



## Kobiety rządzą biznesem. Finał konkursu "Pomysł na biznes"



Leszek Kostrzewski, Piotr Miączyński 2012-12-14, ostatnia aktualizacja 2012-12-13 22:34:43.0

Anna Kuroń-Kulig i Karolina Skuteła dostały wczoraj od nas po 75 tys. zł na swoje biznesy. Pierwsza chce sprzedawać specjalne opaski dla dzieci, druga wymyśliła buty z... pomponami

Kilka miesięcy temu eksperci Credit Suisse policzyli, że zyski były o ponad jedną czwartą większe w firmach, które w zarządach miały przynajmniej jedną kobietę. Według Credit Suisse zróżnicowane płciowo zarządy mają najbardziej innowacyjne i elastyczne korporacje.

Te cechy widać też w projektach biznesów, które wpłynęły na konkurs "Gazety" Raiffeisen Banku Polska "Pomysł na biznes".

Było ich 350, głównie od kobiet. Wśród 10 finalistów było ich sześć. A zwyciężyły dwie. Pokonały pozostałych kandydatów - niespodzianka - właśnie wspomnianą elastycznością i innowacyjnością. Ich pomysły wydały nam się tak ciekawe, że po raz pierwszy w pięcioletniej historii konkursu zamiast jednej nagrody głównej - 100 tys. zł - przyznaliśmy dwie nieco mniejsze. Obie dostały wczoraj po 75 tys zł.

Anna Kuroń-Kulig wymyśliła kolorowe zapinane na rzepy opaski dla dzieci. Opaska ma kieszonkę, do której ma być wsunięta wodoodporna kartka z numerem telefonu do rodziców czy opiekunów. Dziecko tego nie jest w stanie usunąć.

- Załóżmy, że rodzina jest na wakacjach i nagle maluch zniknie na plaży. Osoba, która go znajdzie, spojrzy na opaskę i zadzwoni pod wskazany numer - zachwala swój pomysł pani Anna.

Opaski chce rozprowadzać po przedszkolach, szkołach i biurach podróży. Na razie wyprodukowała 600 sztuk. - Za pieniądze z konkursu zrobię ich 2 tys. i ruszę z ostrą sprzedażą - opowiada.

Druga nagrodzona Karolina Skutela zdążyła już zastrzec w urzędzie patentowym oryginalne buty. - Zasnęłam przy lampce ze świecącymi kolorowymi kulkami. A rano się obudziłam i już wiedziałam że będę robić buty z takimi kulkami - mówi.

Buty mają być obklejone ozdobnymi akryłowymi pomponami. Zalety? Na rynku jeszcze takich nie ma, będą specjalne kolekcje, np. na ślub. Wada? Cena. Mają kosztować aż 550-800 zł.

Skutela wyliczyła, że jej klientami będą kobiety o zarobkach minimum 5 tys. zł netto. Nastawia się więc głównie na duże miasta.

- Mnie samej na moje wymyślone buty nie byłoby dziś stać.

Mniej zamożnym klientkom będzie proponować same pompony. Kobiety będą mogły je same przykleić do własnych skórzanych butów. Wygrana pójdzie na marketing m.in. na folder reklamowy.

Niestety, po raz kolejny uczestnicy mieli problemy z wiedzą potrzebną do napisania profesjonalnego biznesplanu.

Kiedy jury zapytało jednego z konkursowiczów, dlaczego w biznesplanie napisał, że trudno mu oszacować, ile firma będzie go kosztować, odpowiedział, że... nie chciał wróżyć z fusów. To jak będzie w stanie oszacować rynek na swoje usługi?

Inny zapytany, czy zainwestowałby własne pieniądze w swój biznes, zapewniał, że tak.

- To dlaczego nie weźmie pan kredytu? - pytaliśmy.

- Trudno mi odpowiedzieć na to pytanie - mówił wyraźnie zmieszany.

Przebił go jednak jeden z uczestników, który zapytany o to samo, wyznał, że jeśli weźmie pożyczkę z banku, to rodzice wypędzą go z domu.

- To niech pan opowie im o swoim biznesie i ich przekona. Tak jak nas chce pan przekonać - podpowiadali członkowie jury.

- Próbowałem, nic nie dało, chcę, abym znalazł pracę na etacie - rozłożył ręce kandydat.

Kolejny przyznał szczerze, że interesuje go tylko 100 tys. nagrody - Jak państwo chcą mi dać 50 tys., to mnie to nie urządza - wypalił.

Członkowie jury pogratulowali mu konsekwencji i pochwalili za szczerość, ale uczestnik nagrody nie dostał.

Były też biznesplany profesjonalne, z załącznikami, z fachowo zaplanowanymi wydatkami i wymienionymi zagrożeniami, na które można natrafić. Do tego szczegółowo przedstawiona konkurencja na rynku. Większość tych osób niezależnie od tego, czy dostanie nagrodę, czy nie i tak założy własny interes. Po prostu wiedzą, czego chcą. Życzymy więc powodzenia. Jesteśmy też przekonani, że samo przygotowanie biznes planu na konkurs dużo daje. Uczestnik po prostu spogląda na swój pomysł z szerszej perspektywy.

Czego żałujemy? Nie dostrzeżliśmy wśród konkursowiczów małych spółek technologicznych, które mają dobre, świeże pomysły. - Niestety, w żadnej edycji nie trafiły do nas sensowne biznesplany dotyczące zastosowania najnowszych technologii. Może to stanowić klucz do zagadki, dlaczego nasza gospodarka jest tak mało innowacyjna - kształcimy genialnych matematyków, w niektórych rankingach oceniających ogólne wykształcenie uczniów zajmujemy wysokie pozycje, ale nie przekłada się to na rozwój biznesu - mówi Piotr Czarnecki, prezes Raiffeisen Bank Polska i członek jury. Dlaczego tak jest? - Bo brakuje wiedzy, jak zmienić teorię w praktykę. Być może osiedliśmy już na laurach i ciesząc się ze statusu zielonej wyspy, tracimy ducha przedsiębiorczości - dodaje prezes.

Czy nasza gospodarka zaczyna cierpieć na kompleks montowni? Duże firmy mają ośrodki badań i rozwoju za granicą. A nawet jeśli mają je w szcztąkowej formie w Polsce, to zajmują się one przystosowywaniem produktów do naszego rynku i poprawianiem w nich błędów. Dla wielu naszych firm innowacją jest... zrobienie kawałka strony internetowej w javie (występują nawet po dotacje unijne na ten cel). Początkujące firmy z kolei koncentrują się na przeszczepieniu na nasz grunt pomysłów sprawdzonych już za granicą.

Szkoda, bo teoretycznie teraz są bardzo dobre warunki choćby do wchodzenia w branżę gier. Marcin Iwiński z firmy CD Projekt, która sprzedała na świecie ponad 4 mln egzemplarzy gier "Wiedźmin" i "Wiedźmin 2", opowiadał nam niedawno, że pięć lat temu wydanie gry było koszmarem. Trzeba było ją zrobić, zanieść do wydawcy, który mówił, że jej nie chce, bo za duże ryzyko. - Obecnie "sky is the limit" - jest dostęp do rynku globalnego. Jeśli gra jest naprawdę dobra, od razu jest sprzedawana na całym świecie przez internet, na appstorze Apple'a (iPhone, Ipad), gdzie wchodzi właściwie z automatu, jeśli tylko produkt nie zawiera erotyki i płaćności zewnętrznych - twierdzi Iwiński.

Może takie firmy pojawią się w przyszłym roku?

Przeglądając biznesplany, mieliśmy wrażenie, że część powstała nie po to, aby stworzyć sensownie działającą firmę, ale aby zdobyć pieniądze. Jak bowiem inaczej można traktować - wcale niemało - biznesplany, gdzie autorzy chcieli od nas pieniędzy, aby stworzyć firmę, która będzie doradzać innym... jak zdobyć pieniądze na firmę?

- Zdziwiająca było także, że uczestnicy konkursu mówili zupełnie bez żenady o swoich niekoniernie biznesowych motywach udziału w konkursie. Niektórzy przyznawali, że do konkursu stanęli przypadkowo, namówieni przez rodzinę i nie mieli czasu należycie się przygotować - mówi inny członek jury Bohdan Wyżnikiewicz z Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową.

Aby uniknąć podobnych przypadków w przyszłości, zastanawiamy się nad zmianą formuły konkursu.

W przyszłym roku prawdopodobnie zamiast bezzwrotnych nagród będziemy przyznawać kredyty

oprocentowane na "0" procent, wypłacane w poszczególnych etapach inwestycji. Ktoś, kto będzie chciał dostać 100 czy 50 tys. zł na firmę, będzie musiał mieć świadomość, że trzeba będzie je oddać. A gdy nie ruszy z biznesem, nie dostanie kolejnej transzy.

W końcu, jak wielokrotnie mawiał laureat Nagrody Nobla z ekonomii Milton Friedman, "there's no such thing as a free lunch", czyli "nie ma czegoś takiego jak darmowy lunch".

Wczoraj przyznaliśmy też 50 tys. zł dla Wiktora Kitzmana (produkcja części do desek windsurfingowych) i po 20 tys. zł Karolinie Karwowskiej (wykorzystywanie żywicy epoksydowej do aranżacji wnętrz) oraz Karolinie Korbiel (sprzedaż materiałów do zabawy i nauki z dzieckiem).

Tekst pochodzi z portalu Gazeta.pl - [www.gazeta.pl](http://www.gazeta.pl) © Agora SA