

PRZED WSZYSTKIM

Multimilionerzy w polskiej edycji „Dragons' Den”, od prawej: Anna Garwolińska, Grzegorz Hajdarowicz, Marian Owerko, Krzysztof Golonka, Maciej Kaczmarski



for: Marcin Kalifornski dla Sukcesu

Smoczki przed smokami

Perkusja w butach, masaż w pracy, ketchup i musztarda w jednym – co jeszcze można wymyślić, żeby zbić majątek? Polacy właśnie dostali swoją szansę. „Dragons' Den” to program telewizyjny, w którym ludzie z pomysłem trafiają na ludzi z pieniędzmi

MARTA GÓRCKA

Takie spotkanie może być początkiem sukcesu. Na świecie wyrosły z tego fortuny. A rosły tak szybko jak oglądalność programu. Choć czasami to, co może przynieść zysk, nie jest widowiskowe. Na przykład Brytyjczyk Peter Moule zgłosił się z niepozornym plastikowym pudełeczkiem, otworzył je i pokazał, że w środku są kostki do łączenia kabli elektrycznych. Niby nic, a jednak COŚ! Tylu ludzi dotąd łączyło kable, a nikt nie wpadł na pomysł, że dla bezpieczeństwa można je zamknąć w pudełku. W trzy miesiące od pokazania się na wizji wynalazca choćby zarobił pierwszy milion funtów, w ciągu roku suma ze sprzedaży pudełeczka osiągnęła wartość 25 milionów.

Albo Reggae Reggae Sauce. Jak pokazać w telewizji, że ma się pomysł na oryginalny, wyjątkowo ostry dodatek do mięs? Levi Roots (z pochodzenia Jamajczyk) poza tym, że gotuje, również muzykuje, więc wypromował sos śpiewająco. W 24 godziny po wyemitowaniu programu chęć sprzedaży sosu zgłosiła jedna z największych brytyjskich sieci supermarketów – Sainsbury's. W tej chwili Reggae Reggae Sauce jest na drugim miejscu wśród

najlepiej sprzedających się sosów w Zjednoczonym Królestwie, a Roots ma już nie tylko swoją linię takich produktów, ale i przekąsek oraz kanapek.

Pomysł bez kapitału

Program promujący ciekawe pomysły na biznes zrodził się w Japonii – tam znany jest od 2001 roku jako „Manē no Tora”, czyli „Pieniężne Tygrysy”. W Izraelu nazwano go „Ha-krishim” („Rekiny”), w Finlandii – „Leijonan kita” („W szczęki lwom”). U nas – tak jak w Wielkiej Brytanii, Kanadzie czy Australii – to „Dragons' Den”. Choć nazwy są różne, to idea wszędzie jest ta sama: przed multimilionerami stają ludzie, którzy zamiast pieniędzy mają pomysł, jak rozwinąć interes. Jeśli któryś z multimilionerów uzna, że nie jest beznadziejny, może z własnych środków odkupić część udziałów w przedsięwzięciu.

– To nie konkurs piękności ani program w rodzaju talent show, więc nie ma jury – tłumaczy Tomasz Dąbrowski, reżyser polskiej wersji „Dragons' Den”, którą od 6 marca pokazuje TV4. – Tu nikt nikomu nie funduje nagrody. Są za to poważne negocjacje, bo i stawka jest po-

ważna. Przecież niektórzy przychodzą do inwestorów po wielomilionowe wsparcie.

Krzysztof Golonka, współwłaściciel i prezes funduszu Xevin Investments, zanim zdecydował się wziąć udział w „Dragons' Den” (czyli nim usiadł wraz z innymi milionerami przy paczkach banknotów i przed kamerą, by na gorąco analizować, który z przedstawianych pomysłów wart jest pieniędzy, a który nie), kilka dni zastanawiał się nad uczestnictwem w programie. – Zdecydowałem się, bo w zasadzie przecież to, na czym opiera się „Dragons' Den”, robię na co dzień, tylko w mniej rozrywkowej formie – tłumaczy prezes Golonka. Jego fundusz inwestuje w spółki wymagające kapitałowego wsparcia, ocenia projekty, które znajdują się w początkowej fazie rozwoju, a które bez kapitału nie mogłyby pójść o krok dalej.

Grzegorz Hajdarowicz, kolejny z pięciu multimilionerów, którzy zgodzili się wziąć udział w polskiej edycji „Dragons' Den”, mówi, że to świetny pomysł, aby nauczyć Polaków przedsiębiorczości. – I nie chodzi tylko o biznes, ale o przedsiębiorczość w ogóle. Brakuje jej w każdej dziedzinie życia. Zresztą trudno się dziwić – tłumaczy. – Przedsiębiorczy Polacy najpierw ginęli w wojnach, później byli „rozwalani” przez komunistów albo, w najlepszym razie, spychani na margines.

Za mało jest w nas przebojowości – jeśli mamy pomysł, to rzadko gdzieś go zgłaszamy. W ubiegłym roku do Urzędu Patentowego wpłynęły wnioski o rejestrację 3 387 wynalazków. To wyjątkowo mało jak na europejski kraj. Na świecie pojedyncze koncerny miewają więcej pomysłów niż cały nasz naród – na przykład w samym tylko IBM zgłoszono w ubiegłym roku ponad 5,8 tysiąca patentów, w Samsungu – ponad 4,5 tysiąca.

Jak zostać widzem

Polska edycja programu „Dragons' Den. Jak zostać milionerem” liczy osiem odcinków. Pierwszy można było obejrzeć 6 marca, kolejne – co niedzielę o 21.00 w TV4. Format, który jest oparty na licencji Sony Pictures Television International, znany jest między innymi w USA, Kanadzie, Australii, Nowej Zelandii, Nigerii, nawet w Afganistanie. W ciągu 10 lat w różnych krajowych wydaniach programu wystąpiło ponad stu inwestorów, którzy dzielili się z uczestnikami doświadczeniem i pieniędzmi. Wśród nich byli biznesmeni z tytułami szlacheckimi, parlamentarzyści i ministrowie. Producentem polskiej wersji programu są Medion Art Studio i ATM Grupa.

– To mądry program – Michał Olgerbrand chwali „Dragons' Den”, ale w zasadzie trudno się dziwić: zajmuje się jego organizacją, promocją. Zachwyca go wszystko – od zasad (masz dobry pomysł, przekonasz milionera, to wejdzie z tobą w interes, jeśli nie, to nie), po ludzi, którzy się do programu zgłosili (różni – młodzi, starsi, z doświadczeniem w biznesie i bez doświadczenia, z nowatorskim pomysłem przemysłowym od A do Z lub tylko z zarysem pomysłu). – Ale wszyscy z pozytywną energią, żadnego jęczenia, że im się nie chce, że w pracy mają za ciężko, że szef ich nie rozumie, że mało płaci – mówi Olgerbrand.

Na przykład Robert Gargaś (wystąpił w pierwszym odcinku polskiej edycji) pracuje jako elektryk na Politechnice Rzeszowskiej, ale ma w sobie coś takiego, że gdziekolwiek wchodzi, zaraz się rozgląda: co by tu naprawić, poprawić, udoskonalić.

– Mam odruch ulepszenia – mówi „Przekroju”. Przesuwa kontakty z gorszego miejsca na ścianie w lepsze, udoskonala meble. Kiedyś gdy kupił przyczepę kempingową, zmienił jej wnętrze totalnie, począwszy od oświetlenia, a skończywszy na wstawieniu prysznicza w miejscu umywalki. Do programu „Dragons' Den” zgłosił się z pomysłem ulepszenia butelki do ketchupu i musztardy. – Latem często grillujemy z przyjaciółmi – opowiada. – A do grilla, jak wiadomo, zawsze używa się sosów. Jeden lubi taki, drugi inny. Tych butelek jest zawsze dużo.

Wykombinował, że stworzy jedną, dzieloną na pół i zakończoną nakrętką trójdzielną – w zależności od tego, jak się nakrętkę ustawi, z butelki będzie lecieć albo ketchup, albo musztarda, lub jedno i drugie równocześnie.

– Taką butelkę można byłoby wykorzystać nie tylko w przemyśle spożywczym, ale i chemicznym – do klejów dwuskładnikowych, albo w kosmetyce – do szamponu i odżywki – przekonywał milionerów. Dwóch zaskarbił sobie od razu. Obiecali wejść w spółkę, wyłożyć sto tysięcy złotych.

Kasa? Nie dla każdego

Sto tysięcy urządziłoby też Adama Wrzesińskiego z Warszawy, który, mając taką sumę, mógłby rozreklamować swój oryginalny biznes: masowanie ludzi w biurach.

Niestety tym pomysłem nie porwał żadnego z milionerów. Nie przeszedł też pomysł Macieja Błacha z Krakowa, który wymyślił wodorower. – Najpierw wydawało się, że chcę za dużo – wspomina Błach (szacował, że na wdrożenie pojazdu do masowej produkcji potrzebowałby trzech milionów złotych, ale

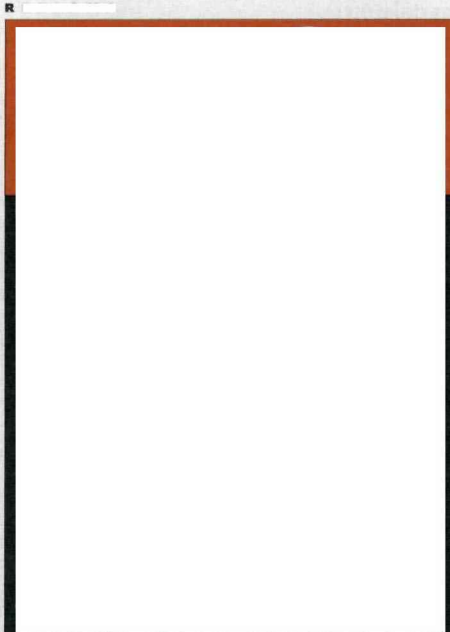
to ogromna suma, bał się wystraszyć ewentualnego inwestora). – Ostatecznie zawołałem za mało – żałuje. Chcąc 1,8 miliona, został wypunktowany: nie oszacował dobrze kosztów.

Zresztą z powodu nerwów, że stoi przed kamerami i przed bogaczami, w jednym momencie zapomniał, co powinien powiedzieć. – Czarno przed oczami, pustka. Ale po kilku sekundach już wpadłem na właściwe tory – opowiadał po programie.

Nie przekonał nikogo, choć – jak twierdzi – jego wodorower zwiastuje przełom w rekreacji. Ma się nijak do znanych wszystkim rowerów wodnych – jest mniejszy, lżejszy, łatwo go złożyć i schować do bagażnika samochodu.

Jeszcze prostsze w przenoszeniu są grające buty, które wymyślił Tomasz Andrzej Pałasz z Warszawy (też żaden z milionerów nie chciał wejść w ten interes). – A to moje marzenie z dzieciństwa – opowiada wynalazca. Zobaczył film o grających butach i koniecznie chciał takie mieć.

Jak grają buty? Tomasz Andrzej Pałasz zakłada czarne sportowe tenisówki podbite blachą do stepowania, w talii zapina pas, który kabelkami łączy się z każdym z butów. Zaczyna grać. A właściwie tańczyć. Buty z każdym →



+ samolot z Warszawy LOT Charters do Werony lub autokar z 21 miast w Polsce. Ponad 550 ofert również w Austrii, Francji i Szwajcarii, ww. oferta z 6 dniowym karnetem Superskiram Adamello Brenta na 360 km tras, pobyt 26.03-02.04.2011.



PRZED W SZYBKIM

→ krokiem wydają dźwięki perkusji. Palce jednej nogi to werbel, pięta to talerze. Druga noga – kotły. – Nie było łatwo doprowadzić do czystego dźwięku. Początkowo, gdy uderzałem palcami, odzywał się talerz na pięcie – mówi. – Mikrofony wmontowane w podszwy zbierały wszystkie dźwięki, zakłócając ten wiodący. No i samplery nie współpracowały z resztą...

Teraz już wszystko gra, tylko nie wiadomo, co z tego.

– Buty mogłyby służyć muzykom z niedowładem lub paralizem rąk – snuje wizję Pałasz. – Ewentualnie w uproszczonej wersji mogłyby być zabawką.

Masz wizję? Masz pieniądze

Do polskiej edycji „Dragons' Den” zgłosiło się 70 osób, które szukają finansowego wsparcia. TV4 przez najbliższe niedziele pokazywać będzie ich starania o pieniądze. Jedni zabiegają o kilkadziesiąt tysięcy złotych, inni o miliony. Nieoficjalnie wiadomo, że pojawiają się stawki tak wysokie, jakich nie było w żadnym innym kraju, w którym dotąd realizowano ten format (mamy szansę pobić rekord, który padł w Arabii Saudyjskiej – tam uczestnik programu był tak przekonujący, że dostał 3,5 miliona dolarów).

W Wielkiej Brytanii, w czasie ośmiu edycji, zainwestowano w sumie ponad 8,9 miliona funtów. O wsparcie zabiegało ponad 10 tysięcy przedsiębiorczych ludzi. Każdy z jednym marzeniem: zostać milionerem.

Wszystkie poradniki dla takich marzycieli mówią: musisz myśleć niezależnie, mieć wizję, pasję, umiejętności (jeśli ich nie masz, szukaj ludzi, którzy potrafią to, czego ty nie potrafisz). Trzeba też – według różnych poradników – mieć skłonność do podejmowania ryzyka.

– Ja bym dodał do tego szczęście – podpowiada przysłany milionerom Krzysztof Golonka. – Jeśli szczęście nie dopisuje, to trudno, też można dojść tam, gdzie się chce, ale zajmuje to zdecydowanie więcej czasu.

– Tak, szczęście się przydaje – przytakuje Grzegorz Hajdarowicz. – Ale też przebojowość. Nie trzeba być zaraz agresywnym, takim „hop do przodu”, ale jednak odważnym, śmiałym.

Zauważa, że tej śmiałości w Polakach jest – dzięki Bogu – coraz więcej. – Ja kiedyś nie miałem w sobie aż takiej odwagi, jaką widzę teraz u tych, którzy przychodzą do telewizji, stają przed kamerami i przed piątką obcych, niekoniecznie przecież sympatycznych ludzi – opowiada o uczestnikach „Dragons' Den”.

Choć nie każdy, kto zgłosił się do programu, zdobędzie uznanie milionerów, nie oznacza to, że po programie zostanie z pustymi rękoma. Jak pokazują przykłady z innych krajów, sam występ w telewizji potrafi niebotycznie zaprocentować. Greg Bay – Kanadyjczyk, który wymyślił spodenki mające leczyć różnego rodzaju kontuzje, w tym też chore pachwiny – nie dostał żadnego wsparcia od milionerów, ale i bez tego po programie jego firma potroiła sprzedaż spodenek. W Wielkiej Brytanii hitem okazała się walizka dla dzieci, która przypomina mały wagonik na kółkach (da się w to spakować ubranka czy zabawki, a malucha można usadzić na wierzchu i ciągnąć za sobą). Rob Law, który pokazał walizkę w programie „Dragons' Den”, wyszedł bez choćby jednego funta od bogatych Dragonów. Mimo to szybko sprzedał 120 tysięcy nietypowych dziecięcych walizek, a po trzech latach miał obroty sięgające dwóch milionów funtów.

Wrzesiński – ten, który wymyślił firmę masującą ludzi w biurach, ale nie dostał od polskich milionerów 100 tysięcy złotych na rozreklamowanie swojego pomysłu – nie żałuje. Samo to, że zobaczył z bliska milionerów, bardzo go pokrzepiło i utwierdziło w przekonaniu, że może być taki sam. Daje sobie na to czas do 32. urodzin. Teraz ma 26 lat.

Inwestorzy też musieli mieć pomysł

Tych, którym marzą się miliony, oceniają ci, którzy miliony już mają

Anna Garwolińska

Od czasów wojny żadna Polka nie grała w polo, ona pierwsza zaczęła. Kocha sztukę japońską i taniec – jest wydawcą pierwszego profesjonalnego magazynu tanecznego „Place for Dance”, ale przede wszystkim jest prezesem firmy Public Relations – Glau-bicz Garwolińska Consultants oraz współwłaścicielką działającej na pięciu kontynentach firmy PR Worldcom. Pierwszy milion dolarów zarobiła przed 30. rokiem życia, wprowadzając na polski rynek takie firmy jak Coca-Cola, Unilever, Nestle czy International Paper. Szacowana wartość firm należących do Anny Garwolińskiej przekracza 35 milionów złotych.

Krzysztof Golonka

Jest pionierem polskiego rynku reklamy internetowej,

twórcą między innymi pierwszej polskiej internetowej sieci reklamowej Ad.net, portali internetowych (Prv.pl) czy spółki e-commerce Zakupy.com. Jego pasje to podróże i motoryzacja, jego obowiązki: Xevin Investments – w 2008 roku kosztem 10 milionów złotych wraz ze współnikami utworzył fundusz zajmujący się inwestycjami w projekty z obszaru marketingu i nowych technologii (jest współwłaścicielem między innymi wyszukiwarki Filestube.com – jednego z największych serwisów internetowych świata). Szacuje się, że wartość inwestycji funduszu przekracza 50 milionów złotych.

Grzegorz Hajdarowicz

Myślał, że zostanie reżyserem, a został producentem filmowym (zainwestował między innymi w produkcję „City Island” z Andym Garcją w roli głównej), to jednak tylko jedna z jego linii biznesowych. Zaczynał na przełomie lat 80. i 90. od 6 tysięcy dolarów, które zarobił między in-

nymi, pracując jako dziennikarz i zastępca redaktora naczelnego polskiego tygodnika wychodzącego w Nowym Jorku. Teraz grupa kapitałowa Gremi, której jest założycielem i głównym udziałowcem, kontroluje między innymi takie spółki giełdowe jak NFI Jupiter, KCI SA, Eurofaktor SA z aktywami idącymi w setki milionów złotych. W Brazylii ma tereny inwestycyjne o powierzchni niemal trzech tysięcy hektarów, w tym 6,5 kilometra plaż. Znosi nie tylko silne emocje związane z inwestowaniem, lubi też sporty ekstremalne – uprawia kitesurfing i heliboarding.

Maciej Kaczmarski

Kiedyś był kierowcą, nawet rajdowym, teraz motoryzacji poświęca się w wolnych chwilach, a w swojej kolekcji ma luksusowe marki jak Rolls-Royce, Maybach. Pierwsze pieniądze zarobił w Niemczech, tam podpatrzył, jak działają firmy obracające wierzycielnością. W 1992 roku stworzył pierwszą polską wywiadownię gospodarczą, a na początku tego

wieku – Krajową Giełdę Wierzytelności, później Krajowy Rejestr Długów. Jest potentatem w branży windykacyjnej. Kaczmarski Inkasso zachęca wszystkich: powierz nam swoich dłużników.

Marian Owerko

Jeśli ma czas, to gra w tenisa, kiedyś marzył, że będzie go zajmowała wyłącznie gra w nogę. Nie jest jednak piłkarzem, lecz prezesem zarządu i największym akcjonariuszem spółki Bakaland SA. Zanim spółka stała się liderem na polskim rynku bakalii, ale też największą w tej branży spółką w Europie Środkowo-Wschodniej, mieściła się w 37-metrowej kawalerce, w której Marian Owerko wraz z kolegami ze studiów (warszawska Szkoła Główna Handlowa) pakowali owoce i warzywa. Interes się rozwijał, poszerzyli asortyment i już w 1992 roku mogli, zamiast gnieździć się w kawalerce, wynajmując chłodnię. Dziś spółka ma przychody na poziomie 250 milionów złotych rocznie.