

237,8

mld zł Tyle unijnych dotacji dostali polscy beneficjenci w ramach umów podpisanych do 3 lutego. Budżet z dofinansowaniem na lata 2007-13 został wykorzystany w 85,3 proc. [SACH]

# Focus Telecom wy płyną na chmurze

**Pomysł na biznes** Startowali w kryzysie i szybko musieli zweryfikować biznesplan. Dziś firma zarabia na innowacjach dla oszczędnych

Sylwia Wedziuk

s.wedziuk@pb.pl ✉ 22-333-97-28



W 2008 r. więcej przedsiębiorców myślało o zamykaniu biznesów niż otwieraniu nowych. Ale były też takie firmy, których start zbiegł się z kryzysem. Spowolnienie zaskoczyło też twórców Focus Telecom Polska, firmy oferującej usługi telekomunikacyjne dla przedsiębiorstw w chmurze obliczeniowej, którzy chwilę przed całym zamieszczeniem dopinali swoje pomysły na ostatni guzik.

– Nagle przedsiębiorstwa zaczęły ciąć koszty, gdzie się da, i szukać tańszych rozwiązań. Szybko stało się dla nas jasne, że jeśli nie zareagujemy w odpowiedni sposób, ze startem może być ciężko – opowiada Cezary Małuj, prezes firmy.

## Szybka zmiana planów

W spółkę jej twórcy zainwestowali niemalże pieniądze z własnej kieszeni.

– Pomyśleliśmy, że jeden z pierwszych obszarów, w którym firmy podczas kryzysu będą ciąć koszty, to podróże. Dlatego, pomimo że wcześniejsze plany były inne, postanowiliśmy w pierwszej kolejności i możliwie najszybciej ruszyć z ofertą telekonferencji – opowiada Cezary Małuj.

Kierunek okazał się trafiony. Kryzys przyspieszył modę na telekonferencje i wideo

konferencje zamiast podróży służbowych. Do tego wykorzystanie chmury umożliwiło tańsze oferowanie usług telekonferencyjnych, niż mogli to zrobić tradycyjni dostawcy. To był dość dobry argument, żeby przekonać nieufnych nowościami klientów. Focus Telecom Polska, który operacyjnie ruszył we wrześniu 2008 r., już w 2010 r. pokazał zysk, a przychody sięgnęły 2,2 mln zł.

– Kryzys nam nie zaszkodził, tylko pomógł – mówi prezes firmy.

Dzisiaj Focus Telecom Polska obsługuje ok. 800 klientów, w większości duże firmy, i rozwija się dynamicznie. Dwa razy został wyróżniony w rankingu Deloitte Technology Fast 50 Central Europe w kategorii Wschodzące Gwiazdy – w 2011 r. na czwartym, a w 2012 r. już na drugim miejscu. W tej kategorii nominowane są młode firmy, charakteryzujące się dużym potencjałem rozwoju, działające na rynku od 3 do 5 lat.

## Elastyczni i taniej

Pomógł również pomysł na biznes. Pięć lat temu mało kto zdawał sobie sprawę nie tylko z potencjału, ale też z samego istnienia chmury obliczeniowej.

– Byliśmy jedną z pierwszych firm na polskim rynku, która zaczęła wykorzystywać chmurę w telekomunikacji – twierdzi prezes Focus Telecom Polska.

W tym czasie pojawiła się konkurencja, a od tradycyjnych operatorów klienci też zaczęli wymagać rozwiązań w chmurze. Dziś coraz trudniej sprzedawać im

## ▶ NIEKTÓRYM KRYZYS POMÓGŁ:

Kiedy w 2008 pojawił się kryzys, powstający właśnie Focus Telecom postanowił czym prędzej ruszyć z ofertą telekonferencji w chmurze. – To był dobry ruch, bo kryzys przyspieszył modę na telekonferencje i wideokonferencje zamiast podróży służbowych – mówi Cezary Małuj, prezes firmy. [FOT. WM]



choćby tradycyjne centrale. Jak zapewnia Cezary Małuj, koszty usług w chmurze są wyraźnie niższe od rozwiązań stacjonarnych, są też bardziej elastyczne.

– Jeśli na przykład firma zatrudniająca cztery osoby kupi za kilka tysięcy złotych tradycyjną centralę na 7 osób, zakładając, że będzie się rozwijać, ale za pół roku okaże się, że potrzebuje więcej telefonów – to będzie musiała wymienić centralę. W przypadku centrali w chmurze nic w firmie nie trzeba instalować, a jeśli po jakimś czasie zespół się powiększy, dodanie nowych numerów zajmie dostawcy dosłownie chwilę – tłumaczy prezes Focus Telecom Polska.

## Potencjał w chmurze

W ciągu kwartału dział sprzedaży rozrosł się dwukrotnie. W 2012 r. przychody prze-

kroczyły 5 mln zł. Spora ich część idzie na inwestycje – firma ulepsza istniejące rozwiązania i pracuje nad nowymi. Zdaniem Cezarego Małuja, chmura daje telekomunikacji nieograniczone możliwości i jeszcze wiele przy jej pomocy można zrobić.

– W połowie tego roku wystartujemy z przełomowym rozwiązaniem. To będzie nowa wersja usług, zintegrowana na jednej platformie i wykraczająca poza dotychczasowe pojęcie unified communications – ujawnia prezes.

Jego zdaniem, dzięki chmurze rynek telekomunikacyjny czekać spore zmiany. Jednak idea komunikacji na odległość pomimo pojawiania się coraz to nowych technologii z pewnością nie zniknie, nawet jeśli przeprowadzenie rozmowy nie będzie wymagało już podnoszenia słuchawki.

## Złap kontrakt

### Zmodernizuj filtrowentylację

Wojewski Instytut Higieny i Epidemiologii w Warszawie szuka wykonawcy remontu laboratoriów wirusologicznych w filii w Puławach. Na wykonanie prac przewidziano dwa miesiące. O kontrakt mogą się ubiegać firmy, które w ostatnich pięciu latach wykonały w czynnych obiektach przynajmniej dwie roboty polegające na montażu filtrowentylacji w laboratorium minimum drugiej klasy bezpieczeństwa mikrobiologicznego (BSL-2) o wartości nie mniejszej niż 800 tys. zł każda. Niezbędne jest też ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej o takiej samej wartości. Nie jest natomiast wymagana wpłata wadium. Wybrany wykonawca będzie zaś musiał wnieść zabezpieczenie należytego wykonania umowy w wysokości 10 proc. ceny brutto podanej w ofercie. Instytut deklaruje zapłatę w ciągu dwóch tygodni od dnia dostarczenia faktury wraz z załączonym protokołem końcowego odbioru robót. [KA]

## WAŻNA DATA

# 21.02

▶ Tego dnia o godz. 10 mija termin składania ofert. Zostaną otwarte dziesięć minut później.

**Kontakt:**  
ppłk Jacek Wójcicki  
tel.: 663-968 669

## Start-upy

### Branża IT szuka wsparcia u aniołów

Sieć aniołów biznesu Lewiatan Business Angels (LBA) pochwaliła się rekordową liczbą pomysłów na biznes, które spłynęły do niej w ubiegłym roku. Było ich 250. – Projekty, które wpływają do sieci, związane są najczęściej z nowymi technologiami. Najwięcej zgłoszeń otrzymujemy z branży IT. Są to przede wszystkim pomysły na nowe aplikacje bądź usługi online. Nie mniej popularne są innowacyjne rozwiązania technologiczne dostarczane przez inżynierów. Nie brakuje także pomysłów z branży tradycyjnych. Poziom merytoryczny nadziany do nas projektów jest o wiele wyższy niż jeszcze kilka lat temu, ale nadal ich bolączką jest brak dopracowanych rozwiązań biznesowych – tłumaczy Jacek Adamski, szef LBA. Sieć zrzesza kilkudziesięciu inwestorów. Oceniali zgłoszone projekty po etapie analizy i konsultacji. Lewiatan podsumował też swój konkurs Zacznij, biz. Zgłosiło się do niego ponad 100 zespołów. Część laureatów prowadzi obecnie zaawansowane negocjacje z inwestorami. [D]

# 250

▶ Tyle pomysłów wpłynęło w 2012 r. do sieci Lewiatan Business Angels. To o 25 proc. więcej niż rok wcześniej...

# 1

▶ ...ale tylko jedną transakcję sfinalizowały w ubiegłym roku anioły zrzeszone w LBA, kilka innych znajduje się teraz na etapie negocjacji.