

5

ŁUKASZ NOWAK, MACIEJ ŁAŚ, TOMASZ MAJEWSKI WYGRANI WYDAWCY

Łukasz Nowak – współzałożyciel doradczej firmy inwestycyjno-finansowej Alin Group, która zapoczątkowała istnienie All in! Games – przedsiębiorstwa wydającego gry komputerowe. Posiada ekspercką wiedzę w zakresie doradztwa ubezpieczeniowego, finansów i psychologii. Doświadczenie oraz umiejętność budowania trwałych relacji biznesowych pozwoliły mu, oraz pozostałym współzałożycielom All in! Games, na pozyskanie ponad 40 milionów złotych na rozwój spółki. W zaledwie dwa lata krakowska firma zdołała awansować do czołowej „10” rankingu „Forbes” największych spółek z branży gamingowej w Polsce i powiększyła portfolio do 25 tytułów, a zespół do ponad 100 osób. Przez 8 lat należał do organizacji BNI, obecnie członek CorporateConnections™.

Maciej Łaś – współzałożyciel firmy doradczej z branży inwestycyjno-finansowej Alin Group. W spółce All in! Games pełni funkcję wiceprezesa zarządu. Ma blisko dwudziestoletnie doświadczenie w zakresie finansów osobistych i ubezpieczeniowych oraz planowania sukcesji majątkowej. Szkoleniowiec i mentor, który chętnie dzieli się swoją wiedzą ekspercką. Jego wieloletnia działalność w branży inwestycyjnej przyczyniła się do pozyskania przez firmę ponad 40 milionów złotych na produkcję oraz promocję gier komputerowych. Obecnie spółka notowana jest na Głównym Rynku Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Została również sponsorem tytularnym esportowej sekcji Wisły Kraków. Należy do organizacji CorporateConnections™.

Tomasz Majewski – współzałożyciel All in! Games – spółki, w której pełni funkcję dyrektora do spraw strategii – oraz studia deweloperskiego One More

Level, które wyprodukowało *Ghostrunners*, jedną z najgłośniejszych i najbardziej wyczekiwanych polskich gier 2020 roku (w dwa miesiące sprzedała się w liczbie pół miliona egzemplarzy). Zapalony gracz oraz przedsiębiorca działający na rynku gier komputerowych od kilkunastu lat. Dostrzega w branży nie tylko duże walory rozrywkowe i edukacyjne, ale także ogromny potencjał inwestycyjny i finansowy. Jest doświadczonym menagerem, który specjalizuje się w zarządzaniu projektami oraz zespołem.

www.allingames.com

Maciej Łaś, Łukasz Nowak i Tomasz Majewski to twórcy przedsiębiorstwa wydającego gry komputerowe, wycenianego obecnie na kilkaset milionów złotych. Taki efekt udało się im uzyskać zaledwie w trzy lata dzięki tytanicznej pracy, w którą wszyscy musieli się zaangażować. Wyniki jednak wynagrodziły liczne poświęcenia i pozwoliły na snucie kolejnych, ambitnych planów.

Ich droga nie zawsze była pasmem sukcesów. Na początku mierzyli się z wieloma wyzwaniami. W głównej mierze wynikały one z faktu, że branża gamingowa w Polsce jest stosunkowo młoda i brak tutaj jasno wypracowanych procedur, które mogłyby wskazywać kierunek działania.

Odmienne początki, różne doświadczenia, wspólne dzieło

Wspólnicy swoją przygodę z biznesem zaczęli niezależnie od siebie. Maciej pracował jako przedstawiciel handlowy, ale po kilku latach postanowił założyć firmę – zajął się dystrybucją słodczy na Podhalu. Otworzył własną hurtownię oraz kilka sklepów spożywczych. Ciężko pracował, również w godzinach nocnych, co po pewnym czasie przestało mu odpowiadać. Zmienił więc branżę na ubezpieczeniowo-finansową. To zajęcie również nie należało do najłatwiejszych. „Zimne telefony” przynosiły więcej frustracji niż zadowolenia. Rozmowa z zupełnie obcymi osobami, które trzeba przekonać do osobistego spotkania, a później kupienia ubezpieczenia, wymagała od niego ogromnej determinacji. Jedynie kilka z nich kończyło się sprzedażą. Portfel klientów co prawda rósł, ale działo się to bardzo powoli. W miarę rozwoju Maciej zaczął prezentować również produkty inwestycyjne, co ułatwiło zdobywanie kolejnych

zainteresowanych. Po kilku latach połączył swoje siły z Łukaszem i razem zaczęli pracować nad rozwojem Alin Group.

Łukasz, choć również zaczynał jako przedstawiciel handlowy w branży spożywczej, poszedł nieco inną drogą. Wyjechał do Irlandii i podjął zatrudnienie w sklepie meblarskim. Z uwagi na początek roku akademickiego wrócił do Polski i nawiązał współpracę z Maciejem na zasadzie umowy franczyzowej. Od dziecka marzył o prowadzeniu firmy, dlatego też szybko skorzystał z otrzymanej propozycji biznesowej. Praca w finansach i ubezpieczeniach, oznaczająca nawiązywanie relacji z obcymi ludźmi, stanowiła dla niego prawdziwe wyzwanie. Jednocześnie miał poczucie, że zmierza w dobrym kierunku, i pozyskiwał kolejne umowy.

Początki kariery Tomasza były zupełnie inne; pracował w pubach: na zmywaku lub za barem. Pewnego razu w jednym z lokali pojawił się fotograf, który na potrzeby portalu robił zdjęcia bawiącym się ludziom. Tomasz, z racji zainteresowania fotografią, zaproponował mu współpracę. Tak zaczęła się jego pierwsza samodzielna działalność. Nie oznaczała spółki w sensie formalnym, stanowiła raczej doraźną aktywność zarobkową, która niewiele miała wspólnego ze skalą biznesu, o jakim marzył. Na to przyszedł czas nieco później. Wpadł wówczas na pomysł utworzenia studia, w którym mogłyby powstawać gry komputerowe i na konsole. Po pierwszym roku pracy trudno było się pochwalić spektakularnymi sukcesami. Na koncie miał jeden prototyp, wydaną jedną grę (wspierał inną firmę) i dwóch inwestorów (Michała Sokolskiego i Krzysztofa Jakubowskiego). Ich finansowanie i zaangażowanie w przedsięwzięcie pomogło przetrwać kolejny rok. One More Level – bo taką nazwę przyjęło studio – zyskało szansę na rozwój, a jego właściciel miał okazję znacząco podnieść swoje kompetencje.

Prostowanie zawodowych ścieżek

Meandry biznesu, w których wielokrotnie zagubił się Tomasz, stały się dla niego cennymi lekcjami, nawet bardzo bolesnymi. Ich odrobienie okazało się jednak konieczne. Po pewnym czasie studio zaczęło się dynamicznie rozwijać. Było to możliwe dzięki Michałowi i Grzegorzowi, którzy wnieśli do powstałej spółki dwa kluczowe elementy: kapitał i wiedzę.

Obydwaj działali w branży od 2000 roku, tak więc przyłączając się do studia, mieli piętnastoletnie doświadczenie. Pomogli rozwinąć istniejący

prototyp oraz znaleźć wydawcę (było to wówczas przedsiębiorstwo Techland), a następnie wprowadzili firmę na giełdę NewConnect. Oprócz funduszy do realizacji celu niezbędne okazały się kompetencje biznesowe oraz umiejętność skutecznego i efektywnego zarządzania.

Przed wejściem na giełdę Tomasz szukał inwestorów, którzy zdecydowaliby się na pakiet akcji do objęcia. Należał już wówczas do BNI i to właśnie do Macieja i Łukasza, którzy również byli członkami organizacji, zwrócił się z prośbą o pomoc w pozyskaniu finansowania. Jako że obaj wspólnicy dysponowali atrakcyjnym portfelem zaufanych klientów, mieli możliwość złożenia propozycji zainwestowania środków. Okazało się, że zainteresowanie przedsięwzięciem przerosło ich zapotrzebowanie.

Maciej i Łukasz dostrzegli okazję, z której należało skorzystać. Był to moment zwrotny w ich karierze zawodowej. Dzięki połączeniu sił z Tomaszem mogli naprawdę rozwinąć skrzydła. Dotychczasowi wspólnicy mieli dostęp do inwestorów zainteresowanych branżą gamingową, a Tomasz – wiedzę i doświadczenie w obszarze gier komputerowych. Razem doszli do wniosku, że One More Level to dla nich początek. Zapadła decyzja o utworzeniu kolejnej spółki, która zajmie się wydawaniem gier komputerowych. Zyskała nazwę All in! Games, a wsparcia przy jej powołaniu do życia udzielili również January Ciszewski i Piotr Żygadlo.

Tym razem panowie postawili sobie w roli wydawcy. Wcześniejsza praktyka wskazywała, że jest to biznes bezpieczniejszy, bardziej stabilny i co istotne – dochodowy. W pierwszym kroku Maciej i Łukasz udali się do dotychczasowych inwestorów, proponując im udział finansowy w nowej spółce. Tym samym zainwestowali w nią swoje środki i rozpoczęli żmudny proces spotkań i konferencji, na których prezentowali własny pomysł.

Inwestor jako siła napędowa biznesu

Dystrybucja produktów finansowych dała wspólnikom możliwość nawiązania wartościowych relacji z zamożnymi klientami, których inwestycje wielokrotnie opiewały na kwotę miliona złotych. Potrafili z nimi rozmawiać oraz znali ich oczekiwania. Przebywanie w takim środowisku pozwoliło im zdobyć ogromną wiedzę, jakiej nie da się pozyskać w inny sposób niż poprzez osobiste doświadczenia. Teraz mogli ją wykorzystać.

Osiągnięcie sukcesu wiązało się przede wszystkim z wiarą w to przedsięwzięcie i mocnym zaangażowaniem. Polegało ono m.in. na wpłaceniu

własnych środków na poczet realizacji pomysłu. Aby inwestorzy mogli wnieść swój wkład, należało przedstawić im konkrety i zaproponować jasny schemat zysku. W trakcie spotkania konieczne było wykazanie się umiejętnością prowadzenia rozmowy, wysłuchania drugiej strony, a także zaprezentowania się jako lider firmy, który umiejętnie nakreśla wizję jej rozwoju.

Dzięki skutecznym działaniom udało się pozyskać blisko 40 mln złotych, z czego aż jedna czwarta pochodziła od Członków Grupy BNI, co po raz kolejny pokazuje, że gdyby nie organizacja, dziś nie byłoby w miejscu, w którym się znajdują.

Argumentem, który przekonywał inwestorów, był plan utworzenia oryginalnego przedsiębiorstwa wydającego gry komputerowe, jakiego w Polsce jeszcze nie było – wypełniającego niszę, dostarczającego produkty niezależne, o zróżnicowanych gatunkach i z niestandardowymi historiami. Aby mogło ono odnieść sukces, każda pozycja musiała być dopracowana i starannie przemyślana oraz spełniać oczekiwania graczy, co bywa trudne do przewidzenia. Za cel postavili sobie dawanie satysfakcji, dostarczanie emocji oraz zapewnianie rozrywki na najwyższym poziomie.

Ambitne założenia udało się zrealizować i już po trzech latach firma znalazła się na giełdzie, gdzie została wyceniona na kilkaset milionów złotych (w pewnym momencie nawet na 1,2 mld złotych), a to nie koniec aktywności trójki odważnych wizjonerów.

Projekt przyszłości

Obecnie gry oferowane przez wydawców All in! Games dostępne są niemal na całym świecie. Najwięcej aktywnych użytkowników znajduje się w Stanach Zjednoczonych i Japonii. Wspólnicy planują dalsze rozszerzanie działalności i choć już dziś zatrudniają ponad 100 osób, chcą otworzyć biura w każdym kraju i stać się liderem branży gamingowej. Ich cel to systematyczne wydawanie kolejnych niezależnych gier i generowanie przychodów w setkach milionów złotych. To plany z rozmachem, ale ostatnie lata udowodniły, że to on stanowi ich siłę napędową. W związku z dynamicznym rozwojem spółki w 2021 roku dołączyli do organizacji CorporateConnections™, gdzie czerpią wiedzę od globalnych liderów biznesu.

W pracy pomaga im zdobyte doświadczenie. Wyciągają wnioski zarówno z lekcji, które otrzymali, należąc do organizacji BNI, jak i z własnej aktywności. Najważniejsze z nich to:

- 1** Szukaj inwestora z doświadczeniem w Twojej branży. Wnieście nie tylko pieniądze, ale również wiedzę, która jest bezcenna.
- 2** Jeżeli wierzysz w swój plan, to realizuj go z determinacją, nie oglądając się na otoczenie. Czasami nawet najbliżsi potrafią podcinać skrzydła, więc nie pozwalaj na to nikomu.
- 3** Zadbaj o wentyl bezpieczeństwa dla siebie. Duży biznes to duże problemy i gdy tylko się na nich koncentrujesz, rosną do niebotycznych rozmiarów. Oddal się od nich, złap dystans, a ich rozwiązanie okaże się znacznie łatwiejsze.

Jak rozwijać biznes przez rekomendacje:

Partner biznesowy powinien uzupełniać Twoje kompetencje w zakresie przedsiębiorstwa, które planujesz z nim rozpocząć. Dzięki wykorzystaniu różnych zestawów umiejętności macie szansę na rozwój i zrealizowanie projektu z sukcesem.