

[Akceptuje](#)

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



[Strona główna](#) > [Start](#)

Rozmowa o akceleracji polskich firm w Dolinie Krzemowej



Od stycznia 2013 roku polskie firmy technologiczne próbujące swoich sił na rynku amerykańskim mają nowego sprzymierzeńca. Silicon Valley Acceleration Center(SVAC) to nowe przedsięwzięcie Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Waszyngtonie. Poprosiliśmy o rozmowę lidera projektu SVAC panią Beatę Adamczyk oraz ekspertkę z Doliny Krzemowej panią Julię Krysztofiak - Szopę.

Lukasz Sztern: Czy polskim firmom jest potrzebna oddzielna instytucja dedykowana ich akceleracji na rynku amerykańskim?

Beata Adamczyk:

Pomysł utworzenia w Dolinie Krzemowej biura akceleracyjnego Wydziału Promocji Handlu

i Inwestycji Ambasady RP w Waszyngtonie D.C. zrodził się w trakcie pełnienia przez WPHI obowiązków wynikających z polskiego przewodnictwa w Radzie UE. Zrealizowane w tym czasie badania wykazały, że rekomendowaną przez państwa członkowskie UE praktyką wspierania procesu ekspansji europejskich firm z sektora nowoczesnych technologii na rynku amerykańskim jest zawiązywanie partnerskich form współpracy z działającymi na terenie Doliny Krzemowej instytucjami inkubacyjno-akceleracyjnymi. Przeanalizowaliśmy kilkanaście tego typu programów realizowanych w Dolinie przez rządy państw UE, w tym przez kraje naszego regionu.

Ze względu na brak podobnych mechanizmów w krajowym systemie promocji gospodarczej, polskie firmy planujące obecność w Dolinie Krzemowej były więc do tej pory w trudniejszej – od większości państw członkowskich UE – sytuacji. Ministerstwo Gospodarki, dostrzegając tę potrzebę podjęło decyzję o realizacji przez WPHI Ambasady RP w Waszyngtonie, we współpracy z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości, pilotażowego projektu mającego na celu ułatwienie polskim firmom dostępu do unikalnych zasobów Doliny.

W wyniku przeprowadzonego przez WPHI postępowania konkursowego, dokonano wyboru instytucji partnerskiej, tj. US Market Access Center (US MAC), w której z początkiem 2013 r. rozpoczęło działalność biuro akceleracyjne. Zadaniem SVAC jest przede wszystkim nadawanie kierunku oraz zwiększanie efektu synergii pomiędzy inicjatywami realizowanymi na terenie Doliny Krzemowej przy wsparciu środków publicznych. Ścisła współpraca z PARP, przede wszystkim w ramach przygotowywanego projektu „Polski Most Krzemowy”, pozwoli wykorzystać efekt skali, jednocześnie zapewniając optymalne wsparcie dla firm na różnych etapach rozwoju.

Należy przy tym zaznaczyć, że działania SVAC kierowane są nie tylko do firm, lecz również do administracji oraz instytucji otoczenia biznesu zainteresowanych wzmocnieniem powiązań kooperacyjnych z partnerami z Doliny Krzemowej.

Julia Krysztofiak-Szopa:

Na to pytanie powinny tak naprawdę odpowiedzieć polskie firmy:)

Z jednej strony w Dolinie działa już bardzo dużo akceleratorów, inkubatorów, firm pomagających startupom spoza Stanów, więc podejrzewałabym mają już z czego wybierać. Liczne inkubatory (na samym AngelList jest ich przeszło 270), czy firmy co-workingowe/akceleratory jak Rocket Space, Plug&Play, Nest GSV, PariSoma, czy US MAC, reprezentują bardzo szerokie spektrum rozmaitych modeli współpracy ze startupami, można więc podejrzewać, że każda polska firma, niezależnie od etapu rozwoju i swoich potrzeb, jest w stanie znaleźć tu sobie partnera, który pomoże jej w „miękkim lądowaniu” w Dolinie.

Z drugiej strony jednak wiele krajów ma tu swoje własne akceleratory czy centra innowacji, mniej lub bardziej związane ze strukturami administracji publicznej. Np. Dania ma Innovation Center, Niemcy - German Silicon Valley Accelerator, Szwecja - SiliconVikings, Holandia - Netherlands Business Support Office, by wymienić kilka z nich.

ŁSz: Julio - jakie działania powinno podejmować SVAC by być skuteczne? Czy, z Twojego doświadczenia, firmy z Polski będą miały szczególne zapotrzebowania różne od podmiotów wywodzących się z innych krajów Europy?

JKS: Do tej pory nie zauważyłam żadnych istotnych różnic między potrzebami firm z Polski vs z innych krajów Europy vs z innych kontynentów. Podziały przebiegają bardziej na poziomie etapu rozwoju firmy - inne potrzeby mają startupy na bardzo wczesnym etapie, inne - firmy, które mają już

jakąs pozycję na lokalnym rynku.

Wyzwanie przed SVAC to stworzyć taki model współpracy z polskimi firmami, aby przyciągać najlepsze z nich i dostarczać im unikalną wartość, której nie dostałyby nigdzie indziej. Świetnie technologicznie, obiecujące startupy to wartość dla inwestorów i innych przedsiębiorców w Dolinie - inwestorom potrzebny jest dealflow, a bardziej dojrzałym firmom - technologie i przejęcia.

Warto zwrócić uwagę, że coraz więcej inwestorów, VC i aniołów biznesu jest zainteresowanych spotykaniem startupów poza USA. Np. Geeks on a Plane to inicjatywa pokazująca lokalnemu środowisku startupy w rozmaitych zakątkach świata - kilka razy do roku grupa aniołów biznesu, inwestorów i seryjnych przedsiębiorców odwiedza regiony w Europie, Azji, czy Ameryce Południowej, by poznać na miejscu lokalne startupy technologiczne.

Organizacja tego typu przedsięwzięć, w trakcie których eksperci z Krzemowej Doliny dostarczaliby know-how startupom w Polsce, także mogłaby być ciekawym obszarem działania dla SVAC. W podobnym modelu działa np. duńskie ScaleIT.

ŁSz: Pani Beato - jaka jest przyszłość SVAC? Jakie działania już się rozpoczynają i jak planowany jest jego rozwój w przyszłości.

BA: Aktualnie weryfikujemy założenia poczynione na wcześniejszych etapach projektu, szukając nowych możliwości oraz dostosowując zakres usług do oczekiwań klientów. Równolegle budujemy sieć kontaktów, korzystając z wiedzy i doświadczeń mentorów skupionych wokół akceleratorów US MAC i RocketSpace, a także innych partnerów biznesowych, w tym profesjonalistów polskiego pochodzenia. W połowie grudnia rozpoczęliśmy nabór firm zainteresowanych skorzystaniem ze wsparcia biura w ramach programu „10 dni na START”. Dodatkowo, w pierwszej połowie 2013 r., zamierzamy zorganizować wydarzenia promocyjne dla polskich firm biorących udział w targach Game Developers Conference w San Francisco oraz E3 w Los Angeles.

Liczymy na to, iż doświadczenia zebrane podczas fazy pilotażowej projektu pozwolą na opracowanie rekomendacji dotyczących kierunków dalszego rozwoju polskiego systemu dyplomacji gospodarczej, w szczególności w ośrodkach charakteryzujących się wysokim stopniem innowacyjności oraz dostępnością funduszy inwestycyjnych i instytucji kapitałowych.

ŁSz: Dziękuję za rozmowę.

Źródło: <http://www.pi.gov.pl>

<https://laboratoria.net/home/16169.html>

Informacje dnia: [Ruszyła IV edycja konkursu Pomosty Przyszłości Kleszcz to tylko pośrednik Jak rower zmienił świat Polacy opracowują aparaturę dla teleskopów europejskiej misji kosmicznej](#) [Badanie: portale społecznościowe nie chronią przed samotnością](#) [Norowirusy - biegunka brudnych rąk](#) [Ruszyła IV edycja konkursu Pomosty Przyszłości Kleszcz to tylko pośrednik Jak rower zmienił świat Polacy opracowują aparaturę dla teleskopów europejskiej misji kosmicznej](#) [Badanie: portale społecznościowe nie chronią przed samotnością](#) [Norowirusy - biegunka brudnych rąk](#) [Ruszyła IV edycja konkursu Pomosty Przyszłości Kleszcz to tylko pośrednik Jak rower zmienił świat Polacy opracowują aparaturę dla teleskopów europejskiej misji kosmicznej](#) [Badanie: portale społecznościowe nie chronią przed samotnością](#) [Norowirusy - biegunka brudnych rąk](#)

Partnerzy