

Cudze kupujecie, swego nie doceniacie

Nowatorskie pomysły nie zawsze trafiają w Polsce na podatny grunt, za to świetnie sprzedają się za granicą. Za parę lat będziemy je pewnie sprowadzać jako innowacyjne technologie przyszłości

Dzięki nim polski internet miał przemówić ludzkim głosem. Pierwszego awatara, wirtualną stewardesę pomagającą klientom w poszukiwaniu połączeń i cen, stworzyli dwa lata temu dla Polskich Linii Lotniczych LOT. Potem były dwa mniejsze projekty, ale na tym zapal rodzimych odbiorców się wyczerpał.

– Polskie firmy chętnie inwestują w nowoczesne technologie pod warunkiem, że od razu obniżają one koszty. Rozwiązania z obszaru sztucznej inteligencji, które zwiększają głównie satysfakcję klientów, uważają już za zbędną ekstrawagancję – mówi Marek Trojanowicz, wiceprezes twórcy awatarów, spółki InteliWISE, za którą stoi Marek Borzestowski, współzałożyciel Wirtualnej Polski, pierwszego portalu w kraju.

To, co u nas było ekstrawagancją, amerykański koncern spożywczy Kraft Foods Global uznał za najefektywniejszą metodę przeszkolenia 20 tys. pracowników za pomocą intranetu z obsługi służbowych iPhone'ów. Podpisał z InteliWISE kontrakt na ponad 300 tys. dolarów. Referencje koncernu do nieznannej małej polskiej spółki przyciągnęły Arvato Digital Services z medialnej grupy Bertelsmanna, dla której opracowała ona technologię wspomagającą obsługę „wewnętrznych klientów”. Uskrzydłony sukcesami za granicą prezes InteliWISE Marcin Strzałkowski spakował więc walizki i poleciał do USA, by z wiceprezesem Jeffreyem Greenwaldem (byłym dyrektorem marketingu m.in. w Sun Microsystems) prowadzić oddział w jednym z parków technologicznych w Do-



linie Krzemowej. W Polsce został tylko zespół 12 programistów pracujących w Pomorskim Parku Naukowo-Technologicznym. Konkurencję mają małą, podobne rozwiązania tworzy na świecie kilkanaście firm, a IntelliWISE opatentowała już w USA systemy wykorzystujące sztuczną inteligencję do optymalizacji procesów obsługi klienta online i sprzedaży elektronicznej.

Podobnych przykładów, gdy rozwiązania niepopularne w Polsce zyskują uznanie za granicą, jest więcej. Niepokojąco więcej. I nie da się ich prosto wytłumaczyć małą zasobnością rodzimych odbiorców czy po-

lityką międzynarodowych koncernów, choć nie są to czynniki bez znaczenia.

O tym, że rozkręcanie w Polsce biznesu innowacyjnego na światową skalę nie ma większego sensu, przekonał się Michał Bieniek, założyciel start-upu Apeiron Synthesis. Zajął się produkcją katalizatora metatezy olefin, związku chemicznego ułatwiającego między innymi syntezę leków i tworzyw sztucznych. Interesują się nim zwłaszcza firmy farmaceutyczne poszukujące leków na choroby, na które nie ma lekarstwa. Bieniek doktoryzował się w tej dziedzinie w Instytucie Chemii Organicznej Polskiej Akademii Nauk. W ramach swoich badań otrzymał kilkanaście nowych katalizatorów.

Na razie jego firma sprzedaje swoje produkty firmom chemicznym i farmaceutycznym w Anglii i Niemczech. Później chce wejść na rynek amerykański. Jest o co walczyć, bo wartość istniejącego dopiero od kilku lat światowego rynku tego typu związków szacowana jest na co najmniej kilkaset milionów dolarów rocznie.

Na zlecenia z Polski firma na razie nie ma co liczyć. Wprawdzie katalizator pozwala znacznie obniżyć koszty, m.in. dzięki oszczędnościom energii i ograniczeniu odpadów, ale za jego odpowiednią ilość trzeba zapłacić nawet kilka milionów euro. Do takich wydatków nasze firmy farmaceutyczne jeszcze się nie kwapią. Za to na innowacyjnej technologii opracowanej w Instytucie Chemii Organicznej zarabia niemiecki koncern, który wcześniej ją kupił od PAN, a teraz licencjonuje... Apeiron Synthesis.

– Instytut nie miał kilkaset tysięcy euro na opatentowanie technologii na całym świecie, więc musiał ją sprzedać – wyjaśnia smutno Bieniek.

Sam również nie miał wówczas pieniędzy na założenie własnej działalności. W tym roku udało mu się jednak zdobyć finansowanie z Fundacji na rzecz Nauki Polskiej oraz prywatnego inwestora za pośrednictwem sieci aniołów biznesu przy Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan. Wciąż brakuje mu jednak około 10 mln zł na uruchomienie seryjnej produkcji katalizatora. Na razie korzysta z aparatury Wrocławskiego Parku Technologicznego. Własne laboratorium najchętniej założyłby w Stanach Zjednoczonych, gdzie jest najwięcej potencjalnych chętnych do testowania jego produktu. Ape-



Magdalena Krukowska
dziennikarz „Forbesa”

iron Synthesis jako jedyny z Europy już dostał się do finału prestiżowego amerykańskiego konkursu dla innowacyjnych przedsiębiorców Entrepreneurship Challenge, organizowanego przez Uniwersytet Kalifornijski we współpracy z Intellem.

– Budżety międzynarodowych koncernów na badania i rozwój nowych technologii sięgają kilku miliardów euro rocznie. Testuje się kilkanaście rozwiązań i wybiera kilka najlepszych. O takim podejściu w Polsce nie ma co marzyć – ocenia Bieniek.

Dodaje, że polskie firmy wolą inwestować w technologie już dawno sprawdzone na świecie, a oddziały międzynarodowych korporacji nie mają własnych budżetów na innowacje, muszą czekać na rozwiązania, które narzuci im centrala.

Trudno liczyć na zmianę mentalności potencjalnych kupców, skoro nawet konkursy o fundusze unijne premiowały inwestycje w cudze technologie zamiast tworzenia własnych, nowatorskich produktów. W najbardziej popularnych (działanie 4.4 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka „Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym”) innowacje mogły polegać jedynie na kupnie technologii stosowanej na świecie nie dłużej niż trzy lata lub o „stopniu rozprzestrzenienia w branży nieprzekraczającym 15 procent”. Dopiero w najnowszym, ogłoszonym we wrześniu, konkursie trzeba jeszcze wykazać się stworzeniem własnego, nowego lub zasadniczo ulepszanego produktu. A najwyżej punktowane mają być innowacje na skalę światową.

W efekcie polskie wynalazki na światową skalę pracują na konto zagranicznych partnerów. Zachodnie koncerny nie mają żadnych oporów, by wykorzystywać pomysły małych polskich spółek, nawet gdy muszą zaryzykować duże pieniądze. ➔



Marcin Strzałkowski
i **Marek Trojanowicz**
z IntelliWISE chcieli
sztuczną inteligencję
zawojować polski
internet, ale udało im
się dopiero w USA

Notowana na NewConnect wrocławska PGS Software, zatrudniająca około 60 programistów, niemal całość obrotów (w pierwszej połowie tego roku prawie 4,4 mln zł) wypracowuje dzięki zleceniom zagranicznych koncernów, głównie z Wielkiej Brytanii, Niemiec i Norwegii. Zamawiają u niej usługi informatyczne – zaawansowane portale internetowe, dedykowane aplikacje i specjalistyczne oprogramowanie dołączane do maszyn i urządzeń. Później odsprzedają je pod swoją marką, również w Polsce.

Założyciele spółki, bracia Paweł i Wojciech Gurgulowie, zdobyli pierwsze zlecenia dzięki kontaktom z poprzednich miejsc pracy (pracowali w zachodnich firmach tworzących oprogramowanie), ale teraz większość zamówień zdobywają dzięki ogłoszeniom w internecie.

– Europejskie korporacje nie boją się małych dostawców z Polski. Nasi programiści mają świetną opinię, a ich usługi są nawet o jedną trzecią tańsze niż lokalnych dostawców. Coraz częściej cena nie ma jednak już takiego znaczenia, bo bardziej liczy się jakość, przejrzystość procesów i referencje – wylicza Paweł Gurgul.

W Polsce jego spółka i tak zarobitaby mniej, bo nie ma szans na takie stawki, jakich żądają więksi gracze. Z podobnych powodów o chociaż częściowej przeprowadce za granicę myśli warszawski Suntech, który tuż po powstaniu, na początku

Jak to się robi w Ameryce

InteliWISE założyła amerykańską spółkę w największym parku technologicznym Doliny Krzemowej – Plug and Play Technology Center, gdzie lokują się głównie firmy z Europy, Australii, Kanady, Izraela, Chin i Japonii. W przeciwieństwie do parków technologicznych działających w Polsce, instalujące się tam start-upy nie dostają zniżek w opłacie za powierzchnię biurową czy infrastrukturę, a jedynie elastyczne, odnawiane co miesiąc umowy najmu i olbrzymią serwerownię do dyspozycji. Wsparcie administracji parku sprowadza się przede wszystkim do pomocy w zdobywaniu finansowania na początku działalności i organizowania spotkań z potencjalnymi klientami. Pośredniczy też w zdobywaniu poddostawców i rekrutacji pracowników. Zarządzający parkiem współpracują z międzynarodowymi instytucjami wspierającymi innowacje, funduszami venture capital i sieciami aniołów biznesu oraz z prywatnymi inwestorami. Co tydzień organizują co najmniej kilka spotkań z członkami zarządów największych korporacji zlokalizowanych w Dolinie Krzemowej, na których start-upy mają czas na indywidualne prezentacje i rozmowy. Na podobnych zasadach działają wszystkie parki technologiczne, których w Stanach Zjednoczonych jest prawie 200.

lat 90., specjalizował się w bankowości elektronicznej (wprowadzał m.in. pierwszy taki system w Polsce, w Cuprum Banku, późniejszym Dominet Banku), a teraz tworzy kompleksowe systemy IT dla telekomunikacji warte od 400 tys. do miliona dolarów. Jego klientami są operatorzy komórkowi i dostawcy usług triple play, ale w tym segmencie zleceń w Polsce zaczyna brakować. Za to wciąż jest co robić za oceanem, stąd pomysł na otwarcie oddziału w Atlancie. Pierwsze zlecenie – dzięki lokalnym przedstawicielom handlowym – Suntech zrealizował dla firmy z Meksyku, potem wygrał kilka kolejnych przetargów.

– W tym roku 10 proc. naszych przychodów (w 2008 r. sięgnęły 9 mln zł) ma już pochodzić z zagranicy, w przyszłości chcemy otworzyć oddział w jednym z kra-

Michał Bieniek, założyciel Apeiron Synthesis, współtworzył rewolucyjną technologię dla przemysłu farmaceutycznego, ale w Polsce nikt się nią na razie nie interesuje

jów europejskich – zapowiada Piotr Saczuk, prezes Suntechu.

Na rynku IT tajemnicą poliszynela jest to, że do przeprowadzek skłania nie tylko kiepska chłonność innowacji przez polski rynek, ale też podejście do ich dostawców. InteliWISE przez pół roku brała udział w przetargu, dostarczając kolejne opracowania, ale o jego wyniku nawet nie została poinformowana. Paweł Gurgul mówi wprost, że woli pracować z partnerami z Europy Zachodniej, bo traktują jego firmę poważnie, a przy wycenie liczy się jakość usług, a nie wielkość dostawcy.

– Angażują się w projekt nie tylko jako klienci oczekujący dostarczenia produktu odpowiedniej jakości, wspólnie z nami pracują nad tym, by był jak najbardziej innowacyjny. W Polsce to rzadkość. Najwięcej czasu poświęca się na przygotowanie samej umowy, którą później skrupulatnie wykorzystuje się do naliczania kar za najmniejszą wpadkę – podsumowuje Gurgul.

Monika Reszka, prezes warszawskiej Positive Advisory, średniej wielkości spółki konsultingowej, która wdraża aplikacje dla zagranicznych banków i ubezpieczycieli, potwierdza, że łatwiej jej zdobywać kontrakty w centralach międzynarodowych korporacji niż w Polsce. Wdrożyła m.in. system z zakresu zarządzania ryzykiem w centrali Raiffeisen Zentralbank w Wiedniu, gdzie założyła swoje przedstawicielstwo.

– Przetargi za granicą rozstrzygane są głównie na podstawie oceny jakości proponowanych usług, a równe szanse mają także małe firmy. Stosuje się też znacznie atrakcyjniejszy dla nas sposób rozliczania usług, według stawek godzinowych czy dziennych. W Polsce ustala się sztywną cenę za projekt, co nie jest dobrym rozwiązaniem dla żadnej strony – przekonuje Reszka.

Być może gdyby argumenty innowacyjnych przedsiębiorców znalazły się w raportach analizujących pozycję Polski na inwestycyjnej mapie świata, stałoby się bardziej zrozumiałe, dlaczego przyciągamy mniej innowacyjnych inwestycji niż USA, Wielka Brytania czy Niemcy. Na pewno nie z powodu braku przedsiębiorców gotowych tworzyć innowacyjne rozwiązania. **I**

Magdalena Krukowska

