

## Synerway S.A., Warszawa

Firmę Synerway<sup>1</sup> działającą w branży e-commerce założyli Bartłomiej Kawecki i Łukasz Misiukanis w marcu 2002 r. Już cztery lata później firma Deloitte w swoim rankingu „Europe Technology Fast 50” sklasyfikowała ją na drugim w Polsce, a siódmym w Europie miejscu w kategorii *rising stars*. W 2008 r. Synerway znalazła się wśród najbardziej innowacyjnych firm w rankingu „Kamerton innowacyjności”. Obecnie spółka wchodzi na rynek rumuński.<sup>2</sup>

Zaczął się od zidentyfikowania luki na rynku internetowych systemów rezerwacyjnych. Założyciele firmy jeszcze na studiach uczestniczyli w konferencji NetCentury organizowanej przez AIESEC. Jednym z omawianych tematów były platformy turystyczne. Łukasz Misiukanis jako absolwent informatyki dysponował zapleczem technologicznym, a Bartłomiej Kawecki dzięki studiom na SGH i pracy w ConQuest Consulting miał szeroką wiedzę na temat marketingu i zarządzania. Takie połączenie miało duży potencjał. Potem przyszli założyciele Synerway spotkali się w jeszcze jednej firmie i postanowili założyć własny biznes – zajęli się dziedziną zwaną e-commerce oraz dostarczaniem rozwiązań informatycznych.

Obecnie działalność Synerway ma trzy filary. Pierwszym jest Blue-Vendo, czyli kompleksowa platforma do przyjmowania i obsługi rezerwacji imprez turystycznych. Jej odbiorcą są głównie touroperatorzy. Pozwala im ona na zarządzanie ofertą, procesem sprzedaży i na obsługę rezerwacji. Dostarcza też narzędzi kontroli przebiegu tych procesów i ich wyników. Drugi filar to usługi związane z marketingiem w wyszukiwarkach, w szczególności pozycjonowanie stron internetowych. Ta gałąź została rozwinięta w odpowiedzi na potrzeby klientów, których, mimo że mieli dobry system rezerwacyjny, trudno było znaleźć w sieci. Synerway może tak zoptymalizować stronę, żeby zwiększyć prawdopodobieństwo wysokiej pozycji w wyszukiwaniu. Trzeci, mały, ale szybko rozwijający się filar to biznes związany z e-gamblingiem w Internecie.<sup>3</sup>

Bartłomiej Kawecki i Łukasz Misiukanis zaczęli od ówczesnego minimum dla spółek z o.o., czyli 50 tys. zł. Te pieniądze zostały przeznaczone na biuro, księgowość, pracowników. Pierwsza siedziba firmy była bardzo skromna. Synerway ciągle jest w fazie rozwoju, a cały zysk jest wkładany z powrotem do firmy. Zarząd Synerway przyjął strategię efektu kuli śnieżnej. Firma, w którą ciągle się inwestuje, może sobie pozwolić na coraz lepszych ludzi i wypuszczać coraz lepsze produkty. Założyciele spółki wierzą, że te inwestycje zwrócą się w przyszłości i kreślą szerokie perspektywy rozwoju swojego biznesu. Bartłomiej Kawecki i Łukasz Misiukanis przyznają, że firma to również ich hobby, więc cały czas myślą, jak ulepszyć swoją działalność i bacznie obserwują konkurencję.

---

<sup>1</sup> <http://www.synerway.pl/>

<sup>2</sup> <http://www.synerwaygroup.pl/historia.html>

<sup>3</sup> <http://www.praca-kariera.dlaczego.com.pl/news/show/1529/t/t/1>

Synerway to przede wszystkim zespół specjalistów o wysokich kwalifikacjach. Ze względu na nietypowy model biznesowy początkowo pojawiały się problemy z zatrzymaniem ludzi, którym zależało na jasnej, korporacyjnej ścieżce kariery. Synerway daleko do takiego hierarchicznego modelu. „Nie jesteśmy jak siedmioosobowa osada wioślarska na spokojnej rzece, w której sześciu wiosłuje tyłem do kierunku jazdy, a siódmy, lider i boss, mówi, kiedy szybciej, kiedy w prawo, kiedy w lewo. U nas każdy potrzebuje wiedzieć, co robi, inaczej zespół nic nie osiągnie. Ale z drugiej strony cieszy nas, kiedy ludzie przychodzą na rozmowę w sprawie pracy i wiedzą o nas więcej, niż mówi nasza strona.” – mówi Bartłomiej Kawecki.<sup>4</sup>

Z perspektywy ośmiu lat założyciele spółki przyznają, że stratą czasu było rozdrabnianie się na projekty nie do końca związane z ich podstawową działalnością, kiedy próbowali załatać dziury w budżecie. „Prawda jest taka, że przenosząc pieniądze z miejsca na miejsce, nabywamy syndromu krótkiej kołdry – jeśli ją podciągnę pod szyję, to będzie mi zimno w stopy, i tak w kółko. Na szczęście w końcu pozyskaliśmy zewnętrznego inwestora.” – wyjaśniają młodzi przedsiębiorcy.<sup>5</sup>

Ze studiów założyciele spółki wynieśli wiedzę dotyczącą zarządzania przedsiębiorstwem. Dzięki niej wiedzą jak rozmawiać z inwestorem, jak rozpocząć emisję akcji albo obligacji itp. Okazało się, że zastosowanie mają również wiadomości, które na studiach wydawały się ciekawostkami, takie jak teoria rozwoju za pomocą karty zrównoważonych wyników. Stosując ją, Synerway nie tylko kontroluje przychód i zysk, lecz także potencjał ludzki, rentowność i wskaźnik zadowolenia klienta. Ponadto w prowadzeniu firmy przydały się kontakty nawiązane na studiach oraz wiedza ogólna z zakresu ekonomii czy informatyki.

Założyciele firmy uważają, że u podstaw ich sukcesu leży po pierwsze dobry pomysł i po drugie właściwa realizacja tego pomysłu. „Myślę, że do sukcesu potrzebna jest równowaga między tymi czterema elementami: pomysłem, pieniędzmi, pracownikami oraz wykonaniem.” – tłumaczy Bartłomiej Kawecki.<sup>6</sup> Założyciele firmy uważają, że ich powodzenie w biznesie to kwestia czasu, intuicji i determinacji, a także nieodstępowania od swoich wizji i zasad.

---

<sup>4</sup> <http://www.praca-kariera.dlaczego.com.pl/news/show/1529/t/t/1>

<sup>5</sup> tamże

<sup>6</sup> tamże