

Wielu z nas marzy o dobrze prosperującym przedsiębiorstwie i byciu samemu sobie szefem. W większości przypadków sam pomysł na firmę to jednak nie wszystko. Potrzebne są pieniądze, na rozpoczęcie bądź rozwinięcie działalności. Czy w przypadku ich braku musimy rezygnować ze swoich marzeń? Okazuje się, że nie, bo z pomocną dłońią mogą nam przyjść m.in. środki unijne, urzędy pracy, fundusze venture capital, banki oraz inkubatory przedsiębiorczości. O sposobach na pozyskanie takiego rodzaju wsparcia dyskutowano w trakcie warsztatów networkingowych, które odbyły się 11 grudnia 2013 r. w sali konferencyjnej Obiektu Sportowego przy Zespole Szkół nr 79 im. St. Kostki Potockiego. Wydarzenie zostało zorganizowane w ramach Projektu Stołeczne Forum Przedsiębiorczości i przyciągnęło blisko 30 właścicieli firm i osób zainteresowanych założeniem podmiotów gospodarczych.

Chronologia wilanowskiego warsztatu wyglądała inaczej niż dotychczas. Zamiast tradycyjnego wprowadzenia i części sieciującej spotkanie od razu rozpoczęło się od prezentacji pt. **„Skąd wziąć kasę, – czyli o sposobach finansowania młodego przedsiębiorstwa”**. W jej trakcie swoją wiedzę i doświadczeniem, które zdobył na przestrzeni 5 lat, doradzając ponad 5 000 startupom, podzielił się Michał Miształ, Dyrektor Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego oraz Uczelni Łazarskiego. Wystąpienie ożywiło przybyłych przedsiębiorców i wyznaczyło kierunki dalszych rozmów, które do samego końca spotkania toczyły się wokół tematyki pozyskiwania funduszy. W swojej prezentacji Pan Michał dokonał przeglądu aktualnych możliwości zdobycia kapitału na prowadzenie działalności. Następnie szczegółowo opowiedział, co zrobić, aby zwiększyć szansę na uzyskanie dofinansowanie z każdego z nich. *„Aby skorzystać z wsparcia, należy mieć nie tylko dobry pomysł, ale również odpowiednio przygotowany biznesplan i strategię rozwoju. Najważniejsze jednak, to przekonać inwestora do pomysłu. Często istotną rolę odgrywa nawet to, jakie wrażenie właściciele firmy wywołają na inwestorze”* – przekonywał.

Przedsiębiorcy mogą m.in. uzyskać pomoc od Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości, w ramach których mogą zarejestrować swoją działalność. Za niewielkie pieniądze otrzymują biuro, porady prawne i księgowo, udział w niezbędnych konferencjach i szkoleniach. AIP prowadzą również projekty, w ramach których firmy otrzymują pieniądze na start lub rozwój. *„Przykładem może być program AIP Seed Capital, które polega na dofinansowaniu najlepszych pomysłów, po 100 tys. zł każdy. W zamian za wsparcie finansowe AIP staje się właścicielem 15 proc. udziałów w przedsięwzięciu”* – tłumaczył Pan Michał.

Po wysłuchaniu prelekcji uczestnicy rozpoczęli część networkingową. Jak przebiega ona w przypadku SFoP? Zebrani na sali siadają w kilkunastoosobowych grupach. Pojawiają się różni ludzie: prawnicy, programiści, producenci odzieży czy dyrektorzy banków. Każdemu zależy na powiększeniu bazy kontaktów. Większość reprezentuje dzielnicę w której odbywa się warsztat, aczkolwiek jest również znaczny odsetek uczestników, które bierze udział w spotkaniach na całym obszarze funkcjonowania Projektu. Serwowana jest kawa oraz ciastka. I podobnie wyglądało to na Wilanowie. Dyskusję sieciującą rozpoczęli liderzy, czyli doświadczeni przedsiębiorcy, którzy brali udział w poprzednich forach SFoP. Następnie pozostali przez 120 sekund prezentowali siebie i swojej firmy. W kolejnej fazie odbyło się tzw. wzajemne doradztwo, polegające na poszukiwaniu rozwiązań problemów, w małych 3-osobowych zespołach, w których każdy uczestnik reprezentuje odmienną branżę. Proces sieciowania został wzmocniony podczas nieoficjalnych rozmów, w trakcie i krótko po zakończeniu formalnej części.

Wszystkich zainteresowanych wzięciem udziału w warsztacie networkingowym, już dzisiaj zapraszamy na kolejne spotkanie, które odbędzie się 15 stycznia 2014 r. w Wilanowie.