

KREATYWNÍ W BIZNESIE



POMYSŁ I ZESPÓŁ TO PODSTAWA

Przedsiębiorczość nie jest dla każdego, a bez dobrego zespołu nie da się nic osiągnąć – uważają *Michał Czekalski* i *Łukasz Olek*, pomysłodawcy i właściciele pierwszego w Polsce e-kantora *Internetowykantor.pl*. Jedni z najbardziej kreatywnych ludzi biznesu według „Briefu” opowiadają nam o swojej drodze do sukcesu, o warunkach prowadzenia firmy w Polsce oraz o inspiracjach.

—ROZMAWIA: KATARZYNA GEMBALIK-KINAS

Jak to wszystko się zaczęło? Skąd pomysł na założenie internetowego kantora?

Michał Czekalski: Jeszcze przed pomysłem na internetowy kantor pracowaliśmy z Łukaszem nad innymi koncepcjami. Od początku szukaliśmy pomysłów na innowacyjne projekty internetowe. Trzy lata temu kupowałem euro na wyjazd w podróż poślubną. Po wizycie w kantorach zapytałem siebie o to, dlaczego nie można tego zrobić przez internet? Natychmiast podzieliłem się pomysłem z Łukaszem, a kiedy wróciłem z powrotem do Polski, czekała już na mnie gotowa koncepcja biznesowa do przedyskutowania...

Łukasz Olek: Późniejsze miesiące to czas bardzo ciężkiej pracy. Nie mieliśmy pracowników, mieliśmy mało kapitału, prawie nikt poza nami nie wierzył, że się uda, ale okazało się, że mieliśmy rację. *Internetowykantor.pl* był pierwszym w sieci, który przeprowadził transakcję wymiany waluty on-line. Z czasem nawiązaliśmy współpracę z coraz większą liczbą banków, zwiększaliśmy szybkość transakcji. Klienci nam zaufali i polecali swoim znajomym. Dzięki temu jesteśmy obecnie liderem rynku wymiany walut w internecie.

Internetowykantor.pl zajął w 2011 roku drugie miejsce pod względem obrotów w zestawieniu największych w kraju firm e-commerce przygotowanym przez *Internet Standard?* Co przede wszystkim wpłynęło na powodzenie Państwa projektu?

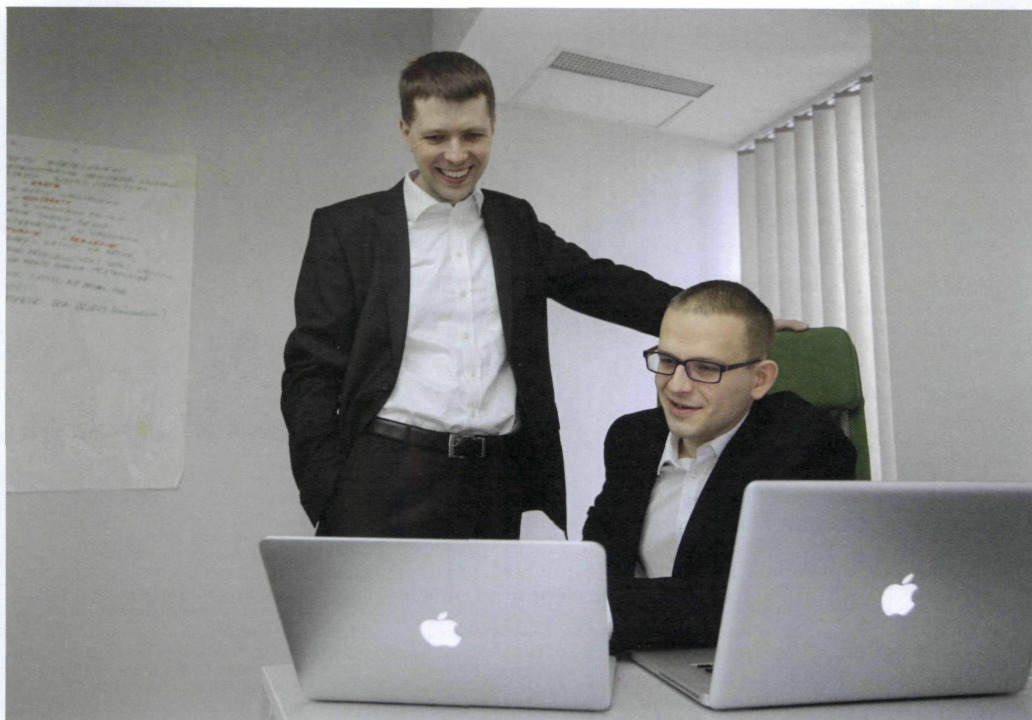
ŁO: Na pewno innowacyjny charakter usługi był tego podstawą. O sukcesie zdecydowało jednak uparte dążenie do celu, rozwijanie usługi i wprowadzanie nowych funkcjonalności. Od samego początku idea, która nam przyświecała, było wsłuchiwanie się w potrzeby klientów. Stawiamy więc na dobrą komunikację i budowę zaufania. Klienci to widzą i wymieniają pieniądze u nas nie tylko dlatego, że jest po prostu tanio.

MC: Wysoka pozycja platformy *Internetowykantor.pl* w rankingu największych firm e-commerce wynika ze skali obrotów kantoru. To spore sumy, warto jednak zaznaczyć, że w przeciwieństwie do większości firm e-commerce nasza marża to jedynie ułamek procenta. Oczywiście zauważamy kapitalne wyniki. Na koniec stycznia 2013 roku odnotowaliśmy ponad 72 tys. klientów. W 2011 roku nasz obrót wyniósł 556 mln zł, zaś w 2012 był kilkakrotnie wyższy.

Obejrzyj rozmowę
z Michałem Czekalskim
i Łukaszem Okiem na naszym
kanale YouTube



KREATYWNÍ W BIZNESIE



A jak wygląda konkurencja na rynku kantorów on-line? Jakie działania podejmują Państwo, aby się wyróżnić?

EO: Aktualnie w sieci działa około 30 kantorów internetowych. Większość z nich powstała w 2011 i 2012 roku. Rynek jednak wskazał mocnych graczy, do których grona należą trzy firmy – i Internetowykantor.pl jest tu liderem. Wkraczamy również w okres weryfikacji własnych możliwości przez firmy zajmujące się wymianą walut przez internet – w ostatnich miesiącach kilka z nich zakończyło już swą działalność i spodziewamy się, że w najbliższych miesiącach rynek będzie się dalej oczyszczał.

MC: Branża kantorów internetowych jest o tyle specyficzna, że klienci wnikliwie obserwują każdy nasz ruch. Są bardzo wymagający, dlatego słuchamy ich pomysłów i po prostu staramy się wdrażać je w życie. Dobra i dostępna komunikacja użytkownika z firmą jest ważnym czynnikiem, który nas wyróżnia. To ma wpływ na bardzo dobre opinie o nas w niezależnych serwisach i realną siłę rekomendacji.

Czy, Panów zdaniem, polskie prawo sprzyja przedsiębiorcom?

MC: Narzekanie na biurokrację to nasz sport narodowy. Według mnie, nie ma znaczenia to, czy firmę da się zarejestrować w jeden dzień, czy w tydzień, bo w skali wszystkich problemów i wyzwań przy rozpoczynaniu działalności jest to nieistotne. Wysokie koszty pracy i podatki bolą każdego przedsiębiorcę, ale w Europie jest wiele krajów, gdzie są one dużo wyższe. W przypadku naszej branży największym problemem są regulacje prawne dotyczące kantorów internetowych, a właściwie ich brak. Regulator nie nadąża za rozwojem e-biznesów, przez co branże podobne do naszej cierpią, gdyż zaufanie społeczne jest w takich przypadkach ewidentnie mniejsze. My nie boimy się regulacji, wręcz ich pożądamy. To nie biurokracja, ale brak decyzji i stanowiska jest dla nas barierą.

Co jest najtrudniejsze w prowadzeniu własnego biznesu?

MC: Moim zdaniem, przedsiębiorczość nie jest dla każdego. Odniesienie sukcesu

WYSOKIE KOSZTY PRACY I PODATKI BOLĄ KAŻDEGO PRZEDSIĘBIORCĘ, ALE W EUROPIE JEST WIELE KRAJÓW, GDZIE SĄ ONE DUŻO WYŻSZE

wymaga ogromnej konsekwencji, ciężkiej pracy, na początku wręcz harówki, ślepej wiary w siebie i poświęcenia w pierwszych miesiącach wszystkich innych obszarów życia firmie. Dodatkowo trzeba być elastycznym, kreatywnym, dobrze dogadywać się z ludźmi. To właśnie przetrzymanie początkowego okresu i doprowadzenie do stabilizacji biznesu jest największym wyzwaniem.

ŁO: Trudnym, kluczowym zadaniem jest też znalezienie odpowiednich ludzi i budowa dobrego zespołu. Wraz ze wzrostem firmy konieczne jest coraz szersze delegowanie zadań i uprawnień – bez świetnego zespołu nie da się wiele osiągnąć. My mamy szczęście współpracować ze wspaniałymi ludźmi – dzisiaj nasz sukces nie byłby bez nich możliwy.

Czy były momenty zwątpienia, chwile, kiedy nie wszystko szło po Państwa myśli?

ŁO: Oczywiście, że takie momenty były, są i będą. Każdy dzień obfituje w problemowe sytuacje, kiedy to musimy dokonywać trudnych wyborów. Nie ma co jednak ukrywać, że najtrudniej było na początku, kiedy byliśmy zdani sami na siebie i nie mieliśmy wsparcia ze strony naszego zespołu!

Jakie są Panów plany biznesowe na najbliższe lata?

MC: Potencjał rynku jest nadal ogromny. Chcemy utrzymać pozycję lidera, jednocześnie nadając kierunki rozwoju całej branży. Planujemy gruntowne prace nad przebudową platformy Internetowykantor.pl oraz wdrożenie nieoferowanych dotąd usług. Mamy mocne przeświadczenie, że klienci przyjmą nowe funkcjonalności z dużym entuzjazmem.

ŁO: Wprowadziliśmy wiele udogodnień: wydłużenie czasu zatwierdzania transakcji, zlecenie spłaty kredytu, automatyczna wymiana czy zatwierdzanie transakcji po określonym kursie. Dalej poszerzamy funkcjonalności, oprócz tego planujemy rozwój międzynarodowy.

Jaką radę daliby Panowie ludziom, którzy myślą o założeniu własnej firmy?

MC: Wiercie we własne siły i bądźcie konsekwentni!

ŁO: Szukajcie odważnych, innowacyjnych i skalowalnych pomysłów! ☺



Michał Czekalski

Mój przepis na sukces to...
wiara we własne siły i konsekwencja

Jeśli nie robiłbym tego, co robię...
musiałbym założyć i prowadzić inną firmę, inaczej nie spełniałbym się zawodowo

Inspirujące są dla mnie...
twórcy ludzie. Najwięcej inspiracji czerpię z TED-a

Najważniejsza książka?
Zdecydowanie „Strategia błękitnego oceanu”

Czasy, w których żyjemy...
to zdecydowanie najciekawsze czasy w historii ludzkości

W przyszłości...
nie chcę „skapanieć”. Chcę być świetnym mężem, ojcem, przyjacielem, sportowcem, biznesmenem i wiele innych

Moje hobby to...
po pierwsze sport – co najmniej cztery razy w tygodniu udzielam się sportowo. Poza tym lubię czytać o nowych technologiach, innowacjach w zarządzaniu – przede wszystkim jednak opracowywać nowe modele biznesowe

Łukasz Olek

Mój przepis na sukces to...
odwaga w podejmowaniu decyzji

Jeśli nie robiłbym tego, co robię...
robiłbym coś innego, równie interesującego

Inspirujące są dla mnie...
problemy firmy, ludzi, świata

Najważniejsza książka?
„7 nawyków skutecznego działania”

Czasy, w których żyjemy są...
coraz ciekawsze

W przyszłości...
będę robił coś interesującego

Moje hobby to...
rodzina