

Rozwój branży loteryjnej na świecie nabiera tempa

Rozmowa z Wojciechem Włodarczykiem prezesem IGT Poland Sp. z o.o



Wojciech Włodarczyk prezes IGT Poland Sp. z o.o fot. mat. prasowe

Branża gier losowych i zakładów sportowych na świecie jest jednym z najbardziej dynamicznie

rozwijających się sektorów gospodarki. Jakie są perspektywy na przyszłość i gdzie na tej mapie jest Polska?

Branża loteryjna od zawsze była istotną gałęzią gospodarki, bez względu na to o jakim kraju mówimy. W jednych rozwija się ona szybciej, w innych wolniej. Ma na to wpływ wiele czynników, ale ustawodawstwo na pewno jest jednym z najistotniejszych. W Polsce dzięki zmianie ustawy hazardowej w 2017 roku, rozwój tego obszaru nabrał tempa. Potwierdzają to bardzo dobre wyniki Totalizatora Sportowego.

Odpowiadając na pytanie gdzie na światowej mapie gamingowej jest Polska, staram się nigdy nie porównywać wyników jednego kraju do drugiego, bo to tak specyficzna branża, że nie można robić zestawień 1:1. W jednym kraju loterie są własnością prywatnych firm, posiadających państwowe licencje (np. w Czechach), w innym to państwo jest wyłącznym właścicielem (tak jak w Polsce). Już sam fakt własności powoduje zupełnie inne podejście do biznesu i zawsze są tego dobre i gorsze strony. Warto jednak podkreślić, że przychody światowego rynku gamingowego wyniosły w 2018 roku blisko 400 mld euro, a szacunki dalszego wzrostu są bardzo optymistyczne. Dlatego branża ta rozwija się i w mojej ocenie, dalej będzie się intensywnie rozwijała. Również, a może głównie, dzięki nowym technologiom.

Gaming kojarzy się tylko z... młodymi ludźmi grającymi w gry komputerowe lub na konsolach PlayStation, co jest przecież dużym uproszczeniem. Jak wygląda to w branży loteryjnej?

To prawda, że typowy gaming kojarzy się głównie z młodymi ludźmi. Przede wszystkim dlatego, że jest mocno związany z nowymi technologiami, a duża część pokolenia 60+ dorastała w czasach, kiedy nie były one dostępne. Stąd zupełnie inne hobby niż np. gry

komputerowe. Ale sama branża loteryjna jest już zupełnie inaczej postrzegana. Są gracze, którzy regularnie grają od samego początku istnienia Totalizatora Sportowego, czyli od lat 50tych. Trzeba podkreślić, że dzięki ostatnim zmianom i ogólnej transformacji technologicznej jaką przechodzi polska loteria – np. wprowadzeniu gry przez internet – przedział wiekowy klientów rozszerza się o młodszych graczy.

Jakie są przeszkody i zagrożenia w dalszym rozwoju tej branży w naszym kraju?

W Polsce wyłącznym właścicielem loterii jest państwo. Jeśli nie pojawią się restrykcyjne rozwiązania prawne, hamujące rozwój polskiego rynku loteryjnego, to raczej upatrywałbym jego dalszego rozwoju, a nie obawiał się zagrożeń. Szczególnie przy tak intensywnych działaniach biznesowych, jakie prowadzi obecnie Totalizator Sportowy – między innymi niedawne uruchomienie kasyna internetowego i sprzedaży gier loteryjnych przez internet.

Pracował Pan w oddziałach IGT między innymi w Czechach, Irlandii i Portugalii, biorąc udział w tworzeniu systemów dla tamtejszych loterii, w tym dla najbardziej zaawansowanej technologicznie fińskiej loterii OY Veikkaus AB. Czy stosowane tam rozwiązania implementujecie obecnie w Polsce i czy daleko nam do innych loterii?

Kieruję polskim oddziałem IGT od 2010 roku. Wcześniej pracowałem na rzecz zagranicznych Klientów firmy, ale siłą rzeczy zawsze bacznie obserwowałem nasz rodzimy rynek. Mogę z całą odpowiedzialnością powiedzieć, że nie mamy się czego wstydzić. Polska zawsze była w czołówce loterii pod względem rozwiązań technologicznych i wprowadzanych gier. Przykładem, który już przytaczałem, jest choćby wprowadzenie gry przez internet. Niektórym może się wydawać, że to bardzo późno, bo rynek gier

hazardowych przenosi się z kanału tradycyjnego do sieci już od jakiegoś czasu. Ale musimy pamiętać, że jest to proces bardzo powolny (w ogóle wszystkie zmiany w branży loteryjnej są raczej ewolucyjne, a nie rewolucyjne), bo przepisy zarówno w Europie, jak i na innych kontynentach, ściśle regulują ten obszar i znacząco ograniczają tempo rozwoju. Głównie obawiając się obniżenia standardów w zakresie stosowania zasad odpowiedzialnej gry. Dla porównania, wiodący w dziedzinie loterii rynek amerykański, rozpoczął proces zmian mających na celu umożliwienie graczom gry przez internet (tzw. iGaming) w poszczególnych stanach, dopiero w 2011 roku.

Jeśli to nie tajemnica, jakie przedsiębiorstwa z branży gier losowych i zakładów sportowych obecnie obsługuje IGT Poland i w jakim zakresie?

IGT dostarcza swoje rozwiązania technologiczne do większości loterii i kasyn na świecie (szacujemy, że obsługujemy jakieś 80% rynku). Mogę stwierdzić bez fałszywej skromności, że dzięki wieloletniemu doświadczeniu i dużym nakładom na rozwój, jesteśmy potentatem w tym obszarze. W Polsce naszym jedynym Klientem jest Totalizator Sportowy. Ale to tylko część działalności naszego warszawskiego biznesu. Kilka lat temu firma zainwestowała w naszym kraju miliony dolarów w jedno z największych na świecie centrów technologicznych dla branży loteryjnej. Zatrudniamy w nim obecnie ponad 300 osób. Co roku eksportujemy z niego do loterii na całym świecie usługi IT warte ponad 80 mln złotych (ostatnio wygraliśmy przetarg na dostawę systemu on-line dla loterii w Brazylii i częściowo projekt ten będzie realizowany właśnie z Warszawy). W ślad za tym sukcesem, 2 lata temu IGT otworzyło także w Polsce unikalne centrum usług wspólnych – Europejskie Centrum Operacyjne. Jest to jedyne w Europie centrum, z którego zarządzamy zdalnie systemami on-line dla kilku loterii (między innymi w Belgii, Szwecji, Luksemburgu i oczywiście w Polsce).

Czy zadania, które Państwo realizują, oznaczają

również konieczność postawienia specjalnych wymogów pracownikom? Obowiązuje ich np. tajemnica służbowa?

Jesteśmy firmą technologiczną więc przede wszystkim poszukujemy osób z wykształceniem technicznym. Ale ze względu na specyfikę naszej branży, równie ważny jest dla nas wysoki etos pracy. Tutaj nie ma miejsca na zaniedbania czy brak dokładności w wykonywaniu obowiązków. Moim ulubionym porównaniem jest, że jeśli w banku „ginie” 3 zł, to brakuje 3 zł. Jeśli w systemie loteryjnym „zaginąłby” kupon kupiony za 3 zł, to zawsze mógłby być on tym wygranym, wartym np. kilkanaście milionów. To nie ma prawa się wydarzyć. Dlatego precyzja i odpowiedzialność to główne cechy naszych pracowników.

Czy istnieje potrzeba kształcenia kadr stricte dla branży gamingowej?

Rozwój rynku gamingowego jest ściśle związany z rozwojem nowych technologii. Mówiąc więc o kształceniu liderów tej branży, powinniśmy się skupić przede wszystkim na kształceniu w obszarach STEM (Science, Technology, Engineering, Mathematics). Już nie tylko Europa, ale cały świat zmaga się z niedostatkiem kadr w nowych technologiach. Z każdym rokiem będzie coraz gorzej, dlatego należy podejmować szerokie działania, by zachęcać dzieci już na wczesnym etapie szkolnym do rozwoju swoich zainteresowań w tym obszarze. Warto również „zagospodarować” ciągle niedoceniany potencjał kobiet w IT i zachęcać je do planowania swojej kariery w tej branży.

Jest Pan jednym z wykładowców na otwartym przez Akademię Leona Koźmińskiego kierunku studiów pod nazwą 'Zarządzanie na rynku gier losowych i zakładów sportowych'. Jak duże jest zainteresowanie tymi studiami?

Przede wszystkim gratulacje dla organizatorów tych studiów za trafne zidentyfikowanie zapotrzebowania rynku na wiedzę z tego zakresu. Pierwsza edycja spotkała się z ogromnym zainteresowaniem i chyba przekroczyła oczekiwania nas wszystkich. Stąd decyzja o ich kontynuacji. Słuchacze to osoby zarówno z naszej branży jak i spoza niej. Dużą zaletą tych studiów jest szczególny nacisk na zapoznanie się z praktycznymi elementami funkcjonowania rynku hazardowego w Polsce, a nie na samym ustawodawstwie.

Jak Pan sam trafił do tego zawodu? W 1991 roku, kiedy zaczynał Pan karierę zawodową, rynek tego rodzaju usług nie był chyba jakoś szczególnie rozwinięty? A może wręcz odwrotnie? I to chyba też początki firmy IGT w Polsce?

Faktycznie tak się złożyło, że początki działalności polskiego oddziału IGT (wówczas jeszcze GTECH), to i początek mojej kariery zawodowej. Lata 90te, zagraniczna firma robi nabór do powstającego działu operacyjnego. Przyznaję, że wysłałem CV głównie po to, by sprawdzić swój angielski w praktyce. Nigdy bym nie przypuszczał, że po blisko 30 latach będę w tej samej firmie. Zaczynałem pracę jako operator komputerowy. Później byłem odpowiedzialny za kierowanie projektami między innymi dla loterii w ówczesnej Czechosłowacji. Kolejny etap to praca w dziale Quality Assurance w Irlandii, a potem zarządzanie grupą programistyczną w Finlandii. Można więc powiedzieć, że spróbowałem wszystkiego w strukturach firmy. To bardzo cenne doświadczenie, które pomaga mi teraz sprawnie działać w pionie biznesowym. Oferując klientom konkretne rozwiązanie, dokładnie wiem, jakie są możliwości jego technicznego przygotowania.

Dziękuję za rozmowę, Milena Zarabska