

www.pb.pl

# Puls Biznesu

PulsDnia

## Lombardy nie zmieściły się w ustawie

Branży, której uregulowania domaga się m.in. UOKiK, mają zostać poświęcone odrębne przepisy. Resort sprawiedliwości, w którym za tzw. ustawę antylichwiarską odpowiada Marcin Warchol, skupił całą uwagę na pożyczkach – i dopiął swego, bez konsultacji. ▶ 6



cena 7,50 zł (w tym 8% VAT)

NR 219 (5979) INDEKS 349 127 WYD. A+B

data z godz. 18.00 z 15.11

↑ USD 4,07 PLN

↑ EUR 4,64 PLN

↑ CHF 4,41 PLN

↓ WIG20 -0,08%

↑ DAX +0,34%

# Polska gwiazda lśni wśród fintechów

Verestro, fabrykę innowacji w finansach, inwestorzy wycenili na 150 mln zł. U nas jest mało znana, choć robi karierę w 28 krajach ▶ 4



Krzysztof Drzyzga wprowadzał płatności zbliżeniowe w Mastercardzie, a teraz przy jego wsparciu, jako niezależny przedsiębiorca, produkuje nowoczesne rozwiązania dla instytucji finansowych zewsząd poza Australią i Antarktydą. Wraz z flotą fintechów, w której flagowcem jest Verestro, chce wypłynąć na jeszcze szersze wody. Wzywa go świat kryptowalut, sportu i gier komputerowych.

REKLAMA 42859

## Inwestorzy pytają, Excellence odpowiada

Uczestnicy czatu w pb.pl zasypali zarząd spółki pytaniami. Publikujemy najciekawsze odpowiedzi.

Czytaj na stronie ▶ 17

PulsDnia

## Miliardy dla klimatu, klimat dla miliardów

560 mld zł – tyle Polska może dostać z UE na zieloną transformację. Wymaga to jednak decyzji politycznych i wizji, której na razie brakuje. ▶ 3

Akademia lidera

## Kurs nietracenia pieniędzy na kursy



W czym musi być wytrenowany trener biznesu, by warto było mu zapłacić – o tym mówi Tomasz Witkowski, współzałożyciel Moderatora. ▶ 10

PulsFirmy

## Poślizg fundacji rodzinnych

Nowy projekt ustawy wspierającej rodzinny biznes uwzględni wiele postulatów firm, ale opóźni jej wejście w życie o pół roku. ▶ 12

PulsDnia

## Miliony Steny do recyklingu

Polska spółka szwedzkiego koncernu, którą kieruje Lars Ibsen, wie, jak z odpadów odzyskać więcej, niż się włożyło. Włożył 100 mln zł. ▶ 8



PulsInwestora

## Brak wiary w Fed dodał złota blasku

Po długim okresie marazmu notowania królewskiego kruszczy szybko poszły w górę, bo nad analizą fundamentów górę wzięły emocje i obawa, że Fed nie okiełzna inflacji. ▶ 16



# Polski fintech po cichu podbija świat

Verestro Krzysztofa Drzyzgi, wywodzącego się z Mastercarda, wie, co będzie potrzebne za dwa lata w Niemczech i za pięć lat w Kolumbii. Produkuje innowacje i wysyła je za granicę



Karolina Wysota

k.wysota@pb.pl • 22-333-99-35

Cudze chwalić, swego nie znać, sami nie wiecie, co posiadacie. Od ponad sześciu lat bez rozgłosu biznes o globalnym zasięgu rozwija Krzysztof Drzyzga, były wieloletni pracownik Mastercarda. Znana nie licznym firmą Verestro (wcześniej u!paid) obsługuje instytucje finansowe niemal ze wszystkich kontynentów (28 krajów) – polskiej flagi nie wbiła tylko na Antarktydzie i w Australii, gdzie sektor bankowy liczy zaledwie kilku dużych graczy, którzy rozwijają innowacje we własnym zakresie. Na rodzimym rynku rozwinięciu skrzydeł utrudnia silna konkurencja. Współpracując z bankami firmie trudno rywalizować z rozwiązaniami takimi jak Blik, stworzonymi właśnie przez banki. Za najbardziej perspektywiczne rynki Krzysztof Drzyzga uważa obie Ameryki, Afrykę i Azję – właśnie tam eksportuje technologie finansowe i rozwiązania płatnicze tworzone nad Wisłą.

– W Mastercardzie odpowiadałem za innowacje w Europie Środkowo-Wschodniej, w tym za wdrożenie w Polsce paypassa, czyli technologii umożliwiającej płatności zbliżeniowe. Następnie rozwija-

łmy technologię NFC i tokenizację. Dzięki tego typu działaniom organizacji kartowych we współpracy z bankami komercyjnymi nasz kraj jest dziś liderem na skalę światową w zakresie płatności zbliżeniowych – mówi Krzysztof Drzyzga, współzałożyciel i prezes Verestro.

Lider widzi, w jakim kierunku będzie podążał peleton.

– Wiemy, co będzie potrzebne za dwa lata w Niemczech i za pięć lat w Kolumbii – podkreśla przedsiębiorca.

## Partnerska postawa

Elastycznym i zwinnym fintechom łatwiej przeć naprzód niż potężnym korporacjom, ale bez wsparcia gigantów z workiem pieniędzy bywa ciężko. Korzystnie jest działać ręką w rękę. Tę drogę wybrał Krzysztof Drzyzga – w rozmowie z „PB” zaznacza, że gdyby nie Mastercard, nie zaszedłby tak daleko. Nie chodzi tylko o to, że organizacja płatnicza została strategicznym inwestorem Verestro. Najważniejsze jest to, że dzięki potężnemu partnerowi innowacje tworzone pod okiem Krzysztofa Drzyzgi – np. międzynarodowe przekazy pieniężne z karty na kartę lub rachunek bankowy w mniej niż 30 sekund – bazują na globalnej infrastrukturze kartowej.

Fintechowy biznes przedsiębiorcy to nie tylko jedna spółka. Firmy, w które zainwestował, działają jak naczynia połączone. Verestro to spółka ściśle technologiczna

## JAK ŚWIAT

### DLUGI I SZEROKI:

Verestro, którym kieruje Krzysztof Drzyzga, jest mało znane w Polsce, ale ma biura w Bułgarii, Tajlandii, Stanach Zjednoczonych, Kolumbii, Argentynie i Brazylii.

[FOT. MW]



marka flagowa. Quicko i Fenige, których udziałowcem też jest Krzysztof Drzyzga, mają status krajowych instytucji płatniczych. Dodatkowo pierwsza ma licencje Mastercarda na wydawanie kart, a druga specjalizuje się w transferach pieniężnych typu peer-to-peer. To nie koniec – idąc za ciosem, przedsiębiorca zainwestował (poprzez Verestro) w GoPaya – firmę działającą w obszarze smart city. Kombinacja kompetencji tych wszystkich podmiotów otwiera menedżerowi drzwi do nowych branż i rynków, nie tylko w obszarze płatności kartowych.

– Działamy m.in. w otwartej bankowości, budujemy partnerstwa w dziedzinie kryptowalut. Większość nadchodzących innowacji będzie powstawała na styku tych obszarów. Dziś, żeby zaskoczyć rynek czymś nowym, trzeba się bawić technologią, testować i łączyć rozwiązania – twierdzi Krzysztof Drzyzga.

Uważa, że rynek krypto ma olbrzymi potencjał (patrz ramka).

– Traktujemy go bardzo poważnie. Mamy nadzieję, że zostanie uregulowany w stu procentach – podkreśla biznesmen.

## Gigakonkurencja i Verestro

Na rynku płatności Verestro chce zagospodarować lukę, jaka pojawiła się po upadku

Wirecarda – globalnego dostawcy usług finansowych i technologicznych z niemieckim rodowodem. Fintech ofertowo konkuruje przede wszystkim z PayPal'em, Stripe'em, Adyenem.

Teraz myśli o łączeniu rozwiązań płatniczych z lojalnościowymi i uśmiecha się do klubów sportowych, branż gier, a także małych i średnich firm. Fintech kupił udziały w start-upie Sportigo, dostawcy aplikacji dla klubów sportowych, lig i federacji, które służą do zwiększania zaangażowania fanów i przychodów organizacji. Ponadto rozmawia ze start-upem z branży gier, którego nazwy na razie nie ujawnia.

Verestro zatrudnia już ok. 130 osób (a pozostaje spółki ok. 70). To biznes rentowny, tegoroczne przychody – według szacunków Krzysztofa Drzyzgi – będą o 40 proc. wyższe niż w 2020 r., kiedy przekroczyły 15 mln zł (a zysk netto wyniósł około 5 mln zł). Dzięki temu firma nie musi przetrzącać zewnętrznego kapitału na bieżące finansowanie, lecz sięga po niego punktowo – na potrzeby konkretnych projektów. Ostatni taki zastrzyk gotówki inwestorzy zaaplikowali jej przy wycenie sięgającej 150 mln zł. Poza tym Verestro stara się współpracować z partnerami i inwestorami wnoszącymi unikatowe kompetencje w obszarach ważnych dla rozwoju biznesu. ☺

## Paleta fintechów

► Na polskiej scenie fintechowej występuje wielu bohaterów, którzy robią karierę międzynarodową. Stworzony z inicjatywy Wojciecha Sobieraja Aion to w pełni cyfrowy i pierwszy na świecie bank subskrypcyjny. Operuje w Belgii i Polsce, a niebawem zadebiutuje w Niemczech.

Dynamicznie rozwija się też CashDirector. To specjalista od zautomatyzowanych rozwiązań finansowo-księgowych dla małych i średnich firm. Usługi świadczy głównie za pośrednictwem banków na rynkach polskim, francuskim, włoskim, niemieckim, a od niedawna również amerykańskim.

Założycielem firmy jest Rafał Strzelecki, a jego pierwszym partnerem strategicznym lata temu został mBank. Stworzone przez Radosława Nawrockiego PayPo działa na bardzo modnym w ostatnim czasie rynku płatności odroczonej (z ang. buy now, pay later, w skrócie BNPL). Firma wystartowała kilka lat temu nad Wisłą, gdzie ma coraz silniejszą konkurencję. Przez chwilę znajdowała się w portfelu inwestycyjnym Aliora. Obecnie prowadzi ekspansję w Europie Środkowo-Wschodniej.

Wealthseed to początkujący fintech, który wystartował latem tego roku i zajmuje się zarządzaniem aktywami klientów. Biznesem z Łodzi kieruje Filip Lachowski – syn Sławomira Lachowskiego, legendy polskiej bankowości. To nie koniec debiutów. Sił za sterami start-upu płatniczego próbuje doświadczyć w tym obszarze menedżer Janusz Diemko. Do startu przygotowuje Xelo Pay – autorską metodę płatniczą nowej generacji, dzięki której pieniądze bezpośrednio popłyną od kupującego do sprzedawcy, omijając po drodze wszelkich pośredników: agentów rozliczeniowych, tzw. procesorów płatności, organizacje kartowe.

Polskie fintechy nie tylko nie odstają od zagranicznych, ale inwestycyjnie przyciągają menedżerów z sektora bankowego. Pod koniec lipca tego roku na rynku VC z funduszem 4growth zadebiutowali eksmenedżerowie Aliora: Krzysztof Bacht, Tomasz Bilous, Marcin Jaszczyk i Marek Szczesiński. Koncentrują się na inwestycjach w fintechy i insurtechy oraz mają ambitne plany: chcą przeprowadzić rocznie kilka transakcji o łącznej wartości 20-30 mln zł.