

Z prezesem i założycielem firmy NEWIND, Dariuszem Gajewskim, o innowacjach oraz potencjale stolicy Dolnego Śląska rozmawia Radosław Nosek

Czy obecny poziom branży IT znacząco różni się od tego sprzed sześciu lat, kiedy zakładał Pan firmę?

Zdecydowanie tak. Wiele pomysłów może być dzisiaj spełnianych tylko i wyłącznie dzięki temu, że nastąpił tak znaczący postęp technologiczny. Projekty, o których jeszcze kilka lat temu mówiono, że są niemożliwe do realizacji, dzisiaj po prostu wprowadza się w życie.

Czy na tak dynamicznie rozwijającym się rynku jest zatem jeszcze miejsce na kolejne innowacje?

Nawet bardzo dużo. Każdy, nawet niewielki postęp technologiczny, powoduje bardzo mocny wzrost potencjału innowacyjnego. Dziś dysponujemy na przykład pojemnościami, o których kiedyś nawet nie mogliśmy marzyć: terabajty, petabajty... Wszystkie te obszary, którymi obecnie się zajmujemy, jak Big Data czy sieci neuronalne, były kiedyś wyłącznie przedmiotem marzeń akademickich teoretyków. Kolejną kwestią jest postęp Internetu i komunikacji ogólnie. Pamiętam, że w roku 1996 dysponowaliśmy łączami, które miały przepustowość sześćdziesięciu czterech kilobitów na sekundę. Wtedy było to coś absolutnie niesamowitego. Obecnie oferty niektórych dostawców Internetu dla prywatnego odbiorcy to trzysta megabitów na sekundę. Granice cały czas pękają, a potencjał innowacyjny sukcesywnie rośnie. My na przykład dotarliśmy do etapu, w którym trudno nam już było organicznie pozyskiwać kolejne zasoby. Postanowiliśmy więc wykupić większościowy pakiet udziałów spółki Look4App. To start-up, który ma bardzo ciekawy pomysł zarówno na funkcjonowanie, jak i na produkty. Umożliwiło nam to rozwijanie naszego pomysłu na ofertę w obszarze Big Data. Dzisiaj, działając jako dwa podmioty, możemy wystartować do projektów, w których jeszcze kilka miesięcy temu, ze

względu na ograniczone zasoby, nie mogliśmy brać udziału.

Uważa Pan, że ta tendencja będzie się utrzymywać? Za kolejne sześć lat nadal będzie Pan mógł powiedzieć, że jest jeszcze wiele miejsca dla kolejnych innowacji?

Wróćmy na chwilę z powrotem do lat dziewięć dziesiątych, gdy telefon komórkowy kojarzył się z urządzeniem gabarytami przypominającym walizkę i porównajmy to z tym, jak prezentują się one w czasach dzisiejszych. Różnica jest tak kolosalna, że właściwie nie da się tego ująć w słowa. Za każdym razem, gdy wychodzi nowy model, producentowi udaje się nas zaskoczyć. Każda kolejna edycja smartfonu to coś nowego. Widać więc, że można te granice cały czas przekraczać i moim zdaniem będzie tak jeszcze długo.

Realizujecie Państwo projekty zarówno na rynku prywatnym, jak i publicznym. Które z nich stanowią większe wyzwanie?

Na to pytanie nie da się odpowiedzieć wprost (śmiech). Na przestrzeni kilku ostatnich lat, w Polsce bardzo zmieniło się pojęcie „klienta publicznego”. Obecnie są to niejednokrotnie firmy, które strukturą i specyfiką działania przypominają duże korporacje. Podział na rynek publiczny i komercyjny jest więc moim zdaniem nieco sztuczny. Klienci prywatni często są znacznie gorzej zorganizowani niż publiczni pod względem sposobu prowadzenia przedsiębiorstwa.

Który moment w sześcioletniej historii NEWIND określiłby Pan jako przełomowy?

Było wiele takich momentów, patrząc z dzisiejszej perspektywy wyróżniłbym jednak dwa. Pierwszy to wejście w obszar projektów ogólnokrajowych jako firma, która była nieznana w

zakresie tworzenia oprogramowania. Drugi to podjęcie rozmów z podmiotami zagranicznymi, w Londynie, Omanie czy Meksyku, kiedy okazało się, że firma z Polski może dostarczać produkty wysokiej jakości, które są przez nich w pełni akceptowane. Chcemy teraz pójść za ciosem i kolejne lata po święcić na eksplorację kolejnych rynków zagranicznych. Powodzenie tych planów zależy jednak od bardzo wielu czynników, także zewnętrznych, takich jak na przykład zmiany w Unii Europejskiej. Tak jak wspominałem, część interesów prowadzimy z przedsiębiorcami z Londynu, dlatego ostatnia dyskusja na temat wyjścia Wielkiej Brytanii ze struktur UE była dla nas nie bez znaczenia. Bardzo obiecującym kierunkiem rozwoju wydaje się natomiast Oman, który daje nam możliwość pokazania się od bardzo dobrej strony pod kątem dostarczania wiedzy i technologii. Pokazujemy tam nie tylko typowe know-how, ale także pewien sposób implementacji, który spotkał się z bardzo pozytywną recenzją.

Wrocław to dobre miejsce do prowadzenia działalności na rynku IT?

Bardzo dobre, jest tu klimat do tego, żeby się dynamicznie rozwijać. Nieco trudniej jest w kwestii dostępu do wykwalifikowanych pracowników. Miasto padło ofiarą swojego własnego sukcesu, kolejne firmy, które się tu otwierają, poszukują mniej więcej takich samych specjalistów, a rynek jest przecież ograniczony. Coraz więcej osób dojeżdża tu do pracy z innych miejscowości. My utworzyliśmy swoje oddziały w Rzeszowie i Zielonej Górze głównie z tego względu właśnie, że we Wrocławiu mieliśmy problemy z pozyskiwaniem nowych pracowników.

Jak ocenia Pan współpracę z Wrocławskim Parkiem Technologicznym?

Bardzo pozytywnie. Jako początkująca firma mogliśmy liczyć tu na rzeczy, które na starcie są z reguły trudno dostępne: preferencyjne stawki wynajmu powierzchni biurowych,

Internet, sale konferencyjne... dzięki temu firma zyskała możliwości do działania. To bardzo istotne, ponieważ na początku działalności przedsiębiorstwa są z reguły traktowane z dystansem, a klienci dokładnie sprawdzają ich potencjał oraz możliwości. Także dzięki pomocy Parku uruchomimy już niedługo własne data center oraz usługi chmurowe.

Wrocław padł ofiarą własnego sukcesu

Wrocław padł ofiarą własnego sukcesu

WE CAN DO

INTEGRACJA KONSULTING SAP BASIS
KOMPLEKSOWE WDRÓŻENIA
IP ROZWIĄZANIA CHMUROWE
SYSTEMY NETWORKING SQL
PRACY GRUPOWEJ MONITORING IT SECURITY VOIP

TECHNOLOGIE SIECIOWE ACCELERATION
MYSQL
WYTWARZANIE AUDYTY IT
OPROGRAMOWANIA

BACKUP SYSTEMY USŁUGI SERWISOWE
STORAGE SOLUTIONS
BEZPIECZEŃSTWA
CPD NETWORKING



Wrocławski Park Technologiczny, ul. Duńska 11 (bud. SIGMA)
www.newind.pl