



Redegate.com, pierwszy portal w Polsce łączący doradców najwyższego szczebla z firmami, powstał 24 lutego 2021 roku i istnieje na rynku dopiero 7 miesięcy. W tak krótkim czasie dzięki platformie udało się przeprowadzić ponad 20 najróżniejszych projektów doradczych, a baza zweryfikowanych ekspertów liczy już ponad 300 osób. Czy można mówić o sukcesie? Wywiad z założycielami Redegate.com.

Jak Panowie oceniają pierwsze pół roku działalności?

Grzegorz Gawroński CEO: Ten okres był bardzo pracowity, ale też bardzo przyjemny. Tak szybki rozwój Redegate.com jest dla nas miłym zaskoczeniem. Bardzo zadowoleni jesteśmy, że trafiamy w potrzeby ekspertów i możemy współpracować z doświadczonymi managerami, którzy przez wiele lat pracowali w dużych korporacjach, mają wspaniały dorobek zawodowy i tytuły naukowe. Warto podkreślić jest też to, że zaufało nam szerokie grono doradczyń i konsultantek, które stanowią 32% naszej ogólnej bazy. Z drugiej strony budujące jest rosnące uznanie w oczach zleciodawców. Dzięki temu eksperci będą mogli wykorzystać swoją wiedzę na szerszą skalę, a firmy będą miały najlepsze możliwe wsparcie w obszarach kluczowych z punktu widzenia swojego rozwoju.

Czy możecie Panowie powiedzieć coś więcej o początkach portalu?

Kacper Pupin, współzałożyciel portalu: Nasz plan zakładał pozytywny wynik w IV kwartale 2021 roku, jednak już po trzech miesiącach od uruchomienia portalu pojawiły się pierwsze efekty, które pozwoliły nam na dalszy rozwój i

zwiększenie skali. Od samego początku zostaliśmy pozytywnie odebrani przez środowisko ekspertów. Po niespełna 2 tygodniach w naszej bazie zarejestrowała się już pokaźna liczba najwyższej jakości doradców. Pozwoliło nam to myśleć optymistycznie i przewidywać, że niebawem pojawią się także pierwsi zleceniodawcy. I właśnie tak się stało.

Jakie były ważne momenty rozwoju Redegate.com?

Grzegorz Gawroński: Pierwszym ważnym momentem był dzień, w którym odnotowaliśmy pierwszą zarejestrowaną osobę na portalu. Później pojawiły się pozytywne opinie o naszym projekcie, które docierały do nas przez nasz profil w social media lub były przekazywane wprost podczas rozmów. To wszystko dodawało nam energii do dalszych działań. Kolejne dwa istotne wydarzenia to dołączenie do naszego zespołu dwóch Partnerów – Marty Szablowskiej, która posiada bezcenne doświadczenie w dziedzinie rekrutacji oraz dra Grzegorza Sobieckiego, którego reputacja i znajomość środowiska polskich przedsiębiorców jeszcze bardziej uwiarygodniły nasze usługi.

Ile projektów i z jakich obszarów zostało już zrealizowanych przez konsultantów Redegate.com?

Kacper Pupin: Redegate.com wspiera różne grupy klientów, wśród których znajdują się zarówno duże, jak i małe firmy produkcyjne, a także międzynarodowe firmy konsultingowe. Po blisko sześciu miesiącach działalności możemy pochwalić się kilkunastoma projektami, jakie zrealizowaliśmy, a także dziesięcioma, które wciąż trwają. Największą część zleceń stanowią projekty z obszaru Zarządzania Operacyjnego. Aktualnie trzy przedsięwzięcia realizują eksperci z HR, dwa są związane z Finansami, kolejne dwa dotyczą Marketingu i Sprzedaży, a jeden ma charakter Strategiczny.

Jak na początku zleceniodawcy odbierali współpracę z portalem?

Grzegorz Gawroński: Na początku zleceniodawcy musieli oczywiście nas poznać i zobaczyć, jakim zapleczem merytorycznym oraz organizacyjnym dysponujemy. Musieli nabrać przeświadczenia, że zlecając nam prace, otrzymają usługę na najwyższym poziomie. To jest naturalny proces uwiarygodniania firmy w relacjach biznesowych. Osobiście zakładaliśmy, że ten okres będzie trwał dłużej i tym bardziej nas to cieszy, że okazał się krótszy. Staraliśmy się przedstawić naszym zleceniodawcom nowoczesną formułę współpracy, gdzie na pierwszym miejscu liczy się efekt działań. Przy nawiązaniu współpracy z nami zleceniodawca nie ryzykuje niczego, a nabór kadr i dopasowanie konsultantów do potrzeb firmy leży po naszej stronie. Od samego początku na naszych klientach robiło pozytywne wrażenie to, że w 3-4 dni byliśmy w stanie przedstawić im kilka kandydatur doradców. Doceniali też fakt, że kandydaci byli odpowiednio przygotowani do pracy pod względem znajomości rynkowej specyfiki firmy. Teraz, po siedmiu miesiącach, jesteśmy przekonani, że dysponujemy bazą ekspertów, którzy są w stanie poprowadzić najbardziej wymagające projekty, nie tylko dla małych czy średnich firm, lecz także dla dużych przedsiębiorstw.

Jaki projekt był dla Was największym sukcesem do tej pory?

Kacper Pupin: Naszym największym sukcesem było dostarczenie interdyscyplinarnego zespołu, który na zlecenie niemieckiego producenta samochodów premium wspierał naszego klienta będącego dostawcą komponentów. W tym projekcie nasi eksperci uczestniczą we wdrożeniu nowego modelu samochodu, wspierając obszary zarządzania jakością, logistyki i produkcji. Tak kompleksowa obsługa projektów była do tej pory zarezerwowana tylko i wyłącznie dla dużych firm doradczych. Bardzo cieszy nas to, że duże i rozbudowane firmy dostrzegają w nas źródło pozyskiwania ekspertów, którym można powierzyć szeroki zakres prac.

Jakiego typu projekty doradcze przewidujecie prowadzić w najbliższej przyszłości?

Grzegorz Gawroński: Dane produkcyjne pokazują bardzo dużą dynamikę wzrostów, co po okresie ciężkich covidowych przekłada się na zapotrzebowanie na specjalistów mogących poprowadzić projekty rozwojowe dla firm. Już dziś nasi eksperci analizują i uruchamiają nowe rynki zbytu, wdrażają procedury operacyjne i rozwiązania o charakterze cyfrowym, które mają na celu zwiększenie efektywności produkcyjnej czy sprzedażowej. Uważamy, że to właśnie w tym kierunku będzie rozwijało się zapotrzebowanie wśród zleceniodawców.

Redegate.com

Redegate.com to pierwszy w Polsce portal, który powstał 24 lutego 2021 z pasji swoich założycieli, a umożliwiający współpracę doradców z najróżniejszych dyscyplin z firmami. Redegate.com to ogólnodostępna baza ekspertów wszystkich szczebli w podziale na sześć obszarów doradztwa biznesowego, jakimi są: zarządzanie strategiczne, zarządzanie operacyjne, transformacja cyfrowa, zasoby ludzkie, sprzedaż i marketing oraz finanse.

Po 7 miesiącach działalności Redegate.com ma na swoim koncie ponad 20 zrealizowanych projektów doradczych, grono ekspertów w bazie liczy już ponad 300 osób. Z zasobów konsultantów w prosty i przejrzysty sposób korzystają małe firmy i duże koncerny, które poszukują wsparcia na najwyższym poziomie merytorycznym. Wyróżniającą zaletą platformy jest możliwość bardzo transparentnego określenia zasad i celów współpracy. Dzięki usprawnieniu procesów nawiązywania relacji biznesowych firmy oraz doradcy będą mogli funkcjonować na czytelnych zasadach, oszczędzając czas i koszty. Podobne rozwiązania funkcjonują na rynku doradczym w USA, Wielkiej Brytanii i Niemczech. Odpowiadają one nowym tendencjom w tym obszarze i wg wszelkich prognoz ten trend będzie się z roku na rok rozwijał. Do dziś w Polsce z usług doradczych mogły korzystać jedynie zamożne firmy, a sam przebieg współpracy rodził czasami sytuacje niekomfortowe dla obu stron, co między innymi wynikało z braku zrozumienia wzajemnych potrzeb. Teraz nadszedł czas, by „zdemokratyzować” ten rynek, uczynić go otwartym, transparentnym oraz nakierowanym na wymierne i zdefiniowane efekty.

Twórcy portalu Redegate.com

Grzegorz Gawroński, pomysłodawca i CEO Redegate.com

Idea portalu Redegate.com zrodziła się w wyniku wieloletniej obserwacji rynku doradczego, który wymagał świeżego i innowacyjnego podejścia. W efekcie powstał pierwszy w Polsce, ogólnodostępny portal integrujący ekspertów w dziedzinie konsultingu i doradztwa z firmami poszukującymi wysokiej klasy specjalistów z różnych obszarów. Ponad dwudziestoletnie doświadczenie zawodowe zdobywał pracując dla licznych firm produkcyjnych, w których z sukcesami tworzył świat „niezwykłe” poukładanych procesów. Z kolei praktyczną wiedzę strategiczną i operacyjną nabywał kierując krajowym oddziałem międzynarodowej sieci dilerskiej z branży motoryzacyjnej. Przez ostatnie lata realizował się w czynnym consultingu, prowadząc projekty z zakresu transformacji operacyjnej, przywództwa czy restrukturyzacji. Aktywność tą łączył z zarządzaniem polską centralą ogólnoswiatowej spółki doradczej. Jego pasją zawodową jest tworzenie i wdrażanie coraz to nowszych i bardziej złożonych przedsięwzięć. Szczególną uwagę poświęca branży motoryzacyjnej, która w jego opinii jest jedną z najbardziej wymagających gałęzi przemysłu. W swojej pracy kieruje się dewizą „Zasypiaj z marzeniami, budź się z planami”. Jest absolwentem ekonomii oraz informatyki, ukończył również studia MBA. Uwielbia poznawać świat, nieustannie uczyć się i poszerzać wszelkie horyzonty.

Kacper Pupin, współtwórca platformy Redegate.com

Nabywając wieloletnie, międzynarodowe doświadczenie w dziedzinie doradztwa zauważył, że w Polsce konieczne jest „zdemokratyzowanie” rynku konsultingowego. Według niego każda firma zasługuje na wsparcie najlepszych zewnętrznych ekspertów, w obszarze jakiego potrzebuje do sprostania potrzebom rynku i swojego rozwoju. Obserwując rozwój tego procesu na rozwiniętych rynkach, takich jak Niemcy, USA czy Wielka Brytania, uznał, że teraz nadszedł czas na Polskę.

Już od pierwszych lat studiów zdecydował się związać swoją przyszłość z consultingiem. Realizując strategię międzynarodowej ekspansji jednego ze światowych liderów w dziedzinie doradztwa, poznał funkcjonowanie firm konsultingowych „od podszewki”, zarówno na poziomie centrali, jak i lokalnych oddziałów. Przez lata wspierał duże projekty doradcze w dziedzinie Transformacji Cyfrowej dla branż motoryzacyjnej, maszynowej czy High-Tech w Polsce, Niemczech, Meksyku, Chinach oraz na Węgrzech. W ostatnim okresie był odpowiedzialny za rozwój usług

cyfrowych niemieckiej firmy doradczej w zakresie Przemysłu 4.0. Tworzył koncepcję, a później był odpowiedzialny za rozwój platformy rozpowszechniającej najlepsze praktyki w dziedzinie cyfryzacji przemysłu, co zaowocowało współpracą na najwyższym szczeblu ze światowymi koncernami przemysłowymi i technologicznymi. Interesuje się rozwojem sztucznej inteligencji oraz IIoT, jednak w swojej codziennej pracy zawsze wyznaje zasadę współpracy H2H, gdyż wierzy w to, że biznes tworzą ludzie i łączące ich relacje, a nie tylko bezduszna technologia. Ukończył studia z zakresu biznesu międzynarodowego oraz zarządzania innowacjami na prestiżowych uczelniach w Polsce, Niemczech, Rosji oraz Indiach. Płynnie włada trzema językami: angielskim, niemieckim i rosyjskim. Bardzo lubi poznawać psychologiczne aspekty zarządzania, a w wolnej chwili oddaje się swojej pasji do tenisa.

Redegate.com