

W co zainwestować 50 tys. zł, 100 tys. zł i 500 tys. zł. Sprawdzamy

Data publikacji: 07.04.2022, 08:11



MAGDALENA GRYN

Swoje pomysły na zainwestowanie takich kwot zdradzają: **Dariusz Lewandowski** prezes SYSTEM 3E i CEO funduszu ARIA, **Jakub Szymaniak**, współzałożyciel RS-Team oraz **dr Jakub Niestrój**, partner zarządzający Funduszu Averton Sterling ASI i prezes Irmatiq



Jakub Szymaniak, współzałożyciel RS-Team, polskiej marki z sektora MedTech

50 tys. zł

50 tys. zł to wciąż znacząca suma pieniędzy, ale mając świadomość wpływu inflacji i warunków zewnętrznych na nasze pieniądze – z tą kwotą nie osiągniemy tego samego, co jeszcze kilka lat temu. Mam tu oczywiście na myśli rynek kapitałowy, ale też nieruchomości. Z kolei na inwestycję w start-up również może to być kwota zbyt mała. Zastanawiam się, co poradziłbym młodemu technikowi dentystycznemu, który właśnie skończył studia i chciałby otworzyć własne laboratorium. Sam stałem przed takim wyborem lata temu i chętnie bym wtedy taką radę usłyszał. Powiedziałbym mu, żeby zainwestował w dobrej jakości skaner laboratoryjny i edukację w zakresie pracy w środowisku cyfrowym. Te dwa elementy dałyby mu na początku drogi ogromną przewagę konkurencyjną, na bazie której mógłby dalej rozwijać swoje laboratorium protetyczne.

Żyjemy w świecie, w którym postęp technologiczny dokonuje się z dnia na dzień. Technologie debiutujące na rynku w dniu publikacji tego artykułu już za rok będą miały prawdopodobnie swojego następcę. A jeśli nie następcę, to z całą pewnością konkurenta, który zaoferuje odbiorcom usługi odrobinę więcej. Choć wyspecjalizowałem się w rynku usług i produktów medycznych, technologii medycznych, to widzę, że podobny postęp dokonuje się w każdej innej branży. Dlatego potraktujmy naszego młodego technika jako metaforę. Najpierw znajdziemy obszar, w którym chcemy się rozwijać i pracować, a następnie zainwestujemy dostępny kapitał w edukację i narzędzia. Edukację – w zakresie wykorzystania najnowocześniejszej technologii w danej branży. A za pozostałą część pieniędzy zakupimy tę technologię, narzędzie, która wyróżni nas na tle konkurencji i pomoże odpowiedzieć na oczekiwania pierwszych klientów. By ten model się sprawdził, musimy pamiętać, że jeszcze przez długi czas lwia część zysków **będziemy musieli reinwestować we własny biznes, by utrzymać to dobre pierwsze wrażenie**, tę kruchą przewagę, którą dała nam cyfryzacja.

100 tys. zł

Znów odwołam się do mojego doświadczenia współpracy z branżą stomatologiczną. Wielu młodych lekarzy stomatologów zastanawia się jak rozszerzyć portfolio swoich usług – mają za sobą pierwsze doświadczenia w pracy z pacjentami, a nierzadko także w prowadzeniu własnego biznesu, kliniki. Trzeba pamiętać, że stomatologia to branża, w której sukces jest wprost proporcjonalny do rozpoznawalności marki – tu marki osobistej specjalisty – i to chyba nawet w jeszcze większym stopniu, niż w innych branżach. Jaki powinien być zatem kolejny krok, by konkurować z bardzo doświadczonymi lekarzami? Za 100 tys. zł młody lekarz może kupić np. zaawansowany skaner wewnątrzustny, a resztę środków przeznaczyć na szkolenia ze stosowania oprogramowania CAD/CAM. Co mu to da? Zyska narzędzia do prowadzenia złożonych zabiegów implantoprotetycznych czy do zaawansowanej ortodoncji, które stanowią kategorię jednych z najbardziej rentownych typów usług całej współczesnej stomatologii.

Esencją tego przykładu, którą można przełożyć na dowolną dziedzinę, jest to, że aby wyprzedzić silną konkurencję, trzeba zainwestować w rozwiązania technologiczne. Jeżeli przyjrzymy się dużym przedsiębiorstwom o ugruntowanej pozycji rynkowej, to długość procesu modernizacji ich procesów, linii produkcyjnych, jest bardzo długa. Rozwijający się gracze mogą wykorzystać tę słabość poprzez szybszą adaptację technologiczną. Powiem nawet więcej: może się zdarzyć, że dzięki temu krokowi, to właśnie ci młodzi gracze wykształcą nowy standard obsługi w swojej niszy i to właśnie oni staną się punktem odniesienia, tak w oczach konkurencji, jak i samych klientów. Technologia zmienia się w takim tempie, że każdy przedsiębiorca na pewno znajdzie swój „skaner”. Metoda ta jednak wymaga tego, by najpierw rynek w kolejnych latach. Bez tego, uważam, odniesienie sukcesu będzie trudne lub niemal niemożliwe.

500 tys. zł

Trzymając się nurtu inwestycji w stomatologię postawiłbym tezę, że **ciekawym konceptem byłoby zainwestowanie w podmiot**, który szkoliłby personel medyczny w zakresie pracy cyfrowej. Szacuje się, że obecny poziom cyfryzacji gabinetów stomatologicznych w Polsce, określany przez kryterium obecności skanera wewnątrzustnego w gabinecie, wynosi raptem 15 proc. Nawet jeśli wyobrazimy sobie scenariusz, w którym dziś wszyscy zarządzający klinikami kupią po jednym skanerze, to... kto będzie je obsługiwał? Na polskich uczelniach wyższych dopiero w ostatnich latach do programów studiów stomatologicznych zaczęto wprowadzać elementy pracy cyfrowej, z nowoczesnymi maszynami. Tym niemniej pierwsze roczniki e-studentów opuszczają uczelnie dopiero za kilka lat, a i tak będzie ich zbyt mało w stosunku do potrzeb rynku. Istnieje zatem ogromny deficyt cyfrowego know-how, zarówno po stronie klinik, jak i w pracujących z nimi w symbiozie laboratoriach protetycznych. **W mojej ocenie, mimo starań firm takich jak moja, dostępność do rzetelnej edukacji, do know-how, jest wciąż zbyt mała. Myślę, że ja sam szukałbym ponadto obiecującego start-upu, który buduje rozwiązania właśnie w sektorze MedTech. Oczywiście wynika to m.in. z tego, że obserwuję ten rynek z ogromną ciekawością i żyję nim na co dzień, ale nie tylko.** W Polsce mamy nie tylko wielu utalentowanych twórców, wynalazców, ale i wyjątkowych specjalistów: programistów rozumiejących mechanikę procesów medycznych. To prawdziwe diamenty wśród talentów IT. W efekcie tworzone są rozwiązania innowacyjne na skalę światową, charakteryzujące się bardzo ważną dla zagranicznych klientów powtarzalnością procesową, niezawodnością i, oczywiście, jakością. Rynek technologii medycznych w samej tylko Europie wart jest, jak się szacuje, ponad 140 mld euro rocznie – odniesienie sukcesu nawet w największej niszy tego rynku to niewyobrażalny zwrot z inwestycji.

Wskazałbym na jeszcze jeden, ogromnie ważny walor start-upów MedTech – ich rozwiązania są w dużej mierze gotowe do szybkiego wdrożenia na rynkach międzynarodowych. Podam przykład bezpośrednio z historii RS-Team: przez pierwsze 6-7 lat naszej działalności ponad połowa przychodów ze sprzedaży naszych autorskich frezarek stomatologicznych generowana była przez rynki zagraniczne. Dopiero w 2021 r. nasze wyniki w Polsce i za granicą zrównały się. Tą historią chcę pokazać, że na rynku technologii medycznych, o ile pomysł i jakość są na właściwym poziomie, łatwiej jest wyeksportować produkt czy usługę. Sądzę, że to kolejny obszar, który czyni moją branżę tak wyjątkową.

Jakub Szymaniak. Współzałożyciel RS-Team, polskiej marki z sektora MedTech, specjalizującej się w produkcji zaawansowanych urządzeń medycznych oraz doradztwie dla specjalistów medycznych w zakresie cyfryzacji ich pracy. W RS-Team odpowiada za rozwój nowych, autorskich rozwiązań opartych o technologię CAD/CAM, w tym m.in. specjalistycznych frezarek stomatologicznych, które trafiają do odbiorców m.in. w Polsce, Niemczech, na Węgrzech, Słowacji czy w Tajlandii.

Dariusz Lewandowski, założyciel i prezes SYSTEM 3E SA, CEO Aria

50 tys. zł

Inwestowanie jest zależne głównie od indywidualnych preferencji każdej osoby, awersji do ryzyka, horyzontu czasowego oraz oczekiwań co do zwrotu. Niemniej jednak, na pierwszym miejscu postawiłbym własną edukację, bo to ona daje największe możliwości zwrotu. W przypadku kwoty 50 tys. zł mogą to być obligacje indeksowane inflacją, aby w pewnym sensie móc walczyć z rosnącymi cenami. Kolejnym instrumentem mogą być ETF-y np. na indeks amerykański, który w perspektywie np. 10 lat, przynosi bardzo dobre zwroty. W obecnych czasach, gdzie widoczne jest ogromne zalewarowanie gospodarek, myślę, że warto rozważyć również złoto, celem przechowania siły nabywczej oraz bezpiecznej formy inwestycji.

100 tys. zł

W przypadku 100 tys. zł można spróbować ułożyć portfel spółek dywidendowych, którego celem będzie akumulacja dywidend przez kolejne lata. Istnieje sporo znanych spółek, których działalność jest stabilna z uwagi na rozpoznawalność marki, a które jednocześnie hojnie dzielą się swoimi zyskami z akcjonariuszami. Oczywiście, z drugiej strony można mieć też portfel spółek technologicznych, value lub mix, ale samodzielne inwestowanie wymaga wiedzy oraz przede wszystkim doświadczenia, dlatego tę drogę warto rozpocząć od mniejszych kwot, ucząc się działania rynku.

500 tys. zł

Takie kwoty pozwalają już rozważyć np. inwestycje w mniejszą firmę prywatną, która posiada solidną trakcję oraz bazę klientów – oczywiście tego typu inwestycje obarczone są bardzo wysokim ryzykiem, ale jako składnik portfela, mogą stanowić jego uzupełnienie. Dodatkowo, jeżeli dana osoba czuje się na siłach, może spróbować część z tych środków wykorzystywać na rozwój własnego przedsięwzięcia, które pozwoli się spełniać, rozwijać oraz dać możliwość czerpania zysków w długim terminie, jeśli wszystko pójdzie zgodnie z planem.

Jako podsumowanie, mogę powiedzieć, że specjalnie pominąłem nieruchomości, ale to nie oznacza, że zakup własnego mieszkania lub mieszkania na wynajem to zły pomysł – istotna w tym aspekcie jest cena, horyzont oraz szacowany zwrot. Obecnie inwestycje w mieszkanie na wynajem nie są rekomendowane z uwagi na wysokie koszty finansowania (które stale rosną), wysokie ceny mieszkań oraz niską rentowność. Dodatkowo występuje tutaj problem płynnościowy.

Dariusz Lewandowski. Założyciel i prezes SYSTEM 3E SA, CEO Aria. Zarządzał międzynarodowymi koncernami Red Bull oraz TATA w Polsce, jako konsultant PwC oraz Deloitte doradzał korporacjom w zakresie finansów, a także świadczył usługi doradztwa gospodarczego i wprowadzał podmioty na GPW w Warszawie.

dr Jakub Niestrój, partner zarządzający Funduszu Averton Sterling ASI oraz główny udziałowiec i prezes zarządu Irmatiq

Niezależnie od inwestowanej kwoty wybrałbym kilka kierunków spośród listy sektorów, które mają przed sobą wyjątkową przyszłość. **Z tradycyjnych branż zdecydowanie postawiłbym na odnawialne źródła energii (i paradoksalnie nie na fotowoltaikę, ale na recykling zero waste oraz energię wiatrową, które czeka wielki come-back).** Inne branże to e-commerce, żywność, medtech i platformy rozwijające zdalną opiekę medyczną.

Kierunki technologiczne to sztuczna inteligencja (AI), big data, cyberbezpieczeństwo, technologia blockchain, metaverse, NFT oraz długookresowe inwestowanie w wiarygodne kryptowaluty nieinflacyjne (np. Bitcoin lub Ethereum). Kwota inwestycji zdeterminuje natomiast trzy inne zmienne inwestycji: formę, horyzont inwestycyjny oraz postawę inwestora – czy będzie to postawa pasywna, czy wywierająca wpływ. **Im większa kwota, tym bardziej oczekiwałbym wpływu na projekt i zróżnicowanych opcji wyjścia z inwestycji. Im mniejsza kwota, tym większa skłonność do ryzyka, a zatem także do eksperymentowania i nauki.**

50 tys. zł

Podzieliłbym kwotę 50/50. Połowę zainwestowałbym na zagranicznych lub polskich platformach crowdfinansowych w dwa-trzy starannie dobrane projekty o racjonalnych wycenach, ale będące w fazie komercjalizacji produktu. Zdarzają się takie. A drugą połowę w płatne szkolenia dotyczące praktycznych umiejętności inwestowania w wybranym obszarze. Na niewielkich, ale realnych pieniądzach zacząłbym także trenować płynne operacje na platformach tradingowych.

100 tys. zł

Sporo zależy od skłonności do ryzyka. Ja zwykle szukam kompromisu, nie stawiam wszystkiego na jedną kartę. Ponieważ szacuje się, że do 2024 r. 22 proc. całego handlu światowego odbywać się będzie w Internecie, **100 tys. zł zainwestowałbym pasywnie – w udziały perspektywicznego projektu e-commerce poszukującego kapitału na skalowanie, a jakąś część tej kwoty w jeden z wybranych projektów NFT.**

500 tys. zł

To już kwota, z którą można próbować wejść w rolę aktywnego anioła biznesu w 1-2 projektach lub wspólnie z doświadczonym zespołem zainwestować w portfel rosnących biznesów, w które inwestuje np. Averton Sterling.

Dr Jakub Niestrój, menedżer i inwestor z blisko 20-letnim doświadczeniem w obszarze rozwoju biznesu. Aktualnie partner zarządzający Funduszu Averton Sterling ASI oraz główny udziałowiec i prezes zarządu Irmatiq, w przeszłości członek rad nadzorczych rozpoznawalnych na rynku spółek doradczych i inwestycyjnych, w tym Alteverso, Crowdway, Q-Value.