

Od lokalnego startupu do globalnej firmy IT? Mobitouch świętuje piąte urodziny

Zaznaczyli swoją obecność na krajowym rynku IT już jako startup, z powodzeniem realizują projekty mobilne i zdobywają nagrody w najważniejszych branżowych konkursach. Zespół programistów i designerów ze stolicy Podkarpacia nie zamierza poprzestać na Polsce, ma ambicje zaistnieć na globalnym rynku. Założona w Rzeszowie spółka mobitouch w styczniu świętowała swoje piąte urodziny.

Pierwsze kroki w biznesie nie należą do najłatwiejszych, wie o tym każdy początkujący przedsiębiorca. – *Smartfony stały się częścią naszego codziennego życia, są źródłem informacji, pomagają nam utrzymywać kontakt z rodziną i przyjaciółmi, ułatwiają naukę. Jeszcze kilka lat temu, smartfonem mógł się pochwalić jedynie co czwarty Polak, przy czym część z nich nie wiedziała co to oznacza. Kiedy w 2012 roku zakładaliśmy firmę rynek usług mobilnych w Polsce nie był jeszcze tak rozwinięty jak obecnie. Skusił nas potencjał nowego kanału komunikacji oraz prognozy wzrostu znaczenia mobile. Podjęliśmy ryzyko, które z perspektywy czasu okazało się być bardzo opłacalne.* – **mówi Paweł Janda, CEO mobitouch.** Założyciele firmy swoją przygodę z biznesem rozpoczęli w Akademickim Inkubatorze Przedsiębiorczości działającym przy Uniwersytecie Rzeszowskim. W styczniu 2013 r. dzięki inwestycji pierwszego na Podkarpaciu Funduszu Inwestycyjnego „InnoFund” (należącego do Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie) powstała spółka mobitouch. – *Z biegiem czasu rynek sukcesywnie rósł. Mobile coraz szybciej stawał się częścią realnego biznesu, w którym przedsiębiorcy zauważyli nowy kanał sprzedaży, który decyduje o przewadze nad konkurencją.* – **dodaje.**

Zespół budował silną pozycję na rynku usług mobilnych zdobywając wiele prestiżowych nagród w ogólnopolskich i międzynarodowych konkursach organizowanych m.in. przez Microsoft, Allegro czy isobar.

Projekty mobitouch trzykrotnie nominowano do Mobile Trends Awards, jednego z najważniejszych wyróżnień branżowych, przyznawanego najlepszym polskim rozwiązaniom mobilnym. - *Z nikomu nieznanego startupu przekształciliśmy się w wiarygodnego partnera biznesowego z bogatym portfolio. Zbudowaliśmy sieć kontaktów i pozyskaliśmy klientów, z których wielu współpracuje z nami do dziś. To właśnie relacje, na które od początku działalności kładliśmy szczególny nacisk, są jedną z naszych najważniejszych wartości.* – **dodaje Paweł Janda.**

Firma współpracuje z dużymi firmami, międzynarodowymi korporacjami, jak również małymi przedsiębiorstwami i startupami. Dotychczasowi klienci mobitouch to m.in. Microsoft, OPTeam, PEKAES, ITAKA.

Rok, który zmienił wszystko

Kluczowym dla spółki okazał się rok 2017. W odpowiedzi na zmieniające się warunki rynkowe oraz nowe, globalne cele biznesowe i komunikacyjne, zarząd spółki zdecydował się na rebranding. Redefiniowanie tożsamości mobitouch było podzielone na kilka etapów, a cały proces trwał blisko rok. Zmiana strategii biznesowej i towarzysząca jej zmiana marki była jednym z najważniejszych wyzwań przed jakimi stanęła rzeszowska firma. – *Pracujemy nad optymalizacją procesu sprzedaży, inwestujemy w nowe rozwiązania technologiczne i rozwijamy nasz zespół. Mamy możliwość kompleksowej realizacji bardzo zróżnicowanych projektów IT.* – **mówi Paweł Nędzka, Chief Sales Officer w mobitouch.** W związku z rosnącą liczbą pracowników, spółka zmieniła też swoją siedzibę, blisko dwukrotnie większa powierzchnia biurowa zapewnia odpowiednią przestrzeń i komfort pracy.

Poprzedni rok, był dla mobitouch korzystny także ze względu na wyniki finansowe. Przychody spółki wzrosły w stosunku do roku 2016 o blisko 60 procent. – *Każdego dnia negocjujemy warunki współpracy z kolejnymi klientami, jesteśmy zapraszani do postępowań przetargowych największych spółek działających na polskim rynku. Konsekwentnie realizujemy swoje nowe cele biznesowe.* – **dodaje.** Częścią nowej strategii

firmy jest również unikatowy na skalę regionu program udziału pracowników w części wypracowanych przez firmę zysków, którego start zaplanowano na koniec I kwartału 2018 roku.

Najbliższa przyszłość to konsekwentne realizowanie przyjętej strategii, umacnianie dotychczasowej pozycji na polskim rynku, a także ekspansja na wybranych rynkach zagranicznych. Firma w bieżącym roku planuje również poszerzyć zespół o kolejnych specjalistów.