

[Akceptuję](#)

W ramach naszej witryny stosujemy pliki cookies w celu świadczenia państwu usług na najwyższym poziomie, w tym w sposób dostosowany do indywidualnych potrzeb. Korzystanie z witryny bez zmiany ustawień dotyczących cookies oznacza, że będą one zamieszczone w Państwa urządzeniu końcowym. Możecie Państwo dokonać w każdym czasie zmiany ustawień dotyczących cookies. Więcej szczegółów w naszej [Polityce Prywatności](#)

[Portal](#) [Informacje](#) [Katalog firm](#) [Praca](#) [Szkolenia](#) [Wydarzenia](#) [Porównania międzylaboratoryjne](#)
[Kontakt](#)



[Laboratoria](#)
[.net](#)
[Innowacje](#)
[Nauka](#)
[Technologie](#)

[Logowanie](#) [Rejestracja](#) [pl](#)

Newsletter

zapisz się



- [Nowe technologie](#)
- [Felieton](#)
- [Tygodnik "Nature"](#)
- [Edukacja](#)
- [Artykuły](#)
- [Przemysł](#)

[Strona główna](#) > [Nowe technologie](#)

Akceleratory wspierają polskie start-upy



Polskie start-upy mogły wziąć udział w szkoleniach biznesowych organizowanych w Dolinie Krzemowej przez Akcelerator „Plug and Play”. Partnerem amerykańskiego akceleratora jest NCBR, w którym można ubiegać się o fundusze w ramach programu „Go Global”.

Czym jest akceleracja w biznesie i jak można umiędzynarodowić działalność dzięki szkoleniom z zakresu zarządzania - wyjaśnia Anna Walkowska, dyrektor firmy Homplex.

Jak powiedziała PAP Walkowska, akcelerator to zazwyczaj organizacja czy firma, która przyciąga ekspertów, którzy mogą pomóc start-upom przygotować model biznesowy i znaleźć klientów, a z drugiej strony inwestorów zainteresowanych spółkami, które przechodzą proces akceleracji. Mogą w nie zainwestować pojedynczo lub wspólnie. Nie jest to prosty odpowiednik parku technologicznego.

„Park postrzegam jako instytucję z dużymi chęciami, ale też ograniczeniami wprowadzonymi m.in. przez procedury. Brakuje tam swobody w podejmowaniu niepopularnych decyzji i ponoszeniu ryzyka, a te często mogą zabijać pomysł czy biznes, które potrzebują wyjść ponad standardy. Akcelerator stymuluje budowanie sieci powiązań pomiędzy ludźmi, która pozwala firmie się rozwijać we wszystkich możliwych aspektach” - porównuje Walkowska.

Jej zdaniem budowanie silnych relacji z ludźmi, tzw. networking, w dużej mierze determinuje sukces w biznesie o solidnych podstawach. W Polsce określenie “po znajomości” budzi negatywne skojarzenia, powoli jednak takie inicjatywy jak BNI, BCC, Biznes Mixer, Barcamps czy Open Reaktor zmieniają postrzeżenie na temat tworzenia personalnych sieci powiązań.

„Uczymy się ze sobą współpracować i nabierać zaufania do dzielenia się swoimi odkryciami i spostrzeżeniami, licząc na to, że rozmówca ze swoimi powiązaniem może pomóc, a nie nas +okraść z pomysłu+. Podczas spotkań w Krzemowej Dolinie z polskimi naukowcami, którzy szukają sposobu na komercjalizację wyników swoich badań, dowiedziałam się, że trudno im znaleźć partnerów do rozmowy o projektach” - dodała.

Trzy lata temu Anna Walkowska wraz z Borysem Musielakiem uruchomiła w Warszawie centrum

co-workingowe Reaktor. Zorganizowali cykl spotkań networkingowych tzw. „Open Reaktorów”, które przyciągnęły łącznie kilka tysięcy osób, w tym przedsiębiorców i naukowców. Tematy spotkań dotyczyły poznawania nowych ludzi, komunikowania się z inwestorami, tworzenia zgranych zespołów i budowania biznesu w warunkach skrajnej niepewności.

Zdaniem rozmówczyni PAP, tego samego potrzebują naukowcy planujący w oparciu o swój wynalazek rozwinąć biznes. Pomagają im w tym instytucje, które można porównać do akceleratora.

Homplex dostarcza sklepom internetowym wizualizacje zaprojektowanych w trójwymiarze aranżacji wnętrz z oferowanych przez sklep produktami. Samą sprzedażą firma się nie zajmuje, pomaga natomiast pozyskać klientom sklepom internetowym i stacjonarnym.

Globalizacja projektu Homplex odbyła się poprzez akcelerację w Plug and Play Tech Center. Jak to się stało, że kilkuosobowa firma spoza sfery naukowej otrzymała dofinansowanie z Narodowego Centrum Badań i Rozwoju? Jak wspomina Walkowska, przedstawiciele Akceleratora „Plug and Play” ze Stanów Zjednoczonych przyjechali do Warszawy w poszukiwaniu start-upów, czyli firm technologicznych, które wymyśliły rozwiązania, jakimi mogliby być zainteresowani amerykańscy odbiorcy. W gronie wybranych znalazł się Homplex. Wniosek otrzymał bardzo wysokie oceny w NCBR i trzech przedstawicieli firmy pojechali na trzymiesięczne szkolenia do Doliny Krzemowej.

Walkowska wniosowała o 180 tys. zł przy wkładzie własnym 20 tys, czyli łącznie projekt opiewał na 200 tys. zł. Ta kwota pokryła program Plug and Play, koszt podróży do USA i z powrotem i dodatkowe koszty ponoszone w ramach wymagań programu takie jak udział w konferencjach i współpracę z ekspertami.

„Poznaliśmy ludzi z Uniwersytetu Stanforda wykładających przedsiębiorczość oraz inwestorów i przedsiębiorców, którzy mieli na swoim koncie zarówno sukcesy jak i porażki. Prezentacje uczyły nas, jak poruszać się w Dolinie Krzemowej, rozmawiać z inwestorami, jak wprowadzić swój start-up w dojrzałe środowisko biznesowe. Potem przez 2 miesiące spotykaliśmy się z mentorami, którzy wypracowywali z nami model biznesowy. Na tym etapie doprecyzowaliśmy nasz produkt, który w zamierzeniu ma zdobyć amerykański rynek, opracowywaliśmy strategię cenową i szukaliśmy klientów. Pod koniec programu projekt wziął udział w Expo” – mówi Walkowska.

Program akceleracji dla firmy skończył się w grudniu 2013.

PAP – Nauka w Polsce, Karolina Olszewska

Źródło: www.naukawpolsce.pap.pl

<http://laboratoria.net/technologie/21396.html>

Informacje dnia: [Jak otworzyć laboratorium? Dziękujemy za odwiedzin na targach Labs Expo W przyszłości będziemy jedli mięso z drukarki Ruszył nabór na wspólne projekty przedsiębiorców i naukowców; w puli 66 mln zł Błonica - choroba groźna także dla dorosłych 87% internautów uważa hejt za poważny problem społeczny Jak otworzyć laboratorium? Dziękujemy za odwiedzin na targach Labs Expo W przyszłości będziemy jedli mięso z drukarki Ruszył nabór na wspólne projekty przedsiębiorców i naukowców; w puli 66 mln zł Błonica - choroba groźna także dla dorosłych 87% internautów uważa hejt za poważny problem społeczny](#)

Partnerzy