

WTOREK
25 października 2005
Nr 37

REDAKTORZY: LESZEK KONRZEWSKI,
WOJCIECH PASTUSZKA
DODATEK DO „GAZETY WYBORCZEJ”
NUMER INDEKSU ISSN 1734-0705
www.gazeta.pl

MÓJ BIZNES



ZARABIAJĄ na internecie

Aukcje, strony i systemy

Do startu w branży informatycznej nie trzeba wielkich pieniędzy. Ważna jest wiedza i pomysł – przekonują studenci Piotr Biedruna i Marcin Kurzyzna

Młodzi biznesmeni studują na warszawskich uczelniach na czwartym roku informatyki. Piotr Biedruna w Wojskowej Akademii Technicznej, a Marcin Kurzyzna w Wyższej Szkole Informatyki Stosowanej. W biznesie informatycznym działają od 2002 r. Zapewniają, że wiele pomógł im Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości (AIP).

Na swoim

Swoją firmę nazwali CrystalPoint. Dzięki temu, że przystąpili do AIP, nie musieli jej rejestrować w urzędzie i ponosić związanych z tym kosztów.

Inkubator prowadził za nich księgowość, wystawiał faktury. Mogli też za wszelką cenę liczyć na wsparcie doradcze i korzystać z urządzeń biurowych, jak ksero, drukarka, faks. Dzięki tej pomocy firma studentów mogła zdobywać zlecenia od większych firm.

CrystalPoint tworzy oprogramowanie sieciowe oraz m.in. strony internetowe. Serwisy wykonane przez studentów spełniają najbardziej restrykcyjne standardy internetowe. Choćby zalecany przez Unię Europejską w ramach projektu eEuropa system WCAG. – Jest to bardzo ważne. Dzięki temu bowiem z naszego systemu mogą korzystać osoby używające różnych komputerów i różnych przeglądarek internetowych. Ten system gwarantuje, że nasz program na każdym sprzęcie wygląda tak samo. Nawet na niewielkich wyświetlaczach palmtopów czy telefonów komórkowych – zachwala Marcin Kurzyzna.

Dzięki wiedzy i przygotowaniu firma może poszczycić się dużym dorobkiem. Wykonała m.in. internetowy serwis dla bułgarskich linii lotniczych BexxAir. Zlecenie przekazała studentom polska firma, z którą wcześniej współpracował Marcin Kurzyzna. Serwis pozwala na dowolne wyszukiwanie połączeń z oferty linii w całej Europie. Dzięki kontraktowi biznesmeni zarobili kilka tysięcy złotych.

Obecnie przygotowują oprogramowanie dla wykorzystania systemu GPS. Jest to system nawigacji satelitarnej. Ich program ma pozwolić na śledzenie tras pojazdów, miejsce i czas postoju. Na bieżąco będzie można za jego pośrednictwem monitorować prędkość czy tempo zużycia paliwa przez samochód. Kierowca będzie także miał możliwość ciągłego komunikowania się z centralą. Docelowym odbiorcą jest firma niemiecka.

Z pomocy AIP nie można korzystać wечно. Główną bowiem zasadą programu wspieranego przez Business Center Club jest wsparcie młodych przedsiębiorców na starcie. Gdy rozwinięta skrzydła, muszą zacząć radzić sobie sami.

Kurzyzna i Biedruna postanowili się więc usamodzielnic. W listopadzie swoją firmę formalnie zarejestrowali w urzędzie gminy. – Dzięki AIP mogliśmy prowadzić działalność bez rejestracji. Skoro jednak teraz składki na ZUS są znacznie mniejsze, to postanowiliśmy decyzję o usamodzielnieniu przyspieszyć – mówią. Zdają sobie też sprawę z wszelkich konsekwencji samodzielnej działalności: – Będziemy mieć pełną kontrolę nad naszą działalnością, ale też na nas będzie spoczywać całe ryzyko – mówi Marcin Kurzyzna.

Oryginalne usługi

CrystalPoint już pracuje nad kolejnymi projektami. Jednym z nich będą aukcje holenderskie. Firma chce je zaoferować jako pierwszą w Polsce. Na czym będą polegać? Będą to aukcje nastawione głównie na usługi. Jednak od odwrotnej strony niż w tych serwisach, które znamy.

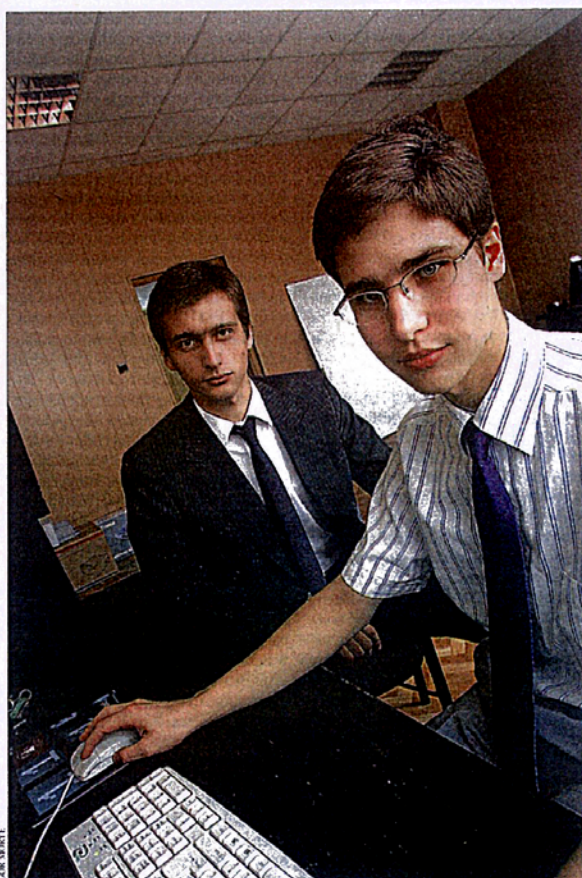
W skrócie wygląda to następująco. Klient ogłasza, ile będzie chciał zapłacić np. za sprzątnięcie czy catering. Firmy zainteresowane propozycją będą licytowały ofertę w dół. Zlecenie dostanie ta firma, która zaoferuje najniższą cenę.

Ale to nie koniec możliwości serwisu. Licytować będzie można nie tylko cenę, ale też np. termin wykonania. Będzie też można zawęzić krąg osób, które mogą przystąpić do licytacji. Można je też segregować pod względem np. rodzaju umowy czy lokalizacji geograficznej.

– Z tym systemem ruszymy zapewne na początku 2006 roku. Ale nawet jak ktoś teraz o tym przeczyta i pomyśli o takim interesie, to nas nie wyprzedzi. Jest to bowiem niesłychanie pracochłonne zajęcie – mówi Marcin Kurzyzna. – Będziemy też szukać jakiegoś wsparcia dla naszego pomysłu. Może business angels lub venture capital. Niezbędne w tym przypadku łącząca internetowe kosztują bowiem kilka tysięcy złotych miesięcznie – dodaje.

Okazuje się, że w ich branży nadal jest wiele niszy, w których można próbować działać. To może być szansa dla firm, które dopiero rozpoczynają działalność. Właściciele CrystalPoint myślą o wejściu np. na rynek organizowania przetargów publicznych online. Na razie są na nim dwie firmy. – Sądzimy, że mamy możliwości manewru. Wielkie firmy w tego rodzaju działalności nie wejść, ponieważ zgodnie z przepisami przetarg może odbyć się online pod określonymi wymogami. Poza tym jego wartość nie może przekroczyć 80 tys. euro – dodaje Piotr Biedruna.

Firma opracowuje też autorski system e-learningu, czyli edukacji za pośrednictwem internetu. – Będziemy sprzedawać



Piotr Biedruna i Marcin Kurzyzna (z prawej) robili m.in. internetowy serwis dla bułgarskich linii lotniczych BexxAir

gotowe oprogramowanie, a klient stosownie do potrzeb będzie przygotowywał na jego bazie szkolenie dla swoich pracowników – mówi Piotr Biedruna. – Mamy nadzieję, że coraz więcej polskich firm, zwłaszcza małych i średnich, będzie się tym interesowało. Wiemy na przykład, że jeden bank ostatnio wprowadził dla swoich pracowników takie szkolenia ze zmieniającej się oferty – dodaje.

Najpierw produkt będzie testowała Wojskowa Akademia Techniczna w Warszawie. Jeśli próba wypadnie korzystnie, to rozpocznie się sprzedaż systemu. – Ma wyglądać to następująco. Pracownik wkłada płytę do komputera, włącza program i rozpoczyna lekcję. My dajemy pracodawcy wiele możliwości. Jak to wykorzysta, to już jego sprawa. Nie przygotowujemy samych szkoleń, bo nie mamy stosownej wiedzy w tym zakresie – wyjaśnia Piotr Biedruna.

PIOTR MAZURKIEWICZ

Mecenasami programu AIP są:
Eurobank, Poczta Polska i Ernst & Young.
Partnerem technologicznym jest Plus
GSM. Partnerami: MGIP, PARP i NBP

eurobank

Plus



Jak zarobić na internecie

◆ **Rynek.** W Polsce działa przynajmniej kilka tysięcy firm informatycznych. Właściciele CrystalPoint przyznają, że są jednak pewne zagrożenia, które przed rozpoczęciem działalności trzeba wziąć pod uwagę. Rynek usług informatycznych w Polsce jest bowiem poparty przez ludzi działających w szarej strefie. Nie ponoszą oni żadnych opłat, nie płacą podatków. – Już raz dostaliśmy zlecenie zrobienia dużego serwisu dla pewnej firmy. Rozmyśliła się, ponieważ ktoś zgodził się zrobić rzekomo to samo co my, ale prawie pięć razy taniej. Żadna firma nie zgodziłaby się na takie pieniądze. – Oprócz niskiego wynagrodzenia termin wykonania był zbyt krótki. Oczywiście serwis nie powstał do dzisiaj. Pieniądże prawdopodobnie przepadły – mówią właściciele CrystalPoint.

◆ **Ile trzeba zainwestować?** Na początku wystarczy biurko i zwykły komputer. Nawet taki z supermarketu za 1,5 tys. zł. Nie musimy mieć biura. Wystarczy pokój w mieszkaniu. Najważniejsza jest po prostu wiedza i umiejętności. Oczywiście z upływem lat warto zainwestować w lepszy sprzęt i programy. Można też pomyśleć o zatrudnieniu pracownika do odbierania telefonów. Gdy zarejestrujemy działalność, dojdą nam koszty prowadzenia księgowości przez wynajęte biuro. Miesięcznie to kilkaset złotych. Koszty reklamy nie są duże.

Studenci z CrystalPoint postanowili np. nie reklamować się w mediach czy ulotkach roznoszonych po mieście. Klientów zdobywają poprzez informację na własnej stronie internetowej. Zdają się, że firmę polecają byli klienci.

◆ **Ile można zarobić?** Na wykonaniu serwisu internetowego dla firmy można zarobić kilka tysięcy złotych. Kolejne kilka tysięcy złotych miesięcznie można zarobić też na organizowaniu aukcji. Firmy licytujące ofertę na aukcji będą bowiem musiały płacić nam określoną kwotę. Na serwisie będzie też można zamieszczać banery reklamowe.

– Trzeba być wszechstronnym. Znać także języki obce, wtedy można trafić na ofertę wykonania serwisu np. po chińsku – podpowiadają przedsiębiorcy.