

[Własna firma](#)

Biznes na komórkach: 4 mln zł rocznie przychodu

Michał Frąk, Tomasz Gryniewicz 20 listopada 2012 | 12:23



Zaryzykował, słuchał rad bardziej doświadczonych przedsiębiorców i dobierał odpowiednich ludzi. W trzy lata Jakub Lipiński rozkręcił biznes, który na aplikacjach mobilnych ma już rocznie 4 mln zł przychodu

NAJCZĘŚCIEJ CZYTANE




Oto wykaz nowych podatków i opłat, które najbardziej uderzą cię po kieszeni w 2021 roku



Podatnik nie zapłacił w terminie. Urząd nie tylko zajął mu konto, ale też napisał do jego klientów

UOKiK nie oceni, czy przejęcie Polska Press przez Orlen zagrazi wolności prasy



 Ten artykuł czytasz w ramach bezpłatnego limitu

Jakub Lipiński, 33-letni prezes spółki Polidea, tłumaczy, że nie załapał się na boom, gdy w Polsce powstawały pierwsze duże marki internetowe: Onet, Wirtualna Polska czy Gadu-Gadu. Ale już wtedy zastanawiał się, co może być następnym wielkim przełomem. Postawił na komórki.

Trafił: zarabia na projektowaniu i tworzeniu oprogramowania mobilnego zarówno dla małych firm, jak i największych graczy w Polsce jak Onet czy Allegro. Ale prawdziwe pieniądze robi za granicą. W 2009 r. (od maja do grudnia) jego spółka miała nieco ponad milion złotych przychodów, na czysto zarobiła ponad 400 tys. zł. Rok później przychody wyniosły 2,3 mln zł. W zeszłym roku było to już blisko 4 mln zł.

Lipiński studiował informatykę na krakowskiej AGH. Studia łączył z pracą w wydawnictwie Medycyna Praktyczna. Jego pomysłem było stworzenie aplikacji na palmtopy i telefony komórkowe z systemem Windows Mobile. Potem trafił do firmy Psiloc. Ta realizowała kontrakty dla Nokii, m.in. stworzyła aplikację, która zmienia telefon w pilota do telewizora. W Psilocu szybko



"Czyste powietrze" to kłapa.
Najbardziej zasmogowani nie robią
prawie nic



NBP znów wyprzedaje złoto? Ceny
walut idą w górę, to nie jest dla
wszystkich korzystne



Jak wyprowadzić w pole
ubezpieczyciela? Oszuści szukają
nowych metod

awansował. Został dyrektorem technicznym i wiceprezesem zarządu.

Wszystko zmieniło się po pojawieniu się iPhone'a. Nowość firmy Apple, a za chwilę pojawienie się systemu operacyjnego Android spowodowały wywrócenie rynku do góry nogami. Lipiński próbował przekonać przełożonych, że Nokia ze swoim Symbianem to już historia, że teraz będą się liczyły iOS (system operacyjny Apple) i Android. Nie przekonał.

Odszedł więc z Psiloca i założył własną firmę Polidea. Na początku nie było łatwo.

Branżę dotknął jeden z największych kryzysów w historii. Firmy cięły budżety na nowe projekty, a to właśnie z nich finansowane są przedsięwzięcia, którymi miał zajmować się biznesmen.

Lipińskiemu udało się w końcu zdobyć kontrakt z dużą niemiecką firmą. - To było niesamowite. Jeździliśmy do Berlina na negocjacje, mając podpisany tylko list intencyjny, że firma powstanie - wspomina. Potem było łatwiej. Posypały się zamówienia z Wielkiej Brytanii,

Francji, Niemczech i Holandii. A gdy tamtejsze rynki zaczynały się kurczyć, Polidea przeniosła się z usługami do USA.

W rozkręceniu własnego biznesu pomogli aniołowie biznesu. To wciąż mało popularna w Polsce forma finansowania nowych przedsięwzięć. - Pieniądze to nie był najważniejszy powód spotkania z aniołem biznesu. Zależało mi bardziej na tym, by skorzystać z wiedzy i doświadczenia, jakie posiadają inwestorzy. Mieli wiele uwag do pomysłu na biznes, który im przedstawiłem. Ja chciałem od razu stworzyć produkt, który będzie można wprowadzić na rynek. To wymagałoby od razu zaangażowania dużego kapitału. Oni radzili, żeby zacząć od usług, z biegiem czasu rozwijać produkty i samemu wprowadzać je do sprzedaży - wspomina Lipiński.

Gdy rozmawia z dziennikarzami, powtarza, że za sukcesami Polidei nie stoi wyłącznie on, ale zgrany zespół, bez którego "niczego nie udałoby się stworzyć".

Ostatni duży sukces Polidei to sprzedaż jednego ze swoich produktów amerykańskiej spółce uTest. To największy na świecie dostawca narzędzi do testowania

oprogramowania. Firma przejęła polską spółkę technologiczną Apphance należącą do Polidei. Jak informuje firma, wartość transakcji jest siedmiocyfrowa (w dolarach). To pierwsze przejęcie uTestu na świecie i pierwsza tak duża transakcja na rynku aplikacji mobilnych w Polsce.

Z oprogramowania Apphance korzystają programiści do sprawdzania, jak ich własne aplikacje zachowują się na różnych modelach smartfonów i przy różnej rozdzielczości ekranu. Innymi słowy Apphance pokazuje im, gdzie i dlaczego program się wyłożył, dostarcza też programistom pełnej informacji o telefonach, na których testowano aplikacje.

Czytaj więcej naszych tekstów dzięki prenumeracie

Promocja noworoczna: prenumerata 75% taniej przez kwartał

Wejdźmy w nowy rok z nadzieją i chęcią do działania. Bądź na bieżąco z tym, co się dzieje w polityce, gospodarce, społeczeństwie i kulturze. Prenumeruj przez trzy miesiące za 5 zł/mies., potem 19,90 zł/mies.

REMARKETING



Materiał promocyjny Partnera