

Sher.ly. Praca u podstaw innowacji

STUDIUM PRZYPADKU

CZĘŚĆ B

Kaja Prystupa
Akademia Leona Koźmińskiego
Jagiellońska 57, 03-301 Warszawa
kmpzystupa@alk.edu.pl

Kolejne lata dla projektu Privacy Protector były ciężkie. Programista, który był udziałowcem w spółce, wycofał się i wyjechał do Irlandii.

„Popadliśmy wszyscy w mniejsze lub większe zobowiązania finansowe. Pracownikom trzeba było zapłacić, chociaż nam się skończyły pieniądze, to my musieliśmy sięgnąć do własnych kieszeni po raz kolejny. Musieliśmy zapewnić utrzymanie temu projektowi, bo usługa w powietrzu nie działa, tylko wymaga comiesięcznych kosztów, żeby ją utrzymywać.”

Przychody były śladowe i niewiele się działo. W końcu pojawił się potencjalny inwestor, który przez 3 miesiące walidował pomysł na produkt. Elementem tej walidacji był wyjazd do Doliny Krzemowej, gdzie mieli pracować wraz ze specjalistami rynkowymi nad nowym biznesplanem. Błazej z trudem załatwił sobie urlop i w kwietniu 2012 roku wyjechali z Markiem do Stanów. Inwestor, na początku zachwycony projektem, nie zdecydował się w końcu w niego zaangażować. Skontaktował ich jednak z Krakowskim Parkiem Technologicznym, którego udało się przekonać do inwestycji.

Pod koniec 2012 roku podpisano umowę z Parkiem Technologicznym. Głównym czynnikiem, który zdecydował o inwestycji, była duża liczba użytkowników. Błazej zdecydował się, że odchodzi z dotychczasowej pracy, by w pełni zaangażować się w projekt.

Konieczne było założenie nowej spółki, ponieważ chodziło tu o fundusz załączkowy, aby korzystać z pieniędzy unijnych z programu 3.1. Inicjowanie działalności innowacyjnej. Program Operacyjny - Innowacyjna Gospodarka.

„Program 3.1 jest lepszy od 8.1, ponieważ zapewnia wsparcie osób, które mają płacone za to, żeby się użerać z urzędnikami i z instytucją finansującą. Mają one ten biznesowy mindset, żeby jednak, no tak dostosować ten program, żeby dało się z niego korzystać w realiach.”

Błażej i Marek dostali 650 tysięcy złotych w zamian za sprzedaż sporej części swoich udziałów. Uczestnictwo w programie 3.1. wymagało również zmodyfikowania technologii tak, by nie prowadzić do konfliktów z programem 8.1 – oraz założenia osobnej (drugiej już) spółki: GVNetworks.

Innowatorzy, nie mając doświadczenia w przenoszeniu produktu między spółkami od strony prawnej, zdecydowali się skorzystać z usług prawnika z funduszu założkowego. Niestety okazało się, że zostali wprowadzeni w błąd.

„Pewna sprawa została strasznie zaniedbana. Mogła skutkować kolosalnymi skutkami podatkowymi. Przez pół roku musiałem tę sprawę odkręcać i nie spałem po nocach, żeby tak odkreślić sprawę i podatkowo, i księgowo, i prawnie, żeby to wyprostować. Przekonałem się, że to ja mam być odpowiedzialny za swój własny interes i to ja powinienem go chronić. Bo to jest tylko i wyłącznie moja sprawa, jak moje interesy są reprezentowane.”

Mając środki finansowe, zatrudnili nowych programistów, a także osobę odpowiedzialną za marketing. Zainwestowali w kampanię marketingową w Internecie. O ich dokonaniach napisano:

„Privacy Protector rozwija autorską technologię VPN, która w odróżnieniu od rozwiązań powszechnie dostępnych na rynku nie posiada zdalnego serwera, przez co zwiększa ochronę użytkownika przed utratą danych, kradzieżą prywatnych informacji czy tożsamości. Aktualnie GVNetworks oferuje specjalne oprogramowanie RiccoVPN, które skutecznie chroni użytkowników przed inwigilacją każdego typu: marketingową, polityczną czy prywatną. Przy okazji jest to też typowy VPN, dzięki któremu, korzystając z zagranicznych lokalizacji (np. USA), można obejść obostrzenia geograficzne przy próbie łączenia się np. ze Spotify, Hulu, czy Google Play.

Specjaliści GVNetworks chwalą się, że rozwijana przez nich technologia GatelessVPN na żądanie oferuje bezpieczne środowisko do wymiany danych i komunikacji bez znaczenia, czy dokonuje się ich w lokalnej sieci, czy przez sieć. Odbyna się to w prosty sposób i bez serwerów. W najbliższych planach jest dalszy rozwój technologii i jej integracja z przeglądarkami.”¹

Po pół roku działań dokonali dokładnej analizy swoich działań. Okazało się, że produkt słabo się sprzedawał.

„Liczba użytkowników rośnie, ale dosłownie promil z nich płaci. Dzieje się tak dlatego, że ludzie mają ambiwalentny stosunek do prywatności. Każdy powie, że prywatność jest jego najcenniejszą wartością i nie poda żadnej poważnej informacji. Ale jak podsunę ci pod nos aplikację, która wymaga podania imienia, nazwiska, adresu i telefonu, to zrobisz to bez wahania. Prywatność się nie sprzedaje.”

Dodatkowym problemem, który uświadomili sobie Marek z Błażejem była niska widoczność funkcjonowania Privacy Protectora.

¹ <http://www.spidersweb.pl/2012/11/tworcy-swietnego-polskiego-vpn-privacy-protector-milionowym-inwestorem-pomyslem-na-globalny-hit.html>

„Użytkownik nie wiedział nic, nie widział jego działania. Jedyne, co można było mu zademonstrować, to kolor ikony i w pewien sposób to, że jego ruch faktycznie jest zabezpieczony.”

Pieniądze od pierwszego inwestora skończyły się, a firma nadal nie była w stanie sama na siebie zarobić. Błazej z Markiem tracili już nadzieję, że ich produkt ma sens.

„Jeśli działania prowadzą donikąd i jeśli bijemy głową w mur i nie ma najmniejszej szczeliny, to nie ma to sensu. Trzeba zadać sobie pytanie, czy jest jeszcze jakiś sposób, czy już nie.”

www.studiumprzypadku.edu.pl