Rafał Agnieszczak: Nie dostrzegam jeszcze własnych niedoskonałości

Krystyna Naszkowska 2010-10-22, ostatnia aktualizacja 2010-10-21 12:24:02.0

Jakie ma znaczenie, czy ktoś ma 10 milionów, czy 30 milionów, czy 300, nie ma to znaczenia, bo to i tak jest dużo pieniędzy. Jest jakiś poziom zaspokojenia podstawowych potrzeb, czyli mieszkanie, samochód, wydatki na jedzenie, podróże itd., a powyżej to już jest jakaś abstrakcja.

Rozmowa z Rafałem Agnieszczakiem, lat 30, współwłaścicielem kilkunastu serwisów internetowych, najsłynniejszy to Fotka.pl

Krystyna Naszkowska: Pierwsze pieniądze zarobił pan...

Rafał Agnieszczak: ...kiedy miałem 13-14 lat. Zarobiłem je na rozdawaniu ulotek. Najpierw sam je roznosiłem, a potem wynająłem do tego kolegów, a sam zajmowałem się tylko organizacją. Na tym polega prowadzenie biznesu - trzeba znaleźć ludzi, którzy wykonują jakąś pracę za nas, a my mamy tylko organizować ten biznes. Samo roznoszenie ulotek to nie jest biznes.

To jest pana definicja biznesu?

- Może nie definicja, ale istota tego, czym on jest. Jeśli np. mam kiosk Ruchu i sprzedaję w tym kiosku, to też jest biznes, ale jednoosobowy. Mnie nigdy taki biznes nie interesował, bo on nie daje możliwości rozwoju. Nie po to zakładam interes, żeby stać w miejscu. Dla mnie to było zawsze budowanie grupy ludzi, którzy pomogą mi zrobić biznes.

Od kiedy wiedział pan, że zostanie biznesmenem?

- Chyba od zawsze chciałem rządzić, a nie być rządzonym. I kiedy w ósmej klasie podstawówki, to był rok 1992 albo 1993, na wycieczce wpadła mi w ręce gazeta "Businessman Magazine", to pomyślałem, że zajmę się biznesem, bo nikt mną nie będzie rządził. Poszedłem potem do liceum ekonomicznego, choć nie lubię ekonomii, a potem na studia na SGH do Warszawy.

Biznesmen może nie lubić ekonomii?

- Jasne. Zawsze unikałem przedmiotów, które mają w nazwie ekonomia, makroekonomia. Po ekonomii to można być księgowym, ewentualnie ministrem finansów, natomiast biznesu to nikt taki raczej nie prowadzi. Stwierdziłem od razu, że jak będę potrzebował księgowego, to sobie go wynajmę, nie muszę wiedzieć, jak prowadzi się księgi rachunkowe. Studiowałem zarządzanie i marketing.

To jak pan budował ten swój pierwszy poważny biznes już w Warszawie?

- W 1999 zrobiłem maturę i poszedłem na studia zaoczne na SGH. Wybrałem studia zaoczne, bo chciałem pracować. Uważam, że ludzie, którzy po studiach, w wieku 24 lat, wchodzą na rynek pracy, są już inwalidami, są niepełnosprawni. Pięć lat pracy daje dużo więcej doświadczenia niż jakieś zajęcia na uczelni.

A od czwartej klasy szkoły średniej prowadziłem swoją stronę internetową, była wtedy już całkiem popularna. Miała pierwsze, drugie miejsce w Polsce w kategorii telekomunikacji, bo to była strona o komórkach.

Ta strona dawała panu jakieś pieniądze?

- Pieniądze może nie, bardziej satysfakcję, poczucie, że jestem po tej drugiej stronie internetu, nie tych, którzy konsumują, tylko po tej, którzy tworzą. I kiedy zdałem na studia, to w listopadzie napisała do mnie firma internetowa, nazywała się Ahoj.pl, z propozycją pracy dla nich.

Oni pana wyłuskali? Zobaczyli tę pana stronę i sami się do pana zgłosili?

- Tak. To byli młodzi ludzie. Ich propozycja wyglądała tak: Rafał, słuchaj, ty jesteś zajebisty, my jesteśmy zajebiści, więc zróbmy coś zajebistego. To jest dokładny cytat. Zgodziłem się, oni przejęli moją stronę do swojego portalu. Miałem 19 lat, oni mi dawali pięć tysięcy pensji, plus kilkanaście tysięcy na zaaklimatyzowanie się w Warszawie. To nie był co prawda własny biznes, ale bez sensu było nie skorzystać. Nadal robiłem to samo, tylko dostawałem pieniądze.

Wynająłem mieszkanie, biuro mieliśmy na Smolnej, w centrum Warszawy, i przez rok się pobawiliśmy. Ja mówię pobawiliśmy, ponieważ my nigdy nie zarabialiśmy dużych pieniędzy, tylko wydawaliśmy. Podobno przejedliśmy 20 milionów dolarów w ciągu roku.

My to kto?

- My to cały portal. Pracowało tam ok. 120 dziennikarzy. Ja byłem kimś w rodzaju kierownika projektów. Po roku okazało się, że jest krach na świecie, nagle wszyscy przestali wierzyć w internet, i straciłem pracę. Wtedy miałem wybór: albo napiszę pierwsze w życiu CV i pójdę do pracy gdzieś w korporacji, albo założę własną firmę. Wybrałem to drugie. Znałem z Ahoja dobrego programistę Andrzeja Cieślińskiego i razem założyliśmy portal Fotka.pl.

Założyliście spółkę?

- Nieformalną. Znaliśmy się i stwierdziliśmy, że będziemy razem robić biznes. Założyliśmy tę stronę, ale wcale nie byliśmy przeświadczeni, że to będzie nasz główny biznes i że będziemy z tego żyli przez najbliższych dziesięć lat. Po prostu zrobiliśmy fajną stronę. On wrócił do Elbląga, ma tam swoje mieszkanie, żonę, dzieci i tam prowadzi naszą firmę. W Elblągu zatrudniamy 40 osób. Ja zostałem w Warszawie i tu pilnuję interesów. Dopiero po dwóch latach, w 2005, założyliśmy formalną spółkę z o.o., w której mamy po 50 proc. udziałów.

To prawda, że założenie tej strony kosztowało was tylko 200 złotych?

- Tak. Tyle kosztowało kupno domeny internetowej.

Fotka.pl ma ok. pięciu milionów użytkowników, a wy zarabiacie na niej od kilku lat po mniej więcej dwa miliony złotych rocznie na czysto. To fenomen, bo portale społecznościowe z trudem zarabiają jakiekolwiek pieniądze. Dlaczego wy odnieśliście sukces, jak pan myśli?

- Jest taka piramida potrzeb Masłowa i tam potrzeba akceptacji, obecności w jakimś otoczeniu, poznawania innych osób jest dosyć wysoko ustawiona. Nasz serwis tę potrzebę realizował. I byliśmy pierwsi w Polsce, którzy zrobili coś, co po kilku latach okazało się serwisem społecznościowym, my nie znaliśmy tej nazwy, nie istniało coś takiego. Po prostu robiliśmy serwis społecznościowy kilka lat przed tym, nim w ogóle ktoś wymyślił takie pojęcie.

Stwierdziliśmy, że zrobimy serwis ze zdjęciami, bo po doświadczeniach z Ahoja uważaliśmy, że treść jest zbyt droga, trzeba za nią płacić. To m.in. wyłożyło tamten portal. Stwierdziliśmy więc, że nie będziemy płacić za treść, a nikt nie będzie do nas pisał artykułów za darmo.

I jedyną rzeczą, którą możemy mieć za darmo, są zdjęcia użytkowników.

Do 2007 r. wasze zyski rosły astronomicznie, a teraz?

- Teraz nasza popularność ustabilizowała się na poziomie, powiedzmy, dwóch trzecich tego, co było w szczytowej formie w 2007 r. Myślę, że nasz portal nie będzie spadał, ale będzie zależny od demografii i tego, ile będzie osób w danym wieku wchodziło na rynek. Nasi odbiorcy to grupa od 15 do 25 lat, ale z przewagą tych młodszych.

Jakie jeszcze ma pan biznesy?

- Razem z Andrzejem mamy jeszcze Świstak.pl - serwis aukcyjny. W porównaniu z Allegro to jest marny pył, ale jest drugim serwisem w Polsce. Ale ja uważam, że kupowanie rzeczy przez internet będzie się rozwijało i ten serwis ma swoje lepsze czasy jeszcze przed sobą. Mamy jeszcze spółkę E-muzyka, która zajmuje się dystrybucją branży muzycznej. A resztę mam sam albo z innymi wspólnikami.

Mam na przykład taki serwis, który się nazywa Szafa.pl. Zajmuje się sprzedawaniem, pośrednictwem w sprzedawaniu ciuchów, ewentualnie w wymianie. To jest bardzo fajny biznes, tam jest milion miesięcznie użytkowników. Pod względem rentowności i szybkości rozwoju jest lepszy nawet od Fotki. Pierwszy zysk mieliśmy w dwunastym miesiącu działalności, co jest niezwykłe w biznesie internetowym. Serwis powstał w listopadzie 2008, w listopadzie 2009 mieliśmy już o 13 tys. większe przychody niż koszty, a teraz po kolejnych 12 miesiącach spodziewam się jakiś 150-200 tysięcy złotych zysku. To jak na dwuletnią firmę jest całkiem niezły wynik.

Sam pan wymyślił ten serwis?

- Nie, to była taka romantyczna historia. Przyszło do mnie dwóch chłopaków, którzy zaczęli robić serwis Nasza Szafa na fali Naszej Klasy. Próbowali umożliwić ludziom wymieniać się ciuchami. Ale to im niespecjalnie szło i przyszli do mnie po pomoc. Ja zainwestowałem w nich trochę pieniędzy, tylko tyle, by mogli przeżyć i nie chałturzyć przez pół roku. Poprawiłem ten serwis, dokupiłem im domenę Szafa.pl, aby mieli najlepszą, no i pokazałem, jak to się powinno robić. Zrobiliśmy spółkę i zaczęliśmy robić Szafa.pl.

Jest was trzech w tej spółce?

- Już tylko dwóch. Ja zwykle dzielę biznes na część technologiczną i na część marketingową. W tej spółce ja robiłem część marketingową, część technologiczną robił drugi wspólnik, a ten trzeci nie miał co robić. Spłaciliśmy go.

To w sumie, ile pan ma takich spółek?

- Kilkanaście, ale nie wszystkie na tyle absorbują moją uwagę, abym był w stanie je wymienić.

Nie rozdrabnia się pan za bardzo?

- Nie. Cały biznes internetowy polega na tym, że trzeba dywersyfikować, nie można postawić tylko na jedną kartę, to jest przemyślana rzecz.

Czy głównie pan sam wpada na pomysł, kierując się także tym, co jest na świecie, czy ktoś do pana przychodzi z pomysłem?

- To zależy. W przypadku Szafy to oni przyszli do mnie. Ale najczęściej jest tak, że ja mam na tyle duże rozeznanie w tym, co warto robić, że jeśli czegoś nie robię, to tylko dlatego, że nie mam czasu, by się tym zająć. Więc jeśli ktoś do mnie przychodzi z projektem, o którym już myślałem i mam do niego przekonanie, to tylko przyspieszam rozwój, dając pieniądze. Można rozpalić ogień zapałkami, a można polać podpałką i wtedy rozpali się szybciej.

Pan jest tą podpałką?

- No, jestem podpałką, która umożliwia szybsze upieczenie kiełbaski. Druga rzecz to jest doświadczenie. Ja już dziesięć lat to robię i staram się pamiętać, jak to było dziesięć lat temu. Miałem te same problemy i wiem, jak ich uniknąć. Staram się ułatwiać im lawirowanie, żeby nie utonęli.

Ale wszystko, co pana interesuje, związane jest z internetem.

- Tak, z internetem, ewentualnie z bankowością, bo te dwie branże się przenikają, a w najbliższej przyszłości będą się jeszcze bardziej przenikały. Teraz robię serwis, który pośredniczy w udzielaniu pożyczek między młodymi ludźmi. Przyciągamy ludzi powyżej 28. roku życia, którzy już dobrze zarabiają, i mówimy: Słuchajcie, mamy tutaj chętnych na to, żeby pożyczyć pieniądze od was i dać wam za to dobry procent. Więc zamiast włożyć do banku, zostawiają u nas np. 50 tysięcy i chcą dostać z tego 10 proc. My te pieniądze szatkujemy na jakieś mniejsze części i pożyczamy tym, którzy potrzebują. Cała idea polega na tym, że obywamy się bez banku, czyli ludzie wpłacają pieniądze do systemu, a my rozdajemy te pieniądze innym użytkownikom. To się nazywa fachowo socjal lending. Od tego się oczywiście płaci podatki. To jest ominięcie systemu bankowego.

Interesuje mnie też telekomunikacja, czyli rzeczy mobilne. W nic innego się nie bawię. Jak ktoś mi mówi: Rafał, załóżmy kawiarnię na Pradze, to ja mówię nie, bo ja się nie znam na tym. Nie założę elektrowni wiatrowej ani nie będę handlował oponami. Nie chcę się dotykać biznesu, który nie jest moją podstawową działalnością.

A szkoła, którą pan założył?

- To jest fundacja, nazywa się Startup School. To nie jest szkoła, nie daję dyplomów. Chcę pomóc młodym osobom w wieku 20 lat w dokonaniu wyborów, zanim oni jeszcze się określą, co chcieliby robić. Bo większość traci romantyzm w momencie, kiedy kończy studia, ale wtedy trudniej zacząć prowadzić firmę, a dużo łatwiej - po prostu czytać "Wyborczą", wysłać CV i znaleźć pracę w jakiejś firmie. Wtedy już ten człowiek jest stracony. Aby więc ich uchronić przed pracą w biurze, chcę ich zarażać przedsiębiorczością i robieniem własnego biznesu.

Oni płacą za tę szkołę?

- Nie, ja im za to płacę. W wakacje, bo trwa to od lipca do września, robię casting, czyli wybieram ok. 20 osób, grupuję je w dwuosobowe zespoły - jeden programista, jeden marketingowiec - i rozdaję im dziesięć projektów. Wynajmuję im biuro, mieszkanie, daję kieszonkowe, żyją na mój koszt przez całe wakacje i mają robić te swoje serwisy. Po trzech miesiącach dostają jeszcze kolejne trzy miesiące na poprawienie tego, co zrobili, potem pół roku na udowodnienie, że to ma ręce i nogi i potrafi przynosić pieniądze.

I co?

- Jak wyjdzie, to wyjdzie, jak nie wyjdzie, to nie.

A co pan z tego ma, jak wyjdzie?

- 50 proc. udziałów w każdym przedsięwzięciu.

Ile takich grup już wyszło?

- W tamtym roku dziesięć i w tym roku dziesięć.

Ale sensownych pewnie z pięć-siedem. Najciekawsze z tamtego roku okazał się najmłodszy zespół. To był serwis pisany przez 17-letnią dziewczynę i 18-letniego chłopaka. Zrobili serwis dla dzieci, który umożliwia adoptowanie czy utrzymywanie swojego pieska, kotka, karmienie go, wyprowadzanie na spacer itd. Taka zabawa, ale z funkcję edukacyjną, bo to uczy odpowiedzialności.

I to funkcjonuje?

- Ma już 130 tysięcy użytkowników, przyjęliśmy pierwszych pracowników.

Ile w sumie osób pracuje dla pana?

- Około 80.

Uważa pan, że praca w cudzej firmie jest złą rzeczą?

- Nie, ale ja osobiście mam awersję do takiego życia pod tytułem "praca w korporacji". To jest zarabianie na bardzo przeciętne życie. Jeśli miałbym być takim szeregowym pracownikiem, to bardziej na zasadzie zabawy. Jest taki film - "American Beauty" - w którym bohater, Kevin Spacey, w wieku 40 lat rzuca swoją korporację i zatrudnia się w McDonaldzie. To ja tak samo mógłbym się zatrudnić w jakiejś korporacji w wieku 40 lat, jak mi się już znudzi prowadzenie własnego biznesu.

Ma pan wizję siebie za 10 czy 20 lat?

- Uważam, że kariera przedsiębiorcy, który na własnych barkach prowadzi biznes, jest podobna do kariery piłkarza. Kiedy ma on 20-22 lata, to ktoś go zauważa i trafia do dobrego zespołu, jak ma 24-26 lat, to najszybciej biega na boisku i strzela gole, jak ma 28-30 lat, to już tyle nie biega, ale wie, gdzie się ustawić, i nadal strzela gole. Ale jak ma 32-35 lat, to już i nie biega, i już nie wystawiają go do pierwszego składu, no i trzeba się salwować ucieczką albo na ławkę trenerską, albo w ogóle przestać się bawić w ten biznes. Czterdziestoletni biznesmen jest jak 40-letni piłkarz biegający po boisku - najlepsze czasy są już za nim. Apogeum naszych zdolności intelektualnych osiągamy w wieku dwudziestu paru lat.

To z taką filozofią, co pan będzie robił w wieku 40 lat?

- Na pewno nie należę do osób, które nie potrafią żyć bez pracy. Ja nie jestem zmęczony, chociaż po raz pierwszy w tym roku po dziesięciu latach byłem na wakacjach. Nie mam jakiś stresów, ostatnio stresową sytuację miałem na egzaminie na uczelni. Więc mam takie przeświadczenie, że spokojnie mogą rzucić pracę i zająć się czymś innym. Chociażby pomaganiem innym czy uczeniem innych. Ta szkoła jest może właśnie wstępem do tego, by tę wiedzę przekazać innym osobom.

Zrozumiałam z tego, że pana zdaniem człowiek starszy, czyli taki po trzydziestce, jest mniej produktywny.

- Ja mówię tylko i wyłącznie o fizycznych i psychicznych możliwościach, o potencjale, a kto jak go wykorzystuje, to jest inna kwestia. Chodzi o to, że tylko ludzie młodzi, w wieku 20-22 lat, są na tyle nierozsądni, że nie wiedzą, w co się ładują. Wtedy najlepiej ich zagarnąć do biznesu. Taki człowiek ma dużo energii i szybko biega - w przenośni - po tym boisku, jeszcze nie strzela goli, trzeba go tego nauczyć, ale ma dużo motywacji i ma warunki fizyczne. Dlatego ja chcę zaganiać osoby w wieku 20 lat, żeby poczuły, czym jest ten biznes, i one w wieku 25 lat już nie będą chciały wrócić do tego modelu, może bardziej bezpiecznego, pracy u kogoś.

Ma pan jakieś marzenia, plany, ambicje, np. żeby znaleźć się w pierwszej setce najbogatszych Polaków?

- Nie, nigdy pieniądze nie były dla mnie specjalnie istotnie. Ja do tej pory jeżdżę 27-letnim saabem i mam kredyt hipoteczny. Bardzo sobie cenię fakt jego posiadania, bo to trzyma człowieka przy ziemi, co miesiąc się płaci raty. Uważam, że konsumpcjonizm jest zgubny. Mnie wystarczy do funkcjonowania jakaś określona kwota, a to, że biznes

ma się dużo lepiej i teoretycznie mógłbym mieć większe pieniądze dla siebie, niewiele znaczy. Jakie ma znaczenie, czy ktoś ma 10 milionów, czy 30 milionów, czy 300, nie ma to znaczenia, bo to i tak jest dużo pieniędzy. Jest jakiś poziom zaspokojenia podstawowych potrzeb, czyli mieszkanie, samochód, wydatki na jedzenie, podróże itd., a powyżej to już jest jakaś abstrakcja.

Jest pan młody, zdolny...

- No już nie, już będę miał 30 lat za dwa tygodnie.

...ale podobno także niewiarygodnie cyniczny, manipuluje pan ludźmi, ocenia po wyglądzie. Sam pan o sobie tak napisał.

- Tak napisałem, ale miałem wtedy 22 lata.

A czy to prawda?

- Trochę prawda, a trochę to był wizerunek na pokaz. Jeśli spotykamy kogoś, kto ma wizerunek osoby agresywnej, złej, podchodzimy do tej osoby z rezerwą, spodziewając się jakiegoś rozszarpania na strzępy. A kiedy potem ta osoba okazuje się nie taka straszna, to jej odbiór jest dużo lepszy niż w rzeczywistości. Ale z drugiej strony - ja się od tamtej pory zmieniłem, muszę ten wpis zmienić na 30. urodziny, bo na tyle mi się zmienił charakter, że to już do mnie nie pasuje. Dziś bym nie napisał, że jestem niewiarygodnie cyniczny, złośliwy.

To co się zmieniło?

- Myślę, że to jest kwestia wieku. Zmienia się podejście do życia i w pewnym sensie stajemy się innymi ludźmi. Spokorniałem czy złagodniałem tylko. Zmieniają się priorytety - dla mnie praca już nie jest najważniejsza, teraz ważniejsze wydaje mi się pomaganie innym. Niedawno kolega powiedział że w wieku 30 lat zaczyna się dostrzegać własną niedoskonałość, a jednocześnie zaczyna się dostrzegać różnice między ludźmi. Ja co prawda nie dostrzegam jeszcze własnych niedoskonałości, chociaż zdaję sobie sprawę, że pewnych rzeczy już nie mogę, ale faktycznie, jakby człowiek dużo bardziej zna się na ludziach.

Tekst pochodzi z portalu Gazeta.pl - www.gazeta.pl © Agora SA