

Anioły

Na polskim gruncie pojęcie mało znane. Jednak coraz częściej powstają sieci łączące pomysłodawców i inwestorów

Marcin Jaszak

Pojęcie anioły biznesu na polskim gruncie jest nadal mało znane, choć zjawisko inwestowania osób prywatnych w powstające przedsiębiorstwa istnieje od dawna. Mimo tego coraz częściej możemy spotkać się z ogólnopolskimi lub regionalnymi sieciami promującymi ten sposób rozwoju prywatnych przedsiębiorstw.

Idea aniołów biznesu jest prosta - połączenie odpowiednio dopracowanego i ciekawego pomysłu na biznes z kapitałem, wiedzą i doświadczeniem prywatnego inwestora. Dzięki temu pomysłodawca zdobywa kapitał na rozwój swojego biznesu oraz wsparcie w zakresie zarządzania firmą. Z kolei inwestor, oprócz pomnażania swojego kapitału i osiągnię-



FOT. 123RF

biznesu

cia dużej stopy zwrotu, zdobywa możliwość kolejnego i ciekawego sposobu samorealizacji oraz aktywnego uczestniczenia w tworzeniu nowych przedsiębiorstw.

W regionie lubelskim sieć aniołów biznesu istnieje od 2007 roku. Początkowo funkcjonowała jako Lubelska Sieć Aniołów Biznesu przy Lubelskiej Fundacji

Rozwoju. W 2010 roku lubelska sieć rozpoczęła współpracę ze stowarzyszeniem B-4 z Rzeszowa, dzięki temu powstała Wschodnia Sieć Aniołów Biznesu, obejmująca swoim zakresem region lubelski i podkarpacki. Projekt współfinansowany jest z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.

- Dziś sieć kontaktów WSAB liczy ponad 60 zarejestrowanych projektodawców i blisko 50 potencjalnych inwestorów - mówi Cezary Pasternak, koordynator projektu z Lubelskiej Fundacji Rozwoju.

Początkowo lubelska sieć miała skupiać się głównie na poszukiwaniu projektów związanych z komercjalizacją wyników badań naukowych. Dziś zakres branżowy nadsyłanych zgło-

żeń znacznie się poszerzył.

- Podczas procesu kwalifikacji projektów bierzemy pod uwagę tylko ich innowacyjność, potencjał rozwoju czy możliwość zdobycia przewagi konkurencyjnej lub w niszy na rynku. Coraz bardziej zwracamy uwagę na zaangażowanie i dedykację samych twórców pomysłu do osiągnięcia sukcesu w biznesie - wyjaśnia Pasternak.

Pomysłodawcy sieci mogą skorzystać z możliwości uzyskania bezpłatnego wsparcia w formie specjalistycznych szkoleń, konsultacji, ekspertyz, analiz oraz coachingu. Inwestorzy mają możliwość uczestniczenia w cyklicznych szkoleniach, które odbywają się kilka razy w roku na zwaną Wieczorową Akademię Inwestora.

- Tam poznają sposoby pozyskiwania atrakcyjnych projektów, zasady współpracy z projektodawcami, przykłady dobrych praktyk w negocjowaniu na wczesnym etapie. Na kaniach pomysłodawcy mają możliwość zaprezentowania swoich projektów. To często ich pierwsza próba konfrontacji z inwestorami. Wtedy właśnie mogą się dowiedzieć, czy ich projekt ma szansę na realizację - mówi Cezary Pasternak.

TELESERVICE
Sp. z o.o.

Przedsiębiorstwo Dystrybucji Informatycznej

Panasonic

KOMPUTERY

LAPTOPY, RTV i AGD, TELEFONY
SYSTEMY ALARMOWE, MONITORING

**Sprzedaż
Serwis**

