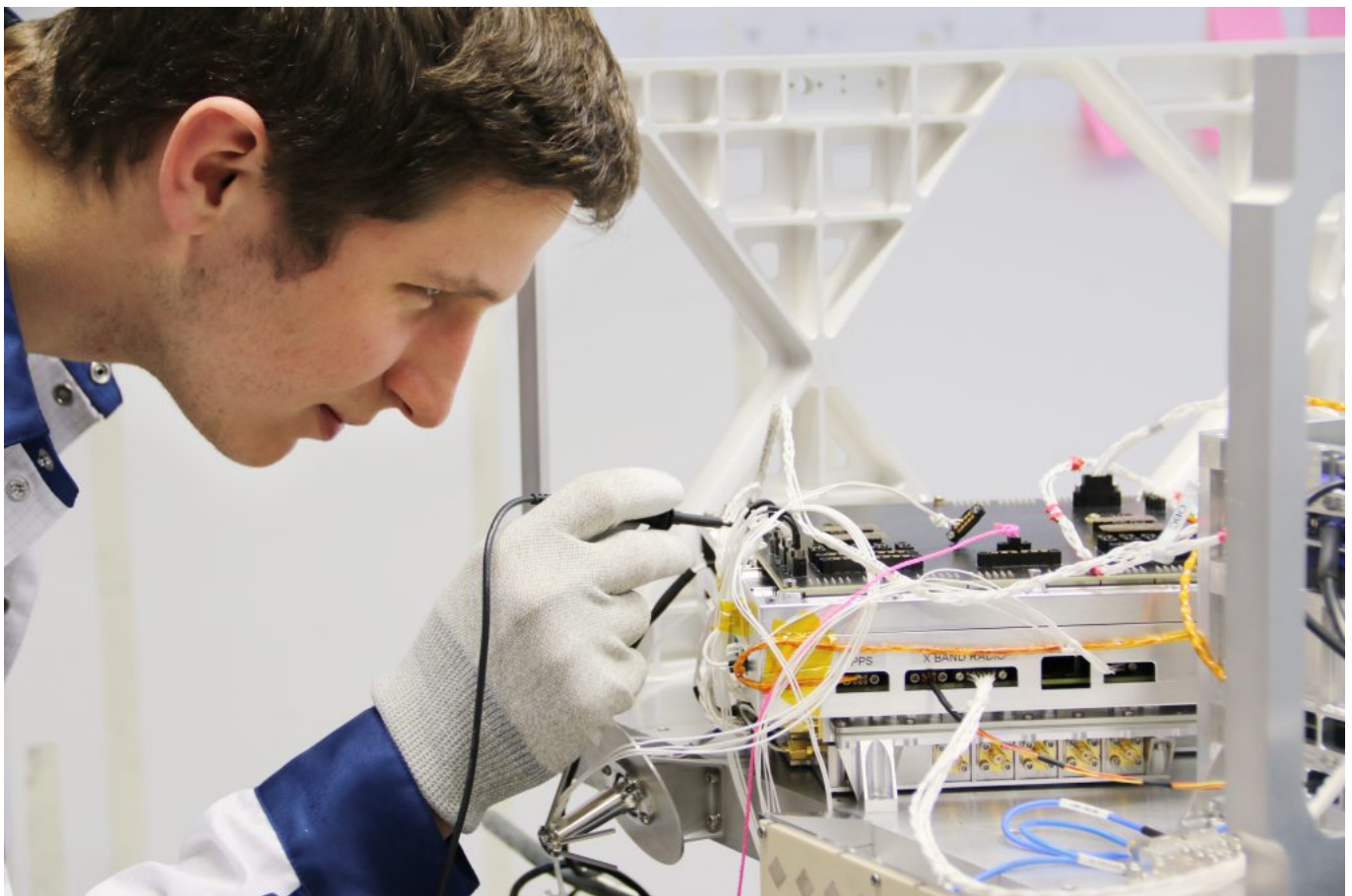


Trzeba pokazać młodym kawałek drogi i zaakceptować ryzyko.

O kosmicznym efekcie współpracy nauki z biznesem, mądrym wspieraniu młodych i idealnym starcie w przyszłość, w rozmowie z Rafałem Modrzewskim, konstruktorem Pierwszego mikrosatelity radarowego, Założycielem firmy ICEYE, szefem globalnej, Wartej dziś ponad 200 mln dolarów, firmy W branży kosmicznej.

Katowiczanie, inżynier, przedsiębiorca. Prezes Zarządu i współzałożyciel, wspólnie z Pekką Lauriła, firmy ICEYE. Za pionierskie osiągnięcia ICEYE został wyróżniony w rankingu Forbes „30 under 30 Technology 2018”. Studiował Elektrotechnikę na Politechnice Warszawskiej, naukę w zakresie Radiotechniki i Inżynierii kontynuował na Uniwersytecie Aalto,

w Fińskim Espoo, gdzie kierował zespołem obsługi danych pokładowych, pracującym nad Aalto-1, pierwszym fińskim nanosatelitą. ICEYE to pierwsza firma na świecie, która umieściła na orbicie mikrosatelitę wyposażonego w radary z syntetyczną aparaturą (SAR). Klientami spółki są m.in. amerykańska i fińska armia, Europejska Agencja Ochrony Mórz czy Europejska Agencja Kosmiczna. ICEYE to najlepiej dofinansowana firma kosmiczna w Europie – pozyskała od inwestorów 155 mln dolarów. Z ICEYE współpracują m.in. Jim Cantrell (współtwórca SpaceX), Daniel Friedman (były wieloletni prezes Maxar Technologies, jednej z największych firm w branży kosmicznej) czy Michael Baum (założyciel działającej w obszarze big data firmy Splunk, wartej ponad 16 mld dol.).



Odniosłeś sukces. Zawsze aktywny i zaangażowany. Nie boisz się ciężkiej pracy, zdobyłeś podziw i szacunek. Twoja historia inspiruje innych. Opowiedz jak zostałeś konstruktorem pierwszego fińskiego satelity radarowego i współzałożycielem

firmy ICEYE? Uporządkujmy fakty.

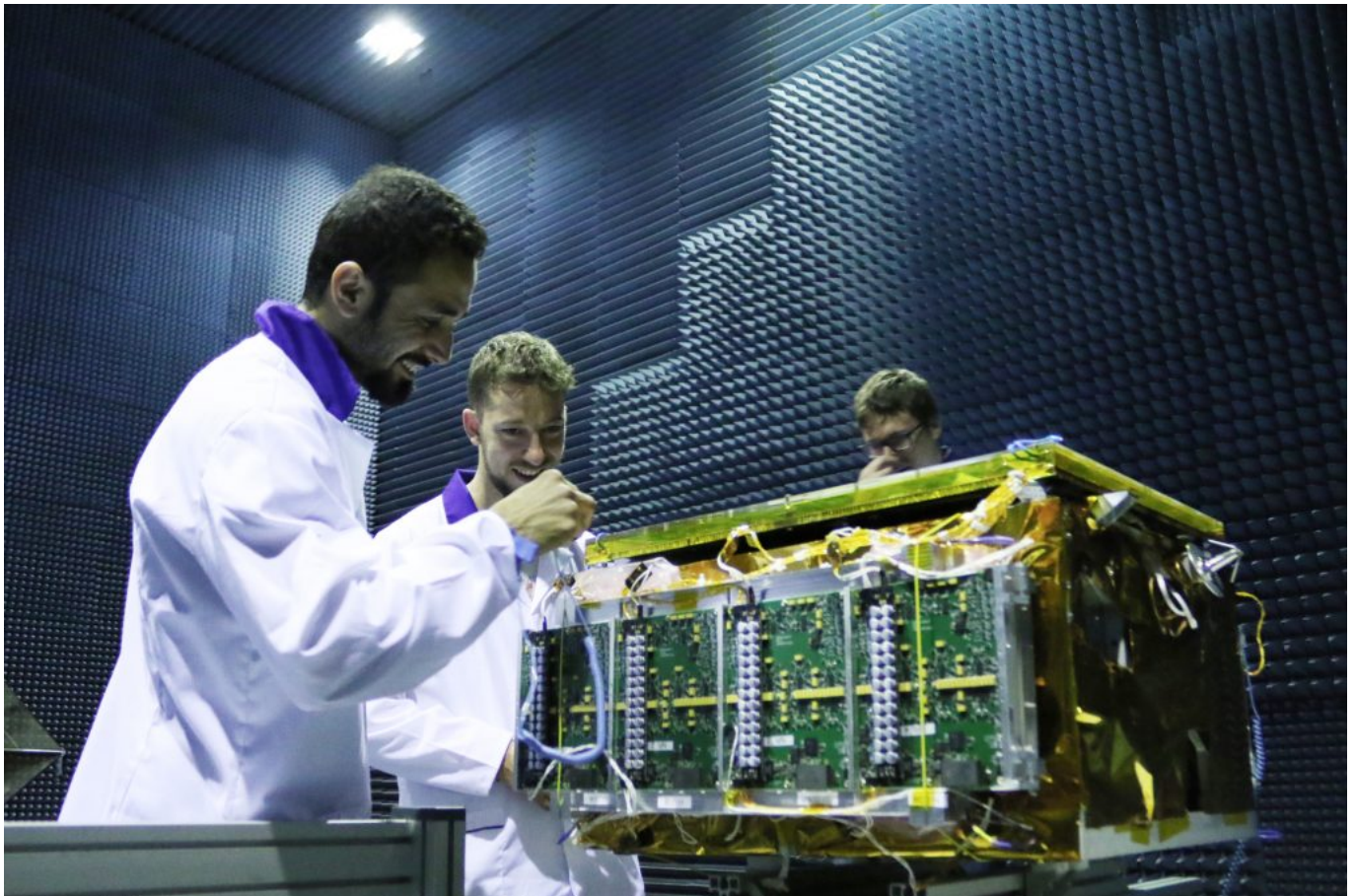
[RM] Wszystko zaczyna się w Katowicach. Dla mnie początkiem jest Pałac Młodzieży w Katowicach i grupa fizyczna „Kwarki”. Jestem uczestnikiem tej grupy, tam sobie działam, badam, tam pojawia się fascynacja technologią, fizyką, naukami ścisłymi. Potem jest Politechnika Warszawska z kierunkiem elektrotechniki i wyjazd, w ramach Erazmusa, do Finlandii. Na Uniwersytecie Aalto studiuje Radiotechnikę i Inżynierię. Traf chce, że zaraz po moim przyjeździe rozpoczyna się projekt budowy małych satelitów. Zgłaszam się do niego i aktywnie w nim pracuję. W czasie jego trwania pojawiają się dodatkowe zajęcia, prowadzone przez przedstawiciela z Uniwersytetu Stanforda z Kalifornii, na temat budowania małych firm – pod koniec zajęć, przekonani przez jednego z profesorów decydujemy się z kolegą zawnioskować o przyznanie tzw. wczesnego dofinansowania dla, przygotowanego przez nas na zajęciach,

*Za wspieraniem rozwoju nowych technologii stoją:
zaangażowanie, wiedza, ryzyko i duże pieniądze*

modelu biznesowego. Otrzymujemy 50 tys. euro, dzięki którym możemy udoskonalać nasz model biznesowy, równocześnie prowadząc prace badawcze nad satelitą. Kolejne dofinansowanie – 2 mln euro – pochodzą już z uczelni i z Business Finland, rządowej organizacji finansującej innowacje. No i potem rozpoczyna się standardowa historia budowania firmy. Napływają inwestorzy prywatni. Twoja historia, jak sam mówisz, to historia przypadków i nieprzypadków. Co w tej inspirującej podróży w kosmos, jest celowym wyborem, a co zrzędzeniem losu?

[RM] Właściwie wszystko co się wydarzyło, koniec końców było moim wyborem. I to bardzo świadomym. Chociaż, na początku drogi nie zakładałem jako ostatecznego celu – uruchomienia i prowadzenia firmy. Aby dotrzeć do miejsca, w którym jestem, musiało połączyć się kilka możliwości, nie wszystkie były przeze mnie zawczasu zaplanowane. Ale za każdym razem jak się

pojawiąły, byłem gotowy je wykorzystać i przygotować się na kolejny krok.



Czy powiedziałbyś o swojej firmie, że powstała jako typowe przedsiębiorstwo startup'owe?

[RM] Można powiedzieć, że jestem przypadkiem startup'u. Początki firmy co prawda bardziej przypominają badania naukowe, ale w ciągu krótkiego czasu dochodzimy do momentu, w którym firma rozwija się na zasadzie bardzo podobnej do rozwoju startup'ów z Doliny Krzemowej. Masz doświadczenie i przemyślenia na temat prowadzenia firmy z branży nowych technologii i startup'ów. Jak współcześnie zostaje się pionierem innowacji i świetnie prosperującym przedsiębiorcą?

[RM] Nie wiem czym jest modelowy startup, ale z punktu widzenia tego, co nam się przydarzyło, musi stać się kilka rzeczy – musi być miejsce, w którym ktoś nauczy nowicjuszy

rozwijania firmy, muszą się gdzieś te osoby, które założą firmę poznać i zorganizować. W naszym przypadku – na zajęciach, na uniwersytecie. No i musi się pojawić dofinansowanie, albo ze środków publicznych, albo prywatnych. A najlepiej z połączenia jednego z drugim – z publicznego grantu i z instytucji prywatnych, czyli venture capital, które inwestują w konkretne przedsięwzięcia. Historia naszej firmy pokazuje, że nie są to wykluczające się sposoby dofinansowania. Właściwie muszą współistnieć zarówno fundusze prywatne, jak i granty rządowe i uniwersyteckie. Widzę, i często jest to podnoszone w kontekście naszej firmy, że brak rządowego (fińskiego) grantu finansowego uniemożliwiłby rozwój firmy. 2 pierwsze lata finansowane przez rząd, tak naprawdę są w tej branży niefinansowalne z punktu widzenia prywatnej firmy. Powód jest prosty, zbyt wysokie ryzyko i niepewność związana z innowacyjnym charakterem działalności. Co zrobić, by zostać liderem w pewnej dziedzinie? Prawda jest taka, że istnieje tylko jeden sposób. Próbować wykonać coś, co jeszcze się nikomu nie udało. Brzmi szaleńczo. Jak to, finansować coś, co się jeszcze nikomu nie udało? Ale jeśli chcemy mieć przewagę na rynku, musimy wystartować z pomysłem, ideą, która jest kompletnie niesprawdzona i ogólnie uważana za niemożliwą. Zawsze przecież komuś pierwszemu się uda. I tu pojawia się niebywale ważne współfinansowanie publiczne. Nowe idee bowiem bardzo trudno finansować na początku ze środków prywatnych.

Czy dziś kontynuujesz współpracę z uczelnią? Jaka jest obecna struktura firmy?

[RM] Uniwersytet, który wspierał nas od początku jest częściowym właścicielem spółki, a w tej chwili także 20 innych instytucji. To standardowa sytuacja, jeśli chodzi o drogę rozwoju startup'ów. Za każdym razem, kiedy zamykamy rundę dofinansowania, dochodzą nowe instytucje, które stają się współwłaścicielami. Ogólnie przyjęte normy dofinansowania to 2,5 mln, 10 mln, 30 mln, 100 mln dolarów. ICEYE podąża tym tropem. 4 rundy dofinansowania w 6 lat. To bardzo popularny

schemat z Doliny Krzemowej, który aktywnie przenoszony jest do Europy.

Kto jest właścicielem patentu, czyj jest pierwszy satelita radarowy?

[RM] Satelity należą do firmy, oczywiście oprócz tych sprzedanych. Wybudowanie satelity wymaga więcej niż jednej technologii. Mówimy dziesiątkach patentów, związanych z tą technologią. Firma jest w posiadaniu ich wszystkich.

ICEYE ma kilka filii, jedna z nich znajduje się w Polsce?

[RM] Mamy oddzielną spółkę w Polsce i jesteśmy tu bardzo aktywni. Ponad 80 osób zatrudnionych jest w biurach w Warszawie i Krakowie. Przed covidem bywałem w polskiej firmie regularnie, minimum raz w miesiącu.

Co chciałbyś powiedzieć młodym, ambitnym ludziom, którzy marzą o własnej innowacyjnej firmie, a wahają się i myślą, że miejsce, w którym uczą się i żyją, nie jest przyszłościowe dla ich idei?

[RM] Jeszcze może 10 lat temu było przekonanie, że firmę takiego typu jak ICEYE można założyć z sukcesem tylko i wyłącznie w Dolinie Krzemowej. Była presja, żeby przenosić się do Doliny Krzemowej z każdego miejsca na świecie, czy z Helsinek, z Paryża czy z Warszawy. Ta tendencja się zmieniła. Prawda jest taka, że kapitał jest dostępny wszędzie – gdzieniegdzie trudniej o niego, gdzieniegdzie łatwiej – ale firmę można prowadzić wszędzie, bez względu na lokalizację. Jeśli chodzi o młode osoby radzę przede wszystkim inaczej postrzegać ryzyko. Często mówią „a co, jeżeli się nie uda”? Jeśli się nie uda, też jest ok. Bo to doświadczenie, które zdobywamy w czasie starania się o rozwinięcie własnej firmy, jest tak szerokie i wartościowe, że nawet porażka, tak naprawdę przeradza się bardzo szybko w sukces. Warto próbować. Im ambitniejszy pomysł, tym łatwiej go dofinansować. To jeśli chodzi o przyszłych, młodych przedsiębiorców. Natomiast jeśli

chodzi o władze publiczne i samorząd – jedna tak naprawdę nasuwa się myśl. Jeśli chce się aktywnie wspierać rozwój nowych technologii w małych firmach, to nie można tego zrobić poświęcając zagadnieniu niewiele czasu. Trzeba zdać sobie również sprawę z tego, że potrzebne są naprawdę duże pieniądze... ale to się bardzo szybko zwraca.

Dziękuję za rozmowę.