

Nasz absolwent twórcą **pierwszego** polskiego e-kantoru

Łukasz Olek - absolwent Politechniki Poznańskiej, biznesmen, współtwórca pierwszego polskiego e-kantoru, zdobywca wielu nagród. W 2010 r., będąc pracownikiem naukowym naszej uczelni, założył z kuzynem start up Internetowykantor.pl. Obecnie współzarządza operatorem serwisu, spółką Currency One, która ma ponad 50% udziałów w rynku wymiany walut online. Dziś opowiada nam, jak tego dokonał.

Jest Pan absolwentem Politechniki Poznańskiej. Czy wykształcenie zdobyte na tej Uczelni pomaga w życiu? Czy inżynierom łatwiej jest znaleźć pracę lub założyć firmę i nią kierować, zarządzać swoją karierą?

Na Politechnice Poznańskiej zdobyłem wykształcenie inżynierskie i magisterskie w zakresie informatyki na bardzo wysokim poziomie. To był mój solidny fundament, dzięki które-

mu miałem kwalifikacje do tego, aby w firmie odpowiadać za wszelkie aspekty związane z technologią. A jest ona kluczowa w naszym biznesie.

W firmie po raz pierwszy na własnej skórze doświadczyłem problemów, o których słyszałem na studiach wielokrotnie, ale tylko od strony teoretycznej: wydajność, złożoność, transakcyjność w systemie rozproszonym...

ŁUKASZ OLEK

Studiował informatykę na Politechnice Poznańskiej w latach 1999-2004, a następnie kontynuował naukę na studiach doktoranckich. W 2010 r. założył własny start up Internetowykantor.pl. Dziś serwis to kluczowa polska platforma wymiany walut online. Zdobywca wielu nagród, w tym tytułów: Przedsiębiorca Roku 2013 Ernst&Young w kategorii nowy biznes i Poznański Lider Przedsiębiorczości w konkursie Urzędu Miasta i Starostwa Powiatowego. Uznany przez magazyn Brief za jednego z najbardziej kreatywnych Polaków.

Teoretyczne przygotowanie pozwoliło mi szybciej rozwiązywać te problemy w momencie, kiedy się pojawiały.

Skąd pomysł na biznes – tak bliski bankowości - w internecie? Czy nie obawiał się Pan, że wymiana walut online jest zbyt nowoczesna dla Polaków, którzy co prawda korzystają z różnego rodzaju kart bankowych czy kont internetowych, ale wciąż bardzo tradycyjnie podchodzą do usług bankowych?

Uważam, że najlepsze pomysły na biznes biorą się z problemów, których doświadczamy w życiu. Zanim założyliśmy **Internetowykantor.pl** rzeczywistość wyglądała tak, że sektor bankowy był kojarzony z gigantycz-



nymi marżami za detaliczną wymianę waluty (wysokie spready). Natomiast kantory stacjonarne proponowały lepsze ceny, ale korzystanie z nich było bardzo niewygodne. Nasze rozwiązanie łączyło w sobie najlepsze elementy obu rozwiązań: wymianę szybką i wygodną po bardzo korzystnych cenach. Wierzyłem w to, że Polacy właśnie takiego rozwiązania problemu wymiany waluty potrzebują i czas pokazał, że miałem rację.

Jak właściwie działa kantor internetowy?

Nasz serwis Internetowykantor.pl daje możliwość bezpiecznej, szybkiej i taniej wymiany walut. Aby z niego korzystać, wystarczy mieć konto walutowe, które w większości banków można założyć przez internet w kilka minut. Po zarejestrowaniu się w naszym serwisie, należy wprowadzić numery rachunków bankowych - w złotówkach i w walucie, złożyć zlecenie wymiany określonej kwoty po kursie, który prezentujemy na stronie i to w zasadzie wszystko. 90% transakcji odbywa się w mniej niż 15 minut. Drugi z naszych serwisów – **Walutomat** – to platforma do wymiany walut między użytkownikami, którzy sami określają, po jakim kursie chcą sprzedać lub kupić walutę. Składają oni zlecenie w naszym serwisie, np. na zakup waluty, i w momencie, gdy inny użytkownik będzie chciał taką kwotę sprzedać, dochodzi do transakcji.



Jak banki i inne podmioty zareagowały na pojawienie się Państwa na rynku finansowym?

Banki są dla nas ważnymi partnerami biznesowymi, ponieważ systemy naszych serwisów są z nimi sprzężone, a wszystkie transakcje realizowane są w oparciu o przelewy bankowe. Współpracujemy obecnie z ponad 20 bankami, dzięki czemu nasi klienci wymieniając u nas walutę, mają bezpłatne przelewy i mogą zrealizować transakcje bardzo szybko. Przychód jakiego e-kantoru odbierają bankom, wciąż jest jednak marginalną stratą dla tych potężnych instytucji finansowych. Jak dotąd tylko kilka banków zdecydowało się na uruchomienie własnego

e-kantoru, ponieważ uruchamiając internetowe platformy wymiany walut, musiałyby zrezygnować z zarabiania na wysokich spreadach walutowych. Poza tym działalność naszych serwisów – pierwszych w tym segmencie e-commerce – popularyzowała (i wciąż to robi) bankowość elektroniczną. Myślę, że w wielu kwestiach mamy z bankami wspólny interes.

Dziś współzarządza Pan Currency One, którą tworzy już nie tylko Internetowykantor.pl, ale i Walutomat.pl. Jak doszło do powstania największej spółki na rynku wymiany walut w sieci? Jak się rozwija? Jakie są plany na przyszłość?

CURRENCY ONE SA

Operator serwisów Internetowykantor.pl oraz Walutomat, liderów w branży internetowej wymiany walut. Firma posiada ponad 50% obrotów na rynku wymiany walut online. Współpracuje z ponad 20 bankami, oferując tanią i bezpieczną wymianę walut opartą o przelewy bankowe. Z serwisów korzysta 250 tys. klientów, którzy w porównaniu do kursów bankowych, dzięki niższym marżom jakie mają e-kantory, oszczędzają do 8%. Wymian można dokonać w 4. najpopularniejszych walutach: CHF, USD, EUR, GBP.

Firma prowadzi liczne rekrutacje w obszarze IT – szczegóły: <http://currency-one.com/kariera>.

Zaczął się od dwóch projektów rozwijających się zupełnie niezależnie. Wraz z kuzynem, **Michałem Czekalskim**, pracowaliśmy nad rozwojem serwisu Internetowykantor.pl – przeniesieniem modelu kantorowego do internetu. Zaczynaliśmy w dwie osoby, w przysłowiowym garażu, wszystko robiliśmy samodzielnie, ponieważ nie mieliśmy kapitału, który moglibyśmy przeznaczyć na inwestycje na starcie. Ja rozwijałem system od strony technicznej, a Michał załatwiał sprawy prawne, biznesowe, obsługiwał klientów i rozsyłał przelewy. Rozwijaliśmy firmę organicznie, z miesiąca na miesiąc przybywało klientów, a wypracowywany zysk pozwalał nam zatrudniać kolejnych programistów, dealerów walutowych, konsultantów biura obsługi klienta...

Równoległe, zresztą także w Poznaniu, **Tomek Dudziak** – jeden z twórców allegro.pl – rozwijał Walutomat, społecznościową platformę wymiany walut pozwalającą na zawieranie transakcji pomiędzy osobami prywatnymi i firmami. To był w ogóle pierwszy tego typu serwis na świecie! Rok temu podjęliśmy decyzję o połączeniu naszych firm – powstała spółka Currency One, która jest zdecydowanym liderem na tym rynku. Dzięki ścisłej współpracy możemy zdziałać więcej. Dziś zatrudniamy ponad 70 osób i rozwijamy się bardzo dynamicznie.

Obecnie skupiamy się na ekspansji zagranicznej.

Czy współpracujecie Państwo z uczelniami wyższymi w zakresie np. poszukiwania nowych rozwiązań? Czy biorąc pod uwagę swoje doświadczenia jako pracownika naukowego oraz opinie o braku innowacyjności na uczelniach, uważa Pan, że współpraca nauki z biznesem jest możliwa i potrzebna polskiej gospodarce?

Mamy dobry kontakt z naszymi uczelniami macierzystymi, ja z Politechniką Poznańską, Michał z Uniwersytetem Ekonomicznym. Bywamy zapraszani na spotkania ze studentami, na których prezentujemy historię naszej firmy lub jesteśmy mentorami projektów biznesowych studentów (np. w ramach Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości na PP).

Politechnika i Uniwersytet Ekonomiczny są dla nas ważne również dlatego, że to stamtąd wywodzą się nasi pracownicy IT, tam też studiuje nasi potencjalni pracownicy.

Czy współpraca nauki z biznesem jest możliwa i potrzebna? Synergia nauki i biznesu jest niezbędna. Myślę, że w przyszłości w tym zakresie będzie się działo jeszcze więcej.

Wspomniał Pan, że Pańscy pracownicy to także absolwenci Politechniki Poznańskiej. Czy Uczelnia dobrze przygotowuje ich do rozpoczęcia życia zawodowego?

Studiowanie na Politechnice dało mi podstawy teoretyczne do dalszego rozwoju. Większość naszych pracowników Działu IT to absolwenci właśnie tej uczelni. Cenię sobie ich wiedzę i doświadczenie, które zdobyli po opuszczeniu Politechniki Poznańskiej. Co poleciłbym studentom? Studia są ważne, ale pamiętajcie, że praktyka i doświadczenie to podstawa. Dlatego tak szybko jak to możliwe – obowiązkowo już na studiach – idźcie do biznesu! Szukajcie praktyk, staży, zleceń i pracy. Niech zdobywana podczas studiów wiedza będzie na bieżąco wspierana praktyką.

Jakie jeszcze miałby Pan rady dla młodych absolwentów – na dobre życie i sukces zawodowy.

Miejcie odważne pomysły, szukajcie osób, które pomogą je zrealizować. Nie obawiajcie się rozmawiać o nich – ryzyko wykorzystania cudzego pomysłu jest bardzo małe. Próbuje współpracować z biznesem jak najwcześniej – dużo łatwiej jest podjąć ryzyko, jak jest się młodym i mieszka samodzielnie w akademiku, niż jak ma się już rodzinę i spłaca kredyt.

Podsumowując, sukces w biznesie to...

Wiara w to, że się uda i determinacja w kroczeniu w tym kierunku.

