

Aktualności

Proseed #27: Polska technologia za miliony dolarów – wywiad z Jakubem Lipińskim

30 listopada 2012



Rozmowa z Jakubem Lipińskim, prezesem firmy **Polidea**, która niedawno za kilka milionów dolarów sprzedała amerykańskiej firmie uTest narzędzie do testowania aplikacji mobilnych – **Apphance**.

Jak Polidea prowadzi biznes?

Polidea buduje serwisy mobilne dla swoich klientów. Serwisy te składają się zawsze z aplikacji mobilnych, a coraz częściej także ze wspierającego je rozwiązania serwerowego. Są dwa główne scenariusze współpracy z nami. Według pierwszego, duża firma chce udostępnić swoje usługi na urządzeniach mobilnych, ale nie wie jak lub nie ma wewnętrznego zespołu, który mógłby to zrobić. Drugi to taki, w którym startup mobilny dostaje pierwszą rundę finansowania i prosi nas, abyśmy zajęli się techniczną realizacją jego pomysłu.

Jakie jest dziś miejsce Polidei na polskim rynku *mobile*?

Nie ma czegoś takiego, jak „polski rynek *mobile*”, jest tylko rynek globalny. Tak się składa, że najciekawsze projekty mobilne pochodzą przede wszystkim z rynku amerykańskiego, dlatego aktualnie tam koncentrujemy swoje działania. USA zdaje się być również bardziej odporne na aktualne zawirowania ekonomiczne. Nie jest to łatwy rynek, trudnością jest choćby różnica czasu, która potrafi dezorganizować dzień. Rekompensatą są wartościowe kontrakty.

Które branże są najbardziej obiecujące?

Aplikacje mobilne stają się głównym kanałem, z którego korzystają odbiorcy usług cyfrowych, więc obiecujące projekty powstają w każdej branży. Dzisiaj wszelka usługa musi zostać wynaleziona na nowo i udostępniona na urządzeniach mobilnych, które stają się podstawowym kanałem dostępowym. Duże firmy muszą to zaakceptować i próbują przystosować się do tych nowych czasów. Startupy próbują podgryzać je ze wszystkich stron, stworzyć coś innowacyjnego i rozepchać się na rynku, zanim duża firma zorientuje się, co się dzieje. My jednym i drugim dostarczamy profesjonalne usługi programistyczne. Istna gorączka złota. Niestety, ze względu na tajemnicę handlową nie wolno mi ujawnić przykładów najciekawszych projektów. Wszystkie łączy zaawansowanie techniczne i innowacyjność.

Działanie globalne, czy taki był plan od początku?

To było głównie szczęście. Kiedy zaczyna się prowadzić firmę, marzy się o jakimkolwiek kliencie. Dziś, prawie po 4 latach funkcjonowania, pozyskujemy klientów głównie z polecenia. Dość trudno zarządzać takim modelem, ale referencje pozwalają nam działać stabilnie, wciąż przynosząc nowe zlecenia. Udało nam się nawiązać współpracę z kluczowymi osobami, które wiedzą wcześniej, że ktoś pracuje nad jakimś nowym konceptem, który będzie potrzebował profesjonalnego wykonania. Ponieważ mają dobre doświadczenia z pracy z nami, polecają nas kolejnym osobom.

Co to znaczy, że „udało się” nawiązać współpracę?

Biznes to współpraca ludzi, nie firm. Pierwsze kontakty pochodziły z czasów, zanim powstała Polidea. Nie do przece-nienia jest wkład Jarka Potiuka, naszego CTO. Pracował wcześniej w Google i innych zagranicznych firmach – ma nie tylko ogromne doświadczenie, lecz także niekwestionowaną renomę na rynku. To między innymi dzięki jego kontak-tom pozyskujemy najciekawsze projekty. Zarówno Jarek, jak i ja, staramy się być przynajmniej dwa razy w roku w Sta-nach Zjednoczonych, żeby spotkać się z klientami, którzy przedstawiają nas kolejnym osobom. Kontakty nawiązane bez wcześniejszego polecenia należą do rzadkości.

To tylko fragment artykułu, który ukazał się w Proseed #27, poświęconemu tematyce mobile. Sprawdź pełny spis tre-ści Proseed #27 w dziale „numery”.

Aby uzyskać pełny dostęp do unikalnych treści magazynu **zamów subskrypcję na [proseedmag.pl/subskrypcja](#)**.

Wolisz słuchać? Pobierz **Proseed Audio #27** za jedyne 9,90 zł.

Reklamy

Podziel się:

🐦 Tweetnij | 📘 Udostępnij 0

Tagi: [Jakub Lipiński](#) | [Polidea](#) | [Proseed #27](#)

< [Poprzedni wpis](#)

[Następny wpis](#) >

Artykuł sponsorowany



Jak ważne jest zastosowanie odpowied-niego oprogramowania w branży przetwórczej?

29 grudnia 2020

Informacje

- [Aktualności](#)
- [Biznes](#)
- [Wydarzenia](#)
- [Know How](#)
- [Inwestycje](#)

Biznes

- [Artykuł sponsorowany](#)
- [Fundusze](#)
- [Gospodarka](#)
- [Handel](#)
- [Marketing](#)

Gospodarka

- [Nieruchomości](#)
- [Prawo](#)
- [Startupy](#)
- [Technologia](#)
- [Zdrowie](#)

Proseedmag.pl

- [Press Room](#)
- [Reklama](#)
- [Kontakt](#)

Informacje

- [Aktualności](#)
- [Biznes](#)
- [Wydarzenia](#)
- [Know How](#)
- [Inwestycje](#)

Biznes

- [Artykuł sponsorowany](#)
- [Fundusze](#)
- [Gospodarka](#)
- [Handel](#)
- [Marketing](#)

Gospodarka

- [Nieruchomości](#)
- [Prawo](#)
- [Startupy](#)
- [Technologia](#)
- [Zdrowie](#)

Proseedmag.pl

- [Press Room](#)
- [Reklama](#)
- [Kontakt](#)