

Drukuj



Wakacyjny biznes

Rafał Fabisiak

12.12.2010 17:28

Jak stworzyć biznes, który po roku wyjdzie poza Polskę? Trzeba mieć pomysły, rzucić pracę i... robić wszystko trochę dla zabawy.

Damian Legawiec, założyciel Gametrade.pl, nim zaryzykował, przez pięć lat pracował w internetowych start-upach i agencjach interaktywnych.

— Miałem oszczędności, nie byłem obciążony kredytami. Uznałem, że warto zaryzykować, chociaż przez rok — opowiada Damian Legawiec.

Chciał stworzyć coś swojego, ale też — jak twierdzi — robił to trochę dla zabawy.

— Znałem rynek, potrzeby użytkowników i miałem sporo kolegów, którzy także grali w gry komputerowe — dodaje Damian Legawiec.

Zrezygnował z pracy i w trzy miesiące stworzył pierwszą wersję serwisu Gametrade.pl. To platforma, na której użytkownicy mogą się wymieniać lub sprzedawać gry komputerowe i konsolowe. Portal jest tylko pośrednikiem — to użytkownicy decydują, na jaką transakcję się godzą.

Nie taki szybki start

Serwis działa półtora roku, ale dopiero okres świąteczny w 2009 r. przyniósł duży ruch. Od tego czasu portal notuje coraz więcej użytkowników. Szybko się okazało, że żeby coś robić na poważnie, nie wystarczy pomysł.

— W pewnym momencie skończyły się oszczędności, aby serwis rozwinąć, potrzebowalem pieniędzy. Dużym minusem okazała się też biurokracja — stanie przy okienkach, księgowanie, ekspertyzy — wspomina Damian Legawiec.

Ekspertyzę prawną potwierdzającą legalność działalności wygrał w ramach Programu Internet Start Up. Później portal otrzymał tytuł Start-up roku, wygrywając nagrodę Aulera 2010, dzięki czemu można było zorganizować pierwszą kampanię reklamową w komunikacji miejskiej.

Szukanie inwestora nie było łatwe. Damian Legawiec musiał się trochę najeździć i przy okazji odkrył, że... nadal ma chorobę lokomocyjną.

— Często, kiedy przedstawiałem inwestorowi pomysł związany z grami, pukał się w głowę. Teraz to co innego, jest sporo zainteresowanych — wspomina.

Wreszcie udało się znaleźć dwóch inwestorów: fundusz inwestycyjny Xevin Investments i inkubator projektów technologicznych i internetowych InQbe, które współpracowały przy innych projektach i wspólnie zdecydowały, że wchodzi w Gametrade.pl.

— Przekonało nas to, że widzieliśmy w tym projekcie realne pieniądze. Serwis działał od jakiegoś czasu i — co najważniejsze — przynosił zyski — wyjaśnia Wojciech Przyłęcki z InQbe.

Radosław Czyrko z Xevin Investments dodaje, że duże znaczenie miała osoba założyciela.

— Damian jest programistą, zna rynek i potrzeby środowiska graczy. Uznaliśmy, że będzie bardzo dobrze zarządzał spółką i się nie myliliśmy — mówi Radosław Czyrko.

Ważna społeczność

Gametrade jest od trzech miesięcy spółką. Po ustaleniach z inwestorami niedawno serwisie pojawiły się płatne usługi. I powstaje wersja na rynek brytyjski. Start tam ma nastąpić w styczniu. W planach są też Niemcy i Francja, ale trochę później.

Puls Biznesu on Facebook