

Dr Jerzy Kowalczyk

BEiDE PROEXIM sp. z o.o., Prezes Zarządu

Uczestniczyłem w dwóch nieudanych przedsięwzięciach. Pierwszy projekt dotyczył przedsiębiorstwa wykorzystującego bardzo zaawansowaną, nowatorską technologię. Była to firma założona przez naukowców. Pierwsza faza projektu została sfinansowana przez KBN i zakończyła się prototypem. Co więcej pozyskano bussines angel – prywatne przedsiębiorstwo, które zainwestowało w projekt. Niestety, pieniędzy tych naukowcy nie spożytkowali na komercjalizację przedsięwzięcia, a na udoskonalanie prototypu. Produkt poniósł porażkę ponieważ naukowcy nie myśleli o pieniądzach, a o produkcie. Interesowała ich wydajność a nie koszty produkcji i stopa zwrotu z inwestycji.

Drugi projekt był prowadzony przez ludzi z doświadczeniem biznesowym i przygotowaniem technologicznym. Dysponowali dobrym bussines planem. Próbowali oni rozpocząć działalność operacyjną, ale nie udało im się znaleźć potrzebnych kapitałów. Nikt nie chciał finansować przedsiębiorstwa, które jeszcze nie rozpoczęło zarabiania pieniędzy. Poza tym w ocenie inwestorów projekt były zbyt mały aby wzbudzić większe zainteresowanie. Poszukiwanie inwestorów trwało tak długo, że projektodawcy zrezygnowali i zajęli się czymś innym.

Parę lat temu uczestniczyłem w badaniach, dotyczących upowszechnienia w społeczeństwie cech psychicznych charakteryzujących innowatorów. Cechy te są bardziej powszechne w grupach o wyższej zamożności, lepiej wykształconych, mieszkających w większych miejscowościach i wykonujących pracę umysłową. Ludzie o większym natężeniu cech popularnych wśród innowatorów mają lepiej wyposażone mieszkania w sprzęt elektroniczny i częściej podróżują. Większe szanse na pojawienie się innowacji są tam gdzie ludziom dzieje się lepiej.