

Cinkciarz.pl nastawia się na polskich emigrantów w zagranicznej ekspansji

- Cinkciarz.pl to dominująca polska firma na rynku wymiany walut
- Planuje wejście na rynek przekazów pieniężnych
- Zacznie oferować nowe usługi w USA na początku 2016 r.
- Szacuje obrót za 2015 r. na ok. 2.5 – 2.75 mld dolarów

WARSZAWA, 7 grudnia. Po zdominowaniu rodzimego rynku wymiany walut, polska firma Cinkciarz.pl ma w planach skorzystanie z dużej liczby polskich emigrantów w Stanach Zjednoczonych i Europie Zachodniej w celu rozwinięcia działalności na rynku międzynarodowych przekazów pieniężnych.

„Planujemy wystartować z naszymi usługami w USA w pierwszym kwartale 2016 r.” – powiedział agencji Reuters Piotr Kiciński, V-ce Prezes Zarządu Cinkciarz.pl. Nazwa spółki jest w języku polskim nieco kontrowersyjna, gdyż odnosi się do prowadzących nielegalną działalność ulicznych sprzedawców walut obcych z czasów PRL.

Spółka i należąca do niej zagraniczna marka Conotoxia podpisały kontrakt sponsorski z amerykańską drużyną występującą w NBA, Chicago Bulls. Tym samym ma nadzieję na zwiększenie zysków przed rozszerzeniem działalności o usługi przelewów i płatności w Stanach Zjednoczonych.

Firma jest też sponsorem reprezentacji Polski w piłce nożnej, a spółka Conotoxia otrzymała paszport europejski, umożliwiając jej świadczenie usług płatniczych w krajach europejskich.

Spółka Cinkciarz.pl, która zatrudnia ok. 120 osób i której zeszłoroczny obrót wzrósł o 20 procent do 6.4 mld zł (2.1 mld dolarów), położona jest w zachodniej Polsce w Zielonej Górze. Jak powiedział Kiciński, firma spodziewa się zwiększenia zwrotu o 25 proc. do poziomu 10-11 mld zł.

Dotychczasowy rozwój firmy jest dynamiczny, ale na gruncie przekazów pieniężnych spotyka większych rywali. Prym na tym rynku wiodą się Western Union i MoneyGram International. Amerykańska firma Xoom, przejęta w lipcu przez PayPal za 890 mln dolarów, już teraz oferuje wysyłanie pieniędzy do Polski.

Marcin Pióro, właściciel Cinkciarz.pl, zaczął jako właściciel kilkunastu stacjonarnych kantorów przed przeniesieniem działalności do internetu. Jak uważają analitycy, aby odnieść dłuższy sukces na obcych rynkach, firmy takie, jak Cinkciarz.pl muszą wykraczać poza swoje nisze.

„Gracze (którzy ograniczają się do własnych nisz) są od początku w gorszym położeniu, ponieważ nie nabierają odpowiednich rozmiarów” – mówi Brett Horn, analityk firmy Morningstar.

Jednak polska baza klientów powinna dać firmie odpowiednie wybicie. „Polska diaspora pomaga, ponieważ nasza marka jest w niej dobrze znana” – mówi Kiciński. „To ponad 10 mln ludzi, ale nie chcemy się ograniczać tylko do tej grupy”. (1 USD = 3.9527 PLN)