

Jarosław Olszewski

PEŁNA TREŚĆ ZGŁOSZENIA

KATEGORIA

Kategoria: najtrudniejsza decyzja

01 Wyzwanie

W listopadzie 2025, po niemalże 3 dekadach w światowego formatu korporacji założyłem własny biznes [Nazwa firmy] P.S.A. Jak to w startupie, początkowo w planie było kilka miesięcy na stratach. Kluczowym elementem jest zawsze kwestia pozyskanie kapitału. Przyjąłem, że działalność będzie finansowana z mojej kieszeni plus inwestora lub inwestorów którzy obejmą akcje. W ciągu tygodnia uzyskałem deklarację na objęcie 5% akcji za kilkaset tysięcy złotych od mojego Kolegi, jednocześnie słuchacz moich kursów z dawnych lat. Jeszcze w grudniu uzgodniliśmy warunki postanawiając, że faktyczna emisja nastąpi w roku 2026. Bardzo często rozmawialiśmy o różnorodnych aspektach i potencjalnych synergiach. Problem pojawił się w momencie, gdy do rozmów włączył się jego wspólnik. Z rozmowy na rozmowę okazało się, że nie ma między nami chemii, inaczej patrzymy na wiele spraw. Pojawił się dylemat: czy warto działać razem, gdy skała na której zamierzamy budować składa się z różnych pierwiastków.

02 Rozwiązania

Synergie pomiędzy moją firmą oraz firmą Inwestorów były widoczne i daleko idące. Dla mnie i dla [Nazwa firmy] kilkusetmiliardowy zastrzyk kapitałowy stanowił łakomy kąsek. Można byłoby to przeznaczyć na szybki rozwój biznesu. Kusiło bardzo mocno by wziąć pieniądze od inwestorów, poprowadzić proces w którym kompromisowo wypracowalibyśmy ramy działania a potem realizować ustalone zadania. Gdzieś z tyłu głowy pojawiał się szept: przecież oni wchodzić tylko na 5%, formalnie nawet jak nie będą popierać mojej strategii to i tak nie mają zbyt dużo możliwości nacisku. Jednocześnie pojawiło się pytanie: czy pozyskane pieniądze są warte tego, aby od początku się ze sobą spierać na argumenty i tracić energię na "walkę samców w stadzie". Po przemyśleniu uznałem, że wzięcie od nich pieniędzy byłoby ze szkodą dla mojego oraz ich spokoju ducha oraz mogłoby zepsuć moją dobrą relację z Kolegą. Zadzwoiłem do Kolegi, porozmawialiśmy od serca i bez jakichkolwiek pretensji wycofaliśmy się z planowanej transakcji.

03 Efekty

Myślę, że ostatecznie skorzystały obie strony. Zarówno potencjalni inwestorzy jak i [Nazwa firmy]. Relacje biznesowe, szczególnie te na poziomie: Inwestor - Firma powinny mieć solidne, etyczne, uczciwe, klarowne podstawy. Jakiegokolwiek niesnaski i inny pogląd na prowadzenie spraw generuje niepotrzebną utratę czasu i może prowadzić do konfliktów. Uznaliśmy, że na tamtym etapie nie byliśmy gotowi co nie oznacza, że opcja współpracy inwestorskiej nie pojawi się po jakimś czasie ponownie. Wszystkie drzwi zostawiliśmy otwarte. Jest takie powiedzenie: "są sprawy które warto ale się nie opłaca oraz takie które się opłaca ale nie warto". Opisana tu sytuacja była tą drugą: bardzo opłacałoby mi się pozyskanie kilkuset tysięcy ale nie było to warte narażenia na szwank naszej dobrej znajomości, norm profesjonalnej współpracy czy choćby tracenia czasu na utarczki.

04 Wnioski dla samorządu

Wszystko co wartościowe w życiu zawodowym (ale też prywatnym) pochodzi z mądrego, etycznego, w zgodzie ze sobą i najwyższymi standardami etyki działania. Pieniądze są tylko skutkiem ubocznym. Jakiegokolwiek kompromisy w zakresie wartości w które wierzymy nie są warte żadnych pieniędzy.

05 Uwagi

Zdaję sobie sprawę, że scenariusz opisanego przeze mnie doświadczenia nie dotyczy bezpośrednio "audytu". Jednocześnie dylematy, gdzie pojawiają się relatywnie duże pieniądze zawsze powinny rodzić daleko idącą ostrożność i wierzę, że dla biegłych rewidentów takie moje świadectwo może być inspirujące.

06 Załączniki od uczestników

-