**PRZYKŁADY FIRM oraz ELEMENTARZ BIZNESU**

**(tj. rozdz. 2, 3, 4)**

**Prof. Witold Hołubowicz**

**Wersja – z dn. 16.11.2017**

Spis treści

[1. PRZYKŁADY NOWOZAŁOŻONYCH FIRM 4](#_Toc508612464)

[Lista opisywanych firm 4](#_Toc508612465)

[Produkcja pocztówek humorystycznych 4](#_Toc508612466)

[Kurierzy rowerowi 5](#_Toc508612467)

[Catering dietetyczny 6](#_Toc508612468)

[Skoki z wieży oraz ściana wspinaczkowa 6](#_Toc508612469)

[Produkcja kostek do gier planszowych 7](#_Toc508612470)

[Tworzenie programów rozumiejących tekst pisany 7](#_Toc508612471)

[Biuro rachunkowe 8](#_Toc508612472)

[Przedszkole 8](#_Toc508612473)

[Produkcja toreb ze zużytych banerów reklamowych 9](#_Toc508612474)

[Tańcząca oprawa spotkań i bali 9](#_Toc508612475)

[Produkcja galanterii z lawendy 10](#_Toc508612476)

[Platforma internetowa ślubowisko.pl 10](#_Toc508612477)

[Tworzenie syntezatorów mowy 11](#_Toc508612478)

[Wydawanie książek nt. modelarstwa lotniczego 11](#_Toc508612479)

[Naprawa opon 24h na dobę 12](#_Toc508612480)

[Oddział bankowy - franczyza 12](#_Toc508612481)

[Portal – opiekunki do dzieci 13](#_Toc508612482)

[Prywatny port rzeczny na Odrze 14](#_Toc508612483)

[Laboratorium badan DNA 14](#_Toc508612484)

[Sklep z winami 15](#_Toc508612485)

[2. ELEMENTARZ PRZEDSIEBIORCZOŚCI – wybrane sprawy podstawowe 15](#_Toc508612486)

[A. START: Czy nadajesz się do prowadzenia własnego biznesu? (#24) 16](#_Toc508612487)

[B. START: Żyłka do biznesu – czyli kto może przebiec 10 km? (#9) 21](#_Toc508612488)

[C. START: Ja się do biznesu nie nadaję – oddolne tworzenie firm (#135) 25](#_Toc508612489)

[D. START: Czy najważniejszy jest oryginalny pomysł? (#43) 29](#_Toc508612490)

[E. START: Lody śmietankowe – czyli o podpatrywaniu cudzych pomysłów (#13) 36](#_Toc508612491)

[F. START: Podpatrywanie – zgodnie z umową? (#73) 41](#_Toc508612492)

[G. START: Biznesplan a ryzyko biznesowe (#51) 46](#_Toc508612493)

[H. START – Czy z rodziną to tylko na zdjęciu? (#103) 51](#_Toc508612494)

[I. START: Jak zarejestrować własną firmę – czyli o syndromie legitymacji szkolnej (#31) 61](#_Toc508612495)

[ Jeśli zrażają cię tak proste sprawy jak procedura rejestracji firmy, to rozważ może znalezienie sobie odpowiedniego wspólnika (o umiejętnościach komplementarnych) albo daj sobie spokój z biznesem w ogóle. 64](#_Toc508612496)

[J. START: Firmy jak kurczaki – czyli o inkubatorach przedsiębiorczości (#88) 65](#_Toc508612497)

[K. FINANSE: Rentowność i płynność – dwa pupilki szefa firmy (#16) 71](#_Toc508612498)

[L. FINANSE: Etat, zlecenie, samozatrudnienie – ile się zarabia „na rękę”? (#20) 75](#_Toc508612499)

[M. FINANSE: amortyzacja – czyli o czym musi pamiętać taksówkarz? (#1) 79](#_Toc508612500)

[N. FINANSE: Fundusz inwestycyjny – czyli 15 strzałów, 5 „pudeł” i jedna „dziesiątka” (#54) 81](#_Toc508612501)

[O. FINANSE: Gdy spełnia się sen inwestora (#72) 87](#_Toc508612502)

[P. PRZYKŁAD: Idealne przedszkole – z życia wzięte… (#30) 90](#_Toc508612503)

[Q. PRZYKŁAD: o się nie miało prawa udać. Torebki za pół miliarda złotych. (#19) 94](#_Toc508612504)

[R. PRZYKŁAD: można zmienić w porcelanie? (#40) 105](#_Toc508612505)

[S. PRZYKŁAD: Polskie start-up’y – kilka inspirujących polskich przykładów, tym razem w wykonaniu kobiet (#5) 111](#_Toc508612506)

[T. PRZYKŁAD: Bliskim do oglądania – technologiczny start-up byłego sportowca (#36) 117](#_Toc508612507)

[U. PRZYKŁAD: A może posiedzieć w Posiad-UFF-ce? (#74) 123](#_Toc508612508)

[V. PRZYKŁAD: Uniwersytet – sex shop – kobieta ??? (#109) 127](#_Toc508612509)

[W. RÓŻNE: Ranek na sawannie – esencja biznesu (#38) 133](#_Toc508612510)

[X. RÓŻNE: Nowa firma – szansa czy ucieczka z kryzysu? (#108) 137](#_Toc508612511)

[Y. RÓŻNE: Ograniczona odpowiedzialność – kto i przed czym jest zabezpieczony w spółce z o.o. ? (#8) 141](#_Toc508612512)

[Z. RÓŻNE: Urlop pod firmą, czyli życie małego przedsiębiorcy (#81) 144](#_Toc508612513)

[0.1 RÓŻNE: Polacy pomagają Polakom w zagranicznej ekspansji (#45) 148](#_Toc508612514)

[0.2 RÓŻNE: Czy mała firma z Polski może być globalna? (#53) 153](#_Toc508612515)

[0.3 RÓŻNE: Przedsiębiorczość w Polsce – spojrzenie z boku (#64) 157](#_Toc508612516)

[1 TEMATY MERYTORYCZNE - wzięte ze slajdów 164](#_Toc508612517)

[1.1 Capex i opex (1/4) – definicje oraz przykłady finansowe 164](#_Toc508612518)

[Capex i Opex – druga wersja 166](#_Toc508612519)

[1.2 Nakłady twarde i miękkie 167](#_Toc508612520)

[1.3 Start firmy a biznes plan – zarządzanie ryzykiem 169](#_Toc508612521)

[1.4 Uwagi WH o celu i sposobie stosowania biznesplanu 170](#_Toc508612522)

[1.5 „Najważniejsze robić to co się lubi…” – czy warto tak myśleć??? 173](#_Toc508612523)

[1.6 Jak przerwać „błędne koło” braku X – po raz pierwszy ? 175](#_Toc508612524)

[1.7 Umowy śmieciowe – co to jest? Co my na to? 176](#_Toc508612525)

[1.8 Tekst „KTO ZABRAŁ MÓJ SER?” – a kwestia „umów śmieciowych” (gru 2013) 178](#_Toc508612526)

[1.9 Dlaczego 300 km na Zachód od Poznania można za prostą pracę godnie żyć ??? 182](#_Toc508612527)

[1.10 Jeszcze o ludziach 50+ w korporacji… ALE właściwie to o czymś całkiem innym… 182](#_Toc508612528)

[1.11 Szara strefa gospodarki 183](#_Toc508612529)

[1.12 Na zakończenie: „Własna firma czy praca w korporacji? ” – przesłanki do odpowiedzi 185](#_Toc508612530)

[2 ZAŁĄCZNIKI – umieszczono w osobnym pliku 186](#_Toc508612531)

[3 KONIEC 186](#_Toc508612532)

# PRZYKŁADY NOWOZAŁOŻONYCH FIRM

## Lista opisywanych firm

Usługi:

* Kurierzy rowerowi
* Catering dietetyczny
* Skoki z wieży oraz ściana wspinaczkowa
* Biuro rachunkowe
* Portal ślubny
* Sklep z winami
* Laboratorium badań DNA
* Portal – opiekunki do dzieci
* Przedszkole
* Organizacja tańczącej oprawy imprez
* Port rzeczny na Odrze
* Naprawa ogumienia – 24H
* Oddział banku – franczyza
* Portal – listy zakupów

Produkcja:

* Produkcja pocztówek humorystycznych
* Produkcja kostek do gier planszowych
* Tworzenie oprogramowania rozumiejącego tekst pisany
* Tworzenie oprogramowania syntezującego mowę
* Produkcja galanterii z lawendy
* Szycie toreb ze zużytych banerów
* Wydawanie książek nt. modelarstwa lotniczego

## Produkcja pocztówek humorystycznych

* Firma – ILUSTRIS (Wrocław)
* Produkt - kartki z dowcipnymi napisami i obrazkami, projektują i zlecają wykonanie
* Lider  
  - on: projektuje (studia pedagogiczne, nieudane próby do szkoły filmowej)  
  - ona: organizuje (nieudana próba do szkoły filmowej, po filozofii, perfekcjonistka)
* Geneza   
  – w pewnym małżeństwie, lubili pisać do siebie dowcipne notatki, często z obrazkiem  
  - znajomym się podobały, zanieśli ksero do galerii (rok 1990)
* Wyjście na rynek zagraniczny  
  - targi w UK w roku 2000, czasem w promowaniu marki pomagają im lokalni Polacy
* Zatrudnienie – 11 zatrudnionych osób
* Rynek – opinia  
  Zużycie pocztówek miesięcznie (średnio): UK-15, Francja-11, Niemcy-5(), Polska-1
* Dystrybucja  
  sieci sklepowe (w Polsce m.in. EMPIK), w kraju i zagranicą
* Konkurencja   
  firm dużo, ale podobne do siebie, zagrażają trochę też sms-y
* Innowacje – nowa kolekcja co pół roku, tez kalendarze

[Gazeta Wyborcza, 09.03.2009]

**Informacja o w/w firmie wg stanu na jesień 2016 (przygotowywana przez jednego ze studentów)**

**Firma nadal działa i rozwija się. Stopniowo rozszerzają swój asortyment o nowe produkty, np. torby, koszulki i kubki na których zamieszczają swoje rysunki. Firma od 20 lat istnieje na rynku, mimo to bardzo szybko dostosowuje się do dzisiejszych trendów, nieustannie utrzymując wysoką jakość produktów i obsługi.**

## Kurierzy rowerowi

* Firma – Wrocławscy Kurierzy Rowerowi NA OSTRYM KOLE
* Produkt  
  - dowożenie przesyłek w obrębie miasta
* Lider  
  - absolwenci filozofii, fizjoterapii, etnologii, ekonomii
* Geneza   
  – jeden z nich kiedyś pracował w takiej firmie w Londynie  
  - istnieją od 2007 roku
* Zatrudnienie – 4 osoby, lat 26-27, założyciele sami jeżdżą (może jeszcze obsługa)
* Zarobki  
  kurier zarabia około średniej krajowej
* Konkurencja   
  We Wrocławiu są jedyną firmą, w innych dużych miastach jest ich po kilka  
  razem w Polsce ok. 300-400 takich firm
* Uwagi o wykonawstwie  
  muszą mieć specjalne rowery

[Gazeta Wyborcza, 17.11.2009]

**Informacja o w/w firmie wg stanu na jesień 2016 (przygotowywana przez jednego ze studentów)**

**Firma nadal istnieje i rozwija się. Mimo dużej konkurencji firma utrzymuje się na rynku, dzięki konkurencyjnym cenom i wysokiej jakości świadczonych usług. Pracownicy firmy aktywnie uczestniczą w akcjach społecznych mających na celu popularyzacje transportu rowerowego w Wrocławiu.**

## Catering dietetyczny

* Firma – ARSEDO
* Produkt – dostarczanie zestawów jedzenia do direy odchudzającej (+inne)
* Lider  
  - absolwentka dietetyki na Akademii Medycznej, lat 25
* Geneza   
  – pracowała w 2004 pół roku w firmie takiej, jako pracownik  
  - (jej szef popatrzył pomysł w USA)  
  - po pół roku chciała odejść, ale… dogadali się, że ona odkupi firmę  
  - pieniądze z kredytu (wzięła go jej matka)
* Innowacje – jedzenie dla alergików, osób z chorobami krążenia, cukrzycą,
* Cena – 47 zł za zestaw dzienny
* Zatrudnienie – na stałe współpracuje z nimi 60 osób
* Konkurencja – w 2004 roku była tylko jedna inna firma, oferująca dowóz posiłków raz na 3 dni
* Marketing – w poradniach fitness i klubach, dużo drogą „szeptaną”
* Struktura – po kilku latach założyła filie w kilku większych miastach w Polsce, a następnie być może za granicą
* Inne – finalistka konkursu E&Y na „Przesiębiorcę Roku”

[Gazeta Wyborcza, 10.11.2009]

**Informacja o w/w firmie wg stanu na jesień 2016 (przygotowywana przez jednego ze studentów)**

**W internecie jest mało informacji na temat tej firmy. Firma nadal funkcjonuje, lecz wygląda na to że przegrywa walkę z konkurencją. Najwięcej wyników po wpisaniu nazwy działalności w wyszukiwarkę dotyczy zarzutów dotyczących niespełniania warunków sanitarnych w siedzibie firmy. Śledztwo miało miejsce w 2010 roku tuż, po tym jak firma wygrała nagrodę Ernst & Young.**

## Skoki z wieży oraz ściana wspinaczkowa

* Firma – 2WIEŻE
* Produkt – skoki z wieży w nowatorskim systemie dwóch elastycznych lin – sposób skakania opatentowano  
  skoki z nieużywanych wież na Żeraniu – silosy wydzierżawiono od właściciela  
  dodatkowo ściana wspinaczkowa wewnątrz, w ogrzewanym i oświetlonym wnętrzu
* Liderzy - 4 osoby związane ze sportami wysokościowymi, (początkowo?) na etacie gdzie indziej
* Nakłady – bez kredytu, łącznie 300 tys ze środków wspólników (dziś to już 500 tys), potrzebne certyfikaty wspinaczkowe
* Dotąd mieli 3 tys klientów
* Reklama – wyłącznie przez stronę internetową
* Zarobki - wpływy rzędu 6-15 tys co miesiąc, ALE biznes jest sezonowy
* Konkurencja   
  W Warszawie jest dużo ścian wspinaczkowych  
  system skakania mają opatentowany – więc brak jest bezpośredniej konkurencji
* Start firmy w 2009 roku
* Innowacje – 20 tras wspinaczkowych, stale modyfikowanych  
  wszystkie zyski inwestują, ciągle nowe atrakcje, np. jedyna w Polsce wspinaczkowa ściana lodowa, imprezy firmowe integracyjne, także wspinanie dla niewidomych, także imprezy wyjazdowe

[Gazeta Wyborcza, 26.10.2010]

**Informacja o w/w firmie wg stanu na jesień 2016 (przygotowywana przez jednego ze studentów**

**w)**

**Firma nadal istnieje, ma dużo klientów. Stopniowo poprawiają jakość usług i obsługi klienta. Nie znalazłem wielu konkurencyjnych firm działających z podobnym rozmachem, co prawda w samej Warszawie jest mnóstwo ścianek wspinaczkowych lecz sposób skoków na linie jest opatentowany, więc w tej dziedzinie konkurencji brak.**

## Produkcja kostek do gier planszowych

* Firma – Q-Workshop
* Produkt – produkcja i sprzedaż kostek do gier planszowych
* Lider – pojedyncza osoba, tuż po maturze (start w 2004 r.)
* Geneza   
  – grając w klasie maturalnej zauważył, że kostki są kiepskiej jakości (ale pionki – ok.)  
  - pierwszą kostkę zrobił ręcznie sam,
* Dystrybucja   
  - najpierw w sklepie internetowym  
  - potem Targi w Essen i zamówienia z całego świata (obecnie 90% na eksport)
* Ceny kostek – od 1,5 zł do 200 zł
* Nakłady na początek – 1000 zł
* Produkcja – receptura na materiał jest ściśle chroniona
* Zatrudnienie – założyciel + 3 osoby z rodziny + obsługa strony niemieckojęzycznej, obecnie ma halę produkcyjną (dotacja EU), więc pewnie więcej
* Perspektywy – wejście na giełdę „New Connect”
* Innowacje – obecnie ponad 1,5 tys wzorów kostek, także wielościenne, świecące itp..

[Gazeta Wyborcza, 21.10.2008]

**Informacja o w/w firmie wg stanu na jesień 2016 (przygotowywana przez jednego ze studentów)**

**Firma jest chyba jedyną tego typu firmą w Polsce. Jest bardzo popularna wśród studentów naszego wydziału, sam posiadam 3 zestawy kości z tej firmy. Sklep cały czas rozszerza asortyment, obecnie w sprzedaży jest kilkadziesiąt gotowych zestawów. Do tego dochodzi możliwość zamówienia zestawu na indywidualne zamówienie klienta. Firma skutecznie weszła na rynek międzynarodowy.**

h

## Tworzenie programów rozumiejących tekst pisany

* Firma – Fide Intelligence (Sopot)
* Produkt – oprogramowanie rozumiejące teksty pisane, np. wirtualny asystent odpowiadający na emaile (serwer może odpowiedzieć na kilka tysięcy emaili na godzinę)
* Liderzy – cztery młode osoby
* Geneza   
  – Dwa lata tworzyli pierwszy program (2000-02)  
  - w 2002 założyli firmę, potem pierwszy kontrakt na 100 tys zł z wielkiej korporacji
* Uwagi o produkcie - ważna „inteligencja” programu ORAZ grafika interfejsu, personalizowana do klienta
* Nakłady – „twarde” rzędu kilkadziesiąt tysięcy złotych na sprzęt (+stworzenie produktu)
* Zatrudnienie – około 20 stałych pracowników (informatycy, językoznawcy, psycholodzy) oraz kilkadziesiąt stale współpracujących
* Marketing – poprzez targi branżowe + prezentacje dla mediów
* Innowacje – m.in. Niekiedy nagrywają filmy z udziałem żywych osób, dla ilustracji emocji podczas dialogów  
   [Gazeta Wyborcza, 11.05.2010]

**Informacja o w/w firmie wg stanu na jesień 2016 (przygotowywana przez jednego ze studentów)**

**Jest to obecnie jedna z większych polskich firm zajmujących się przetwarzaniem języka naturalnego. Obecnie firma zatrudnia ponad 60 osób i współpracuje min z PKP intercity, dla którego stworzyła interaktywnego asystenta na stronie internetowej pkp intercity. Firma uczestniczy też w kilku grantach o wielomilionowych budżetach.**

## Biuro rachunkowe

* Firma – Feliks Jurek
* Produkt  
  - prowadzenie firmom ksiąg rachunkowych
* Lider – Feliks Jurek, emerytowany wojskowy, pułkownik,
* Geneza   
  – po przejściu na emeryturę w 1983 (58 l) odpowiedział na ogłoszenie zaprzyjaźnionej cukierni  
  - obsługiwał także kilka okolicznych firm  
  - potem ukończył korespondencyjną szkołę księgowości  
  - własną firmę założył w 2002 (72 l.)
* Zatrudnienie – 1 osoba (lat 81)
* Klienci – kilka firm (kiedyś 10, obecnie ok. 5)
* Konkurs – „Stary człowiek i może pracować”

[Gazeta Wyborcza, 15.09.2009]

**Informacja o w/w firmie wg stanu na jesień 2016 (przygotowywana przez jednego ze studentów)**

**Z informacji wyszukanych w internecie firma nadal istnieje, lecz nie udało mi się znaleźć żadnych informacji na temat obecnego stanu firmy.**

## Przedszkole

* Firma – opisanych jest grupa różnych (podobnych) przedsiębiorstw
* Produkt – mini-przedszkole dla własnego dziecka + 10-15 innych dzieci
* Geneza  
  - ktoś miał chore dziecko, wymagające ponadprzeciętnej opieki  
  - ktoś miał swoje dziecko i nie chciał zostawiać go z obcymi  
  - matka po urlopie wychowawczym nie mogła znaleźć pracy
* Formuła formalna – prywatne przedszkole lub zespół przedszkolny (mniejsze wymogi) lub punkt przedszkolny (tylko w niektóre dni)
* Wyzwania – wymogi niezbędne formalnie w przedszkolach, zarówno co do lokalu, jak i wyposażenia jak i procedur związanych z obsługą dzieci
* Finansowanie – możliwa dotacja z budżetu miasta
* Sposoby na wyróżnienie się   
  – specjalizacja sportowa, artystyczna lub językowa  
  - oferta zajęć dodatkowych  
  - korzystna lokalizacja  
  - dowóz dzieci dla zainteresowanych

[Gazeta Wyborcza, 23.03.2010]

## Produkcja toreb ze zużytych banerów reklamowych

* Firma – UNIBAG
* Produkt – produkcja toreb ze zużytych banerów i reklam
* Liderzy – czterej uczniowie liceum w Bydgoszczy
* Geneza   
  – jeden z nich zobaczył taką torbę na wakacjach u kogoś  
  - w internecie nie znaleźli takiej firmy  
  - wystartowali w akcji „przedsiębiorczość dla uczniów”
* Kapitał własny – 240 zł (nici i akcesoria)
* Koszty – uszycie jednej torby to 2-5 zł, surowiec jest za darmo (recycling!)
* Skala usług – liczba klientów to ok.. 400 tys., drugi sklep specjalistyczny w PL
* Innowacje – torby młodzieżowe, na ramię, na zakupy, podróżne, sportowe, wędkarskie, golfowe…
* Promocja – szeptana + plakaty w szkole

[Gazeta Wyborcza, 16.06.2009]

**Informacja o w/w firmie wg stanu na jesień 2016 (przygotowywana przez jednego ze studentów)**

**Na temat tej firmy nie znalazłem żadnych aktualnych informacji. Większość wyników w wyszukiwarkach sieciowych odsyła do artykułów z 2009 roku, czyli z okresu gdy firma została założona.**

## Tańcząca oprawa spotkań i bali

* Firma – MIRA-ART. (Gdynia)
* Liderzy – Mira Kister-Okoń oraz Krzysztof Okoń, do 2007 pracownicy Teatru Muzycznego w Gdyni (on – aktor, ona – tancerka i choreograf)
* Geneza   
  - w 1999 startowali w konkursie na program rozrywkowy na promie do Szwecji, wygrali i musieli zarejestrować firmę  
  - do 2004 głównie programy rozrywkowe na prom
* Zatrudnienie – za program i choreografię odpowiada założycielka, on zajmuje się organizacją i sprzedażą, oprócz tego zatrudniają tancerzy, wokalistów, konferansjerów
* Oferta – imprezy firmowe i promocyjne, bale, program na promach
* Ceny – od kilkju do kilkudziesięciu tysięcy złotych
* Inwestycje – ok. 100 tys zł, w tym bus, sprzęt, kostiumy, wyposażenie sali do ćwiczeń
* Reklama – poprzez klientów + strona internetowa
* Konkurencja – w Trójmieście jest ponad 10 podobnych agencji, ale o różnych profilach, oni mają swoje zalety (specjalność) i także są zatrudniani jako podwykonawcy przez innych

[Gazeta Wyborcza, 22.09.2009]

**Informacja o w/w firmie wg stanu na jesień 2016 (przygotowywana przez jednego ze studentów)**

**Firma nadal świadczy swoje usługi, rozszerzając przy tym swoja ofertę. Mira-art od lat cieszy się nie słabnącą popularnością wśród klientów**

## Produkcja galanterii z lawendy

* Firma – rodzinna w Pszennej k/Świdnicy
* Produkt – galanteria zapachowa oraz tekstylia związane z lawendą
* Liderzy – małżeństwo ze wsi koło Świdnicy, absolwenci zarządzania i informatyki
* Geneza   
  – prowadzili sprzedaż taśm przemysłowych – ale mieli trudności z płynnością  
  - otrzymali od gościa upominki z lawendą, z Kalifornii   
  - w 2004 wykonała pierwsze wyroby z lawendy (dekoracja + przeciwko molom)  
  - później coraz szerszy asortyment, ozdobny i zapachowy
* Odbiorcy – galerie sztuki użytkowej, agencje reklamowe, indywidualni
* Innowacje – lawendowy płyn do żelazka, sosy spożywcze lawendowe, miód lawendowy… Z kilku kolorów lawendy na razie tylko fiolet
* Surowiec – najpierw importowany, obecnie mają 1,5 ha własnej uprawy (zaczynali od kilku krzaków, prowadzili własne doświadczenia rolnicze, metoda prób i błędów, niepotrzebnie nawozili)
* Konkurencja – w Polsce tylko cztery plantacje, ale dwie tylko produkują całe kwiaty, pozostałe na susz
* Reklama – pokazują się na targach, festiwalach, szukają odbiorców przez internet i książki telefoniczne

[Gazeta Wyborcza, 20.10.2009]

**Informacja o w/w firmie wg stanu na jesień 2016 (przygotowywana przez jednego ze studentów)**

**Nie udało mi się znaleźć żadnych informacji na temat tej firmy.**

## Platforma internetowa ślubowisko.pl

* Firma – ŚLUBOWISKO.PL
* Produkt – oferta akcesoriów i usług ślubnych, wraz z próbkami
* Liderzy – trzej koledzy – studenci Wydz. Budowy Maszyn i Lotnictwa Politechniki Rzeszowskiej + brat jednego z nich (e-marketing)
* Geneza   
  - jeden z założycieli przygotowywał się do ślubu – i nie znalazł wystarczającej oferty  
  - początek prac w styczniu 2009  
  - wersja testowa gotowa w kwietniu 2009  
  - w pierwszym miesiącu – 300 użytkowników
* Nakłady – 180 tys własnych środków + 515 tys pomocy EU
* Model biznesowy – zarabianie na reklamie
* Reklama – kampania reklamowa w Google, reklama drukowana w czasopismach, kampania wizerunkowa w internecie, prezentacja na targach ślubnych
* Zatrudnienie – 10 osób – programiści, graficy, autorzy tekstów
* Plany przychodów – 800 tys w pierwszym roku…

[Gazeta Wyborcza, 19.05.2009]  
UWAGI DODATKOWE:  
- usługi podstawowe – jedzenie, ubiór, lokal, orkiestra, fotograf  
- usługi opcjonalne – anioły, kwartet smyczkowy, żywe kwiaty  
- ekstrawagancje – barmani „sztukmistrze”, kontuar z lodu  
- portal [www.wyjdzzamnie.pl](http://www.wyjdzzamnie.pl/) miał 250 tys wejść miesięcznie

**Informacja o w/w firmie wg stanu na jesień 2016 (przygotowywana przez jednego ze studentów)**

**Platforma funkcjonuje w dalszym ciągu, obecnie na platformie swoje usługi oferuje ponad 300 firm z branży. Liczba odwiedzających systematycznie się zwiększa. Jest to obecnie największy portal internetowy o tej tematyce.**

## Tworzenie syntezatorów mowy

* Firma – IVO Software
* Produkt – oprogramowanie tworzące mowę, wg algorytmu; na potrzeby call-centre oraz np. obsługi niepełnosprawnych, czytanie sms-ów
* Liderzy – dwaj studenci informatyki (Politechnika Gdańska), pod koniec studiów
* Geneza   
  – start firmy w 2001 roku, pierwszy produkt w 2002 roku  
  Nakłady – ze środków własnych, także obecnie rozwój produktów
* Uwagi o produkcie – wynik powstaje z fragmentów głosu konkretnego lektora, potrzebna skomplikowana obróbka przed syntezą
* Zatrudnienie – ok. 20 osób
* Przychody – 2,5 mln rocznie w 2009, z tego inwestycje to ok. 500 tys w rozwój  
  sprzedaż w 30% idzie na eksport
* Innowacje – dodawanie kolejnych głosów (obecnie tylko dwa polskie, męski i kobiecy), także zagranicznych
* Konkursy – w 2006 i 2007 zwyciężyli w konkursie Blizzard Challange, zwyciężając m.in. Zespoły Nokii i Toshiby

[Gazeta Wyborcza, 11.05.2010]

**Informacja o w/w firmie wg stanu na jesień 2016 (przygotowywana przez jednego ze studentów)**

**Dzis firma nazywa się Ivona software. Dziś jest to jeden z światowych liderów w technologi TTS. W 2013 roku firma została przejęta przez branżowego giganta, amerykańskiego amazona. Tworzony przez firmę syntezator mowy Ivona jest szeroko wykorzystywany np. w Komunikacji Miejskiej.**

## Wydawanie książek nt. modelarstwa lotniczego

* Firma – Wydawnictwo STRATUS (Sandomierz)
* Produkt  
  - wydawanie książek nt. modelarstwa, po polsku i angielsku
* Liderzy – trzej koledzy, pasjonaci modelarstwa, z zawodu nauczyciel historii, inżynier lotniczy oraz instruktor w domu kultury
* Geneza   
  – w 1991 zaczęli wydawać czasopismo „Fanatyk Plastiku” (300 egz.)  
  - firma powstała około 1994
* Produkcja - obecnie wydają ok. 14 tytułów rocznie, w 90% na eksport  
  - nakłady typowo po kilka tysięcy egzemplarzy, w cenie rzędu 100 zł
* Finansowanie – pierwsza inwestycja wynosiła 20-30 tys zł na wydanie pierwszej książki, napisanej przez wspólwłaścicieli
* Konkurencja – w Polsce jest jeszcze kilka wydawnictw, ale żadna nie eksportuje
* Innowacje – m.in. Może będą wydawać książki dla miłośników broni pancernej

[Gazeta Wyborcza, 21.04.2009]

**Informacja o w/w firmie wg stanu na jesień 2016 (przygotowywana przez jednego ze studentów)**

**Wydawnictwo dalej funkcjonuje i wydaje swoje książki. W dalszym ciągu większość nakładu to produkty na eksport. Ceny książek wydawanych przez Stratusa spadły o około 25-30%. Firma nie zrealizowała planu rozszerzenia oferty o publikacje skierowane do miłośników broni pancernej.**

## Naprawa opon 24h na dobę

* Firma – WULKAN
* Produkt – naprawa ogumienia, 24 h na dobę
* Lider – student IV roku (równolegle pracował też jako kierownik ekipy wykańczającej elewacje) – bez żadnej wiedzy branżowej
* Geneza   
  – miał awarię dwóch kół, w nocy – nie mógł ich naprawić  
  - firma powstała w grudniu 2009 powstała firma
* Zatrudnienie – trzech mechaników
* Inwestycja – ok. 80 tys zł, samochód i sprzęt
* Obroty – 20 tys miesięcznie (po 10 mies działania)
* Zarobki – ok. 8 tys miesięcznie dla właściciela
* Reklama – 200 zł miesięcznie na stronę internetową + reklamę wizytówkową
* Innowacje – zamierza kupić samochód do obsługi ciężarówek  
  - myśli o partnerskich warsztatach w innych miastach
* Konkurs – nagroda (93 tys) w konkursie „Studiuję, pracuję, zarządzam”
* Uwaga: przerwał studia – może potem wróci…

[Gazeta Wyborcza, 12.10.2010]

**Informacja o w/w firmie wg stanu na jesień 2016 (przygotowywana przez jednego ze studentów)**

**Firma nadal działa, obecnie posiada 3 oddziały w Poznaniu, Katowicach i Warszawie. Nie jestem w stanie zweryfikować czy udało się wprowadzić plany rozszerzenia oferty o serwis wulkanizacyjny samochodów ciężarowych, z powodu błędów na stronie internetowej firmy.**

## Oddział bankowy - franczyza

* Firma – opisanych jest grupa przedsiębiorstw
* Produkt – sprzedaż lokat, funduszy inwestycyjnych, kredytów
* Zasada działania  
  - oddział bankowy działa na zasadzie franczyzy  
  - najpierw podpisywana jest umowa z bankiem  
  - lider wynajmuje lokal i szuka pracowników  
  - bank szkoli pracowników  
  - przedsiębiorca sprzedaje produkty bankowe, a bank wypłaca mu prowizję
* Skala tej formuły w Polsce  
  - na 15 tys oddziałów bankowych, około 25% działa na zasadach franczyzy  
  - np. Polbank miał 140 franczyzobiorców, podobnie GE Money Bank
* Model biznesowy  
  - w oddziale opłacany jest czynsz, płace i inne koszty stałe (typowo 15-20 tys / mies)  
  - w okresach hossy (2007-08) przychody miesięczne wynosiły kilkadziesiąt tysięcy zł.
* Sytuacja w środku kryzysu (listopad 2009)  
  - gwałtowny spadek sprzedaży produktów bankowych  
  - poszczególne banki w różnym stopniu redukują ofertę (np. kredyty w CHF)  
  - franczyzobiorcy skarżą się na niejasną politykę produktową, częste zmiany oferty

[Gazeta Wyborcza, 17.11.2009]

## Portal – opiekunki do dzieci

* Firma – NIANIA.PL
* Produkt – pośrednictwo w znajdywaniu opiekunki do dzieci, też pomocy w naprawach domowych oraz remontach (ale głównie opiekunki do dzieci)
* Liderzy – dziś mają po 25 lat, dwaj koledzy z Głogowa, później studiowali informatykę (PW), potem dołączył do nich 28-letni wspólnik (zajmuje się marketingiem)
* Geneza   
  – dwaj wspólnicy w 2002 otworzyli portal zajmujący się ludźmi do pomocy w domu  
  - portal kupili od 1-osobowego poprzedniego właściciela  
  - pozyskali fundusz inwestycyjny (ok. 1 mln zł ??)
* Skala usług – miesięcznie korzysta z ich usług ok. 200 tys unikalnych osób, 50 tys osób znalazło faktycznie opiekunkę do dziecka
* Model biznesowy – opłaty od rodziców za znalezienie osoby (9,9-39,9 zł), reklamy, opłaty kandydatek za kurs i certyfikat (39+29 zł)
* Inwestycja – ok. 1 mln zł (inwestycja + koszty operacyjne przez rok)
* Zatrudnienie – informatycy, pedagodzy, psycholodzy
* Wyzwanie – sprawdzić wiarygodność niani na poziomie porównywalnym z agencjami tradycyjnymi
* Reklama – duża kampania w wyszukiwarkach + kosztowne linki sponsorowane + współpraca z portalami dla rodziców + kosztowne artykuły poradnikowe na portalu
* Konkurencja – duża, ale słabsza co do gamy usług oraz jakości weryfikacji ofert

[Gazeta Wyborcza, 15.09.2009]

**Informacja o w/w firmie wg stanu na jesień 2016 (przygotowywana przez jednego ze studentów)**

**Portal dalej funkcjonuje. Jest to obecnie największy portal internetowy o tej tematyce. Obecnie na stronie widnieje kilkadziesiąt ofert. Portal chwali się że pomógł już ponad 100000 klientów. Co do konkurencji, nie udało mi się znaleźć żadnego portalu działającego na podobnym poziomie.**

## Prywatny port rzeczny na Odrze

* Firma – port rzeczny w Urazie
* Produkt – ośrodek wypoczynkowy nad rzeką, niedaleko Wrocławia i Brzegu, jest 20 km rzeki bez śluz i progów
* Lider – z wykształcenia socjolog, lat 40, z pochodzenia ze Świnoujścia, we Wrocławiu studiował, ma wodniackie patenty, kiedyś pływał
* Geneza   
  - postawił tam dom, potem wystartował w przetargu – był jedynym oferentem  
  – w 2006 założył małą przystań  
  - w marcu otwarcie, w kwietniu już sprzedane miejsca na cąły sezon
* Oferta - 10 żaglówek, 11 łodzi motorowych, 50 kajaków, narty wodne, 30 miejsc dla właścicieli łodzi; także naprawy łodzi
* Inwestycja – milion złotych, remont nabrzeża, wyasfaltowanie drogi, budowę tawerny i baru, zakup łodzi
* Własność – dzierżawi hektar ziemi oraz100 metrów nabrzeża
* Zatrudnienie – kierownik i trzech bosmanów + dorywczo kilkunastu pracowników
* Klienci – mieszkańcy okolicznych miast
* Konkurencja – na Odrze są dwie mariny, we Wrocławiu i w Urazie
* Innowacje – w perspektywie marina, wypożyczalnia sprzętu, restauracja, sklep żeglarski; obecnie także szkolenia dla wodniaków, plac zabaw dla dzieci, estrada do koncertów, także wycieczki krajoznawcze i do zabytków

[Gazeta Wyborcza, 22.09.2009]

**Informacja o w/w firmie wg stanu na jesień 2016 (przygotowywana przez jednego ze studentów)**

**Działalność rozwija się, mimo sezonowości branży nie ma problemów z płynnością finansową. Od 2009 roku firma znacząco rozszerzyła swoja ofertę. Zrealizowano większość planów rozwojowych, pomimo konkurencji Firma zostaje lokalnym numerem 1.**

## Laboratorium badan DNA

* Firma – Centrum Badań DNA (Poznań)
* Produkt – badania DNA w celu diagnozy z punktu widzenia jakiegoś pytania
* Liderzy – dwie osoby, biotechnolodzy, koledzy ze studiów
* Geneza   
  - w 2001 skończyli biotechnologię i rozpoczęli doktorat oraz pracę zawodową  
  - w 2006 wpadli na pomysł komercyjnego laboratorium  
  - założyli sp. z o.o. (częściowo pod zastaw mieszkania…) w inkubatorzez przedsiębiorstw na UAM
* Oferta – testy dotyczące zdrowia (choroby) a także ojcostwa
* Klienci – ośrodki zdrowia, szpitale oraz prywatni pacjenci
* Ceny – jeden typowy test kosztuje ok. 200 zł
* Zatrudnienie – 14 osób, prawie wszyscy to biotechnolodzy
* Obroty – od 300 tys (2006) do kilku milionów (2009)
* Inwestycje – wszystko inwestują w sprzęt, sami maja tylko pensje
* Innowacje – chcą wyjść na rynek skandynawski

[Gazeta Wyborcza, 22.09.2009]

**Informacja o w/w firmie wg stanu na jesień 2016 (przygotowywana przez jednego ze studentów)**

**Firma przekształciła się w światowej klasy placówkę, znacząco rozszerzyła swoją ofertę. Nie udało mi się znaleźć informacji czy firmie udała się ekspansja rynków skandynawskich. Nie znalazłem też informacji na temat bezpośredniej konkurencji.**

## Sklep z winami

* Firma – FESTUS (Sopot)
* Produkt – sprzedaż detaliczna i hurtowa win
* Lider – ekonomista, gdy zakładał firmę miał ok. 50 lat, właściciel firmy remontującej tory kolejowe
* Geneza   
  - w 1996 roku spodobał mu się sklep z winami w Rzymie  
  - kupił i wyremontował piwnicę w kamienicy w centrium Sopotu  
  - nie miał pieniędzy na towar, napisał do wielu firm we Francji, adresy z ambasady (w jednej z dużych firm – poparła go pracująca tam Polka)  
  - w 1999 drugi sklep w Gdyni, obecnie 5 sklepów w Trójmieście
* Wiedza i umiejętności – z książek, z targów i wizyt w winiarniach i winnicach
* Oferta – kiedyś 100 gatunków win, dziś ok. 1500  
  - nie sprzedaje do hoteli, nie otwiera sklepów w galeriach handlowych
* Oferty sprzedaży firmy – miał ich dotąd kilka
* Konkurencja – ogromna, ale wiele firm też zamyka się szybko  
  - konkurencję stanowi tez kapitał zagraniczny (stosują dumping), tworzą sieci  
  - sprzedaż przez internet jest marginalna
* Dodatkowo – współzałożyciel Sopockiego Towarzystwa Winiarskiego
* Dla bezpieczeństwa – w willi w Sopocie założył „Art.-Hotel”, wspólnie z córka i synem (oboje po Akademii Sztuk Pięknych)

[Gazeta Wyborcza, 21.02.2011]

**Informacja o w/w firmie wg stanu na jesień 2016 (przygotowywana przez jednego ze studentów)**

**Firma nadal działa, mimo ostrej konkurencji nadal jeden z liderów na rynku. Co raz więcej osób dokonuje zakupów przez internet. Strona internetowa firmy została także wzbogacona o swoistą encyklopedie wina. Dodatkowo w siedzibie firmy organizowane są kursy z wiedzy o winie oraz degustacji.**

# ELEMENTARZ PRZEDSIEBIORCZOŚCI – wybrane sprawy podstawowe

## START: Czy nadajesz się do prowadzenia własnego biznesu? (#24)

**START: Czy nadajesz się do prowadzenia własnego biznesu?**

[Styczeń 30, 2015](http://jajkonamiekko.pl/?p=621) [Własna firma](http://jajkonamiekko.pl/?cat=6) [jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1)

|  |  |
| --- | --- |
| [IQ](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/IQ.png) | **Iloraz inteligencji zrobił światową karierę. Można sobie zmierzyć IQ i mieć obiektywną ocenę swoich intelektualnych możliwości. Czy dałoby się w podobny sposób zmierzyć predyspozycje do prowadzenia biznesu?**  **Książek na temat prowadzenia własnej firmy są setki. Półki w** **księgarniach uginają się od nich. W jednej z nich** |

**znalazłem taki oto test na to, czy nadajesz się do prowadzenia biznesu (zamieszczam go na końcu tego wpisu). Prosta sprawa: 20 pytań, kilkanaście minut zabawy, odpowiedzi na skali od 1 do 5, sumaryczny wynik jest na skali od 20 do 100, ma ci dać wyobrażenie co do twoich predyspozycji na bycie czempionem przedsiębiorczości.**

|  |  |
| --- | --- |
| Kto chce, niech sobie zrobi ten test w odniesieniu do siebie. *(TU PRZERWA – KTO CHCE SOBIE ZROBIĆ TEST, NIECH KONTYNUUJE CZYTANIE PO SKOŃCZENIU TESTU).* Mnie bardziej zainteresowało to, jakich cech szuka autor książki w osobie poddającej się testowi? Jakie cechy uważa za wspomagające proces zakładania i prowadzenia firmy? I czy motywy takiego wyboru cech początkującego przedsiębiorcy są czytelne? | Test IQ |

**Cechy sprzyjające zakładaniu firmy**

A oto kilka cech, których odzwierciedlenie można znaleźć w teście (w nawiasie numery odpowiednich pytań w teście) :

|  |  |
| --- | --- |
| **[Pracuś](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Pracuś.png)** | * **Pracowitość i energia** w teście padają pytania: czy lubisz być zajęty (8)?, czy jesteś energiczny (4)? Czy w ostatnie wakacje szkolne zarabiałeś może, czy raczej oddawałeś się relaksowi (10)? |

* **Czy lubisz pieniądze?**

|  |  |
| --- | --- |
| * padają pytania, czy interesuje cię opłacalność różnych przedsięwzięć (2)? Czy potrafisz zarządzać własnymi pieniędzmi (16)? Czy masz odporność psychiczną potrzebną do tego, aby żyć z zaciągniętym kredytem? | Kredut |

* **Stosunek do zmian**Kolejna grupa pytań związana jest ze zmianami w twoim otoczeniu. Czy je aprobujesz, jako coś oczywistego, czy może się raczej ich obawiasz (6)? A gdy zdarzy ci się porażka, to zakładasz ponowne próby, czy raczej rezygnujesz (3, 17)? Czy – generalnie – jesteś optymistą (7)? Czy potrafisz być kreatywnym (15)?

|  |  |
| --- | --- |
| **[Lider](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Lider.png)** | * **Bycie liderem** Pasowałoby ci bycie liderem, czy raczej członkiem zespołu (13, 19)? A w ogóle, czy lubisz rywalizację (1)? |

* **Dotychczasowy kontakt z biznesem**Czy twoi rodzice mieli firmę (11)? Albo chociaż pracowałeś w jakiejś firmie przez co najmniej rok (12)?
* **Pozostałe pytania**  
  w teście autor pyta także jak oceniasz swoje umiejętności sprzedażne (18), motywację w ogóle do zakładania biznesu (5) oraz konsekwencję w działaniu (20).
* **Byłoby ci łatwiej prowadzić biznes jeżeli:  
  - jesteś energiczny i pracowity  
  - lubisz pieniądze i sprawy finansowe  
  - masz pozytywny stosunek do zmian, a porażki dodatkowo ciebie motywują  
  - miałeś już kontakt z binesem**
* **- jesteś osobą konsekwentną**
* **UWAGA: częścią tych cech możesz się podzielić ze wspólnikiem  
  UWAGA: to nie są ani warunki konieczne ani (tym bardziej) wystarczające do odniesienia sukcesu.**

**A gdzie sedno twojego pomysłu na firmę?**

|  |  |
| --- | --- |
| [Przedsiębiorczość](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Przedsiębiorczość1.png) | Symptomatyczne, że w teście nie pada w ogóle pytanie o twój konkretny pomysł na zarabianie. Tak jakby była to – w jakimś sensie – sprawa wtórna. Jeśli się nadajesz do biznesu i myślisz często o założeniu firmy, to – zdaniem autorów testu – jej start jest raczej kwestią czasu! Przypomina się tu przedsiębiorcza Angielka w średnim wieku, która w ciągu 6 lat rozwinęła od zera biznes na skalę setek milionów |

**(**[**patrz wpis z 19.01.2015 Pt. Torebki za……..**](http://jajkonamiekko.pl/?p=475)**)**. Ona zaczęła swoją przygodę z biznesem od prywatnej burzy mózgów pt. „10 pomysłów na zarabianie” i tylko jeden z nich, najbardziej obiecujący, wcieliła w życie.

|  |  |
| --- | --- |
| [Budowanie firmy](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Budowanie-firmy.png) | **Einsteinowi  przypisuje się autorstwo powiedzenia „genius is 3% inspiration and 97% perspiration”.** Więc nic dziwnego, że w teście padają pytania o pracowitość, energię i konsekwencję. Niby zakładasz firmę po to, aby nie mieć nad sobą gderającego szefa, ale bez wielu lat cierpliwego budowania firmy się nie obejdzie. Musisz być optymistą, bo na początku będziesz na pewno „na minusie”. Albo finansowym (bo pożyczysz pieniądze) albo życiowym (bo zainwestujesz własny czas i energię w rozruch firmy) albo – co najbardziej |

prawdopodobne – na jednym i drugim równocześnie.

|  |  |
| --- | --- |
| Po drodze będzie ci się „różnie wiodło”. To masz pewne. Dobrze byłoby, gdybyś porażki traktował jako naturalny element tego procesu. Coś co cię wzmocni i pozwoli wyciągnąć nauczki na przyszłość. Może kolejny produkt będzie bardziej udany. Zmiany, zmiany… Na rynku, w technologiach, u klientów… To prawie jedyna stała cecha twojego otoczenia. Jego zmienność. Jeśli w pewnym momencie uwierzysz, że „to już tak (fajnie) będzie, bez | [Zmiana](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Zmiana.png) |

końca”, to takie odczucie jest często już ostatnią migającą lampką ostrzegawczą! Nie jest tak, że twoje otoczenie przestało się zmieniać! To raczej ty przestajesz te zmiany zauważać. To niczego dobrego nie wróży. Warto zachować czujność.

|  |  |
| --- | --- |
| [Prowadzenie biznesu](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Prowadzenie-biznesu.png) | No i pytania, czy widziałeś prawdziwy biznes z bliska? Bo twoi rodzice mieli może firmę? Albo sam pracowałeś gdzieś dłużej? Każde miejsce „od kuchni” wygląda inaczej niż „z wierzchu”. Kulisy przedsięwzięć bywają zaskakujące, a przede wszystkim nie takie „bezproblemowe”. Tak jakbyś widział zielony trawnik u sąsiada, może mu go zazdrościł, mruczał z podziwem „jak zielony dywan!”, ale nie musisz zauważać: jak bardzo nie |

chce mu się kosić go co tydzień, ile miał kłopotu z kretem i jak go denerwuje, że w trawniku robią się dziury. A już te chwasty to rosną zupełnie bez sensu, w dodatku opryski są skuteczne tylko na niektóre z nich…

**Jaką wartość ma wynik testu?**

|  |  |
| --- | --- |
| Ktoś powie, że to tylko zabawa. Nic ważnego. Jak każdy test w czasopiśmie czy u kogoś na stronie. Ciekawostka. Ktoś inny wskaże pięć przykładów osób, co nie miały tych wszystkich cech, a sobie poradziły na czele firmy. Więc po co to wszystko? Ale z drugiej strony, warto może wiedzieć, czy nasze cechy sprzyjają prowadzeniu firmy, czy raczej – no właśnie – a co jeśli nie? Wtedy warto przygotować się na dłuższą perspektywę zakładania firmy. Może warto najpierw | [prowadzenie firmy](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/prowadzenie-firmy.png) |

gdzieś popracować „na próbę” i zobaczyć biznes w tej branży od podszewki? Albo rozejrzeć się za odpowiednim wspólnikiem? O cechach komplementarnych? I w ten sposób zmniejszyć ryzyko startu?

**Nie ma co się zrażać**. Jeśli chcesz iść na wycieczkę na Giewont, to do celu możesz dojść niezależnie od tego, czy startujesz z centrum Zakopanego, czy może z Kuźnic (dojdziesz o godzinę szybciej), czy z Bukowiny (dodaj dodatkowe 3 godziny). **Dojść się da z każdego miejsca, ale znając punkt startu można inaczej przygotować się i rozplanować siły.**

**Nie ma co się zrażać. Na Giewont możesz dojść zarówno z centrum Zakopanego, jak i z Kuźnic, ale także z Bukowiny. Dojść się da z każdego miejsca, ale znając punkt startu można inaczej przygotować się i rozplanować siły.**

**Warto zapamiętać:**

* Udaną własną firmę może stworzyć prawie każdy, ale jedni mają do tego bliżej, a inni są od tego celu bardziej odlegli. Warto wiedzieć, w której ty jesteś grupie.
* [](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2014/12/remember.jpg)Lider firmy musi posiadać cechy typowe dla lidera dowolnego przedsięwzięcia: być osobą pracowitą i konsekwentną, wykrzesać w sobie optymizm i wiarę w sukces, umieć radzić sobie z pojawiającymi się kłopotami i skutecznie reagować na zmiany.
* W biznesie chodzi o pieniądze – więc albo ty sam albo twój wspólnik musi umieć umiejętnie nimi zarządzać.
* Porażki i potknięcia są nieuniknionym elementem biznesu (i życia w ogóle). Lepiej wyciągać z nich wnioski niż traktować jako katastrofę.
* Wszelkie testy przydatności do biznesu to tylko dodatkowa informacja, nie przesądzająca o niczym. To jest sfera umiejętności miękkich – tu nic nie ma na 100%.

**Test o przydatności do biznesu**

zacytowano z książki: Eric Tyson, Jim Schell, „Własna firma”, Warszawa, 1999

[**test predyspozycji do biznesu**](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/test_predyspozycji_do_biznesu.pdf)

## START: Żyłka do biznesu – czyli kto może przebiec 10 km? (#9)

**START: Żyłka do biznesu – czyli kto może przebiec 10 km?**

[Grudzień 28, 2014](http://jajkonamiekko.pl/?p=253) [Własna firma](http://jajkonamiekko.pl/?cat=6) [jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1)

|  |  |
| --- | --- |
| [Rhino](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2014/12/Rhino.png) | **Na jednym z forów dyskusyjnych zauważyłem taką wymianę postów: jeden z uczestników opisał przykład dziewczyny, która dorabiała sobie podczas studiów sprzątaniem biur. Ale tylko na początku, bo po kilku miesiącach założyła już firmę zajmującą się sprzątaniem i zatrudniła kilku pracowników. Inny uczestnik dyskusji** |

**skomentował tę sytuację krótko: „to znaczy, że miała żyłkę do biznesu”. Wiecie, jak mi to zabrzmiało? Bardzo uspakajająco! Bo to brzmiało tak, jakby powiedział**

**„bo do tego trzeba mieć róg na czole”, a w domyśle było „a skoro ja takiego nie mam, to dla mnie to wykluczone. Mam spokój!”. Czy słusznie?  (uwaga: osoby, które ten spokój chcą mieć nadal – niech dalej nie czytają!)**

**O Marcie, co biura sprzątała…**

W oryginale post ten brzmiał tak:

***Siostra mojej koleżanki – Marta (23 lata) pochodzi z dość ubogiej rodziny i aby podjąć studia musiała sobie na nie zarobić. Między innymi pracowała jako ekspedientka w sklepie spożywczym. Miała bardzo wymagającego i bardzo porywczego szefa. Brakowało mu***

|  |  |
| --- | --- |
| ***[Sprzątanie](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2014/12/Sprzątanie.png)*** | ***szacunku do pracowników. Pewnego dnia Marta stwierdziła, że nie da już sobą pomiatać i postanowiła wręczyć wypowiedzenie swojemu pracodawcy. Ponieważ długo nie mogła znaleźć pracy, podjęła się sprzątania. Początkowo sprzątała wyłącznie domy jednorodzinne. Oczywiście były to domy zamożnych rodzin. Z reguły trafiała na prezesów firm. Dostawała coraz więcej ofert (gdyż wykonywała swoją pracę bardzo solidnie).*** |

***Jej szefowie prosili ją, by poza ich domami sprzątała również ich biura, firmy, itd. Ponieważ Marcie nie starczało na to czasu, wymyśliła, że może znaleźć sobie kogoś do pomocy. I tak właśnie zrobiła. (…) Obecnie Marta kończy studia, jest prezesem firmy, zatrudnia 3 osoby, zarabia dość duże pieniądze i twierdzi, że to, iż zdecydowała się pracować jako sprzątaczka (jednocześnie studiując) było bardzo dobrą decyzją.***

Czy Marta ma żyłkę do biznesu? Pewnie tak. A Ty? Większość z Was powie pewnie „raczej nie” albo „mowy nie ma – wolę etat!”. No to zadam inne pytanie: **czy potrafisz przebiec 10 km bez przerwy? Albo 20 km?** I z wyjątkiem tych, co z biegania zrobili już sobie hobby, i na to pytanie większość z Was odpowie przecząco. **Czy to jednak oznacza, że nie mógłbyś/mogłabyś przebiec takiego dystansu?** Jeśli myślisz, że jest to zarezerwowane dla jakichś „nadludzi”, herosów co od dziecka marzyli o laurach maratończyka, to rzeczywistość wokół nas przeczy tym opiniom.

**Prowadzenie małej firmy to nie są „żadne cuda” wykraczające poza możliwości przeciętnej osoby. Tylko nieliczne firmy stają się wielkie, unikalne, znane.**

**Każdy przeciętny człowiek jest w stanie przebiec 10 km po 3-4 miesiącach treningów. Jeden w 50 min a drugi w 70-80 min. Tylko nieliczni przebiegną to kiedykolwiek w 35-40 minut.**

**Jak to jest z tym bieganiem?**

|  |  |
| --- | --- |
| **Dla przeciętnej osoby w wieku 10-70 lat dystans 10 km jest spokojnie do pokonania po około 3 miesiącach regularnego treningu, 3-4 razy w tygodniu.** A w jakim tempie? To już inna historia. Większość zrobi to w około godzinę, plus minus 10 minut, choć niektórzy (nieliczni) będą na mecie po 40 minutach a inni (nieliczni) po 80 minutach. A 20 km, czyli z grubsza półmaraton? Na to potrzeba dłuższego treningu (typowo około 6 miesięcy, choć | [Bieganie1](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2014/12/Bieganie1.png) |

to zależy od tego, w jakiej formie jesteś dziś) ale i to pewnie dla umotywowanej osoby jest „dozrobienia”. Kto nadal ma wątpliwości, niech zajrzy do jednego z wielu forów na temat biegania – znajdzie tam od ręki kilka gotowych planów treningowych.

Podaję ten przykład po to, **aby odczarować trochę mityczną „żyłkę do biznesu”.** Jak to w popularnym powiedzeniu mówiono „biegać (śpiewać) każdy może, jeden lepiej drugi gorzej”. Czy jesteś w stanie nauczyć się jeździć na rowerze? Pewnie tak – wzruszysz ramionami, co za problem, chyba każdy to potrafi? Czy to oznacza, że masz szansę na zwycięstwo w Giro d’Italia? Tę szansę pozostawmy nielicznym.

**Rola żyłki do biznesu w zakładaniu biznesu**

|  |  |
| --- | --- |
| Gauss | **Wielu z nas z zamiłowaniem stosuję w myśleniu rodzaj „logiki dwupoziomowej”:** albo się ma żyłkę do biznesu albo (jak ja) się jej nie ma. To zamyka dyskusję – bo „wyżej nerek przecież nie przeskoczysz!”. Tymczasem **rzeczywistość bardziej przypomina krzywą Gaussa**. Pewien, stosunkowo niewielki margines ma ewidentny talent biznesowy. To ci co w kolarstwie mają szansę na Giro d’Italia, a w biznesie na spółkę giełdową albo ekspansję |

zagraniczną. Pewna, stosunkowo niewielka część ludzi, jest do tego wyraźnym antytalentem

. Tym – naprawdę – dajmy spokój. Nie każdy musi mieć biznes, zarządzać pieniędzmi, jeździć na rowerze, biegać 10 km (niepotrzebne skreślić). A **zdecydowana większość, na swoją skalę i „w swoim tempie” mogłaby to  z powodzeniem robić, gdyby tylko wystarczająco chciała, była dość systematyczna, starała się słuchać dorad lepszych (ach, ten plan treningowy!)** i liczyła się z tym, że droga nie zawsze będzie usłana różami. Bo, czy jesteś w biznesie czy poza nim, te róże – bywa – mają kolce…

**Wielu z nas z zamiłowaniem stosuję w myśleniu rodzaj „logiki dwupoziomowej”: albo się ma żyłkę do biznesu albo (jak ja) się jej nie ma. To zamyka dyskusję – bo „wyżej nerek przecież nie przeskoczysz!”.**

**Tymczasem rzeczywistość bardziej przypomina krzywą Gaussa.**

**Warto zapamiętać:**

* „Żyłka do biznesu” to nie jest coś, z czym niektórzy się rodzą, a inni (większość) jej po prostu nie mają i im szybciej to zrozumieją tym lepiej dla nich samych.
* Prowadzenie i rozwijanie małego biznesu nie wymaga umiejętności czy[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2014/12/remember.jpg) predyspozycji wykraczających poza możliwości przeciętnej, systematycznej i umotywowanej osoby.
* Do bycia wybitnym w dowolnej branży potrzebne są wybitne predyspozycje, które są przywilejem nielicznych, ale to nie powód aby w ogóle zakładać, że biznes (bieganie na 10 km / jazda na rowerze…) nie jest dla Ciebie. Jeśli tego chcesz.

## START: Ja się do biznesu nie nadaję – oddolne tworzenie firm (#135)

**START: Ja się do biznesu nie nadaję – oddolne tworzenie firm**

[Listopad](http://jajkonamiekko.pl/?p=1298) 8, 2016 [Własna firma](http://jajkonamiekko.pl/?cat=6) [jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1)

Podczas rozmaitych dyskusji nt. przedsiębiorczości słyszałem wiele razy różnych uczestników wypowiadających zdecydowanie i jednoznacznie opinie typu: „ja to się do biznesu nie nadaję”. Autorzy takich wypowiedzi nie mają tu – wydaje się – żadnych wątpliwości. Tak po prostu jest. Nie dla niego (nie dla niej) przecież: inwestycje, kredyty, rentowności, płynności, zarządzanie ludźmi, księgowością, giełdy, inwestorzy i takie tam… Czy biznes musi taki być?

Co to znaczy „prowadzić biznes”? W największym skrócie oznacza to: zarabiać pieniądze „na własny rachunek” funkcjonując jako „podmiot gospodarczy”. Ja bym jeszcze dodał pewien faktyczny wyróżnik: nazwałbym osobę samozatrudnioną, ale dającą wyłączność jednemu „pracodawcy” wyrażeniem „biznes *pro forma*” w odróżnieniu od biznesu faktycznego.

Zwracam uwagę w powyższej definicji na to, że jest rzeczą drugorzędną, czy ta działalność gospodarcza:

* ma formę prawną „działalności gospodarczej” czy może spółki z o.o. lub innej,
* jest rentowna lub nie,
* obejmuje zatrudnianie pracowników czy też jest jednoosobowa,
* działa lokalnie, krajowo czy międzynarodowo,
* ma swoją siedzibę dostępną dla klientów czy też działa wyłącznie poprzez internet,
* zakłada osobiste rozliczanie się lidera z urzędem skarbowym czy też opiera się na usługach biura rachunkowego,
* została założona „dobrowolnie” (z własnej inicjatywy), czy też może jako wybór negatywny „bo nic innego już nie wchodziło w grę”.

Wyróżnikiem „biznesu” jest więc „zarabianie na własny rachunek” rozumiane jako zarabianie według własnego wyboru, tj. tam gdzie pojawia się szansa na zarobek, zwykle u większej liczbie klientów/zleceniodawców.

Z dyskusji o biznesie wyłączyłbym jedynie przypadek, gdy – często za sugestią pracodawcy – osoba posiada wprawdzie status samozatrudnionej, ale de facto ma uzgodnione swoje wyłączne działanie na rzecz jednego tylko zleceniodawcy i w jednym miejscu działania. Taka sytuacja, choć formalnie będąca biznesem (samozatrudniony rozlicza się z przychodów własnoręcznie i wystawia zlecającemu faktury), jest w praktyce tak bliska „etatowi” (czyli stosunkowi pracy), że ja ją nazwałbym raczej „biznesem *pro forma*”, a nie faktycznym biznesem. Kluczowe jest tu w moim odczuciu działanie pracownika w warunkach faktycznej wyłączności na rzecz jednego tylko zleceniodawcy. Nie ma więc mowy o procesie sprzedaży, o zatrudnianiu, o wyborze rynku, o samodzielności – jest za to podporządkowanie szefowi, często nawet stałe i znane miejsce codziennej pracy, przewidywalność dochodu itp.

**Biznes tworzony „oddolnie”**

Nie jest to może najtrafniejsze określenie, ale dla mnie oddające kluczową cechę pewnego typu sytuacji: stopniowe i zwykle prawie bezinwestycyjne wchodzenie w działalność gospodarczą, najczęściej poprzez przejściowe funkcjonowanie w szarej strefie gospodarki (czyli w obszarze nieewidencjonowanym, bez zarejestrowanej działalności i bez płacenia stosownego podatku. Uwaga: jest oczywiste, że choć szara strefa gospodarki istnieje w każdym kraju, to jest to działanie naruszające prawo).

Spójrzmy na kilka poniższych przykładów (wszystkie opisy pochodzą od czytelników bloga):

1. Mechanik samochodowy
2. Rękodzieło
3. Catering jedzenia
4. Napełnianie balonów z helem

**PRZYKŁAD 1 – Mechanik samochodowy:**

**(…) SYTUACJA PRZED:**  Mój brat jest z wykształcenia mechanikiem, karierę zaczynał w autoryzowanym warsztacie, w którym jego szef wymagał od niego nadgodzin, za które mu nie płacił. Brat pracował tam, bo wiedział że nie znajdzie nic lepszego. Któregoś dnia jednak nie wytrzymał i postanowił się zwolnić. Długo szukał nowej firmy w której mógłby się zatrudnić, jednak wszędzie mu odmawiano. (…)  
**DZIAŁANIE W SZAREJ STREFIE:**  (…) Wtedy zaczął pracować w naszym domowym garażu. Na początku naprawiał auta głównie znajomym, jednak Ci znajomi zaczęli go polecać innym znajomym i tak ilość napraw przerosła jego możliwości, więc (…)  
**LEGALIZACJA I ROZWÓJ:**  (…) otworzył firmę, gdzie zatrudnił trzech swoich kolegów. Mają profesjonalny warsztat z biurem i 4 stanowiskami. Uważam że brat choć (…) czuł się zmuszony by otworzyć własną firmę, kiedy dziś z nim rozmawiam stwierdza, że nigdy by nie pomyślał że to on będzie szefem. Nigdy nie chciał nim zostać. Bał się obowiązków. Dziś nie żałuje.

**PRZYKŁAD**

**2 – rękodzieło**

**SYTUACJA PRZED:**  Mam znajomą, która od zawsze interesowała się różnego rodzaju rękodziełem i bardzo dobrze jej to wychodziło. Robiła między innymi własnoręcznie biżuterię, np. z modeliny. Wiele jej koleżanek interesowało się, skąd ma taka oryginalną biżuterię i były ogromnie zdziwione na wieść, że sama ją zrobiła. (…)  
**DZIAŁANIE W SZAREJ STREFIE:** (…) Prosiły, żeby im też zrobiła taką biżuterię, a jej plusem było to, że mogła wykonać właściwie dowolny kształt, wystarczyło powiedzieć czego się oczekuje. Kiedy miała już naprawdę dużo zamówień, założyła profil na Facebooku i prosiła znajomych o udostępnianie i w ten sposób jej biżuteria zrobiła się dość popularna. Teraz może robić to co lubi i mieć jeszcze z tego pieniądze i wcale nie jest to związane z jej wykształceniem, gdyż kończyła filologię polską. (…)  
**LEGALIZACJA I ROZWÓJ:**  ??? Kiedy? Może już wcześniej? z chwilą założenia profilu na Facebooku?

**PRZYKŁAD 3 – catering jedzenia**

**SYTUACJA PRZED:** Moja mama jest świetną kucharką. Na codzień pracuje w restauracji, jest prawą ręką szefa kuchni, (…)

**DZIAŁANIE W SZAREJ STREFIE:**  (…) znajomi wiedzą jaki ma w sobie potencjał i z racji tego, że prowadzą oni dużą firmę, nie mają czasu przygotowywać jedzenia na imprezy okolicznościowe, czy nawet na Wigilię i Wielkanoc. Moja mama zawsze chętnie przygotowuje im catering, pobiera za to odpowiednią kwotę, znajomi robią zdjęcia dań, które pokazują innym znajomym, chwalą jej dania, polecają ją innym znajomym.

**LEGALIZACJA I ROZWÓJ:**  Kiedy? Czy w ogóle?   
(…) Kiedyś wpadłam na pomysł, aby mama założyła firmę, jednak można się domyślić co powiedziała: nie, bo ma prawie 50 lat (jakby wiek byłby ograniczeniem?), za dużo obowiązków, musiałaby zwolnić się z dotychczasowej pracy, nie ma lokalu, funduszy itd. Osobiście nie wiem jak przekonać do tego moją mamę, jestem pewna, że poradziłaby sobie z tym świetnie, wiem, że to co mówi, to tylko wymówki i ma możliwości aby taką firmę założyć, mogłybyśmy razem założyć taką małą firmę, a ona robiłaby to, co uwielbia robić, jednak nie wiem czy kiedykolwiek się na to zgodzi. (…)

**PRZYKŁAD 4 – napełnianie balonów z helem**

**ZAKUP SPRZĘTU I START:** Rok temu mój wujek wymyślił sobie, że założy małą firmę z art. dekoracyjnymi głównie handel balonami z helem. Zakupił niezbędny sprzęt: czyli butle z helem, zawory, balony itd. Początkowo jeździł w wolnym czasie na wszelkie odpusty, handle, wszędzie tam gdzie można było spotkać małych klientów. Interes rozwijał się głównie w wakacje, kiedy zwracały się koszty paliwa, koszty wykupu miejsca czy też straganu na odpuście. Jednakże kiedy pora roku uległa zmianie i zawitały jesienno-zimowe klimaty wszystko trzeba było schować do garażu.

**PRACA NA MAŁA SKALĘ, SEZONOWO:** Kiedyś wujek zapytał, czy nie pojechała bym pomóc mu na większym koncercie. Zgodziłam się, gdyż nie miałam nic innego do roboty. Ten wspólny wypad do pracy bardzo mi się spodobał, gdyż była to ciekawa odskocznia od codziennych spraw. Poza tym podróż co weekend w jakieś inne miejsce i poznanie nowych ludzi było i jest dla mnie zawsze bardzo interesującym doświadczeniem. Jednakże śmieszna sytuacja, która zdarzyła się później została mym natchnieniem. Na jednym z koncertów poznałam przesympatyczną parę, która jak się okazało miesiąc później brała ślub. Dotarli oni poprzez jak się okazuje naszych wspólnych znajomych do kontaktu telefonicznego ze mną, gdyż szukali skromnego wystroju sali na ślub. Zadzwonili, bo strasznie zależało im właśnie na balonach.

**POMYSŁ NA DALSZY ROZWÓJ:** W mojej miejscowości jest sporo kwiaciarni zajmujących się wystrojem wnętrz, ale żadna z nich nie miała butli z helem. Oczywiście od razu poinformowałam wujka i pomogłam mu w napompowaniu 100-balonow. Stwierdziłam, że świetnie kolorystycznie pasują do sali i zrobiłam kilka zdjęć. Sama para młoda również była bardzo zadowolona. Wieczorem jeszcze wspominałam tę historię i wpadłam na pomysł rozwinięcia usług wujka, ich dokumentacji i rozpowszechnieniu.

**ROZWÓJ FIRMY:** Tak rozpoczęła się ta przygoda. Wśród znajomych równie szybko rozeszły się wieści, że wujek prosperuje takim sprzętem, zaczęły się zlecenia. Od wystrojów sal na śluby, chrzciny, 18-tki po imprezy urodzinowe, karnawałowe, sylwestrowe dla dzieci (…)

‘ \* \* \* \*

W Przykładach 1-3 powtarza się pewien schemat. Ktoś umie zrobić coś, co ma wartość dla jego/jej znajomych. Może to być naprawianie samochodów albo przygotowywanie jedzenia na imprezy domowe albo wytworzenie biżuterii. W innych przypadkach mogłoby to być także, np.:

* Założenie ogrodu lub jego pielęgnacja
* Opieka nad małymi dziećmi
* Opieka nad ludźmi starszymi lub niedołężnymi
* Udzielanie korepetycji
* Uczenie języka
* Prowadzenie ćwiczeń sportowych
* Wykonywanie poprawek krawieckich
* Świadczenie usług komputerowych: konfiguracji, naprawy itp.
* …

Ważne, że do wykonywania takiej czynności nie potrzeba zwykle wielkiego sprzętu ani urządzeń, nie potrzeba więc wielkich inwestycji. Owszem, gdyby mechanik chciał mieć firmę z prawdziwego zdarzenia, warsztat z kilkoma stanowiskami przydałby mu się ale na początek wystarcza mu własny garaż i jeden kanał w podłodze. Podobnie z zapleczem do przygotowywania posiłków czy opieki nad dziećmi.

Co charakterystyczne, początki takiej działalności odbywają się zwykle w szarej strefie, wyłącznie w gronie znajomych, płatności są gotówką, prawie na zasadach „wymiany sąsiedzkiej”. Rynek jest jeszcze początkowo niepewny, marketing wyłącznie szeptany, pocztą pantoflową. Wiele osób nigdy z tego etapu nie wychodzi, ale niektórzy jednak podejmują decyzję o legalizacji biznesu, co pozwala na spokojny sen i pozbycie się obawy co do kontroli skarbowej, a z drugiej strony pozwala myśleć o ewentualnym rozwoju biznesu: inwestycjach, większej reklamie, zatrudnieniu pomocy. A co z księgowością i obowiązkami formalnymi? Tę zwykle za 100-200 zł miesięcznie zrobi ci pobliskie biuro rachunkowe… ***UWAGA: wszelkie komentarze dotyczące firm działających w szarej strefie nie mają w jakikolwiek sposób zachęcić do takiego działania, gdyż stanowi to naruszenie prawa. Jest to jedynie opis sytuacji faktycznie istniejącej zarówno w polskiej gospodarce jak i w każdej innej.***

**Prosta typowa usługa**

Drugą opcją jest wariant opisany w Przykładzie 4. Osoba mająca kłopot ze znalezieniem wystarczającego źródła utrzymania kupuje sprzęt do realizacji prostych, świetnie znanych usług. Może to być, na przykład:

* Samochód umożliwiający prowadzenie taksówki
* Przyrząd do napełniania balonów z helem
* Budka do sprzedawania hot-dogów czy kebabów
* Przyrząd do napełniania nabojów do drukarek komputerowych
* Przewoźny punkt do robienia naleśników czy waty cukrowej.

Zdarza się niekiedy, że powyższe usługi wykonywane są na zasadzie franczyzy, gdzie początkujący przedsiębiorca uzyskuje pomoc i doradę w rozkręceniu biznesu, za cenę ryczałtowej lub prowizyjnej opłaty franczyzowej.

**Zamiast podsumowania – czyli czy się nadajesz do biznesu?**

Zanim więc z niezmąconą pewnością siebie stwierdzisz, że zdecydowanie nie nadajesz się do biznesu, niech ci wystarczy wyobraźni aby zobaczyć siebie może w „sytuacji podbramkowej”, kiedy miał(a)byś widmo braku środków do życia i w której nienajgorszym rozwiązaniem wydawałoby ci się spróbowanie jednej z rzeczy przykładowo wymienionej powyżej. Do wykonywania tych zawodów nie potrzeba doktoratu ani certyfikowanego dyplomu! Wystarczą dwie ręce, trochę pracowitości i minimalna samodzielność.

Ważne aby pamiętać, że z jednej strony sporo zależy od ciebie (szczególnie, gdy bez bodźca zewnętrznego skłonny jesteś rozważać własny biznes) ale dużo też zależy od sytuacji wokół ciebie. W takich sytuacjach, z pomocą bodźca zewnętrznego – prawdopodobnie – potrafiłbyś często wykonać rzeczy, o które dziś siebie może nie posądzasz….

## START: Czy najważniejszy jest oryginalny pomysł? (#43)

**START: Czy najważniejszy jest oryginalny pomysł?**

[Marzec 30, 2015](http://jajkonamiekko.pl/?p=1051)

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Oryginalność-pomysłu.png)W dyskusjach na temat przedsiębiorczości i zakładania własnej firmy, często słyszy się opinię potencjalnych przedsiębiorców, że w tym procesie „najważniejszy jest oryginalny pomysł”. Dla wielu osób to właśnie oryginalność, unikalność jest kluczem do sukcesu. Drugą skrajnością są pochwały franczyzy. Dołączasz do sieci. Bierzesz pomysł, który sprawdził się już 100 razy. Albo 1000 razy. Wszystko już wiadomo! Tylko brać się do roboty i zarabiać. Czyli, jak to jest?

Wśród osób przymierzających się do prowadzenia własnego biznesu krąży wiele mitów, które wypaczają obraz prawdziwych realiów prowadzenia własnej firmy. Jedną z nich jest kwestia „świetnego, unikalnego pomysłu, którego realizacja gwarantuje sukces opartej na tym pomyśle firmy”. Stąd już tylko mały krok do stwierdzenia, że unikalny pomysł jest gwarancją sukcesu firmy, a więc celem przedsiębiorcy jest szukanie i wdrażanie takiego pomysłu.

**Jaką firmę uznamy za udaną?**

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Sukces2.png)Wróćmy więc do pryncypiów. Co jest celem firmy? Kiedy firmę uznamy za udaną?  Choć oczywiście na tak zadane pytanie można udzielić różnych odpowiedzi, dla mnie udana firma powinna mieć trzy cechy:

* Rentowność, co najmniej operacyjną, a najlepiej „całościową” (tj. uwzględniającą nakłady początkowe).
* Realność, czyli szansę na wdrożenie pomysłu w życie, a zawiera się w tym pojęciu m.in. także płynność.
* Trwałość, rozumianą jako szansę na utrzymanie rentowności firmy w dłuższej perspektywie, co wymaga innowacyjności i czujności.

**Trzy cechy udanej firmy:  
rentowność, realność (w tym: płynność), trwałość**

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/02/Próg-rentowności.png)Oczywiście, powyższe trzy warunki nie są pojęciami naukowymi, za to… bardzo życiowymi. Zacznijmy od rentowności. To jest bezwzględnie główna cecha udanej firmy. Rentowność, czyli nadwyżka przychodów nad kosztami. Bez tego nie ma udanej firmy. Warunek ten może być chwilami, czyli przez pewien okres, naruszony (patrz wpis z 12 stycznia br.), ale na dłuższa metę firma nierentowna musi zniknąć z rynku. Dodam tylko, że – w przeciwieństwie do spojrzenia ekonomistów – interesuje nas co najmniej „rentowność operacyjna”, a nie całościowa, w której uwzględniono by nakłady początkowe. Na przykład, jeśli byłbyś inwestorem finansowym i zdecydowałbyś się kupić mieszkanie na wynajem, to interesowałoby ciebie nie tylko to, ile zarabiasz na miesiąc, ale także to, kiedy twoja inwestycja początkowa zwróci się. Tymczasem wielu właścicieli mieszkań na wynajem skupia się w praktyce przede wszystkim na tym ile wynosi średni miesięczny zarobek netto i ile potrzeba, aby mieszkanie utrzymać w dobrym stanie przez długie lata. Kwestią zupełnie drugorzędną jest, jaki byłby dochód z ewentualnej sprzedaży mieszkania, bo w pewnym sensie byłoby to „zarżnięcie kury znoszącej złote jajka”.

**Twoim celem jest co najmniej rentowność operacyjna – bo nie jesteś inwestorem finansowym tylko tworzysz miejsce pracy dla siebie + być może innych osób.**

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2014/12/Dostęp.png)Po drugie, realność realizacji pomysłu, która mieści w sobie także kwestię płynności finansowej. Aby firma powstała i przynosiła dochód, kilka czynników musi być zgranych ze sobą. Muszą być dostępne środki na inwestycję początkową, musi być dostęp do odpowiedniej wiedzy, musi być odpowiednie miejsce i odpowiedni ludzie. Ja to nazywam łącznie, w tym miejscu, realnością realizacji.

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Upływ-czasu.png)I po trzecie: trwałość. Firma może przynieść zyski przez krótki czas, ale choć samo w sobie jest to znaczącym sukcesem, przedsiębiorcy zależy bardzo na trwałości tej sytuacji. Chodzi o to, żeby pomysł i koncepcja funkcjonowania firmy była jakoś odporna na konkurencję albo zewnętrzne wahania koniunktury. Wszystko wokół nas się starzeje, my sami także. Dotyczy to również naszej firmy. Aby zabezpieczyć się przed tym konieczne jest nadążanie i wyprzedzanie zmian, czyli innowacje (patrz także wpis z 15 marca br.).

**Aby zapewnić trwałość firmie musisz stale „uciekać do przodu” [jak lwy i gazele] – czyli tworzyć innowacje: produktowe, marketingowe, wizerunkowe, organizacyjne, co do wyboru rynku itp.**

Podsumowując, jeśli masz przed oczyma koncepcję firmy, która z dużą dozą prawdopodobieństwa byłaby dochodowa, a jesteś w stanie taką firmę stworzyć i jeszcze byłaby skuteczna przez dłuższy czas – nie wahaj się! Działaj!

Celowo pominąłem w tym miejscu takie kwestie jak „osiągnięcie własnej satysfakcji”, „zaspakajanie potrzeb społeczeństwa”, „wprowadzenie nowego produktu na rynek”, „stworzenie dla siebie atrakcyjnego miejsca pracy” – gdyż w moim odczuciu są to wszystko cechy wtórne. Miłe jeśli są, ale same w sobie ani niczego nie gwarantujące ani nawet niekonieczne w udanej firmie.

**Udana firma może, ale nie musi:  
- mieć unikalny pomysł  
- umożliwiać liderowi „robienie tego, co lubi”  
- być przydatna społeczeństwu**

**Rola unikalnego pomysłu**

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Ryzyko2.png)To czy firma oparta jest na unikalnym pomyśle, czy może na czymś całkiem banalnym i powtarzalnym, to nie jest wyróżnik udanej firmy chyba, że… marzysz o tym aby twoją firmę opisali w gazecie. Media lubią rzeczy niezwykłe. Jeśli zrobisz unikalną aplikację na smartfony, która w chytry sposób mierzy poziom hałasu, napięcia emocjonalnego, wiatru… albo zbudujesz firmę świadczącą niespotykane dotąd usługi polegające np. na… ręcznym mieleniu zboża i produkcji mąki w młynku z kamieni przywiezionych z Himalajów, masz wprawdzie szansę na opis w lokalnej prasie, ale nie decyduje to sukcesie lub porażce twojej firmy. Unikalność pomysłu to tylko  jeden z możliwych sposobów realizacji udanego przedsięwzięcia biznesowego. Dodajmy przy tym, jest to opcja stosunkowo ryzykowna. Związane z taką drogą ryzyko niepowodzenia związane jest zarówno z tym, że pomysł unikalny może wymagać ponadprzeciętnych nakładów na marketing, wręcz niekiedy na wytłumaczenie tego co kryje się za nazwą produktu czy usługi. Drugie ryzyko tkwi w tym, że brak innych firm funkcjonujących na takiej samej zasadzie jak nasz pomysł może oznaczać brak odpowiedniego rynku dla tego produktu czy usługi. No i w końcu, dobre pomysły, jeśli zostaną wdrożone, to prędko znajdą naśladowców (patrz wpis z 5 stycznia br.).

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Franczyza.png)Formułą, w której nie tylko nie szuka się unikalności, ale zakłada się, że różne firmy będą do siebie bardzo podobne i będą działać na podobnych lub wręcz identycznych zasadach jest franczyza. Mówiąc krótko, franczyza to umowa dwóch niezależnych od siebie podmiotów gospodarczych, w których jeden (franczyzodawca, często duża firma)  jest właścicielem sprawdzonego biznesowo pomysłu, marki i formuły działania, a drugi (franczyzobiorca, podmiot często mniejszy od franczyzodawcy) dobrowolnie zawiera umowę na korzystanie z tego pomysłu, marki, metody po to, aby zwiększyć swoją szansę na sukces. Na mocy tej umowy „mała firma” zobowiązuje się stosować reguły narzucone przez „dużą firmę”, a duża zobowiązuje się dostarczyć „know-how”, zrobić szkolenie, prowadzić działania marketingowe itp. Wśród reguł narzuconych przez dużą firmę są często wymogi odpowiedniego wyglądu placówki franczyzowej, jej oferty handlowej, godzin otwarcia, procedur działania itp. W zamian za korzystanie z franczyzy, mała firma płaci franczyzodawcy comiesięczne opłaty. Warto zwrócić uwagę na to, że w umowie nie ma zagwarantowanej opłacalności przedsięwzięcia. [](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Zysk.png)Ta cecha, kluczowa przecież dla sukcesu małej firmy, leży w gestii jej właściciela. Nie ma przecież gwarancji, że franczyzobiorca, czyli mała firma, będzie działać wystarczająco skutecznie albo że w okolicy znajdzie się dość klientów. Nie ma także pewności, czy w bezpośredniej okolicy nie powstaną firmy konkurencyjne, które skutecznie wyprą z rynku „naszą firmę”. Z drugiej strony, każdy dostrzeże w swojej okolicy wiele firm udanych działających w sieciach franczyzowych: stacji benzynowych, sklepów, restauracji, biur pośrednictwa nieruchomości czy innych punktów usługowych.

Z kolei warto pamiętać, że unikalny pomysł, szczególnie dotyczący wytwarzania czegoś, prowadzić może (choć oczywiście nie musi!) do stworzenia unikalnej technologii, którą być może da się opatentować a następnie (co także nie jest oczywiste) korzystanie sprzedać. Z drugiej strony, kupowanych bywa także wiele firm i technologii, wcale nie unikalnych (np. producentów software’u o funkcjonalnościach X, Y), ale po prostu komuś potrzebnych.

**Co daje, a czego nie daje, unikalny pomysł?**

Gdyby porównać ze sobą firmy oparte na unikalnym pomyśle z tymi, które wykorzystują pomysły wielokrotnie już sprawdzone, to okazałoby się że:

**Firmy oparte na unikalnym pomyśle**

* + Typowo są bardziej ryzykowne
  + Pozwalają ich właścicielom częściej trafić do gazet
  + Mogą niekiedy prowadzić do patentów
  + Częściej stwarzają szansę na eksport towarów lub usług
  + Niekiedy dają szansę na stworzenie wokół siebie franczyzy
  + Mogą się dobrze nadawać do przejęcia przez większą firmę.
* **Unikalna firma:  
  - jest bardziej ryzykowna  
  - może prowadzić do patentu, franczyzy lub opisu w prasie  
  - jeśli będzie udana to na 99% przyciągnie naśladowców  
  - może ci pozwolić na dostęp do „premii dla pierwszego”**

**Firmy działające w oparciu o pomysły dobrze znane:**

* + Mają model bardziej sprawdzony, da się nawet pracować w podobnej firmie „na próbę”
  + Umożliwiają wsparcie się franczyzą (choć to nie jest gwarancja sukcesu)
  + Umożliwiają naukę na cudzych błędach
  + Są bardziej narażone na konkurencję bezpośrednią.

Na zakończenie warto pamiętać, że zdecydowana większość firm powstających każdego dnia wokół nas opartych jest na sprawdzonych, powszechnie znanych pomysłach, co ani nie gwarantuje powodzenia przedsięwzięcia, ani też go nie wyklucza.

**Firma oparta na pomy śle sprawdzonym na rynku:  
- pozwala popracować tam „na próbę”  
- pozwala uczyć się na cudzych błędach  
- są bardziej narażone na konkurencję bezpośrednią  
- umożliwiają sięgnięcie po franczyzę (co nie daje gwarancji sukcesu)**

**Warto zapamiętać:**

* [](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2014/12/remember.jpg)Celem przedsiębiorcy nie jest budowa firmy opartej na unikalnym pomyśle. Celem każdego przedsiębiorcy jest przede wszystkim stworzenie dochodowego przedsięwzięcia, a w tym procesie może on się posłużyć zarówno pomysłami unikalnymi jak i powszechnie znanymi.
* Specyficznym i skrajnym przykładem firm opartych na znanym pomyśle są firmy działające we franczyzie. W tym przypadku firma dąży do powielenia sprawdzonego pomysłu i działania w ramach znanej marki. Koniecznie należy pamiętać, że stosowanie franczyzy nie jest gwarancją sukcesu.
* Firmy oparte na unikalnym pomyśle są typowo bardziej ryzykowne, ale w przypadku powodzenia mogą oferować większe zyski i/lub perspektywy rozwoju. Mogą także same stać się zalążkiem przyszłej sieci franczyzowej albo patentów technologicznych, często bywają także przejmowane przez inne (zwykle większe) firmy

## START: Lody śmietankowe – czyli o podpatrywaniu cudzych pomysłów (#13)

**START: Lody śmietankowe – czyli o podpatrywaniu cudzych pomysłów**

[Styczeń 5, 2015](http://jajkonamiekko.pl/?p=335) [Własna firma](http://jajkonamiekko.pl/?cat=6) [jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1)

|  |  |
| --- | --- |
| [Lody](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Lody.png) | **Wiosną 2014 roku w Poznaniu na ulicy Kościelnej doszło do sytuacji, która zdaniem wielu obserwatorów jest godna napiętnowania. Na niepozornej ulicy, położonej z dala od centrum i na uboczu wielkich spraw, powstała najpierw jedna lodziarnia, o nazwie Wytwórnia Lodów Tradycyjnych, a gdy ta odniosła sukces, zaraz obok powstała następna o** |

**nazwie Manufaktura Lodów Naturalnych. Bezdyskusyjnie, ta druga zamierzała skorzystać z sukcesu tej pierwszej. Czy tak wolno? Czy tak wypada? A może ten pomysł był opatentowany?**

**Artykuł, wspomniany powyżej, znaleźć możecie na końcu tego wpisu.**

**Podpatrywanie – cnota czy grzech?**

|  |  |
| --- | --- |
| Słowo „podpatrywanie” ma w języku polskim wydźwięk zdecydowanie ujemny. Czujemy, że jest ono bliskie pojęciu „kopiowania”, „naśladowania”.  Z kolei „kopiowanie” kojarzy się wielu osobom z groźbą naruszaniem praw autorskich. No właśnie. Czy do pomysłu istnieją prawa autorskie? A może pomysł warto (czy w ogóle można?) opatentować?  Zacznijmy od tego, że podpatrywanie to naturalny element | [Podpatrywanie](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Podpatrywanie.png) |

działania człowieka.Wielu czynności uczymy się przez podpatrywanie (naśladowanie). Pierwszymi wzorami do naśladowania są zwykle rodzice i inne bliskie osoby. Ale tu przynajmniej nie ma wątpliwości co do „praw autorskich”.

**Podpatrywanie to naturalny element działania człowieka. Wielu czynności uczymy się przez podpatrywanie (naśladowanie).**

A kiedy ktoś wpadnie na pomysł, aby ubrać się w nietypowy, atrakcyjny sposób, to czy można go/ją naśladować? A jeżeli pomaluje dom na kolory, które mi się podobają?

**Przykłady biznesowe naśladownictwa**

|  |  |
| --- | --- |
| Wyobraźmy  sobie, że sieć stacji benzynowych wpadnie na pomysł, aby na stacjach benzynowych instalować automaty do kawy – to czy ten pomysł jest już jakoś zastrzeżony? Albo jakiś warsztat rowerowy, po latach narzekania na sezonowość popytu i brak klientów zimową porą, wpadnie na pomysł aby naprawę rowerów połączyć z serwisem narciarskim – to wolno go naśladować czy nie? A jeżeli jakaś sieć sklepów wpadnie na | [Naśladownictwo](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Naśladownictwo.png) |

pomysł, aby zamiast cen 10 zł, 16 zł i 21 zł wprowadzić w praktyce identyczne ale jednak brzmiące inaczej ceny: 9,99 zł, 15,99 zł, 20,99 zł – to czy innym sieciom nie wolno tego pomysłu naśladować?

|  |  |
| --- | --- |
| [Benchmarking](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Benchmarking.png) | Jasno widać, dokąd zmierzają powyższe przykłady – wszystkie przecież prawdziwe, stykamy się z nimi codziennie. Naśladowanie pomysłów wymyślonych przez innych jest naturalnym elementem naszego życia i działania i nie jest ani sprzeczne z prawem ani naganne etycznie. Tak po prostu jest. Czy taka sytuacja jest korzystna czy może tracimy na tym? Punkt widzenia zależy oczywiście od „punktu siedzenia”, ale generalnie |

myślę że większość z nas korzysta z tego procesu. Po prostu dobre pomysły, które się sprawdziły, znajdą prędzej czy później (raczej prędzej) naśladowców i będą wokół nas coraz powszechniej występować. A te mniejudane? O tych zapomnimy szybko albo będą gdzieś funkcjonować jako wyjątek potwierdzający regułę.

**Naśladowanie pomysłów wymyślonych przez innych jest naturalnym elementem naszego życia i działania i nie jest ani sprzeczne z prawem ani naganne etycznie.**

**UWAGA: pomysłu nie da się opatentować!!!**

**Dobre pomysły, które się sprawdziły, znajdą prędzej czy później (raczej prędzej) naśladowców i będą wokół nas coraz powszechniej występować.**

|  |  |
| --- | --- |
| [Wyróżnienie się](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Wyróżnienie-się.png) | Jeśli więc jesteś osobą innowacyjną, masz dużo własnych pomysłów, to załóż od samego początku, że samym pomysłem nie wyróżnisz się na długo, bo wkrótce nie będziesz sam. Musisz jakoś „uciekać do przodu”, czyli szukać przewag innych niż tylko „byłem pierwszy!”, bo ten atut zblaknie błyskawicznie. Może trwalej będzie szukać przewagi w jakości? Wachlarzu oferty? Sposobie |

marketingu? Decyzji co do grupy docelowej…? A że nie jest to łatwe? Cóż, życie w ogóle nie jest łatwe, a jeszcze w dodatku (zawsze) kończy się tragicznie.

Wracając na moment do przykładu podobnych wytwórni lodów w Poznaniu – gdy wyobrazićsobie w praktyce, że opisana sytuacja byłaby prawnie zabroniona, to gdzie miałaby istnieć granica: odległość 100 m zbyt mała? A 300 m? a 500 m? Nazwa zbyt podobna? A gdyby ująć z niej jeden wyraz…? Itd. Itd.

**A co w naśladowaniu może być pozytywnego?**

|  |  |
| --- | --- |
| W Polsce i innych krajach codziennie powstaje setki i tysiące nowych firm. Ile z nich opartych jest na oryginalnym pomyśle? Jeden procent lub promil? Ułamek promila? Każde przedszkole – oczywiście – i sklep i galeria handlowa i punkt napełniania wkładów do drukarek, każda prywatna stacja benzynowa i taksówka jest nieco, ale tylko nieco inna – sam pomysł jest w większości z nich identyczny i powszechnie znany. Tak więc, jeśli nie masz charakteru innowatora, to może założysz | [Pomysł](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Pomysł.png) |

ruchomy punkt ze sprzedażą naleśników (tak, tak – ten pomysł już gdzieś był!) albo przedszkole o nazwie „Czerwony kapturek” (czy ja już takiego gdzieś nie widziałem?) albo zakład wulkanizacyjny,oferujący także przechowywanie opon zimowych. Krótko mówiąc, większość biznesów lokalnych powstaje na bazie pomysłów powszechnie znanych i sprawdzonych gdzie indziej.

**Większość biznesów lokalnych powstaje na bazie pomysłów powszechnie znanych i sprawdzonych gdzie indziej**

**Skrajnym przypadkiem (płatnego) naśladownictwa jest franczyza.**

**A może pomysł opatentować?**

To już w ogóle jest koncepcja z gatunku *science-fiction*. Opatentować można technologię albo wzór przemysłowy (i pewnie jeszcze parę innych rzeczy), ale nie pomysł! Czyli ta ścieżka działania odpada już w przedbiegach.

**Warto zapamiętać**

* Podpatrywanie pomysłów nie narusza przepisów prawnych ani norm etycznych.
* Jeśli masz nowy pomysł to musisz pamiętać, że nie warto opierać modelu biznesowego na tym, że będziesz jedyną osobą, która z takiego pomysłu skorzysta.
* Pomysłów nie da się opatentować – prawo patentowe obejmuje wzory przemysłowe, technologie, można także zastrzec wzór towarowy, ale nie pomysł.
* Większość małych firm powstaje na bazie powszechnie znanych i sprawdzonych w praktyce.

[Gazeta.pl](http://www.gazeta.pl/) > [Poznań](http://poznan.gazeta.pl/poznan/0,0.html) >  [Wiadomości z Poznania](http://poznan.gazeta.pl/poznan/0,36001.html)

Zimna wojna na Kościelnej, czyli awantura o lody

**Marta Górna**

22.05.2014 , aktualizacja: 21.05.2014 17:44

Tuż obok Wytwórni Lodów Tradycyjnych powstała przy ul. Kościelnej Manufaktura Lodów Naturalnych (Fot. Piotr Skórnicki / Agencja Gazeta)

**Kiedyś, aby naprawić buty, trzeba było pójść na ulicę Szewską. Teraz, aby zjeść lody, wystarczy pójść na ul. Kościelną. Pierwsza była Wytwórnia Lodów Tradycyjnych. Rok po niej powstała Manufaktura Lodów Naturalnych. Internauci krytykują: to bezczelny plagiat. Ekspert tłumaczy: – Takie są prawa ekonomii**

Podobieństw jest wiele. Najpierw w oczy rzucają się kolejki przed obiema lodziarniami. Szyldy też podobne: jeden przedstawia wafelek z trzema kulkami lodów, drugi – wafelek z płatkiem śniegu. No i nazwy: Wytwórnia Lodów Tradycyjnych i Manufaktura Lodów Naturalnych. Wreszcie ceny: w obu lodziarniach porcję lodów o wadze 60 g kupimy za 3 zł. I nie byłoby w tym nic dziwnego, gdyby nie to, że Wytwórnię dzieli od Manufaktury ok. 20 metrów.

**O rzut lodem**

Wytwórnia Lodów Tradycyjnych powstała w maju zeszłego roku, przy ul. Kościelnej. W kilka tygodni stała się kultowym miejscem dla lodożerców. W sieci furorę robiły zdjęcia gigantycznych kolejek, najwytrwalsi spędzali w nich nawet kilka godzin, tylko po to, aby zjeść lody o tradycyjnych smakach, czyli np. czekoladowe, śmietankowe czy kawowe, lub jedyne w swoim rodzaju – np. o smaku batonika Kinder Bueno.

Po roku kolejki wcale nie maleją. I może właśnie dlatego, 20 metrów dalej, przy ul. Kościelnej w tym miesiącu powstała Manufaktura Lodów Naturalnych.

Środa, godz. 13, temperatura sięga 26 st. Celsjusza, na ulicach spoceni mężczyźni w krótkich rękawkach, dziewczyny w sukienkach. Ok. 120 osób stoi w długim ogonku wijącym się od Wytwórni Lodów Tradycyjnych aż do Manufaktury Lodów Naturalnych, przed którą też stoi kolejka. Dużo skromniejsza – czeka w niej kilkanaście osób. Jedną z nich jest Małgorzata z Jeżyc. Stanęła w krótszej kolejce już po raz kolejny: – Nie mam czasu, żeby stać przed Wytwórnią np. 40 minut – tłumaczy. – Czas jest dla mnie najważniejszy. A poza tym nie ma przecież różnicy, prawda? Myślę, że w tej nowej lodziarni mogą się teraz bardziej starać. Przecież muszą walczyć o klientów.

Czy właśnie tym tropem poszli twórcy MLN? Na forum Skyscrapercity.com użytkownicy próbują odpowiedzieć na pytanie: dlaczego tam? Według internauty o nicku Maslowir możliwości są dwie: albo uważają, że zrobią lepsze lody od WLT, albo że tam są kolejki. I część klientów przyjdzie do nich, aby oszczędzić czas.

**Internauci grzmią, lodziarnie milczą**

Wielu lodożerców woli jednak postać w dłuższej kolejce. Wśród nich, na samym jej końcu, stoją w pełnym słońcu Klaudia Krysztofiak i Dorota Lisiak, studentki z Poznania. – Tamte lody nie wzbudzają w nas zaufania. Te z Wytwórni już znamy, przychodzimy tu prawie codziennie – mówi Klaudia. Dorota dodaje: – Dzisiaj zauważyłyśmy tę nową lodziarnię. Zdziwiło nas, że powstała tak blisko i że nazywa się tak podobnie. Nie powinno tak być. Ktoś zobaczył, że WLT dobrze prosperuje i postanowił żerować na jej popularności – komentuje.

Podobnego zdania są internauci. Facebookowa strona pierwszej lodziarni dorobiła się 33 tys. fanów. Manufaktura ma ich na razie ok. 200. Na stronie roi się od krytycznych wpisów. Jacek Cieślewicz pisze: „Jedynka za ordynarny plagiat! Próba podczepienia się pod sukces WLT z Kościelnej gdzie przychodzicie na gotowe, gdy pół miasta kojarzy miejscówkę, do tego nazwa, która może być łatwo pomylona. Trochę żenada”. Ada Świderska wtóruje: „Żenująca próba zarobku na ciężko wypracowanej marce WLT. Oburzający brak klasy i przyzwoitości, a wręcz zakrawa to o kradzież. Dla samej zasady wolę odstać w kolejce do WLT niż kupić lody w MLN”.

Kierowniczka Wytwórni Lodów Tradycyjnych słynie z tego, że chce pozostać anonimowa w myśl zasady: najpierw produkt, potem człowiek. – Nie chcemy się wypowiadać na temat nowej lodziarni – mówi. – Wolimy to przemilczeć. Patrycja Adamczak z Manufaktury powiedziała, że nie chce odpowiadać na zarzuty o plagiat. Dodała, że Włosi robią takie lody od lat i że nie rozumie, skąd w komentarzach tyle jadu. Zwłaszcza że – jak widać po kolejkach – przy Kościelnej jest zapotrzebowanie na lodziarnie. Zapytała też o stanowisko Wytwórni, chcąc się do niego odnieść. – To my też nie będziemy się wypowiadać – postanowiła w końcu.

**Ktoś tu wdrapuje się po cudzych plecach**

Są też tacy, dla których przy Kościelnej jest miejsce dla obu lodziarni: „(…) Lody pyszne! Czekoladowe lepsze niż WLT! Truskawka i sorbet wiśniowy pycha. Mam nadzieję, że z czasem Pani lodziarka nabierze wprawy i będzie nakładać lody nieco szybciej. Gratuluję odwagi przy takiej konkurencji – ale produkt sam się broni” – pisze na profilu nowej lodziarni Joanna Gierszał.

Dr Jacek Trębecki z Uniwersytetu Ekonomicznego komentuje: – Widać ewidentnie, że ktoś wdrapuje się po cudzych plecach, żeby osiągnąć sukces. Ale takie są prawa ekonomii. Łatwiej założyć biznes, jeśli ktoś już przetarł szlaki i wiemy, że mu się powiodło. W przypadku tej drugiej lodziarni widać, że ktoś był bardzo odważny. Wysyła jednoznaczną wiadomość: „Cześć. To ja, kopiuję cudzy plan biznesowy”. Można na to patrzeć krytycznie, ale nie ma sensu piętnować. Poza tym, jeśli ktoś ma do wyboru stać w jednej kolejce godzinę, albo przejść do drugiej i stać 30 minut, to wybór jest prosty – dodaje. I przypomina, jak powstało Hollywood. – Thomas Edison opatentował kamerę. Jego ludzie do tego stopnia utrudniali życie tym, którzy korzystali z konkurencyjnego sprzętu, że ci musieli wynieść się do Hollywood. Które jest teraz potęgą filmową. Zresztą… Przecież te drugie lody też mogą być smaczne.

## START: Podpatrywanie – zgodnie z umową? (#73)

**START: Podpatrywanie – zgodnie z umową?**

[Sierpień 7, 2015](http://jajkonamiekko.pl/?p=1396)[Własna firma](http://jajkonamiekko.pl/?cat=6)[jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1)

|  |  |
| --- | --- |
| [Podpatrywanie2](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/08/Podpatrywanie2.png) | **O naśladowaniu pisaliśmy już na tym blogu (5 stycznia). O tym, że pomysłów nie da się patentować, że podpatrywanie to jeden z elementarnych mechanizmów uczenia się, że wszyscy to – w większym czy mniejszym stopniu – robimy na co dzień i że nie ma w tym – zwykle – nic nagannego. Ale żeby proces podpatrywania i naśladowania objąć obszerną umową prawną? I w dodatku osoba** |

**podpatrująca zobowiązuje się podpatrywać i naśladować, jak najstaranniej, a cały proces podlega kontroli drugiej strony? Czy tak może być w biznesie?**

|  |  |
| --- | --- |
| Ci, co znają temat, uśmiechają się już pewnie czytając opis sytuacji. Chodzi w nim oczywiście o sieci franczyzowe. Wszyscy znamy mniejsze i większe punkty sieciowe, często w gastronomii (McDonald, Starbucks, Sphinks), czy sieciach salonów sprzedaży (dealerzy samochodowi, salony sieci telefonicznych, stacjonarnych czy komórkowych). Może to być także sieć sklepów, nawet całkiem dużych (choćby Piotr i Paweł, Biedronka czy Lidl) ale także punkty usługowe, | [McDonalds](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/08/McDonalds.png) |

napełniania tuszem wkładów do drukarek, pralni, czy wymiany bateryjek. Mogą być także – o czym nie wszyscy wiedzą – także oddziały banków we franczyzie, bo przecież oddział banku to nic innego jak „sklep sprzedający usługi finansowe”. Słowem, **we franczyzie może być prawie wszystko**.

**Pojęcie franczyzy**

Temat franczyzy nasunął mi się gdy w Gazecie Wyborczej natknąłem się na zestawienie kilku przykładów sieci oferujących franczyzę, a co ciekawe, do każdego z nich dodano sumę, jaką musi dysponować franczyzobiorca, aby wypełnić wymogi kontraktu, a także inne warunki i wymogi, jakie musi spełnić.

|  |  |
| --- | --- |
| Mówiąc krótko, **franczyza to dobrowolna umowa dwóch niezależnych podmiotów**, na mocy której jedna firma (zwykle duża, albo co najmniej większa) zobowiązuje się do przekazania know-how’u oraz prowadzenia akcji marketingowej marki (ewentualnie czegoś jeszcze więcej), a druga firma (zwykle mała, albo co najmniej mniejsza) zobowiązuje się do przestrzegania wymogów opisanych w umowie oraz do | Franczyza2 |

płacenia miesięcznie określonej kwoty. Najczęstsze wymogi stawiane franczyzobiorcy, to:

* Wystrój graficzny biura
* Oferta produktowa, a także często strategia cenowa

Wybrane elementy procesów operacyjnych, np. godziny działania albo polityka zniżek (lub rezygnacji z nich)

**Franczyza to dobrowolna umowa dwóch niezależnych podmiotów. Pozostaną one niezależne także po podpisaniu umowy.**

**Ryzyko niepowodzenia pozostaje nadal po stronie małej firmy.**

**Najczęściej franczyza występuje w gastronomii, handlu detalicznym i innych powtarzalnych usługach lokalnych.**

**Franczyza – gwarancja sukcesu czy haracz płacony za nic?**

|  |  |
| --- | --- |
| Kluczowym elementem do zrozumienia procesu franczyzy jest zwrócenie uwagi na to, że jest to **umowa dwóch niezależnych, odrębnych podmiotów, które pozostaną odrębne także i po podpisaniu umowy**. Tak więc, umowa franczyzy obejmuje kilka typowych, kluczowych elementów, wymienionych wcześniej w tym wpisie, ale żaden z tych elementów **nie gwarantuje sukcesu biznesowego**. Nawet jeżeli 5 czy 10 podobnych podmiotów działających we franczyzie sukces taki odniosły. Mechanizm jest bardzo prosty: zakładasz np. sklep Żabka albo pizzernię – i to **TY wybierasz miejsce, personel, TY** | [Franczyza3](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/08/Franczyza3.png) |

**otworzy się w okolicy, na jakim będą poziomie, a nawet czy nie powstanie po sąsiedzku nowy sklep tej samej sieci!** Sam widziałem na jednym z osiedli domków jednorodzinnych w dużym mieście, na którym przez lata całe funkcjonowało jedynie kilka małych sklepików, bo prawie wszyscy mieszkańcy robili samochodem zakupy w większym – choćby odległym – sklepie, powstało w krótkim czasie, w odległości od siebie 1-2 km, 6-7 nowych sklepów sieciowych spożywczych: od Biedronki i Lidla, po Piotra i Pawła, Chatę Polską i Fresh Market. Nic dziwnego, że większość z nich po kilku-kilkunastu  miesiącach zakończyła swoją działalność.

**Franczyza może ci pomóc w osiągnięciu sukcesu ale i przeszkodzić .**

**Typowe korzyści z franczyzy: rozpoznawalna marka, wspólny marketing, niższe ceny zakupów, sprawdzony produkt i model biznesowy, dostęp do szkoleń i doświadczeń.**

**Typowe zagrożenia franczyzy: wyższe koszty zakupów, dodatkowy koszt franczyzy, sztywność reguł, nieznana konkurencja lokalna.**

**Podsumowując**

Franczyza to jeden z typowych i znanych na całym świecie sposobów zmniejszenia ryzyka biznesowego. ALE nie ma się co łudzić, ryzyko to nigdy nie znika i pozostaje po stronie franczyzobiorcy.

***McDonald’s? 1,2 mln zł. Subway? Połowę mniej, ale czasem wystarczy 60 tys. zł.***

***9 pomysłów na franczyzę***

***Krzysztof Miecugow 04.08.2015 11:20***

***Marzysz o własnym biznesie, ale nie masz pomysłu? A może boisz się, że firma nie wypali? Rozwiązaniem może być franczyza, czyli skorzystanie z gotowego pomysłu i rozpoznawalnej marki. Takie rozwiązanie to dodatkowe koszty, ale w zamian dostajemy sprawdzony biznes, niższe ceny produktów i pomoc prawną. Oto 9 marek oferujących franczyzę i ich wymagania od potencjalnych partnerów.***

1. ***McDonald’s***

***Musisz mieć: 1,2 mln zł.***

|  |  |
| --- | --- |
| ***– Pieniądze przeznaczone są na opłaty, zakup wyposażenia restauracji, a także na wymaganą rezerwę.***  ***– Umowa zawierana jest na 20 lat i dotyczy na ogół jednej istniejącej już restauracji.***  ***– Pozwala działać pod marką McDonald’s i zapewnia dostęp do źródeł zaopatrzenia firmy, firm serwisowych i usługowych, a także udział w ogólnopolskich programach i akcjach marketingowych.***  ***– Inwestorem w nieruchomość jest spółka McDonald’s***  ***Polska i to wyłącznie ona podejmuje decyzję co do jej lokalizacji.*** | ***[McDonalds2](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/08/McDonalds2.png)*** |

***2. Subway***

|  |  |
| --- | --- |
| ***[Subway](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/08/Subway.png)*** | ***Musisz mieć: ok. 600 tys. zł. w zależności od wielkości i lokalizacji restauracji.***  ***– Jednorazowa opłata licencyjna 7,5 tys. euro (ok. 31 tys. zł.).***  ***– Licencja na 20 lat.***  ***– Przed otwarciem restauracji każdy franczyzobiorca musi przejść szkolenie i zdać test końcowy.***  ***– Wsparcie konsultantów biznesowych i marketingowych.*** |

1. ***TELEPIZZA  
   Musisz mieć: min. 150 tys. zł.***

|  |  |
| --- | --- |
| ***– Obecnie firma oferuje brak opłat franczyzowych przez pierwszy rok działalności***  ***– Wymagany jest własny bądź dzierżawiony lokal o powierzchni ok. 100-150 m2 w mieście powyżej 40 tys. mieszkańców.***  ***– Firma oferuje wsparcie m.in.: w zakresie marketingu, prawa, księgowości.***  ***– Telepizza zapewnia także ogólnopolskie kampanie reklamowe w prasie, telewizji, radiu i internecie.*** | ***[Telepizza](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/08/Telepizza.png)*** |

1. ***SPHINX***

***Musisz mieć: min. 100 tys. zł. w zależności od wielkości i lokalizacji restauracji.***

|  |  |
| --- | --- |
| ***[Sphinx](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/08/Sphinx.png)*** | ***– Franczyzobiorca może liczyć na wsparcie firmy w procesie adaptacyjnym lokalu, know-how dotyczący prowadzenia i zarządzania biznesem.***  ***– Firma zapewnia także wsparcie w prowadzeniu działalności – marketing i reklama, rozwiązania prawne i podatkowe oraz działania prosprzedażowe.***  ***– Sfinks odpowiada również za opracowanie i wdrażanie menu, a także receptur dań podawanych we wszystkich restauracjach sieci. Firma dokonuje*** |

***też  wyboru głównych dostawców towarów i produktów.***

***– Spółka odpowiada również za całą politykę cenową we wszystkich lokalach.***

1. ***PIZZA DOMINIUM***

***Musisz mieć: min. 250 tys. zł.***

|  |  |
| --- | --- |
| ***– Firma zapewnia szkolenia pracowników, know how, a także pomoc opiekunów przy aranżacji restauracji.***  ***– Franczyzobiorca będzie mógł korzystać z działań marketingowych spółki.***  ***– Potencjalny partner musi posiadać odpowiedni lokal o powierzchni od 100 do 200 m2, który powinien być usytuowany przy drodze o dużym natężeniu ruchu lub w galerii handlowej.*** | ***[Pizza Dominium](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/08/Pizza-Dominium.png)*** |

1. ***PIJALNIE CZEKOLADY WEDEL:***

***Musisz mieć: maks. 800 tys. zł. w zależności od wielkości i lokalizacji restauracji. Cena zawiera całkowity koszt  uruchomiania lokalu wraz z początkowym towarem.***

|  |  |
| --- | --- |
| ***[Pijalnie czekolady Wedel](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/08/Pijalnie-czekolady-Wedel.png)*** | ***– Sieć wymaga lokalu własnego lub dzierżawionego o powierzchni od 100 do 200 m2 w mieście powyżej 100 tys mieszkańców lub w mieście turystycznym w pobliżu dużej aglomeracji miejskiej.***  ***– Firma oferuje wsparcie w zakresie wyboru oraz*** |

***oceny potencjału lokalu, przy projektowaniu i uzyskaniu niezbędnych pozwoleń, w zakupie wyposażenia i sprzętu.***

***– Franczyzobiorca może liczyć na pomoc w szkoleniach pracowników, wsparcie operacyjne przy prowadzeniu lokalu oraz na działania marketingowe i reklamowe sieci.***

1. ***PIWIARNIA WARKI***

***Musisz mieć: od 150 do 200 tys. zł.***

|  |  |
| --- | --- |
| ***[Piwiarnia Warki](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/08/Piwiarnia-Warki.png)*** | ***– Warka wymaga własnego bądź wynajętego na co najmniej 5 lat lokalu o powierzchni od 160 do 250 m2 w atrakcyjnej lokalizacji – główne ulice lub place miast powyżej 38 tys mieszkańców.***  ***– Firma wymaga także ogródka gastronomicznego oraz zaplecza umożliwiającego przygotowywanie*** |

***jedzenia.***

***– Sieć zapewnia know how, elementy wyposażenia o wartości przynajmniej 100 tys. zł. oraz bieżące wsparcie biznesowe.***

1. ***FORNETTI***

***Musisz mieć: od 60 do 80 tys. zł.***

|  |  |
| --- | --- |
| ***– W kwocie zawarty jest koszt doprowadzenia mediów, zabudowy stoiska oraz jego pełne wyposażenie. Projekt stoiska i nadzór nad jego wykonaniem firma oferuje partnerom bezpłatnie.***  ***– Brak opłat za przystąpienie do sieci oraz opłat od obrotu. Franczyzobiorca płaci tylko opłate marketingowa w wysokości 5 proc. obrotu.***  ***– Fornetti oferuje swoim partnerom: pomoc w zdobycie pozwoleń, dostawy produktów,*** | ***[Fornetti](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/08/Fornetti.png)*** |

***wsparcie regionalnego koordynatora oraz szkolenia dla pracowników.***

***– Sieć zapewnia także regularne działania marketingowe, promocje konsumenckie, a także daje możliwość zamawiania ciastek przeznaczonych na degustacje.***

1. ***BOBBY BURGER***

***Musisz mieć: 150 tys. zł.***

|  |  |
| --- | --- |
| ***Bobby Burger*** | ***– Bobby Burger wymaga lokalu o powierzchni od 60 do 120 m2 w dużym mieście.***  ***– Franczyzobiorca może liczyć na pomoc w stworzeniu modelu biznesowego, negocjacjach przy wynajęciu lokalu, szkoleniach oraz w zarządzaniu placówką.***  ***– Sieć odpowiada za przygotowywanie kampanii marketingowych i reklamowych, a także zaopatrzenie we wszystkie produkty.*** |

## START: Biznesplan a ryzyko biznesowe (#51)

**START: Biznesplan a ryzyko biznesowe**

[Kwiecień 27, 2015](http://jajkonamiekko.pl/?p=1136)-------------[Własna firma](http://jajkonamiekko.pl/?cat=6)--------------[jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1)

|  |  |
| --- | --- |
| [Biznesplan](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/04/Biznesplan.png) | Nie ma chyba bardziej „oklepanego” pojęcia używanego w tekstach dotyczących przedsiębiorczości niż biznesplan. Tę nazwę odmienia się przez wszystkie przypadki i sytuacje. O biznesplanach znaleźć można setki i tysiące porad i planów. Także przykładów. Bez niego nie masz szans na żadną pożyczkę czy dotację. Kategorycznie zaleca się wszystkim aspirującym przedsiębiorcom, aby tworzyli biznesplany. Czy biznesplan jest sposobem na ograniczenie ryzyka biznesowego? Czy najlepszym sposobem? |

Rola biznesplanu w redukcji ryzyka biznesowego

Temat jest niebanalny jeśli chcemy trzymać się pragmatyki i konkretów, a nie tylko „pozostawać na wysokim poziomie abstrakcji”. Co zawiera typowy biznesplan? Z grubsza mówiąc, typowy biznesplan zawiera:

|  |  |
| --- | --- |
| [Plan](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/04/Plan.png) | Opis przedsięwzięcia, na którym chcesz zarabiać   1. Konkurencję i Twoją pozycję względem tej konkurencji 2. Opis zespołu i jego kompetencji, który to wszystko ma zrobić 3. Opis kosztów (początkowych i później operacyjnych, comiesięcznych) jakie musisz ponieść, aby stworzyć ten biznes i go potem prowadzić 4. Opis przychodów, jakie masz nadzieję uzyskiwać z tego biznesu 5. Źródła sfinansowania kosztów opisanych wcześniej   Dodatkowo, może także zawierać: |

|  |  |
| --- | --- |
| [SWOT](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/04/SWOT.png) | 1. Analizę SWOT (silne i słabe strony, szanse i zagrożenia) przedsięwzięcia 2. Analizę ryzyka + sposoby profilaktyki 3. …   Warto zauważyć, że kluczowe elementy biznesplanu, będące sednem jego jako przedsięwzięcia biznesowego, to punkt (1) opisujący sposób zarabiania, oraz punkty (4-6) opisujące konieczne nakłady oraz sposoby ich pokrycia + plan przychodów. Opis konkurencji (pkt. 2) oraz zespołu (pkt. 3) byłby całkiem nieistotny, gdyby wierzyć że punkty (4-5) zostaną |

zrealizowane. Dzięki punktom (2-3) można się będzie zorientować tylko, jak prawdopodobne (ryzykowne?) jest liczenie na sukces w tym konkretnym przypadku. Podobnie analizy typu (7-8) czy inne do nich podobne.

**Kluczowe elementy biznesplanu, będące sednem jego jako przedsięwzięcia biznesowego, to punkt (1) opisujący sposób zarabiania, oraz punkty (4-6) opisujące konieczne nakłady oraz sposoby ich pokrycia + plan przychodów.**

|  |  |
| --- | --- |
| Najtrudniejszy w biznesplanie jest pkt (5) – czyli plan przychodów. Koszty zwykle da się z grubsza wyszacować. Nieraz popełnimy pomyłki (zwykle „in minus”), ale można na to przewidzieć standardową kategorię typu „20% na wydatki nieprzewidziane”. Oszacowanie przychodów natomiast jest obarczone relatywnie największym ryzykiem błędów. I to niezależnie od tego, czy koncepcja biznesu jest unikalna, jednostkowa, czy też jest to biznes powtarzalny, albo | [Przychody](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/04/Przychody.png) |

nawet franczyza.Warto zrozumieć, że sensowność wyciągania wniosków z biznesplanu jest tylko taka, na ile prawdziwe okażą się przewidywane przychody. A ponieważ biznesplan przygotowywany jest na bazie jakichś pozytywnych założeń, jeśli nawet przy tych założeniach nie potrafisz go stworzyć, to faktycznie lepiej się nie bierz za własny biznes, bo nie potrafisz pokazać, że da się na tym zarobić. Natomiast jeśli w biznesplanie otrzymujesz atrakcyjny wynik, to spełniony został warunek konieczny sukcesu, ale nie wystarczający. Pamiętaj, że gdyby szczegółowy lub kosztowny biznesplan gwarantował sukces przedsięwzięcia, to byłoby to biznesowe *„perpetuum mobile”*: udał ci się jeden biznes, masz więc dużo pieniędzy, zamawiasz sobie

|  |  |
| --- | --- |
| drogi, szczegółowy i „gwarantowany” biznesplan, to prowadzi cię do drugiego (oczywiście udanego, po takim biznesplanie!) przedsięwzięcia, zamawiasz więc kolejny drogi biznesplan itd.  Często mylą się w swoich biznesplanach zarówno wielcy doświadczeni przedsiębiorcy jak i nowicjusze, choć ci pierwsi mylą się stosunkowo rzadziej. Dla chętnych załączam skany dwóch artykułów z prasy dotyczących tak wielkich i udanych korporacji jak Agora oraz drobnych, ale często bardzo doświadczonych przedsiębiorców (tekst z „Polityki” nt. nowych restauracji). W obu artykułach opisane są nieudane przedsięwzięcia oparte na prawidłowych, | [Przychody a koszty](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/04/Przychody-a-koszty.png) |

porządnych biznesplanach. Jaki stąd wniosek? Czy są sposoby na ograniczenie ryzyka?

[Agora\_wyzwania\_NEWSWEEK-2013maj](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/04/Agora_wyzwania_NEWSWEEK-2013maj.pdf)

[Restauracje\_nowe\_POLITYKA-2013lis](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/04/Restauracje_nowe_POLITYKA-2013lis.pdf)

**Praktyczne sposoby ograniczenia ryzyka biznesowego**

|  |  |
| --- | --- |
| [Minimalizacja ryzyka](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/04/Minimalizacja-ryzyka.png) | Zacznijmy od tego, że żaden sposób nie sprawi, że ryzyka pozbędziesz się całkowicie. Możesz jednak je zmniejszyć. Przykładowe sposoby to:  Start stopniowy tzn. od mniejszego przedsięwzięcia, aby ograniczyć ewentualne straty – (minimalna konfiguracja dająca się sprzedać), ALE część wydatków twardych/miękkich jest i tak ta sama |

1. Inwestowanie pieniędzy (i wysiłku) w zakresie, który „mógłbyś stracić”
2. Utrzymywanie się z równoległej pracy na ½ etatu lub pracy męża/żony/partnera
3. Uzyskiwanie pieniędzy na inwestycje z działalności „głównej”, a robienie obok „drugiej”
4. Pozyskanie dotacji zewnętrznej na „rozkręcenie biznesu”
5. Nie zaczynanie „od zera”
6. Wcześniejsza praca w takiej firmie u kogo innego
7. Stosowanie modelu wielokrotnie sprawdzonego (powszechnego? Franczyza?)
8. Wykorzystanie sytuacji gdy jesteś wspólnikiem czegoś działającego (np. w rodzinie)
9. Celowanie w robienie tego „podobnie jak ktoś inny” Ale nie LEPIEJ albo O NIEBO LEPIEJ
10. Posiadanie zamówienia od 1-go klienta (choćby za pół ceny albo mniej)
11. Tworzenie sytuacji, w której możesz część pieniędzy po ewentualnej porażce „spieniężyć”

|  |  |
| --- | --- |
| [Ostrożny początek](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/04/Ostrożny-początek.png) | Pierwszych pięć uwag (1-5) dotyczy „delikatnego startu”. Czyli zastanów się dobrze zanim rzucisz się na głęboką wodę. Czy można jakoś rozpocząć stopniowo? Bez palenia mostów za sobą? Pozostawiając sobie jakiś „wariant B” na wypadek porażki biznesowej? Może zrób to w lokalu prowizorycznym (w przysłowiowym „garażu”)? Może na niewielką skalę, aby sprawdzić popyt? Inwestując tylko tyle pieniędzy ile, w najgorszym razie, mógłbyś stracić? |

Oczywiście, wierzymy w sukces i liczymy na niego, ale… większość firm (statystycznie) jest nieudana. Więc lepiej tego nie wykluczać, z prostego realizmu. „*Hope for the best, be prepared for the worst*” – jak mówi angielskie powiedzenie.

|  |  |
| --- | --- |
| Częstym sposobem ograniczenia ryzyka jest pozostawienie sobie samemu albo „drugiej połówce” równoległego etatu (może chociaż połówki etatu?) na początku. Gdyby biznes się kręcił słabiej niż sądzisz albo… w ogóle, przynajmniej będziesz mieć z czego żyć. Nie są to  kokosy, ale „na bezrybiu i rak ryba…”. Może tobie potrzebna będzie więcej niż jedna próba. Kto to wie? | [Zabezpieczenie finansowe](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/04/Zabezpieczenie-finansowe.png) |

|  |  |
| --- | --- |
| Z drugiej strony, nie bądź zbyt ambitny w pierwszych krokach – niekoniecznie staraj się „położyć konkurencję na łopatki” swoim genialnym pomysłem, miej trochę pokory przed sprawami, których jeszcze nie wiesz. Bądź czujny – z rozwagą inwestuj swoje środki. Czy wykorzystałeś już szanse podpatrzenia jak to się robi poprzez pracę w podobnej firmie? Nie musisz samodzielnie wyważać każdych drzwi! Niektóre od dawna są już otwarte przez kogoś innego – uczenie się na cudzych potknięciach i doświadczeniach jest mniej bolesne. A może wspólnik o umiejętnościach komplementarnych? Ktoś wyraźnie inny od ciebie? Ale zaufany? | [Benchmarking2](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/04/Benchmarking2.png) |

Niech ci nie będzie żal, że zyski będziesz dzielić z kim innym, o ile uważasz, że taki krok zmniejszy istotnie ryzyko. Twoje zyski to „skóra na (biegającym jeszcze) niedźwiedziu”. Zanim zaczniesz „dzielić tę skórę”, jeszcze przed tobą mnóstwo wyzwań.

Marzysz o firmie unikalnej? Która będzie opisywana w gazetach? Pamiętaj, że takich jest mniejszość! Większość stosuje wielokrotnie sprawdzone modele i rozwiązania, a w skrajnym przypadku korzysta z franczyzy. Nawet i franczyza nie gwarantuje – oczywiście – sukcesu, ale jednak pozwala ci na uniknięcia bolesnego eksperymentowania. Przynajmniej wiesz, że wielu innym się w takiej sytuacji faktycznie udało…

|  |  |
| --- | --- |
| [Klienci](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/04/Klienci.png) | Posiadanie pierwszego klienta zanim podejmujesz decyzje biznesowe to miła sprawa. O tego pierwszego przecież najtrudniej ale… jedna jaskółka przecież wiosny nie czyni. Bywa tak, że za tego pierwszego klienta sam uważasz siebie. Ty sam szukałeś takiego produktu i nie znalazłeś, więc pewnie jest mnóstwo innych podobnych osób… Może tak być, ale może też być zupełnie |

odwrotnie. Tym niemniej, warto mieć choć pierwszego klienta, który weryfikować będzie twoje założenia produktowe. W tym przypadku mniej (albo w ogóle nie)chodzi o pieniądze, bardziej o pomoc w specyfikacji produktu lub usługi.

I ostatnia uwaga. A gdyby ci się jednak nie udało, czy będziesz mógł cos ze sprzętu lub wyposażenia spieniężyć i tym samym ograniczyć straty? Wtedy „każdy grosz się liczy”.

**Wyróżnienia** w tekście są:

**Najtrudniejszy w biznesplanie jest plan przychodów. Niezależnie od tego, czy pomysł jest oryginalny lub nie, we franczyzie lub nie**

**Warto zapamiętać:**

* Jeśli nie potrafisz stworzyć pozytywnego biznesplanu przedsięwzięcia, to raczej się za biznes nie zabieraj. Bo to znaczy, że nie masz nawet przed oczyma planu na czym chcesz zarabiać i kto miałby być twoim klientem
* [](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2014/12/remember.jpg)Żaden biznesplan nie zredukuje ryzyka biznesu do zera. Ani tego nie zrobi żadne inne działanie przygotowawcze lub profilaktyczne. Działalność biznesowa jest nieodłącznie związana z ryzykiem. Ale to ryzyko można w pewnym stopniu kontrolować i minimalizować.

Kilka przykładowych, typowych sposobów redukcji ryzyka podano w tekście. Żaden z nich nie jest idealny, każdy ma tylko określoną gamę miejsc, gdzie można to zastosować. Sam pewnie znajdziesz kilka innych sposobów. Warto o nich pamiętać, chyba że lubisz być życiowym hazardzistą – tylko czy warto?

## START – Czy z rodziną to tylko na zdjęciu? (#103)

**START: Czy z rodziną to tylko na zdjęciu?**

[Marzec 4, 2016](http://jajkonamiekko.pl/?p=1633)[Firma](http://jajkonamiekko.pl/?cat=11), [Korporacja](http://jajkonamiekko.pl/?cat=10)[jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1) [Edytuj](http://jajkonamiekko.pl/wp-admin/post.php?post=1633&action=edit)

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2016/03/Kulczyk.png)Kąśliwe powiedzenie mówi, że „z rodziną dobrze wychodzi się tylko na zdjęciu”. Z drugiej strony każdy z nas widzi wokół siebie świetnie funkcjonujące firmy rodzinne, zarówno te najmniejsze, 1-2 osobowe jak i większe kilkudziesięcio- czy kilkusetosobowe, a w mediach słyszy o korporacjach znajdujących się w ręku rodziny, jak np. koncern telekomunikacyjno-medialny Solorza czy też gigant finansowo-inwestycyjny zmarłego niedawno Jana Kulczyka. Ostatnio problematyka firm rodzinnych wraca coraz częściej w polskiej dyskusji publicznej m.in. dlatego, że po 26 latach od zmiany ustrojowej w Polsce wielu udanych biznesmenów rozważa albo już jest w trakcie przekazywania sterów w inne ręce, nierzadko rodzinne.

Poniżej dwa teksty dotyczące tej tematyki. Z jednej strony krótka informacja o firmie Tele-Fonika, znanym producencie kabli telefonicznych, eksportującym swoje wyrobu do wielu krajów świata. Mowa jest w nim o przekazywaniu przez właściciela firmy, Bogusława Cupiała, sterów firmy w ręce córki, Moniki Cupiał-Zgryzek. Ten artykuł, z Gazety Wyborczej, przytaczamy tylko jako przykład jednej z dziesiątków informacji o tym, że proces sukcesji w polskiej gospodarce faktycznie ma miejsce. W rzeczywistości gazety piszą tylko o firmach większych, korporacjach, eksporterach, zatrudniających setki i tysiące osób. Tymczasem oprócz tego w naszym otoczeniu funkcjonuje także wiele firm mniejszych, kilku- czy kilkunastoosobowych, w których problem sukcesji jest równie ważny i aktualny, choć mniej spektakularny.

I drugi tekst, z tygodnika „Polityka”, traktujący o tej samej kwestii, ale bardziej ogólnie, przeglądowo. W nim, oprócz kilku konkretnych przykładów firm rodzinnych, także szereg wniosków i obserwacji z większych badań ekonomistów i socjologów dotyczących fenomenu firm rodzinnych.

**Wspólnicy z rodziny – za i przeciw**

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2016/03/Sukcesja.png)Najpierw jednak powiedzmy sobie o plusach i minusach firm rodzinnych. Firma rodzinna to taka, w której kluczowe role odgrywają osoby z rodziny. Mogą one być wspólnikami formalnie albo nieformalnie. Ten ostatni przypadek dotyczy przede wszystkim firm małych, działających często w formule działalności gospodarczej, w której firma jest po prostu „zapisana” na jedną osobę z rodziny, choć de facto traktowana jest jako współwłasność w sensie dzielenia nadwyżek (zysków) oraz ewentualnej przyszłej sukcesji. Często jest tak, że w momencie, gdy firma była zakładana dzieci założyciela (lub założycielki) były małe, a z czasem, gdy dorastały, stopniowo włączały się w biznes w takim stopniu, aż w końcu faktycznie współuczestniczyły w kierowaniu firmą, innowacjach, strategii itp. Inaczej jest, gdy dzieci zapraszane są do współpracy dopiero wtedy, gdy zamiar sukcesji jest już blisko. Taka zmiana jest oczywiście bardziej ryzykowna, choć możliwa.

Czy warto brać wspólnika z rodziny? Wspólnik jest po to, aby wnosił istotny wkład do kierowania firmą. Powinien mieć najlepiej takie atuty, których my nie mamy. Może pieniądze albo doświadczenie albo umiejętności zarządcze. Wspólnicy, którzy są podobni do siebie co do profilu działania, ryzykują „wchodzeniem sobie nawzajem w obowiązki” i sporami z tego wynikającymi. O wiele bardziej typowa sytuacja jest taka, w którym jedna z osób umie „to” zrobić, a druga umie „to” zorganizować i sprzedać.

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2016/03/Małżeństwo.png)Czy lepiej mieć wspólnika z rodziny czy może obcego? Oczywiście, nie ma na to jednej odpowiedzi. Widziałem małżeństwa prowadzące od lat wspólny biznes i funkcjonujące znakomicie. Dodatkowo, część z nich z czasem przekazywała biznes lub jego część w ręce dziecka czy dzieci. Ale widziałem także małżeństwa, które będąc we wspólnym biznesie doprowadziły do rozpadu związku, zapewne w dużym stopniu na skutek konfliktów wynikających z wyzwań prowadzeni wspólnego biznesu. Gdyby wspólnicy byli obcy sobie, być może także doszłoby do ich rozejścia się, ale tylko… biznesowego, a nie prowadziłoby to automatycznie do rozpadu małżeństwa.

Zaletą wspólnika z rodziny jest ponadprzeciętne zaufanie do niego/niej. Z drugiej strony, jeśli pojawią się konflikty, ich oddzielenie od życia osobistego jest trudne. Najczęstsze powodu konfliktów to spór o władzę – czyli kwestia tego „kto rządzi w firmie?”, a także rozdźwięk o kluczowe elementy strategii firmowej. Dylematy typu „wprowadzić inwestora czy też nie?”, „brać kredyty i inwestować czy przyjąć bardziej zachowawczą strategię?” rozsadziły już niejedno wspólne przedsięwzięcie.

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2016/03/Małżeństwo2.png)Zdarzyło mi się także widzieć w firmach rodzinnych nawet takie sytuacje, w których jeden ze wspólników uważał, że został przez drugiego wspólnika z rodziny (brata) oszukany. Zdarza się to zarówno wśród wspólników obcych jak i (choć pewnie rzadziej) wśród rodziny. Jeśli już jednak zdarzy się w firmie rodzinnej, to boli mocniej i reperkusje tej sytuacji są bardziej szerokie niż w firmach ze wspólnikami niespokrewnionymi.

**Kilka wniosków z badań nt. firm rodzinnych**

* Szacuje się, że około 1/3 firm działających w Polsce, to firmy rodzinne. Gdyby te szacunki były prawdziwe, to w Polsce działałoby ok. 1 mln firm rodzinnych.
* Są trzy modele własności i zarządzania w firmie rodzinnej: a) rodzina jest właścicielem i zarządza b) rodzina zarządza, ale ma obcego współwłaściciela c) rodzina jest właścicielem, ale zarządza profesjonalny menadżer |
* [](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2016/03/Sukcesja2.png)W skali Europy, zaledwie w co trzeciej firmie (ok. 30%) udaje się dobrze przejść etap przekazania firmy w ręce dzieci. Co do następnego przekazania (w kolejnym pokoleniu) ponownie jest to udane tylko w co trzecim przypadku. Tak więc, dwie przemiany „przeżywa” zaledwie ok. 10% firm. Jest to więc proces ryzykowny i trudny.
* 5/6 przedsiębiorców, założycieli firm rodzinnych, chciałoby aby firma po ich odejściu pozostała w rękach rodziny ale według badań tylko 6% polskich studentów pochodzących z rodzin przedsiębiorców myśli o karierze w firmie prowadzonej przez rodziców.
* Z badań wynika także, że gdy firma jest większa, to najlepiej radzą sobie te, w których obok rodzinnej własności współfunkcjonuje także wspólnik o znaczących udziałach, spoza rodziny. Taka sytuacja prowadzi do formalizacji procesów kontroli i zarządzania w firmie, a to korzystanie wpływa na jej rozwój.

Więc z rodziną – NIE TYLKO fajnie wychodzi się na zdjęciu…

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

<http://krakow.wyborcza.pl/krakow/1,44425,19185670,corka-boguslawa-cupiala-prezesem-tele-foniki.html#ixzz3rXB8YG88>

**Córka Bogusława Cupiała prezesem Tele-Foniki**

AK

Gazeta Wyborcza, 14.11.2015 11:00

**Monika Cupiał-Zgryzek nowym prezesem Tele-Foniki. Jej ojciec Bogusław Cupiał zachował jednak władzę – pozostał jedynym akcjonariuszem spółki.**

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2016/03/Telefonika.png)Już dwa lata temu pojawiły się pierwsze plotki, że Cupiał szykuje na stanowisko prezesa córkę. 13 lat temu Monika Cupiał po studiach w Wyższej Szkole Biznesu National-Louis University w Nowym Sączu, zaczęła poznawać od podszewki firmę ojca. Sprawowała w niej wiele stanowisk – głównie prokurenta. Prawdopodobnie Cupiał senior uznał, że córka jest już gotowa, by zając stanowisko prezesa. Monika Cupiał-Zgryzek zajmie się bieżącą działalnością Tele-Foniki. Ma pomóc w firmie w dalszym wychodzeniu z kryzysu na prostą. Władzę nadal w ręku skupia jednak Cupiał. – Nic mi nie wiadomo, by zmieniła się struktura akcjonariatu – mówi Aleksy Pachwicewicz, rzecznik prasowy Tele-Foniki. To oznacza, że jednym akcjonariuszem pozostaje Bogusław Cupiał. Jeśli chodzi o Wisłę, to pełnię władzy zachowuje 59-letni biznesmen z Myślenic. I choć słychać, że Monika Cupiał niezbyt pała sympatią do dalszego finansowania klubu, i tak ostateczna decyzja będzie należała do jej ojca.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

<http://www.polityka.pl/tygodnikpolityka/spoleczenstwo/1651450,1,jak-nie-zwariowac-w-rodzinnej-firmie.read>

**UWAGA:  wyróżnienia w tekście – boldem i na niebiesko – pochodzą od autora bloga**

[Społeczeństwo](http://www.polityka.pl/tygodnikpolityka/spoleczenstwo)

**Joanna Cieśla**

POLITYKA,   23 lutego 2016

Jak nie zwariować w rodzinnej firmie

**Rodzina na swoim**

**Jak razem pracować i nie zwariować?**

Monika myślała, że będzie prościej. W końcu są rodziną. Przyszła do firmy założonej przez męża i jego brata, żeby im pomóc w klęsce urodzaju. Firma robi prace budowlane i wykończeniówkę. Dwie ekipy po 10 pracowników, Lubelszczyzna. Kilka lat temu zleceń narobiło się tyle, że przestali nadążać. Monika zostawiła etat w biurze rachunkowym i zaczęła wystawiać faktury za usługi męża i szwagra, odbierać telefony, umawiać terminy. Po kilku tygodniach szwagier zaczął narzekać, że młoda się rządzi.

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2016/03/Mięsny.png)Grażyna zakładała swój biznes razem z mężem. Był 1988 r., zaczynali od usług dla rolników: ubój i przetwórstwo mięsa. Po latach wyrosło im jedno z prężniejszych przedsiębiorstw w regionie, ponad setka pracowników, sprzedaż hurtowa, sklepy detaliczne. Dzieci Grażyny od małego przenosiły kiełbasy na kijach z wędzarni do sklepu. Gdy dorosły, córka zatrudniła się w biurze jako specjalistka od komunikacji, syn jako kierowca. Ona szybko uznała, że własnej matki jako szefowej się boi i poszła na swoje, założyła pensjonat. On zawsze mówił, że chce kiedyś przejąć firmę. Grażyna zawsze odpowiadała, że jeszcze jest na to czas.

Dla ojca Iwony i Marty było oczywiste, że dzieci zostaną w firmie. Dziewczyny jeszcze ze szkoły wracały nie do domu, tylko do sklepu. Na zapleczu robiły zadania domowe, a potem stawały za ladą, myły podłogę, rozpakowywały kartony. Tak samo jak we własnym dzieciństwie ich ojciec i wujek, którzy po transformacji wykupili sklep prowadzony przez rodziców przy spółdzielni rolno-spożywczej w Częstochowskiem. Ale Iwona już w szkole średniej kłamała, że coraz później kończy lekcje. Kultura PRL, w której wzrastał do przedsiębiorczości jej ojciec, przewidywała rytualne opijanie większych transakcji, ojcu nawyk został do czasów III RP. Iwona nie miała siły na to patrzeć, tkwiąc wśród piramidek z jogurtów, paczek herbat i puszek z kukurydzą (wraz z rozwojem gospodarczym kraju asortyment sklepu się poszerzał, a biznes rozrastał, m.in. o warsztat samochodowy i punkt apteczny założony później przez Martę).

**Wzrosty w spadku**

**[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2016/03/Firma-rodzinna.png)Ile firm rodzinnych działa w Polsce? Dr Ewa Więcek-Janka z Politechniki Poznańskiej, ekspertka Instytutu Biznesu Rodzinnego i trenerka biznesu, liczy, że będzie ich około miliona, 30 proc. z ponad 3 mln działających w Polsce firm.** Według prof. Wojciecha Popczyka z Uniwersytetu Łódzkiego i Uczelni Łazarskiego, współautora pierwszych badań tego obszaru w Polsce – nawet więcej: – ***Firmy rodzinne można podzielić na trzy typy: jeden, w którym rodzina dominuje we własności i zarządza; drugi, gdy dominuje w zarządzaniu, ale nie we własności – w rękach krewnych czy powinowatych pozostaje na przykład 20*–30 proc. udziałów, a resztę mają akcjonariusze lub więksi inwestorzy; trzeci, gdy firma w całości lub w większości należy do rodziny, ale zarządzają nią zatrudnieni profesjonalni menedżerowie spoza rodziny.**

Prof. Popczyk przyjrzał się wszystkim ponad **400 spółkom notowanym na rynku NewConnect i ustalił, że aż 70 proc. z nich to przedsiębiorstwa rodzinne reprezentujące wszystkie trzy wspomniane typy.** – Skoro jest ich tak wiele w środowisku giełdowym – wymagającym i niekomfortowym dla firm rodzinnych, które zwyczajowo unikają ryzyka i charakteryzują się silną kulturą prywatności, to wśród przedsiębiorstw niegiełdowych ich udział jest z pewnością jeszcze większy.

A ich kondycja przekłada się na stan całej gospodarki. Jeśli przyjąć milion za właściwą liczbę firm rodzinnych – to gdyby każda była w stanie zatrudnić choć jednego dodatkowego pracownika, problem bezrobocia w Polsce można by uznać za rozwiązany. Według Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan, która przeprowadziła własne analizy, rodzinni wypracowują prawie jedną piątą całego PKB. Podobny mają udział we wszystkich wydatkach na inwestycje. Najwięcej firm familijnych prowadzi sklepy i hurtownie, często także restauracje i hotele, ale są też zajmujące się przemysłem.

**Podziały zamiast dzielenia**

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2016/03/Sukcesja3.png)Od mniej więcej połowy poprzedniej dekady **obserwatorów rynku przyciągają domniemane przygotowania do rodzinnych sukcesji. Pierwsze pokolenie polskich przedsiębiorców przymierza się do emerytury – co rusz donoszą gazety.** Skwapliwie relacjonują roszady w największych imperiach finansowych, by wspomnieć Kulczyk Holding, zwłaszcza gdy wiążą się one z życiowymi dramatami familii.

Kryzys związany z przekazaniem władzy to faktycznie temat wagi ciężkiej. W Europie **ledwie 30 proc. rodzinnych przedsiębiorstw udaje się przejść ten etap w taki sposób, że firmę z sukcesem przejmują dzieci założycieli. Na wnuki przechodzi już tylko 10 proc. z tych 30. Pozostałe czasem ktoś wykupuje, przejmuje, ale częściej biznesy po prostu przestają istnieć.** O ile w starszych gospodarkach rynkowych każde familijne przedsiębiorstwo przechodzi kryzys sukcesji we własnym, indywidualnym rytmie, o tyle w Polsce, gdzie większość firm powstała w okolicach początku transformacji, staje się on zjawiskiem o potężnej sile rażenia. Badacze rynku obawiają się nawet sukcesyjnego tsunami.

Tyle że w Polsce ani założyciele firm, ani ich dzieci szczególnie się do zamiany ról nie rwą. Z badań prof. Popczyka, prowadzonych od 1999 do 2005 r., wynika, że **84 proc. przedsiębiorców rodzinnych chce, aby firma trwała w następnych pokoleniach rodziny,** ale prawie połowa nie myśli jeszcze o tym, kto dokładnie z następnego pokolenia mógłby w przyszłości nią kierować. Druga połowa – ci, którzy myślą już bardziej konkretnie – też przyznaje, że wprowadzanie dzieci w zagadnienia firmy ma charakter mało świadomy, nieprzemyślany, niesystematyczny i niekompleksowy. Według „Badania firm rodzinnych”, przeprowadzonego dwa lata temu przez PwC we współpracy z Instytutem Biznesu Rodzinnego, 37 proc. założycieli planuje przekazanie władzy, ale za około pięć lat, co wciąż jest perspektywą dość mglistą.

Z drugiej strony, **ledwie 6 proc. studentów z rodzin przedsiębiorców w ogóle rozważa związanie przyszłości z firmą rodziców.** Wielu, tak jak Iwonie, rodzinny biznes, nawet jeśli obiektywnie udany, kojarzy się głównie ze zgryzotą i stresem. Bo czynniki ludzkie – napięcia nerwowe, małżeńskie gry uczuciowe, rodzicielskie wyrzuty sumienia – często odbijają się na racjonalnym prowadzeniu biznesu na długo, zanim pomysł sukcesji w ogóle się zarysuje. **Według analiz światowych większość firm rodzinnych rozpada się przez rodzinne konflikty. Najbardziej szkodliwe są te na linii ojciec–syn, a także między rodzeństwem.** Dr Ewa Więcek-Janka ma podobną obserwację z polskiego rynku: jeśli są zakłócenia na styku rodzina–firma rodzinna, to pierwotny powód niemal zawsze tkwi w rodzinie.

W firmie Moniki to było tak: mąż widzi, że na budowie ekipa zrobiła coś ekstra, czego nie ma w fakturze; kierownik odpowiada, że uzgodnił ze szwagrem, że zrobi klientowi za darmo. Okazuje się, że szwagier nic nie wie, a klient za usługę zapłacił, ale kierownikowi do ręki. Albo odwrotnie – murarz zapewnia szwagra, że z drugim szefem uzgodnił, że komuś na posesji za friko wyszpachluje komórkę. Na logikę pasowałoby, żeby wszystkie zlecenia, ustalenia i ich zmiany przechodziły przez Monikę, która siedzi w biurze, ma dostęp do komputera, do faktur, zawsze usłyszy telefon. Ale w którejś kłótni szwagier rzuca, że on nie będzie słuchać baby, jak mu dyktuje, co ma robić na budowie. A potem, że on jest przecież starszy, a zawsze był do tyłu za bratem, studiów nie skończył, nawet żony nie ma do tej pory.

Syn Grażyny, który w firmie najął się za kierowcę, jeździł tyle, że się zajeździł do wypadku, cudem bez tragedii. Potem w biurze przesiadywał do nocy. A to, mówił, musi zrobić analizę, a to plan, a to coś podliczyć. – Od własnego dziecka zawsze więcej się wymaga niż od obcych, ale Jacek jakby sam chciał udowodnić, że jest niezbędny. Ja ciągle go męczyłam, żeby zaczął rozsyłać CV. Chciałam, żeby zdobył doświadczenie gdzieś indziej, nauczył się nowoczesnego zarządzania, innych metod pracy. Aż przestał odbierać ode mnie telefony. Grażyna w kolejnym miesiącu po prostu zwolniła syna, nie przedłużyła umowy.

Iwona zawsze mówiła jasno, że u ojca pracować nie chce, ale komunikat ginął w szumie tego „Ile masła zeszło?”, „Budynie zamówiłaś?” (innych rozmów w domu nie było). Z pierwszej pracy na wolności (sekretarki w agencji nieruchomości) musiała zrezygnować, bo po niezbędnych opłatach nie wystarczało na czesne za zaoczne studia, a ojciec za darmo Iwony sponsorować nie chciał. Gdy drugi raz znalazła pracę, już lepszą, i z dnia na dzień wyniosła się z domu, na kilka miesięcy przestał się do niej odzywać.

**I dziecko, i kochanka**

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2016/03/Kłótnia-pomoc.png)Ewa Więcek-Janka przyjeżdża do firm, które wpadają na jakieś rafy, ich właściciele proszą o pomoc. Przygląda się pracy, rozmawia – na początek chętnie o zwierzętach, to zwykle ludzi otwiera. Za którymś razem siadają przy stole i układają genogram – powycinane wcześniej kółka (symbolizują panie), trójkąty (panowie), kwadraciki (Ewa Więcek-Janka mówi: przyczłapki – osoby w rodzinie, ale niespokrewnione – żona, zięć, szwagier) i prostokątne karteczki z narysowaną linią – prosta (symbol dobrego kontaktu), przerywana (brak komunikacji), zielony zygzak (spór), większy czerwony zygzak (konflikt). Każdy ma swoją relację z każdą inną osobą określić, układając swoje kreski między trójkątami i kółkami. Bywa, że jeden brat kładzie między dwa trójkąty zielony zygzak, a drugi czerwony. I zaczyna się: „Dlaczego czerwony? Przecież to tylko spór”. „Chyba dla ciebie!”.

Dr Więcek-Janka już wie, czym się zająć. Wchodzi w rolę moderatorki. Słucha: „bo ojciec na mnie krzyczy”; „bo ty wstajesz późno”; „bo ojciec mi nie ufa, nie zleca zadań, a zleca Bronkowi – pracownikowi”. – Zwykle jest tak, że jak już wszyscy powiedzą co trzeba, a potem wrócą w proces biznesowy, to chcąc nie chcąc, będą się docierać – opowiada. – Ojciec trochę przyhamuje, młody będzie wstawał wcześniej. Czasem jednak niebawem okazuje się, że wyrósł nowy konflikt, w innym miejscu. Czasem coś się blokuje albo wręcz ujawnia, np. ukrywana zbrodnia sprzed lat, molestowanie seksualne – dr Więcek-Janka przekierowuje wtedy klientów do wyspecjalizowanych psychoterapeutów.

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2016/03/Psycholog.png)Zdarza się też, że nestor na starcie oświadcza: „Ja się pierdołami zajmował nie będę”, ale po jego wyjściu żona lub córka komentują, że „ich głowa, żeby go przekonać”. Dwa tygodnie później nestor oświadcza terapeutce, że „dziś, wyjątkowo, dwie godzinki może posiedzieć”. – Firmy rodzinne działają w systemie, który składa się z trzech podsystemów – dr Więcek-Janka rysuje na serwetce trzy kółka nachodzące na siebie tak, że w środku mają część wspólną. Kółko B to biznes, R – rodzina, ale jest jeszcze kółko J – jednostka – jej interes osobisty, emocjonalny, rozwojowy. W firmach, z którymi dr Więcek-Janka się spotyka, na ogół nie dostrzega się kółka J.

Dopiero gdy ich na spokojnie spytać, jak traktują firmę, wychodzi, że ona jest dla nich na przykład jak drugie dziecko. Albo jak pierwsze. Albo jak kochanka. Bardzo rzadko jak zwyczajne miejsce pracy.

**Okna bez zasłon**

Szwagier Moniki i jej mąż w końcu zgodzili się, że gdy Monika trzyma w firmie stery, to naprawdę najlepiej się sprawdza. Monika uważa, jak dobierać słowa, żeby szwagra nie denerwować. Nie mówi: „Ej, jedź do Nowaków na budynek”, tylko „Możesz pojechać?”. Kupili też na spółkę crossovera, mąż i brat czasem jeżdżą na męskie wypady. Monika nie wie, co tam robią, o czym rozmawiają i czy w ogóle. Ale napięcie opadło.

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2016/03/Wolność-wyboru.png)Syn Grażyny nabywa doświadczenia w międzynarodowej korporacji. Właśnie awansował na menedżera w Niemczech. Ostatnio rzadko pyta o firmę rodziców. Grażyna niedawno sama spytała, jak będzie z tym jego powrotem. Syn na to: „Nie prędzej niż za cztery lata, wcześniej i tak mi władzy nie oddacie”. Grażyna wie, że coś w tym jest. Wie jeszcze jedno: że firmy synowi tak po prostu nigdy nie da – sprzeda ją, na preferencyjnych warunkach. Chce, żeby poznał słodycz samodzielnie zdobytego majątku.

Ojciec Iwony, gdy w sklepie jest jakiś kryzys, do dziś dzwoni: „Wracaj, trzeba rąk do pracy!”. Iwona jest dyrektorką marketingu w wielkiej firmie ubezpieczeniowej. Ojciec uważa, że marnuje potencjał. „Obcych dorabiasz!” – wyrzuca. Jej siostra Marta czasem wzdycha: „Dobrze masz, że nie musisz się tu kisić”. Iwona w myśli odpowiada: „Tylko, że ja mam 50 m w bloku za franki szwajcarskie, a ty 150 m willi z ogrodem”. Ale nie żałuje wyboru, nie zamieniłaby się z Martą.

Każdy z opisywanych rozmówców, gdyby mógł założyć biznes z kolegą lub z kimś z rodziny, wybrałby rodzinę. Prof. Popczyka to nie dziwi. – To, co w życiu i pracy z bliskimi bywa najtrudniejsze, czyli emocje – jest też najcenniejszym zasobem firm rodzinnych, o którym pomarzyć tylko mogą firmy nierodzinne – mówi. – Bo mimo wszelkich barier i napięć to właśnie w otoczeniu rodzinnym najłatwiej wykreować zaufanie emocjonalne, które jest podstawowym składnikiem kapitału społecznego, dającego przewagę w biznesie. Ale aby to zaufanie emocjonalne utrzymać, konieczny jest też rozwój zaufania na bazie wiedzy i kompetencji.

**W gospodarce XXI w. coraz większe znaczenie dla pozycji firm ma ich niematerialny stan posiadania – wiedza, innowacyjność czy właśnie kapitał społeczny, tożsamość, reputacja. – Reputacja przedsiębiorstwa przekłada się na reputację rodziny w sposób oczywisty, dlatego jej członkowie są szczególnie zmotywowani, by o ten obszar dbać** – uważa prof. Popczyk.

Ale też firmy należące do rodzin stają przed tymi samymi wyzwaniami co rodziny w ogóle: zmieniające się modele bycia razem, związki partnerskie, jednopłciowe, rozwody, adopcje. I dla tych okoliczności zachodnia kultura, zaawansowana i w przedsiębiorczości, i w procesach społecznych, **znalazła jednak rozwiązanie: jasno określić, co należy do spraw rodziny, a co do spraw firmy, spisać szczegółowo, jak rozwiązywać problemy biznesowe w różnych rodzinnych okolicznościach i usankcjonować ustalenia przed prawnikiem. Taki dokument nazywany konstytucją firmy rodzinnej powoli przeciera sobie u nas szlaki.**

Z badań prof. Popczyka wynika jeszcze jedna sugestia: **najlepiej radzą sobie w biznesie te firmy rodzinne, w których rodzina zarządza, ale nie ma większości we własności.** Ma, powiedzmy, 30 proc. udziałów, obok niej jest duży inwestor (na przykład 25 proc.), a resztę udziałów posiadają mniejsi akcjonariusze. Rodzinni wiedzą, że ktoś ich monitoruje, stymuluje do ekspansji, domaga się informacji, wyjaśnień, nie pozwoli zrobić irracjonalnej wolty, motywowanej na przykład chęcią odwetu na bliskich. To mechanizm kontroli trochę jak holenderskie okna bez zasłon, przez które przechodnie mogą zerkać, czy w domu nie dzieje się nic gorszącego.

## START: Jak zarejestrować własną firmę – czyli o syndromie legitymacji szkolnej (#31)

**START: Jak zarejestrować własną firmę – czyli o syndromie legitymacji szkolnej**

[Luty 22, 2015](http://jajkonamiekko.pl/?p=790) [Własna firma](http://jajkonamiekko.pl/?cat=6) [jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1)

|  |  |
| --- | --- |
| [Formalności2](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/02/Formalności2.png) | **Dyskutując z młodymi ludźmi na tematy związane z przedsiębiorczością dość często spotykam się z obawą, że formalności związane z założeniem i prowadzeniem biznesu są tak skomplikowane, że mogą skutecznie zniechęcić kandydata do startu w biznesie. Ja na to pytam wtedy, czy pamięta jak sobie wyrabiał legitymację szkolną w szkole średniej? Widzę wtedy zwykle zdziwione oczy i nieme pytanie: „A co u licha ma piernik do wiatraka”?** |

|  |  |
| --- | --- |
| [Legitymacja studencka](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/02/Legitymacja-studencka.png) | Pamiętasz, jak sobie wyrabiałeś(-aś) legitymację szkolną w szkole średniej? Czy zajęło ci to pół godziny czy może dwa dni? Czy miałeś gotowe zdjęcie i czy było odpowiednie? Czy pod drzwiami była kolejka? A może ktoś w klasie zrobił to w twoim imieniu? Ile dni trwało, aż w końcu dostałeś do ręki upragniony dokument? Jeszcze nie dowód osobisty, ale już coś dość poważnego…  Jeśli nie pamiętasz tego, to nie martw się. Tyle się zdarzyło po drodze ważniejszych spraw! Po co sobie pamięć zaśmiecać czymś zupełnie nieistotnym? |

|  |  |
| --- | --- |
| Przytoczyłem ten przykład dlatego, że gdy już firmę założysz, to znaczenie procedury startowej będzie dla ciebie tak samo niewielkie jak wspomnienie wyrabiania sobie szkolnej legitymacji. Trzeba to zrobić, nie ma dwóch zdań, jednemu zajmuje to 10 minut, a innemu może 3 razy po 2 godziny – ale w kilka dni później nie ma to już kompletnie żadnego znaczenia.  **Gdy już firmę założysz, to znaczenie procedury startowej będzie dla ciebie tak samo niewielkie jak wspomnienie wyrabiania sobie szkolnej legitymacji. W kilka dni później nie ma to już kompletnie żadnego znaczenia.**  **Działalność czy spółka z o.o.?** | [Trzeba zrobić](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/02/Trzeba-zrobić.png) |

|  |  |
| --- | --- |
| Zdecydowana większość biznesów powstaje w formie działalności gospodarczej, rzadziej w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Dzieje się tak dlatego, że w porównaniu z innymi formami prowadzenia działalności zarobkowej, tzn. spółką akcyjną czy cywilną (także komandytową), wymienione wcześniej dwie formy prowadzenia firmy są najtańsze, najprostsze i wiążą się z relatywnie najmniejszym ryzykiem. Procedura założenia działalności gospodarczej jest w typowym przypadku bardzo prosta i polega na zgłoszeniu jej w | [Problem2](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/02/Problem2.png) |

odpowiednim urzędzie. Szczegóły tej procedury ewoluują, ale aktualnie wymagane kroki znajdziesz bez trudu w internecie. Przykładowy link do takiego opisu, z wiosny 2014 roku, jest taki:

<http://wyborcza.biz/Auto_Dla_Firmy/1,136534,15854997,Jak_zarejestrowac_firme_.html?biznes=poznan#BoxBizTxt#ixzz307BJcZ8V>

|  |  |
| --- | --- |
| [Spółka z o.o.](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/02/Spółka-z-o.o..png) | Rejestracja spółki z ograniczoną odpowiedzialnością jest nieco bardziej rozbudowana. Wymagany jest tekst umowy spółki, podpisany przez wspólników w obecności notariusza. Trzeba określić kapitał zakładowy oraz jego formę (pieniężną albo rzeczową). Umowa spółki musi zostać zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym. Dopiero kiedy będziesz mieć w ręku tzw. „wyciąg z KRS-u”, czyli odpowiednik dowodu osobistego dla założonej przez ciebie firmy, będziesz mógł w pełni działać. |

**Najczęstsze formy prowadzenia biznesu to działalność gospodarcza lub spółka z o.o. Działalność jest tańsza i prostsza w zakładaniu i prowadzeniu ale ma kilka istotnych ograniczeń co do własności oraz swobody dokonywania zmian.**

|  |  |
| --- | --- |
| [Priorytetyzacja](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/02/Priorytetyzacja.png) | Tak czy owak, procedura jest prosta i da się zrobić w kilka dni. Powiedzmy sobie otwarcie: głównym i stałym wyzwaniem dla lidera firmy jest zapewnienie jej opłacalności. A dodatkowo, na bieżąco, płynności finansowej. To jest sedno prowadzenia firmy. A formalności? Są jak dbanie o zdrowie. Trzeba je robić, zajmują trochę czasu i energii, ale nie ma powodu aby zniechęcały początkującego przedsiębiorcę. Jeśli formalności miałyby cię faktycznie zniechęcać – to zastanów się czy faktycznie ma sens prowadzenie firmy przez ciebie, bo codzienne wyzwania biznesowe są znacznie poważniejsze i nieprzesuwalne na nikogo |

innego, w porównaniu ze stroną formalną przedsięwzięcia. W dodatku, większość z nich (szczególnie tych operacyjnych, po założeniu firmy) możesz za drobną opłatę przesunąć na biuro rachunkowe lub… wspólnika.

**Głównym i stałym wyzwaniem dla lidera firmy jest zapewnienie jej opłacalności. A dodatkowo, na bieżąco, płynności finansowej. Zachowane musza być przy tym dobre perspektywy na przyszłość, tj. innowacyjność i przewaga nad konkurencją.**

**W porównaniu z tymi wymaganiami, formalności to drobiazg**

No właśnie, nie wspomnieliśmy tu jeszcze o takiej opcji, dość popularnej w praktyce, że dobiera się dwóch (czasem więcej) wspólników, przy czym jeden umie TO zrobić, a drugi umie TO zorganizować i sprzedać. Jest to w praktyce częste i wygodne rozwiązanie.

**Przepisy księgowe i formalności finansowe to żaden problem. Możesz je niedrogo zlecić w pobliskim biurze rachunkowym.**

**Odpowiedzialność formalnie pozostaje nadal na tobie, ale w praktyce faktycznie porządne biuro lepiej rozliczy się z lokalnym urzędem skarbowym niż ty sam.**

**Warto zapamiętać**

* Formalności dotyczące założenia firmy są proste i dobrze opisane w internecie.
* [](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2014/12/remember.jpg)Z chwilą założenia firmy to, czy formalności początkowe zajęły ci faktycznie godzinę, pół dnia, czy może 3 dni, staje się zupełnie bez znaczenia. Podobnie jak to, czy musiałeś zgłosić się osobiście (słynne „jedno okienko”?), czy też może załatwiłeś wszystko przez internet.
* Prawdziwym wyzwaniem w firmie jest zapewnienie jej rentowności w dłuższej perspektywie, a płynności finansowej w krótszej perspektywie. To jest zdecydowanie trudniejsze niż wszelkie sprawy formalne.
* Jeśli zrażają cię tak proste sprawy jak procedura rejestracji firmy, to rozważ może znalezienie sobie odpowiedniego wspólnika (o umiejętnościach komplementarnych) albo daj sobie spokój z biznesem w ogóle.

## START: Firmy jak kurczaki – czyli o inkubatorach przedsiębiorczości (#88)

**START: Firmy jak kurczaki – czyli o inkubatorach przedsiębiorczości**

[Listopad 21, 2015](http://jajkonamiekko.pl/?p=1545)[Własna firma](http://jajkonamiekko.pl/?cat=6)[jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1) [Edytuj](http://jajkonamiekko.pl/wp-admin/post.php?post=1545&action=edit)

[](http://www.google.pl/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiQ4euZsaLJAhXmNXIKHV-8CI8QjRwIAw&url=http://www.zielone-centrum.pl/aktualnosci/zobacz-nasze-kurczaczki&psig=AFQjCNFp1ZUBgYcI8USeEfiBxQej_b5sCA&ust=1448225140825065)

Zbyt wcześnie urodzone niemowlęta, także małe kurczaki – to może i tak, ale po co małe firmy umieszczać w inkubatorze? I czy one rzeczywiście zasilane są jakoś energią z zewnątrz? A podobno w USA, raju dla przedsiębiorców, pomysł inkubacji start-up’ów był długo w ogóle nieznany… Może zamiast troskliwości i chuchania, firmy powinny iść zaraz „na głęboką wodę”?

Jeszcze 10-15 lat temu w USA pojęcie „inkubatora przedsiębiorczości” w ogóle nie było znane. Ci, którzy o nim słyszeli, traktowali je z uśmiechem wyższości jako jeszcze jeden wymysł rozleniwionej Europy, przejaw nadopiekuńczości, zgodnie z którą początkujących przedsiębiorców objąć należy opieką, aby trudy wolnego rynku nie dokuczyły im zbytnio.

Dziś już pewnie takie skrajne poglądy są w USA rzadkie i w niejednej amerykańskiej uczelni znajdziemy jakąś formę wspierania inicjatyw biznesowych jej studentów, ale nadal dominuje podejście polegające na doborze naturalnym: silniejsi, skuteczniejsi przetrwają, a … ostatnich (niech) gryzą psy. I mimo tego (a może właśnie dlatego?) Ameryka Północna ma nadal na całym świecie opinię kraju bardzo sprzyjającego innowacjom i przedsiębiorczości.

Tymczasem w Europie w ogóle, a w Polsce w szczególności, inkubatory i preinkubatory przedsiębiorczości są uznanym i powszechnie stosowanym narzędziem wspierania poczatkujących przedsiębiorców. Więc jak to jest? Warto czy może nie?

Natknąłem się ostatnio w prasie na artykuł wskazujący na przypadki słabego, mało skutecznego działania inkubatorów, szczególnie w mniejszym miastach. Artykuł, pod symptomatycznym tytułem „Inkubatory nie zawsze są skuteczne” znalazłem tu:

http://gazetapraca.pl/gazetapraca/1,90443,19184589,inkubatory-nie-zawsze-sa-skuteczne.html

**Istota inkubacji**

Wikipedia podaje taką definicję:

**Inkubator – urządzenie, za którego pomocą stwarza się kontrolowane warunki zewnętrzne w celu podtrzymania** [**procesów**](https://pl.wikipedia.org/wiki/Procesy_%C5%BCyciowe) **życiowych oraz rozwoju i wzrostu. Zadaniem inkubatora jest wytworzenie** [**mikroklimatu**](https://pl.wikipedia.org/wiki/Mikroklimat) **o odpowiedniej** [**temperaturze**](https://pl.wikipedia.org/wiki/Temperatura)**,** [**wilgotności**](https://pl.wikipedia.org/wiki/Wilgotno%C5%9B%C4%87_powietrza) **i składzie atmosfery.**

**Inkubatory stosuje się w** [**medycynie**](https://pl.wikipedia.org/wiki/Medycyna)**, jako pomieszczenie dla** [**noworodków**](https://pl.wikipedia.org/wiki/Noworodek)**, zwłaszcza przedwcześnie urodzonych (**[**wcześniaków**](https://pl.wikipedia.org/wiki/Wcze%C5%9Bniactwo)**),** [**weterynarii**](https://pl.wikipedia.org/wiki/Medycyna_weterynaryjna)**, hodowli przemysłowej (drobiu, ryb),** [**biologii komórkowej**](https://pl.wikipedia.org/w/index.php?title=Biologia_kom%C3%B3rkowa&action=edit&redlink=1) **i** [**mikrobiologii**](https://pl.wikipedia.org/wiki/Mikrobiologia)**, hodowla kultur** [**mikroorganizmów**](https://pl.wikipedia.org/wiki/Mikroorganizm) **lub** [**komórkowych**](https://pl.wikipedia.org/wiki/Kultura_kom%C3%B3rkowa)**.**

Istotą inkubatora jest wysiłek właściciela inkubatora, aby wewnątrz inkubatora warunki były lepsze niż w „normalnym świecie”. Na czym więc polega ta „lepszość”, wyższość warunków stwarzanych przez typowy inkubator przedsiębiorczości? Zwykle chodzi o:

1. **Niższe ceny wynajmu** powierzchni biurowej w stosunku do podobnych biurowców na wolnym rynku.
2. **Sąsiedztwo innych firm** na początkowym etapie rozwoju, w dowolnej branży albo nawet w ramach określonego typu (profilu), zwykle zaawansowanych technologii.
3. **Dostęp do zasobów wspólnych** bezpłatnie lub na preferencyjnych warunkach: sal konferencyjnych, zaplecza administracyjnego, czasopism, biblioteki, a niekiedy nawet specjalistycznego zaplecza laboratoryjnego.
4. **Dostęp do usług „wspólnych”** bezpłatnie lub na preferencyjnych warunkach: administracyjnych, księgowych, prawnych, a także doradztwa biznesowego, szkoleń, spotkań networkingowych itp.
5. Niekiedy inkubator dostarczyć może **„zastępczej osobowości prawnej”** umożliwiając w ten sposób nowopowstałej firmie na sprzedaż swoich usług jeszcze przed formalną rejestracją firmy (fakturę wówczas wystawia sam inkubator, rozliczając się później z firmą) – w takim przypadku inkubator nazywa się zwykle pre-inkubatorem.
6. Niektóre inkubatory są w części także **ewentualnym inwestorem**, gdyż dysponują środkami przeznaczonymi na udział finansowy w przedsięwzięciach.

Warto zwrócić uwagę na to, że punkty (1) i (2) wymagają sponsora zewnętrznego. Inkubator to w pewnym sensie „specyficznego typu biurowiec” (choć w praktyce bywa to także część istniejącego budynku, np. w ramach kampusu uczelnianego), w którym dostępny jest zewnętrzny sponsor, dzięki czemu czynsz jest niższy niż wartość rynkowa, a lokatorzy są wyselekcjonowani według stosowanego kryterium. Przykładową formułą czynszu jest: dla nowej firmy i biura max. 25 m2, 70% zniżki w 1-szym roku, 30% zniżki w 2-gim roku, pełen czynsz w 3-cim roku i opuszczenie inkubatora po 3 latach.

Elementy (3) i (4), charakterystyczne dla formuły inkubatora, są nietrudne do realizacji, o ile jest dostępny sponsor o którym mówiliśmy wcześniej. Specjalistyczne zaplecze laboratoryjne ma sens wtedy, gdy i sam inkubator jest specjalistyczny, np. nastawiony na firmy informatyczne albo firmy z branży chemicznej, biotechnologicznej czy medycznej. Z drugiej strony, przyjęcie założenia, że będzie wystarczająco dużo nowopowstałych firm określonego typu, zainteresowanych w dodatku pobytem w inkubatorze, jest samo w sobie dość ryzykowne.

Element (5) jest dość specyficzny i chyba najczęściej występuje w inkubatorach akademickich. W szczególności istnieje w Polsce działanie w ramach tzw. AIP, czyli Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości, których częścią formuły działania jest pre-inkubacja przedsiębiorstw.

Co do (6), przykładową formułą inwestycji, stosowaną w AIP, jest objęcie 15% udziałów w firmie (na etapie preinkubacji) za kwotę 100 tys zł, co automatycznie stanowi wstępną ryczałtową wycenę firmy na kwotę 667 tys zł.

**Inkubatory przedsiębiorczości w praktyce**

W praktyce najważniejszą kwestią, jest zrozumienie od samego początku, że – czy ci się to podoba, czy nie – inkubator nie wymyśli za ciebie sedna twojego biznesu, nie zbada dla ciebie rynku, nie odpowie ci na kluczowe pytania dotyczące opłacalności i ryzyka twojego konkretnego biznesu. Na to w inkubatorze – za wyjątkiem nielicznych wyjątków, stanowiących jedynie potwierdzenie reguły – nie licz, a unikniesz podstawowego rozczarowania. Powiedzmy więc sobie wyraźnie od początku:

***Inkubator to specyficznego typu biurowiec, z pewnym dofinansowaniem z zewnątrz i dostępem do wspólnych zasobów oraz obsługi administracyjno-urzędniczej. Inkubator to nie jest dostęp do wspólnika lub dorady doświadczonego biznesmena.***

Poniżej podaję, w tej samej kolejności, pewien komentarz do wymienionych powyżej potencjalnych atutów oferowanych przez typowy inkubator:

1. **Atrakcyjne czynsze** – poniżej cen rynkowych. Tak ALE… inkubatory są zwykle w dobrym standardzie, często z klimatyzacją i dobrą infrastrukturą ICT, ale TY porównujesz się być może z cenami gorzej wyposażonych biur albo wręcz alternatywą dla ciebie jest biuro w domu lub w przysłowiowym… garażu. A to wszystko, w dodatku, może być w lokalizacji wygodniejszej dla ciebie, aniżeli inkubator, zlokalizowany może na drugim końcu miasta.
2. **Sąsiedztwo innych start-up’ów**, może nawet w twojej branży. Tak ALE… praktyka może być bardzo różna od założeń. Nie zawsze w danym środowisku jest wystarczająca liczba kandydatów na lokatorów inkubatora, a administracja inkubatora rozliczana jest „z wyniku”, ma często do rozliczenia dotacje EU wzięte na budowę inkubatora. Wszystko to nieraz wymusza kompromisy. Jest więc całkiem prawdopodobne, że w samym inkubatorze nie będziesz miał z kim porozmawiać. Miej raczej więc umiar w swoich oczekiwaniach.
3. **Dostęp do zasobów wspólnych** to jest ewidentnie zaleta ALE jeśli np. ten akurat inkubator oferuje dostęp do laboratoriów, sprawdź najpierw czy to w ogóle jest istotne w przypadku twojej firmy.  Jeśli tego w ogóle nie potrzebujesz, to ten element możesz przy swojej decyzji pominąć.
4. Co do **usług administracyjnych i księgowych** – bywa pewnie rozmaicie, w jednych miejscach prawidłowo i dobrze, a w innych z ich umiarkowaną jakością. W końcu nic tak nie wpływa na jakość usług jak zdrowa konkurencja (ta kwestia poruszana jest m.in. w załączonym poniżej artykule). A lokatorzy inkubatora wyboru raczej nie mają. Co do usług prawnych, to większość z młodych przedsiębiorców raczej nie potrzebuje.
5. **Pre-inkubacja i zastępcza „osobowość prawna”** może być atrakcyjne tylko dla bardzo początkujących przedsiębiorców. Każdy inny woli samodzielnie kasować przychody, na własny rachunek i pod własnym szyldem.
6. Jeśli inkubator może być również **potencjalnie inwestorem** – to taka opcja mogłaby być dość atrakcyjna dla wielu. Jest to jednak rozwiązanie relatywnie rzadkie wśród inkubatorów, gdyż wymaga znaczących środków zewnętrznych, wprost na to przeznaczonych, a także wymaga akceptacji dużego ryzyka inwestycyjnego, jakie jest związane z takimi inwestycjami w start-up’y. Dodatkowo, nawet jeśli twój inkubator miałby taką opcję, szansa że ty będziesz do niej zakwalifikowany jest niewielka.

**Zamiast podsumowania**

Czyli, jak to jest z atrakcyjnością inkubatorów? ***Jeśli masz go niedaleko od siebie, mają akurat miejsce i chęć „przytuleni” ciebie i twojej firmy, a warunki finansowe są do przyjęcia, nie wahaj się ani chwilę.*** Znajdziesz się w dobrym, ponadprzeciętnie rzutkim towarzystwie, pewnie głównie młodym, wśród osób ponadprzeciętnie rzutkich i zmotywowanych do rozwju własnej firmy. Samo przebywanie w takim miejscu, w takim gronie, świadomość że nie ty jeden masz niepewność jutra i problem z pozyskaniem klientów – wszystko to jest miłe. Biura są  od razu zaprojektowane pod niewielkie firmy, a dostępność zasobów i usług wspólnych jest wygodna.

Z drugiej strony jednak, ***nie sądź, że w inkubatorze albo gdziekolwiek indziej wokół ciebie, ktoś zdejmie z ciebie główne wyzwanie stojące przed każdym przedsiębiorcą, a szczególnie początkującym i młodym: zapewnienie twojej firmie rentowności i płynności finansowej oraz odpowiedniej ścieżki rozwoju.*** Z tą kwestią pozostaniesz i tak sam, może razem ze wspólnikami, jeśli ich masz. I żadne szkolenie ani dorada urzędnicza, o jaką łatwo w inkubatorze, w tej decyzji  ciebie nie zastąpi. Jeśli będziesz mieć szczęście, może osoba która WIDZIAŁA sporo start-up’ów, zarówno udanych jak i nieudanych, będzie w stanie coś ci doradzić, zaopiniować, podpowiedzieć. Zwykle jednak zobaczysz chętnych i miłych ale… mało doświadczonych w praktyce urzędników.

Za to któregoś dnia, kiedy już będziesz gotowy aby swoim pracownikom, rodzinie i przyjaciołom ogłosić, że twoja firma odniosła sukces – ***będzie to naprawdę twój własny sukces, a nie nikogo innego.***

Inkubatory nie zawsze są skuteczne

**Mariusz Sepioło**

16.11.2015 , aktualizacja: 18.11.2015 11:13

Słupski Inkubator Przedsiębiorczości (.)

**O ile w dużych miastach inkubatory przedsiębiorczości funkcjonują nie najgorzej, to w mniejszych mają kłopot ze znalezieniem klientów. A wielu młodych ludzi w ogóle nie wie o ich istnieniu.**

Jacek i Aneta kilka lat temu wpadli na pomysł na biznes. Byli na drugim roku studiów i chcieli kompleksowo organizować śluby i wesela. Do działania przystąpili z zapałem. Jacek zajmował się kwestiami technicznymi, Aneta śledziła najnowsze trendy i wymyślała kolejne pomysły. Przygotowania szły sprawnie, bo Jacek i Aneta to narzeczeni i mieszkają razem. Wkrótce przestrzeni w wynajętym mieszkaniu zaczęło brakować. Na podłodze walały się projekty zaproszeń, ulotki i inne gadżety. Para nie chciała się spotykać z klientami w mieszkaniu albo osiedlowej kawiarni. Potrzebowali biura z prawdziwego zdarzenia. W internecie znaleźli informację o instytucji, o której wcześniej nie słyszeli. Inkubator przedsiębiorczości działający przy ich uczelni oferował nie tylko tańsze niż zwykle miejsca na działalność gospodarczą, ale także wsparcie merytoryczne. Tego właśnie potrzebowali – jako studenci prawa nie mieli wiele wspólnego z prowadzeniem [księgowości](http://www.sciagnij.pl/programy/f/k-Finanse+i+ksi%C4%99gowo%C5%9B%C4%87/1). – Byliśmy rozczarowani – mówią dzisiaj Jacek i Aneta. Nie chcą powiedzieć, w jakim mieście korzystali z usług inkubatora, bo – jak mówią – ciągle pracują w nim ich znajomi. – Co prawda wynajęliśmy biurko za niższą cenę, ale obiecanego „wsparcia merytorycznego” nie dostaliśmy. Chętnie skorzystalibyśmy ze szkoleń, ale takich nikt nie proponował. Z usług księgowej można było korzystać, ale jeśli odczekało się swoje w kolejce – miała tyle zleceń, że nie mogła się wyrobić. Chociaż stworzyli firmę od podstaw, wymyślili chwytliwą nazwę, identyfikację graficzną i ogłaszali się gdzie się dało – ich telefon milczał. – Mieliśmy wrażenie, jakby inkubator był tylko biurem do wynajęcia, nikt się nami nie interesował, nie podpowiadał, jak się rozwijać. Zwinęliśmy interes – opowiada Aneta. – Mam nadzieję, że dzisiaj podejście inkubatorów do klienta się zmieniło – dodaje. **Z inkubatora do Mediolanu** – Ryzyko porażki paraliżuje wiele wartościowych inicjatyw, a inkubatory skutecznie zmniejszają to ryzyko. Wielu ludzi biznesu, dzięki temu, że miało takie wsparcie, wystartowało i nauczyło się reguł gry na polskim rynku. Dzięki temu przeszli bezcenną, bo praktyczną „szkołę biznesu”, oczywiście za cenę rezygnacji z pełnej niezależności – mówi Artur Ragan z agencji pracy Work Express. – Inkubatory na pewno pomogły wielu ludziom rozpocząć przygodę z biznesem i wpływają korzystnie na liczebność lokalnych małych firm. Najczęściej dają one możliwość taniego wynajęcia pomieszczeń i korzystania z pomocy publicznej. Inkubatory mogą działać w różnej formie: instytutu, fundacji czy organu samorządowego. W największej skali funkcjonują przy uczelniach wyższych jako akademickie inkubatory przedsiębiorczości (AIP). Te zapewniają młodym biznesmenom przede wszystkim zwolnienie z obowiązku opłacania składki ZUS i rejestracji działalności gospodarczej. – Dla wszystkich „egzaminem dojrzałości” jest opuszczenie inkubatora i zmierzenie się z realiami. A te, jak wiadomo, nie rozpieszczają – mówi Artur Ragan. – Kiedy zaczyna się bieganie po urzędach i składanie wyjaśnień, płacenie ZUS-u i pilnowanie kwestii księgowych, niejeden przedsiębiorca zniechęca się do własnej działalności po paru miesiącach funkcjonowania w normalnych warunkach – dodaje. Trudno o oficjalne statystyki pokazujące, jaki odsetek firm z inkubatorów przetrwało. Kierownictwo AIP twierdzi, że odsetek ten – ale tylko w przypadku firm spod skrzydeł AIP – wynosi 70 proc. Dzisiaj w ramach AIP w 50 placówkach w całej Polsce działa blisko 1700 firm. Wiele z nich może się pochwalić sukcesami, także na skalę międzynarodową. Przykładem może być firma odzieżowa MISBHV, której sklepy można spotkać w Mediolanie, Londynie czy Tokio. Choć Kielce nie są dużym ośrodkiem akademickim, to mogą się chwalić sporymi sukcesami. – Startupy działające w ramach AIP Kielce to prężnie rozwijające się młode firmy – mówi Marta Bogucka, koordynatorka inkubatora w Kielcach. – Ułatwiliśmy start w biznesie osobom, które obecnie prowadzą sprawnie działające firmy o silnej pozycji na rynku. Kielecki Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości spod swoich skrzydeł wypuścił firmę o nazwie Fabryka Imprez Biba, która została wyróżniona nagrodą Świętokrzyskie Tygrysy w kategorii Młoda Firma Roku. Na uwagę zasługuje też startup Master Project, który obecnie działa w obszarze IT (robi m.in. strony internetowe). Właściciel StartUp zatrudnia już kilkanaście osób i ma na swoim koncie realizacje dla dużych partnerów biznesowych. – Z rozmów, które mam możliwość przeprowadzać ze startupowcami, wynika, że gdyby nie działalność AIP w Kielcach, nie mogliby stanąć na nogi i rozwinąć swojego biznesu. Z takimi opiniami spotykam się każdego dnia – tłumaczy Bogucka. – Można więc śmiało powiedzieć, że AIP Kielce istotnie wpływa na rozwój przedsiębiorczości w regionie świętokrzyskim, nie tylko dlatego, że daje możliwość przetestowania swojego pomysłu na firmę, ale również dzięki szkoleniom i spotkaniom biznesowym, które organizujemy. **Za mało biznesplanów i miejsc pracy** O ile w dużych miastach inkubatory zdają egzamin, to w mniejszych miejscowościach, które nie mogą się pochwalić potencjałem w postaci dużej szkoły wyższej, mają spore problemy. Przykładem są Siedlce, w których miejscowy inkubator ma kłopot ze znalezieniem klientów. Młodzi siedlczanie nie wykazują się chęcią do budowania biznesów. A jeśli już, to uciekają z nimi do pobliskiej Warszawy. Większość inkubatorów w Polsce jest współfinansowanych ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR). W zeszłym roku Europejski Trybunał Obrachunkowy postanowił sprawdzić, jak te pieniądze są wykorzystywane. [Wyniki](http://www.sport.pl/sport/0,65027.html) [kontroli](http://www.sciagnij.pl/programy/f/k-Kontrola/1) w 27 placówkach w Polsce, Czechach, [Wielkiej Brytanii](http://gazetapraca.pl/szukaj/m-wielka+brytania) i w Hiszpanii dają do myślenia. W Polsce przebadano 6 inkubatorów. Plusem, jakiego dopatrzył się Trybunał, była dobrze funkcjonująca infrastruktura. Polskie inkubatory zostały dobrze wybudowane i wyposażone. Gorzej było pod względem skuteczności: w skontrolowanych inkubatorach powstało zbyt mało biznesplanów. Wspomogły one zbyt mało firm, przez co powstało mało nowych miejsc pracy. Usługi świadczone przez inkubatory były „luźno powiązane” z potrzebami młodych przedsiębiorców. Ponadto inkubatory w zbyt małym stopniu brały pod uwagę skuteczność projektów objętych inkubacją, przez co często okazywało się, że firmy kończyły działalność. Eksperci rynku pracy wskazują na inne przeszkody w skutecznym działaniu inkubatorów. – Teoretycznie, najbardziej zorientowani w temacie inkubatorów przedsiębiorczości powinni być studenci, absolwenci, a także bezrobotni, którzy mają pomysł na biznes i chcą go zrealizować ze wsparciem inkubatora – mówi Monika Cyboran-Trzebińska, dyrektor zarządzająca działu Dotacje w Grupie Loyd, będącego jednocześnie inkubatorem. – Jednak obserwując rynek pracy, a w szczególności sytuację osób młodych, można zauważyć, że potencjalni beneficjenci inkubatorów przedsiębiorczości nie wiedzą o ich istnieniu lub nie mają pojęcia, jak z nich korzystać. Zdaniem Cyboran-Trzebińskiej funkcjonowanie inkubatorów nie zawsze sprzyja rozwojowi przedsiębiorczości w danym obszarze. – Ze względu na promowanie firm technicznych i innowacyjnych, osoby planujące biznes w innej sferze będą miały problem z zakwalifikowaniem się do uczestnictwa w inkubatorze – mówi ekspertka. – Ta sytuacja ma swoje dalsze konsekwencje, np. wśród studentów kierunków humanistycznych utrwala się pogląd, że inkubatory są poza ich zasięgiem. „Zła sława” inkubatorów przekłada się na to, że humaniści już na starcie rezygnują z tej formy wsparcia biznesu. – Osobny temat to odsetek ludzi, których przejście z inkubatora do świata realnego zainspirowało do otworzenia działalności w… Wielkiej Brytanii – mówi Artur Ragan. – Powody? Składki ubezpieczenia społecznego zaczynające się od kilkudziesięciu złotych miesięcznie, kwota wolna od podatku kilkanaście razy wyższa, wysoki próg obowiązkowej rejestracji w VAT i wiele innych czynników sprawia, że w ostatnich latach spora liczba startupów, zamiast w inkubatorach, rozpoczyna działalność w brytyjskich biurach doradztwa podatkowego. Istotny problem stanowi również mały udział tzw. aniołów biznesu czy funduszy venture capital w funkcjonowaniu inkubatorów. – To właśnie inwestycja finansowa w startup jest często kluczowa przy budowaniu, komercjalizacji, a w dalszej perspektywie – internacjonalizacji biznesu – mówi Monika Cyboran-Trzebińska. – Pozostają więc fundusze unijne, na które jeszcze przez najbliższe pięć lat mogą [liczyć](http://www.sciagnij.pl/programy/f/k-Kalkulatory/1) młodzi przedsiębiorcy, co w połączeniu z wyposażonymi w środki i narzędzia inkubatorami pozwoli na minimalizowanie różnic w rozwoju ekonomicznym regionów i budowanie ich konkurencyjności.

## FINANSE: Rentowność i płynność – dwa pupilki szefa firmy (#16)

**FINANSE: Rentowność i płynność – dwa pupilki szefa firmy**

[Styczeń 12, 2015](http://jajkonamiekko.pl/?p=396) [Własna firma](http://jajkonamiekko.pl/?cat=6) [jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1)

|  |  |
| --- | --- |
| [Rentowność](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Rentowność.png) | **Jak nie wiadomo o co chodzi, to pewnie chodzi o pieniądze.  Powiedzenie to, choć stosowane także w dużo szerszym kontekście, do biznesu odnosi się w stu procentach. Niezależnie od wielkości formy i jej profilu działania, zadanie szefa firmy można by najkrócej streścić tak: zadbanie o rentowność i płynność w firmie, w jej długiej perspektywie. Cała reszta elementów, czyli dobór produktu i rynku,** |

**innowacyjność i ekologia, zadowolenie pracowników i klientów – wszystko to jest w jakimś sensie drugorzędne w stosunku do tych dwóch głównych elementów finansowych.**

**Rentowność to nadwyżka przychodów nad kosztami. Liczona ona jest w okresie, zwykle roku, czasem kwartału.**

**Płynność finansowa to zdolność do pokrywania bieżących wydatków z posiadanych funduszy. Liczona jest „w danej chwili”, a jej stan może często fluktuować.**

**Płynność i rentowność, choć powiązane ze sobą w dłuższym okresie, w krótkim okresie są od siebie niezależne**

**Na czym to polega?**

|  |  |
| --- | --- |
| [Rentowność2](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Rentowność2.png) | Oba parametry dotyczą  finansów firmowych, ale są od siebie istotnie różne. Rentowność to nadwyżka przychodów nad kosztami. Dwa ważne aspekty, które należy wziąć pod uwagę przy obliczaniu rentowności, to skala czasowa obliczeń oraz kwestia wydatkowania wystarczających środków na odnawianie zasobów, o obu tych elementach powiemy w dalszej części tego postu. Gdyby porównać finanse firmy do finansów pojedynczej osoby, to |

o osobie powiemy, że „jest rentowna” gdy comiesięczne dochody tej osoby przewyższają jej wydatki. Na przykład, jeśli ktoś zarabia miesięcznie „na rękę” 2 tysiące złotych, a wydaje średnio na miesiąc 1800 zł, to moglibyśmy uznać, że działanie tej osoby jest „rentowne”, gdyż występuje nadwyżka przychodów nad kosztami. Można by dodać, że rentowność działań tej osoby wynosi 10% (200 zł nadwyżki wobec 2000 zł przychodu).

|  |  |
| --- | --- |
| Z kolei płynność finansowa to zdolność do pokrywania bieżących wydatków z posiadanych funduszy. Na skalę firmową chodzi o koszty związane z wytworzeniem produktu, a miarą płynności finansowej jest posiadanie środków do dyspozycji na koncie danej firmy. W aspekcie finansów osobistych chodzi o wszelkie wydatki tej osoby. Ważne aby pamiętać, że płynność i rentowność, choć powiązane ze sobą w | [Fundusze](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Fundusze.png) |

dłuższym okresie, w krótkim okresie są od siebie niezależne.

**Płynność a rentowność**

|  |  |
| --- | --- |
| [Brak płynności](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Brak-płynności.png) | Wyobraźmy sobie osobę podejmującą nową pracę, której miesięczne wynagrodzenie „na rękę” wynosi 2000 zł przy kosztach miesięcznych wynoszących 1800 zł. Załóżmy także, że dziś jest początek miesiąca, a wynagrodzenie jest płatne „z dołu”, czyli po upływie miesiąca. Choć finansowo widać u tej osoby nadwyżkę przychodów nad wydatkami (na poziomie 10%), a więc działanie tej osoby jest rentowne, to warunkiem funkcjonowania tej osoby jest |

posiadanie na początku miesiąca kwoty co najmniej 1800 zł, gdyż w przeciwnym razie nie będzie ona miała możliwości przeżycia do momentu pierwszej wypłaty. Jeśli taka osoba zaczynałaby pracę bez żadnych środków finansowych, to ratunkiem mogłaby być pożyczka, w kwocie 1800 zł.  
Analogiczna sytuacja występuje także w biznesie tyle tylko, że wpływy nie są comiesięczne, ale w wielu przypadkach nieregularne. Jeśli w firmie podpisany zostanie lukratywny kontrakt na 1 mln złotych, a termin dostawy wynosi np. 6 miesięcy, to z jednej strony kierownictwo firmy jest zadowolone, bo na skutek tego kontraktu firma zarobi np. 70 tysięcy zł „zysku na

|  |  |
| --- | --- |
| czysto” (zakładając rentowność na poziomie 7%), ale z drugiej strony przez te pół roku należy wyłożyć kwotę w wysokości ok. 930 tys. zł – tzn. kwotę niezbędną do wyprodukowania usługi czy towaru. Jeśli firma tej kwoty nie ma, to musi posiłkować się kredytem, w takim przypadku nazywanym kredytem obrotowym. Niby jest to oczywiste i proste, powiecie, przecież banki czekają tylko na znak od ciebie, bo przecież z tych kredytów żyją. Ale kredyt jest zawsze ryzykiem, konieczne jest dostarczenie jakiegoś zabezpieczenia, kredyt kosztuje, a planowany przychód po tych 6 miesiącach nie jest pewny w 100%, dodatkowo okres jaki upłynie do faktycznego wpływu pieniędzy często wynosi znacznie dłużej niż wynikające z | Kredyt obrotowy |

kontraktu 6 miesięcy. Powodami tych opóźnień są zarówno przesunięcia terminów faktycznego wykonania pracy jak i opóźnienia samej płatności. Podsumowując, bywa często tak, że podpisanie większych kontraktów, choć może być korzystne w dłuższym okresie, stwarza dodatkowe wyzwania dla utrzymania płynności finansowej w firmie.

**Rentowność operacyjna pomija koszty odnawiania inrastruktury, niezbędnej do prowadzenia biznesu. W dłuższej perspektywie rentowność musi uwzględniać także tzw. amortyzację.**

|  |  |
| --- | --- |
| Płynność | Z drugiej strony, firmy nierentowne mogą utrzymywać przez dłuższy czas płynność pod warunkiem tego, że mają jakieś finansowanie zapasowe. Dwa najczęstsze źródła takiego finansowania to kapitał zakładowy (czyli początkowy) firmy lub kapitał zapasowy, czyli firmowe oszczędności. Wracając do pokazanego wcześniej przykładu pojedynczej osoby, jeśli taka osoba posiada na początku kwotę 10 tys zł, to doczekanie „do |

pierwszego” czyli do końca miesiąca, po którym nastąpi wypłata wynagrodzenia, nie jest żadnym problemem. Wyobraźmy sobie dalej, że taka osoba zakończy pracę zarobkową (np. zostanie zwolniona). Mając kapitał w wysokości 10 tys zł (np. zaoszczędzony podczas okresu pracy), może jeszcze pokryć swoje wydatki przez co najmniej 5 miesięcy. Można by powiedzieć, że osoba bez pracy nie jest rentowna finansowo, gdyż wydaje więcej niż zarabia, ale przez pewien czas może zachowywać płynność finansową, żyjąc z oszczędności. Z kolei wcześniejszy przykład pokazywał firmę, która mimo rentowności miała kłopot z płynnością.

|  |  |
| --- | --- |
| W praktyce wiele firm w początkowym okresie swojego rozwoju nie jest rentowne i żyje z kapitału zakładowego, ewentualnie uzupełnianego później przez pieniądze nowych udziałowców (inwestor zewnętrzny lub akcjonariusze giełdowi). Nie jest to niczym złym pod warunkiem, że wystarczająco szybko firma osiągnie zyskowność i zacznie zarabiać. Także podczas działania firmy zdarzają się okresy, bywa że nawet kilkuletnie, w których firma jest „na stratach”. Ważne jest, aby mieć w takim momencie odpowiedni kapitał | [Kapitał](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Kapitał.png) |

zapasowy i skutecznie wykorzystać go do skorygowania działań firmowych w taki sposób, aby firma ponownie uzyskała nadwyżkę przychodów nad kosztami.

W jakimś sensie młody człowiek w początkowym okresie życia jest „nierentowny”, bo powoduje koszty a sam nic nie zarabia. Posiada więc finansowanie zewnętrzne, od rodziców. Dla wielu osób sama ta sytuacja powoduje zaciągnięcie w stosunku do rodziców dłuższych zobowiązań, tak psychologicznych jak i finansowych – ale to już zupełnie osobna kwestia.

**Odnawianie zasobów a rentowność**

|  |  |
| --- | --- |
| [Skarbonka](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Skarbonka.png) | Koszty codzienne, czy to ponoszone przez firmę, czy też przez pojedynczą osobę, składają się z części obowiązkowej, którą ponosić musimy regularnie – w przypadku firmy są to płace zatrudnionych pracowników oraz ewentualnie zakup materiałów i usług niezbędnych do wytwarzania produktu lub usługi. U pojedynczej osoby są to wydatki comiesięczne na jedzenie i życie codzienne a także opłaty za media. Z drugiej strony, w |

obu przypadkach istnieją wydatki, często w znacznej wysokości, które da się zawiesić okresowo. Jest to odnawianie zużytych maszyn w fabryce, remonty budynków, a w przypadku pojedynczej osoby profilaktyka zdrowotna, zakup odzieży, remont pomieszczeń, może także opłacenie wyjazdu wakacyjnego. Ważne aby rozumieć, że firma (albo pojedyncza osoba) jest faktycznie rentowna wtedy, gdy także te okresowe wydatki zostaną wliczone. W sensie księgowym odpowiadają temu tzw. koszty amortyzacji. W finansach osobistych nie stosujemy takiego pojęcia, ale również staramy się odkładać na potrzeby okresowych „niby-dziś-niekoniecznych” wydatków.

* [**Zobacz post o amortyzacji z 04.12.2014**](http://jajkonamiekko.pl/?m=20141204)

**Warto zapamiętać**

* Rentowność to długookresowa nadwyżka przychodów nad kosztami. Płynność to posiadanie środków finansowych na bieżąco, co umożliwia pokrywanie codziennych wydatków.
* [](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2014/12/remember.jpg)W krótkim okresie (kilku miesięcy lub lat) możliwe jest zachowanie płynności mimo braku rentowności. Z drugiej stronny, w firmie mogą wystąpić kłopoty z płynnością pomimo tego, że firma jest rentowna. Można wtedy sięgnąć po tzw. kredyt obrotowy.
* Na co dzień ważniejsza (pilniejsza) jest płynność, gdyż jest ona niezbędna do pokrywania codziennych wydatków, ale wiarygodna i rentowna firma typowo skutecznie radzi sobie z wyzwaniami dotyczącymi płynności.
* Oba pojęcia, rentowności i płynności, są skalowalne: mogą dotyczyć zarówno pojedynczych osób, jak i firm małych czy dużych, a nawet całych państw.

## FINANSE: Etat, zlecenie, samozatrudnienie – ile się zarabia „na rękę”? (#20)

**FINANSE: Etat, zlecenie, samozatrudnie-nie – ile się zarabia „na rękę”?**

[Styczeń 22, 2015](http://jajkonamiekko.pl/?p=537) [Firma](http://jajkonamiekko.pl/?cat=11) [jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1)

|  |  |
| --- | --- |
| [Zarobki2](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Zarobki2.png) | **Spotkało się siedmioro dobrych znajomych. Byli młodzi, niedługo po studiach, a znali się na tyle dobrze, że chcieli sobie powiedzieć ile aktualnie zarabiają. Cezary jest samozatrudniony i wystawia co miesiąc fakturę na 5 tysięcy złotych, Ania ma etat i dostaje około 3 tysiące „na rękę”, Bartek zarabia 5 tysięcy brutto, ale jest na umowie-** |

**zleceniu, Feliks jest też samozatrudniony, wystawia fakturę z VAT-em na 6150 zł, ale podobno coś sobie „wrzuca w koszty”. I tak dyskutując, za grosz nie mogli się dogadać, kto z nich zarabia najwięcej**

**Rozwiąż tę zagadkę – co łączy te osoby?** :

|  |  |
| --- | --- |
| Spójrzmy jeszcze raz na naszą grupkę znajomych. Znają się od dawna, to prawda, ale oprócz tego łączy ich coś więcej jeszcze. Przyjrzyj się im jeszcze raz, czy zgadniesz co jeszcze mają wspólnego ze sobą? Oto oni i ich comiesięczne zarobki | [Pensja](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Pensja.png) |

* Ania ma wynagrodzenie 4.180 zł na umowę o pracę (czyli etat)
* Bartek ma 5.000 zł na umowę-zlecenie
* Cezary jest samozatrudniony i wystawia fakturę na 5.000 zł
* Danuta pracuje na uczelni, a dodatkowo ma działalność gospodarczą i wystawia fakturę na 5.000 zł
* Ewa jest też samozatrudniona, wystawia fakturę z VAT-em na kwotę 6150 zł
* Feliks jest też samozatrudniony, wystawia fakturę z VAT-em na kwotę 6150 zł, ale podobno coś sobie „wrzuca w koszty”
* Grażyna jest zatrudniona na umowę o dzieło (z zastosowaniem praw autorskich), za kwotę 5000 zł miesięcznie.

**Ile każdy z nich otrzymuje „na rękę”?**Pod pojęciem „na rękę” rozumiemy to, co pozostanie każdej osobie po potrąceniu wszystkich płatności obowiązkowych. Popatrzmy więc:

* Ania ma 4.180 zł na umowę o pracę (czyli etat). Pracodawca potrąci jej obowiązkową składkę ZUS (i inne drobiazgi) oraz zapłaci za nią do urzędu skarbowego zaliczkę na podatek dochodowy. Resztę przeleje jej na konto, będzie to kwota 2980 zł.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| [Netto](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Netto.png) | * Bartek ma 5.000 zł na umowę-zlecenie, ale jest studentem więc nie podlega składce ZUS (to samo byłoby, gdyby pracował równolegle na etacie w innym miejscu). Zaliczka na podatek dochodowy liczona jest od kwoty 4000 zł (1000 zł to ryczałtowo przyjęty tzw. koszt uzyskania przychodu) i wynosi 720 zł (18% od podstawy opodatkowania). Bartek otrzymuje co miesiąc przelew na swoje konto w wysokości 4280 zł. | |
| Cezary jest samozatrudniony i wystawia fakturę na 5.000 zł. Otrzymuje z firmy co miesiąc przelew na kwotę 5000 zł, ale musi sam sobie opłacić ZUS oraz odprowadzić zaliczkę na podatek dochodowy. Razem te opłaty wynoszą ok. 1700 zł miesięcznie. Zostaje mu więc ok. 3300 zł. | | [ZUS](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/ZUS.png) |

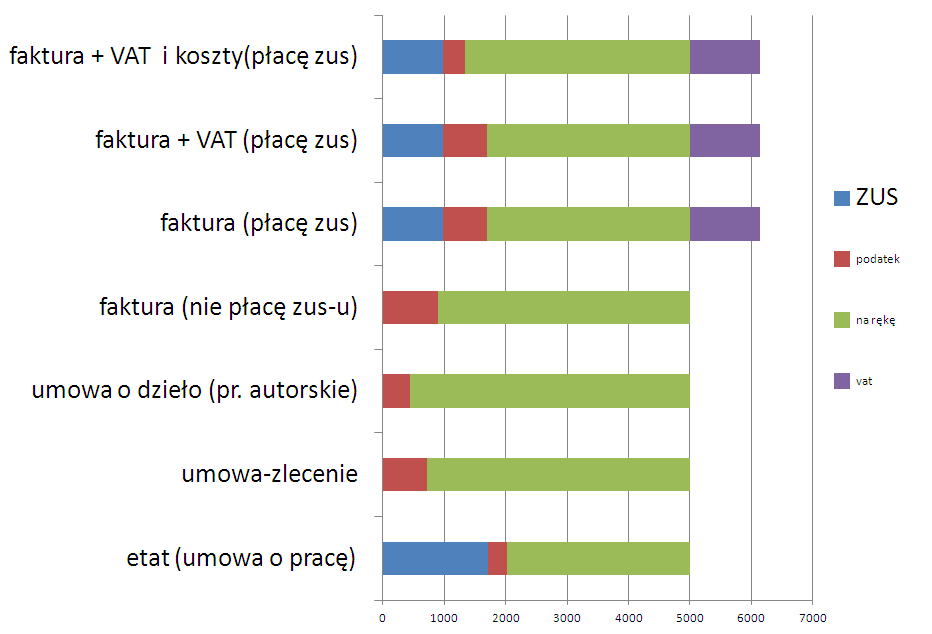
* Danuta pracuje na uczelni, a dodatkowo ma działalność gospodarczą (inaczej mówiąc, jest samozatrudniona) i wystawia fakturę na 5.000 zł. Jest więc w sytuacji podobnej do Cezarego, ale Danuta ZUS ma już opłacony na uczelni. U niej pozostaje więc tylko podatek dochodowy, na rzecz którego Danuta odprowadza co miesiąc 18% przychodu czyli 900 zł. Pozostaje jej więc 4100 zł.
* Ewa jest też samozatrudniona, to jest jej jedyny sposób zarabiania (czyli musi sobie sama opłacić ZUS), i wystawia fakturę z VAT-em na 6.150 zł. Czyli jest w sytuacji podobnej do Cezarego, ale musi dodatkowo odprowadzić 1150 zł podatku VAT do urzędu skarbowego. Z drugiej strony, wystawia comiesięczne faktury o 1150 zł wyższe niż Cezary. Suma summarum więc pozostaje jej co miesiąc ta sama kwota co Cezaremu, czyli 3300 zł.

|  |  |
| --- | --- |
| [Wrzucanie w koszta](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Wrzucanie-w-koszta.png) | * Feliks jest także samozatrudniony, wystawia fakturę na 5.000 zł +VAT, ale podobno coś sobie „wrzuca w koszty”. Niech to będzie np. 2000 zł, które Feliks płaci miesięcznie za wynajem swojego mieszkania, a to właśnie w tym mieszkaniu prowadzi swój biznes. To oznacza, że jego podatek jest płacony od podstawy niższej o 2000 zł niż w |

przypadku Cezarego. Oszczędność wynosi więc 18% od 2000 zł czyli 360 zł. Na rękę pozostaje mu o tyle więcej niż Cezaremu: kwota 3660 zł

* Grażyna jest zatrudniona na umowę o dzieło (zakładamy, że do tego dzieła stosują się prawa autorskie, bo jest to np. pisanie programu komputerowego albo tworzenie grafiki), za kwotę 5000 zł miesięcznie. Jeśli założymy, że podobnie jak Bartek jest ona także jeszcze studentką, to nie dotyczy jej składka ZUS. W odróżnieniu od Bartka u niej ryczałtowe koszty uzyskania przychodu wyniosą 2500 zł, a więc podatek dochodowy tylko 450 zł. Jej przychód na rękę wyniesie najwięcej ze wszystkich siedmiu osób: aż 4550 zł.

Poniżej pokazano w sposób graficzny zestawienie tych wynagrodzeń.

b **A ile te osoby kosztują pracodawcę?  
Rozwiązanie zagadki zadanej wcześniej jest następujące. Każda z tych osób stanowi dla pracodawcy koszt 5000 zł**. Choć nie widać tego na pierwszy rzut oka, wyjaśnienie tego jest następujące:

* Bartek I Grażyna mają umowy (zlecenie lub „o dzieło”) – w ich przypadku więc sprawa jest oczywista, co miesiąc z konta pracodawcy znika kwota 5000 zł
* Cezary, Danuta, Ewa i Feliks mają własne firmy, a pracodawca płaci każdemu z nich

|  |  |
| --- | --- |
| * miesięcznie po 5 tysięcy złotych. Wprawdzie w przypadku Ewy i Feliksa pracodawca dopłaca im jeszcze po 23% VAT-u (po 1150 zł), ale równocześnie własna comiesięczna płatność pracodawcy do urzędu skarbowego ( z tytułu jego dochodów z VAT-em) pomniejsza się automatycznie o 1150 zł. Czyli, kwota VAT-u nie stanowi dodatkowego obciążenia dla pracodawcy. Jest przez niego jakby „niewidoczna”. Zamiast płacić kwotę 1150 zł do urzędu skarbowego, płaci ją podwykonawcom. Na jedno wychodzi. Faktyczny koszt dla pracodawcy, każdej z tych czterech osób, wynosi 5000 zł. | Ile zarabia |

* Najmniej oczywiste to jest w przypadku Ani, która jest zatrudniona na etacie, a na jej umowie wpisana jest kwota 4180 zł. Z tej kwoty Ani potrącane jest ok. 800 zł składki ZUS, ale pracodawca dodatkowe dopłaca drugie tyle, z konkretnie 820 zł. To jest właśnie powód, dla którego całkowity koszt pracy Ani, z punktu widzenia pracodawcy, wynosi 5000 zł, czyli tyle co pozostałych osób

**Komentarz**

|  |  |
| --- | --- |
| Zarobki3 | Siedem osób, każda kosztuje pracodawcę 5000 zł, ale kwoty „na rękę” docierające do osób wykonujących pracę są w każdym przypadku inne. Najmniej „na rękę” otrzymuje Ania, zatrudniona na etacie – u niej przelew wynosi ok. 60% kosztu pracodawcy. Najwięcej w przypadku Danuty, która ma już opłacony gdzie indziej ZUS, a jest zatrudniona na umowę o dzieło. U niej ta kwota wynosi ponad 90% tego, ile kosztuje ona |

pracodawcę. Z drugiej strony, Ania ma opłacone pełne ubezpieczenie, co pozwala jej otrzymywać pełne (lub prawie pełne) wynagrodzenie w czasie choroby lub urlopu macierzyńskiego. Ma także zapewniony płatny urlop wypoczynkowy, zgodnie z Kodeksem Pracy. Co miesiąc pracodawca odprowadza na jej konto emerytalne określoną kwotę pieniędzy. Dla jednych to nic nie znaczy, bo nie wierzą w „opiekę” ze strony państwowego ZUS-u za 50 lat, gdy będą na emeryturze. Dla innych to istotny składnik spokoju wewnętrznego.

Dodatkowo, osoby samozatrudnione mają na głowie comiesięczne formalności związane z prowadzeniem własnej firmy, choćby jednoosobowej.

**Mówiąc o tym, kto ile zarabia, koniecznie trzeba dodać, czy mówimy o kwocie brutto czy netto, na umowę-zlecenie czy na umowę o pracę (etat).**

**Jeśli zarówno firma zatrudniająca jak i firma będąca podwykonawcą są płatnikami VAT-u, to kwota podatku VAT nie jest obciążeniem dla pracodawcy.**

**Kwota „na rękę” wynosi od niecałych 60% do ponad 90% z tego, ile kosztuje pracodawcę praca danej osoby. Każdorazowo inny jest pakiet świadczeń, jaki ma opłacana osoba zatrudniona.**

**Studenci są zwolnieni z płacenia stawki ZUS (także: osoby zatrudnione już na etacie w innej firmie). To jest dla obu stron dodatkowy atut przy zatrudnianiu studentów.**

## FINANSE: amortyzacja – czyli o czym musi pamiętać taksówkarz? (#1)

**FINANSE: Amortyzacja – czyli o czym musi pamiętać taksówkarz?**

[Grudzień 4, 2014](http://jajkonamiekko.pl/?p=23) [Finanse, księgowość](http://jajkonamiekko.pl/?cat=2) [jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1)

**Napisaliście do mnie :**

|  |  |
| --- | --- |
| Obrazek1 | **Przy omawianiu kosztów wynajęcia mieszkania pojawiło się zagadnienie amortyzacji kosztów. Magiczne stwierdzenie, które wielokrotnie używane jest… właściwie wszędzie. Uważam, że warto byłoby wejść dokładniej w tę tematykę i przybliżyć nieco zagadnienie, ponieważ często wykorzystuje się naszą niewiedzę w tym zakresie.** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Poważny dylemat Gucia – czyli ile zarabia taksówkarz?**  Gucio planuje zostanie taksówkarzem. Jego cel jest w zasięgu ręki, bo Gucio ma już w tej chwili odpowiedni, 4-drzwiowy samochód. Zanim jednak się zdecyduje, chciałby się upewnić, że będzie zarabiał co najmniej 3 tys zł „na rękę”. Na szczęście sąsiad Gucia jest taksówkarzem, więc dane co do przychodów i kosztów są w zasięgu ręki… | **Obrazek2** |

**Pieniądze to my liczyć umiemy – czyli co powiedział Guciowi sąsiad taksówkarz?**

|  |  |
| --- | --- |
| Obrazek3 | Rocznie robię ok. 50 tys km. Dobry dzień pracy (12 h) to ok. 500 zł. Ale nie każdy dzień taki jest. Średni dzienny przychód to 400 zł. Jeśli pracuję 20 dni w miesiącu, mam ok. 8 tys zł przychodu. Na paliwo, utrzymanie samochodu i naprawy wydaję łącznie ok. 2900 zł miesięcznie. Stałych opłat miesięcznych (m.in. opłata do korporacji, podatki, ubezpieczenie zdrowotne) mam razem 1600 zł. W kieszeni zostaje mi więc ok. 3500 zł.  Gucio ucieszył się. Policzył sobie, że gdyby pracował w taki sposób przez 11 miesięcy w roku, zarobiłby razem |

38.500 zł rocznie, czyli średnio ok. 3200 zł „na rękę” miesięcznie. Miałby wówczas jeden miesiąc w roku ekstra, wolny od pracy, na urlop albo ewentualnie nieobecność z powodu choroby.

|  |  |
| --- | --- |
| Obrazek4 | **Amortyzacja – czyli co będzie za 3 lata?**  Samochód Gucia jest dziś 5-letni a jego wartość to ok. 24 tys zł. Gucio ocenia, że wystarczy mu jeszcze na ok. 3 lata intensywnej eksploatacji i wtedy jego wartość będzie już tylko 6 tys zł. Jeśli więc za 3 lata Gucio będzie chciał mieć czym dalej jeździć, będzie musiał dołożyć 18 tys zł. To oznacza konieczność odkładania rocznie kwoty 6 tys zł , czyli 500 zł miesięcznie. O takiej sytuacji |

mówimy, że amortyzacja (zużycie) samochodu wynosi 500 zł miesięcznie.

Jeśli więc Gucio chce rozsądnie prowadzić swój biznes i mieć wieloletnią perspektywę, to powinien przyjąć, że jego dochód „na rękę” wynosi 2700 zł, a nie 3200 zł, jak to by się wydawało na pierwszy rzut oka.

**Hania kupuje piec do pizzy czyli o odpisach amortyzacyjnych.**

|  |  |
| --- | --- |
| Hania ma pizzerię. Jej przychody miesięczne wynoszą 60 tys zł, a jej koszty wynoszą 50 tys zł. Załóżmy, że Hania płaci podatek w wysokości 10%. Jej dochód brutto wynosi 10 tys zł miesięcznie, a po opodatkowaniu dochód netto wynosi 9 tys zł. Hania podjęła decyzję o zakupie nowego pieca do pizzy za 24 tys zł. Księgowa powiedziała jej, że okres amortyzacji pieca wynosi 5 lat, co przekłada się na odpis amortyzacyjny w wysokości 400 zł miesięcznie. To oznacza, że Hania musi pokryć koszt zakupu pieca z pieniędzy opodatkowanych (czyli) | Obrazek5 |

z oszczędności lub ewentualnie pożyczki), ale przez następne 5 lat będzie mogła do swoich comiesięcznych kosztów dopisać dodatkowe 400 zł, a więc płacić o 40 zł mniejszy comiesięczny podatek.

**Warto zapamiętać:**

|  |  |
| --- | --- |
| •   Amortyzacja dotyczy tylko środków trwałych, typowo o wartości przekraczającej 3500 zł •   Okres amortyzacji środka trwałego jest określony jest przepisami, najczęściej wynosi 5 lat, ale może być dłuższy (nieruchomości nawet do 60 lat) lub krótszy (sprzęt komputerowy 3 lata) • Zakup musisz opłacić z pieniędzy opodatkowanych (czyli oszczędności) i koszt tego zakupu nie zwiększa ci kosztów w | Obrazek6 |

danym miesiącu, ale za to przez następne X lat (np. 5) będziesz sobie dopisywać do comiesięcznych kosztów tzw. odpis amortyzacyjny.

## FINANSE: Fundusz inwestycyjny – czyli 15 strzałów, 5 „pudeł” i jedna „dziesiątka” (#54)

**FINANSE: Fundusz inwestycyjny – czyli 1 5 strzałów, 5 „pudeł” i jedna „dziesiątka”**

Maj 11, 2015 Własna firma [jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1)

|  |  |
| --- | --- |
| [Tarcza](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/05/Tarcza.png) | **Z punktu widzenia lidera małej firmy decyzja przypomina dylemat „ciastko czy pół tortu?” Z punktu widzenia funduszu inwestycyjnego widok jest zupełnie inny. Zarządcy funduszu VC czują się jak na konkursie strzelania do tarczy. Masz 15 strzałów. Nie martwisz się tym, że co najmniej 5 z nich to będą „pudła” – Panu Bogu w okno! Nie przeszkadza ci nawet, że kolejnych pięć trafi wprawdzie w tarczę, ale gdzieś na jej obrzeżach. Celem strzelania jest to, aby wśród 15 strzałów** |

**trafiła się choć jedna „dziesiątka”, i to regularnie, co roku – wtedy akcjonariusze wybaczą ci wszystko inne.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Żeby mieć własną firmę i zarabiać na niej pieniądze trzeba najpierw… mieć pieniądze, aby tę firmę zbudować.** Dla niektórych jest to paradoks, jeden z przykładów syndromu „jajka i kury”, dla innych przejaw powiedzenia „pieniądz rodzi pieniądz”, jeszcze inni dopatrują się w tym niesprawiedliwości dziejowej i widzą w tym kluczową barierę, z powodu której nigdy nie będą mieć własnej firmy. Jak go zwał, tak go zwał, **w firmę trzeba włożyć pewne środki, zarówno twarde (pieniądze) jak i miękkie (czas, wysiłek).** | [Kapitał](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Kapitał.png) |

Pierwsze pieniądze włożone w firmę pochodzą zwykle ze środków własnych albo pożyczek rodzinnych. Jeśli jednak liderzy firmy widzą perspektywę na znaczący potencjalny wzrost firmy w przyszłości, wówczas jedną z opcji rozważaną typowo jest inwestor indywidualny lub fundusz inwestycyjny, zwany po angielsku „venture capital” albo w skrócie fundusz VC.

**Jeśli jednak liderzy firmy widzą perspektywę na znaczący potencjalny wzrost firmy w przyszłości, wówczas jedną z opcji rozważaną typowo jest inwestor indywidualny lub fundusz inwestycyjny, zwany po angielsku „venture capital” albo w skrócie fundusz VC.**

**Dylemat:  „ciastko czy pół tortu”**

|  |  |
| --- | --- |
| [Tort](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/05/Tort.png) | Wprowadzenie do firmy inwestora, czy to indywidualnego (wspólnik, anioł biznesu lub fundusz inwestycyjny), czy zbiorowego (akcjonariusze giełdowi) wiąże się z przekazaniem własności do części firmy innej osobie lub osobom. W zamian za to sami liderzy firmy nie otrzymują wynagrodzenia, a jedynie firma zyskuje środki na to, aby zrealizować plan wzrostu. Można by to porównać do sytuacji gdy łakomczuch ma do wyboru „całe ciastko” czy też „pół |

tortu”, czy też „pół tortu”, przy czym tort jest 3-5 razy (czasem 10 razy) większy niż ciastko. W wartościach bezwzględnych intuicyjnie jest oczywiste, że połówka sporego tortu to coś więcej niż ciastko. Pozostaje może niedosyt, że nie jesteś jedynym właścicielem, że nie „rządzisz w całości”, ale to są bardziej sentymenty niż konkretna wada.

**Wejście na giełdę lub pozyskanie inwestora to tak jakbyś wybrał „pół tortu” zamiast „całego ciastka”. Masz nadzieję, że tort będzie kiedyś 3-5 razy (czasem 10 razy) większy niż ciastko.**

**Warunkiem sensowności tego kroku jest plan wzrostu „od ciastka do tortu”**

|  |  |
| --- | --- |
| [Ryzyko2](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Ryzyko2.png) | Jak widać z powyższego przykładu, sednem dla sensownej inwestycji osoby (podmiotu z zewnątrz) jest plan wzrostu firmy z wielkości „ciastka” do wielkości „tortu”. Gdyby tego wzrostu nie było, cała zmiana straciłaby sens: lider zamieniłby „całe ciastko” na „pół ciastka”, co jest zdecydowanie mało atrakcyjne. W końcu należy zauważyć także, że po pozyskaniu pieniędzy z zewnątrz (od inwestora), cały proces rozwoju firmy może skończyć się zupełnym |

fiaskiem i firma zniknie po prostu z rynku. Wówczas mamy sytuację „zamienił ciastko na figę z makiem”, co bardziej optymistycznie nazwać można także „zamienił ciastko na nowe doświadczenia, które być może wykorzysta kiedyś w przyszłości”.

**Przykładowy fundusz inwestycyjny**

|  |  |
| --- | --- |
| g[VC](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/05/VC.png) | – Wczesne inwestowanie oznacza inwestycję na etapie, na którym firma ma 5-10 ludzi, pierwsza transza środków jest rzędu 2-3 mln $ dla firmy Aby powyższe wywody nabrały konkretnego wydźwięku, spójrzmy na autentyczny przykład funduszu inwestycyjnego jaki kilka lat temu otworzył swój oddział w Warszawie. Fundusz macierzysty ma swoją siedzibę w Izraelu, a jego działanie można by opisać krótko w następujący sposób (dane przekazano nam podczas wizyty polskiej misji gospodarczej w Izraelu kilka lat temu):   * Dane podstawowe: – Fundusz działał (w chwili gdy przekazywano nam te informacje) od 5 lat – zatrudniają ok. 15 osób – zarządzają majątkiem wielkości ok. 600 mln $   Proces inwestowania: – Fundusz specjalizował się w inwestowaniu w spółki na wczesnym etapie rozwoju (większość funduszy inwestycyjnych z Izraela tak działa) już działającej albo 100-150 k$ dla firmy na etapie start-up’u. – W daną firmę fundusz inwestuje jednokrotnie lub w kilku kolejnych krokach – Typowo są udziałowcem mniejszościowym (np. 20%), ale nie są czystym inwestorem finansowym – z reguły chcą mieć swoją osobę w zarządzie oraz prawo weta przy kontrowersyjnych decyzjach. Chcą mieć regularne informacje o działaniu firmy i niekiedy |

* wpływają na podejmowane decyzje. Bywa także, że inwestują wspólnie z innym partnerem finansowym i wtedy często mają wspólnie 60-80% łącznej własności w firmie.  
  – inwestują w firmy technologiczne, a nie usługowe (bo takie mają większy potencjał wzrostu oraz lepiej się nadają do ewentualnej późniejszej sprzedaży)  
  – Wyjście z danej firmy (*exit*) odbywa się albo poprzez wejście na giełdę (zwykle w Nowym Jorku) albo przez przejęcie tej firmy przez większy podmiot z branży.
* Skuteczność inwestycji:  
  – W dotychczasowej działalności zainwestowali w ok. 100-120 firm, z czego 35 kompletnie zniknęło z rynku, 40 jest nadal aktywnych, a z pozostałych 40 się wycofali (tzw. *exit*).  
  – Typowo około połowa zainwestowanych pieniędzy jest kompletnie tracona (to jest wartość typowa dla funduszy ich typu)  
  – chcieliby mieć roczny zwrot inwestycji rzędu 20-25% (z punktu widzenia indywidualnego inwestora)

|  |  |
| --- | --- |
| [Selekcja](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/05/Selekcja.png) | * Selekcja firm, w które inwestują: – mają bardzo systematyczną, 5-etapową procedurę selekcji – na każdym etapie selekcji część kandydujących firm odpada (podają wtedy szczegółowe uzasadnienie decyzji) – otrzymują rocznie ok. 1500 wniosków od firm, zatwierdzają ostatecznie ok. 5 z nich (1 na 300) – ok 90% wybieranych firm to takie, które nie są im obce, znają je już jakoś albo ich liderów, dokumentacja  papierowa to tylko dodatek |

O Polsce  
– w Warszawie stworzyli filię z kapitałem na początek rzędu 100 mln zł  
– uważają, że Polska przypomina dynamizmem Izrael z lat 90-tych  
– bardzo pozytywnie oceniają ewolucję sytuacji w Polsce, staliśmy się atrakcyjnym miejscem do inwestycji high-tech  
– w Polsce zakładają inwestycję w kilkanaście firm i spodziewają się selekcji na początku „1 na 20 wniosków”, wielkość finansowania 1 M€ – 1,5 M€, w zamian za 25-35% udziałów

|  |  |
| --- | --- |
| [Dochód](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/05/Dochód.png) | Typowy model sukcesu – inwestują w 15 firm, w każdej powiedzmy po X (przykładowa wartość X to 1 mln $, może być podzielona na kilka transzy) – Po 3 latach spośród tych 15 firm: 5 firm w ogóle znika z rynku; 5 firm wartych jest po X każda; 3 firmy warte są po 3X każda; 1 firma warta jest 5X; 1 firma warta jest 10 X |

* – razem, po 3 latach inwestycji, z 15X włożonych na początku otrzymują 5\*0+5\*X+3\*3X+5X+10X=29X. Czyli, w ciągu 3 lat pomnożyli kapitał wejściowy prawie 2-krotnie. Biorąc pod uwagę wszelkie koszty jakie ponoszą, niech kapitał netto po 3 latach wynosi 26-28 X, czyli kapitał wzrósł o 73-87% czyli o 20-23% w skali roku  
  UWAGA: warto zauważyć, że gdyby najlepsza z firm zamiast wzrosnąć do 10X wzrosłaby do 5X, wówczas kapitał po 3 latach wynosiłby 23-24X, czyli wzrósłby 50-60% tzn. o 15-17% rocznie

**Typowy model sukcesu: inwestują w 15 firm po X. Po 3 latach: w 5 firmach mają po 0; w 5 firmach mają po X, w 3 firmach mają po 3X; w 1 firmie mają 5X i w jednej firmie mają 10X; razem 29X, czyli około 20% zysku rocznie.**

**Warunek konieczny: trafią choć w jedną firmie 10X.**

|  |  |
| --- | --- |
| [Selekcja2](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/05/Selekcja2.png) | Opisany powyżej przykład rzeczywistego i udanego funduszu inwestycyjnego jest symptomatyczny. Najbardziej przemawia do wyobraźni końcowy punkt, w którym opisany  jest typowy model sukcesu. Fundusz inwestycyjny to niewielki podmiot (zatrudnia tylko kilkunastu ludzi), który zarządza łącznymi funduszami przekraczającymi pół miliarda (!!!) dolarów. Wpływa do niego rocznie ponad 1000 wniosków od firm o dofinansowanie, tylko kilka-kilkanaście jest ostatecznie akceptowanych do finansowania. Ogromnie skrupulatna, wieloetapowa profesjonalna selekcja, a mimo to aż jedna trzecia spośród tych firm nie przeżywa 3 lat. Nic to. |

Sedno sukcesu tego funduszu polega na tym, aby wśród 15 firm, w które zainwestują znalazła się choć jedna, która po 3 latach warta będzie 10 x tyle ile w nią włożono. To „trafienie” połączone z pomniejszymi sukcesami kilku pozostałych firm daje zysk roczny rzędu 20-25%, a o niczym innym inwestorzy indywidualni nie marzą. Sukces funduszu – mówiąc krótko – sprowadza się więc do tego, aby spośród setek kandydatów, owych przysłowiowych „ciastek”, z których ma urosnąć „tort”, wybrać takiego kandydata, z którego faktycznie w 3 lata powstanie duża firma.

**Wyróżnienia** w tekście są:

**Mimo bardzo skrupulatnej wieloetapowej selekcji (akceptują 0,5-3% wniosków), co trzecia firma zniknie szybko z rynku, a co trzecia firma w ogóle nie urośnie.**

**Ryzyko porażki jest wpisane w każde przedsięwzięcie biznesowe, a tym bardziej nowe**

Tak na zakończenie tylko dodam, że ostatnio dostałem od znajomego zaproszenie do wykupienia akcji w „pierwszym w Polsce komputerowo zarządzanym funduszu inwestycyjnym…” Za zaproszenie grzecznie podziękowałem, w głębi duszy uśmiałem się „po pachy”, ale to już temat na odrębny wpis, przy innej okazji.

Podsumowując:

* [](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2014/12/remember.jpg)Wiele firm, które widzą przed sobą szanse na znaczący wzrost, ale potrzebuje do tego znacznych funduszy, poszukuje inwestora zewnętrznego
* Inwestor zewnętrzny może być osobą fizyczną lub firmą, a nawet anonimową grupą osób (akcjonariusze na giełdzie). Z punktu widzenia liderów firmy model jest podobny: zmniejszają swój stopień (procent) własności w firmie, ale do firmy wpływa strumień pieniędzy umożliwiający rozwój
* Z punktu widzenia liderów firmy, inwestora zewnętrznego „wpuszcza się” do firmy po to, aby uzyskać szansę na wzrost firmy, co mimo zmniejszonych udziałów (procentowo) przełoży się na łączny zysk liderów firmy (i inwestora)
* Nawet w najlepszych funduszach inwestycyjnych znaczna część inwestycji jest nieudana, jednak zysk realizowany na pozostałych – w pozytywnym przypadku – jest wystarczający do tego, aby udziałowcy funduszu osiągali zyski roczne rzędu 20-25%

## FINANSE: Gdy spełnia się sen inwestora (#72)

**FINANSE: Gdy spełnia się sen inwestora**

[Lipiec 29, 2015](http://jajkonamiekko.pl/?p=1389) [Własna firma](http://jajkonamiekko.pl/?cat=6) [jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1)

|  |  |
| --- | --- |
| [Fundusz inwestycyjny](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/07/Fundusz-inwestycyjny.png) | **Pisaliśmy na tym blogu (11 maja 2015) o funduszach inwestycyjnych i o tym, że mimo starannej selekcji kandydatów, gdy często wybiera się tylko jeden na kilkadziesiąt lub kilkaset wniosków, i tak ryzyko nietrafionej inwestycji jest spore. Z drugiej strony, dobry fundusz „trafia” także perełki, pozwalające uzyskiwać w ciągu 2-3 lat zyski nawet 10-15 krotne. O tym się słyszy, o tym się mówi, ale rzadko widzimy** |

**to w swojej bezpośredniej okolicy. Tymczasem prasa podała, że Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości właśnie zrealizował na inwestycji w Poznaniu zysk 10-krotny w ciągu 3 lat…**

Historia jest prosta. Trzech młodych poznaniaków założyło w 2010 roku firmę oferującą dystrybucję kuponów rabatowych różnych producentów. Po dwóch latach, w 2012 roku, złożyli wniosek do Akademickich Inkubatorów Przedsiębiorczości (AIP) o wsparcie ich przedsięwzięcia. AIP to połączenie inkubatora przedsiębiorczości oraz funduszu inwestycyjnego. AIP dysponuje budżetem na wspieranie początkujących przedsiębiorców znajdujących się na początkowym etapie rozwoju firmy stosunkowo niewielką kwotą, w zamian jednak za pakiet udziałów w firmie. Standardowa wartość dofinavnsowania to 100 tys zł, a standardowa transza udziałów obejmowanych w zamian za to przez AIP to 15%.

|  |  |
| --- | --- |
| Dziś, w 5 lat po starcie, Qpony podbiły polski rynek. Z aplikacji, która oferuje m.in. zniżki na ubrania czy jedzenie, korzysta codziennie 50-100 tys. osób. Firma Qpony współpracuje m.in. z takimi sieciami jak KFC, Ikea czy Multikino. Pomysł przyszedł do głowy jednemu ze współzałożycieli firmy | [Qpony](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/07/Qpony.png) |

podczas podróży po USA, gdzie kupony rabatowe są bardzo popularne. Był on w tym czasie osobą bez większej wiedzy biznesowej. Resztę dopełnili wspólnicy oraz cykl odpowiednich szkoleń. A także… dużo ciężkiej pracy i cierpliwości.

|  |  |
| --- | --- |
| [Qpony 100 000](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/07/Qpony-100-000.png) | Podejście jest proste, albo godzisz się na nasze warunki albo nie ma o czym rozmawiać.  Wycena jest niejako „ryczałtowa” – trochę „w ciemno”. Oczywiście, inwestycje AIP dotyczą tylko najbardziej interesujących pomysłów. AIP inwestuje w ok. 15-20 projektów rocznie, a poziom dofinansowania, choć najczęściej wynosi 100 tys zł, może sięgać nawet i 500 tys zł.. AIP to przedsięwzięcie *non-profit*, czyli reinwestujące wszystkie swoje ewentualne |

zyski w nowe *start-up*’y.Czyli, jeżeli w tym akurat przypadku zwrot po 2-3 latach jest 10-krotny, to z uzyskanych pieniędzy można teraz będzie dofinansować kolejnych 10 nowych firm.

Na zakończenie warto dodać, że obecnie wartość firmy wyceniana jest na ok. 12 mln zł, gdyż w 2014 roku firma pozyskała kolejnego inwestora zewnętrznego, który objął udziały o wartości 4 mln zł. Oznacza to, że AIP wycofując się obecnie z firmy Qpony sprzedawał swoje udziały, które stanowiły już tylko ok. 7,5 % własności firmy.

**Seed Capital sprzedaje udziały w Qpony. Zarobił na nich 900 tysięcy złotych**

21-07-2015   Adam Łopusiewicz

**Fundusz inwestycyjny działający w ramach Polski Przedsiębiorczej poinformował o wyjściu z inwestycji w poznański startup. AIP Seed Capital zainwestował w Qpony sto tysięcy złotych dwa lata temu. Dziś odsprzedał udziały nowemu inwestorowi za milion złotych**

– Pieniądze z inwestycji pozwolą nam ulepszyć produkt. Chcemy m.in. postawić na personalizację ofert i zbudować największą sieć beaconów w Polsce. W ten sposób każdy użytkownik będzie mógł otrzymać kupon swojej ulubionej marki, a następnie wykorzystać go w wybranym przez siebie punkcie sprzedaży – podkreśla Tomasz Jabłoński, założyciel i prezes Qponów

|  |  |
| --- | --- |
| Qpony założyciele | Na zdjęciu założyciele Qpony (od lewej): Tomasz Jabłoński, Krzysztof Łuczak i Marcin Lenkiewicz |

**Wygrana w konkursie**

Qpony pozyskały nowego inwestora. Niestety firma nie ujawnia na razie kim jest. W KRSie też jeszcze nie pojawiły się informacje o zbyciu udziałów przez jednego z udziałowców poznańskiej spółki. W 2012 roku AIP Seed Capital, w ramach konkursu House of Walkers Project, kupił 15% udziałów w Qpony.pl. Zapłacił za nie wtedy sto tysięcy złotych. Dziś, jak czytamy w komunikacie prasowym, poinformował, że sprzedał je za milion złotych.

– Podejmując decyzje inwestycyjne, zawsze wierzymy, że firma, na którą postawimy, dołączy do grona spółek sukcesu, a środki otrzymane ze sprzedaży udziałów będziemy mogli przeznaczyć na finansowanie kolejnych startupów – mówi Mariusz Turski, prezes AIP Seed Capital, który sprzedał udziały w Qpony.pl. Przypominamy, że październiku ubiegłym roku informowaliśmy o inwestycji czterech milionów złotych w Qpony. Wtedy, autorzy informacji prasowej, przekonywali, że spółka została wyceniona na cztery miliony złotych

|  |  |
| --- | --- |
| „Kwota ta może jednak wzrosnąć do 12 mln zł, jeśli do kwietnia 2015 r. założyciele zrealizują postawione przed nimi cele biznesowo-finansowe” – mogliśmy przeczytać w komunikacie prasowym. Jak się okazuje, założyciele – Tomasz Jabłoński, Krzysztof Łuczak i Marcin Lenkiewicz – spełnili zapowiadane oczekiwania i wzbudzili zainteresowanie kolejnego inwestora. Pierwsza wersja serwisu qpony.pl powstała 8 marca 2010 roku. Po dwóch latach aplikację spod tego samego szyldu pobrano 250 tysięcy razy. | [Zysk](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Zysk.png) |

Dziś sięga pół miliona na wszystkie systemy

Oznacza to, że spółka z Poznania, oferująca kupony rabatowe, jest teraz warta ponad sześć milionów złotych (przy wycenie: miliona złotych za 15% udziałów). Mariusz Turski, prezes AIP Seed Capital chwali, że inwestycja w ten projekt i zwrot z niej pokazuje, że model, który stworzył fundusz, daje bardzo duże możliwości do rozwoju startupów. – To fenomen nie tylko na skalę Polski, ale i Europy. W 2012 roku zainwestowaliśmy w spółkę 100 tys. zł, a po trzech latach otrzymaliśmy zwrot w wysokości 1 mln – przekonuje.

## PRZYKŁAD: Idealne przedszkole – z życia wzięte… (#30)

**PRZYKŁAD: Idealne przedszkole – z życia wzięte…**

[Luty 19, 2015](http://jajkonamiekko.pl/?p=775) [Własna firma](http://jajkonamiekko.pl/?cat=6) [jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1)

|  |  |
| --- | --- |
| [wynalazek](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/02/wynalazek.png) | **Jedna z klasycznych sytuacji inspirujących do założenia własnej firmy ma miejsce wtedy, gdy potrzebujesz dla siebie czegoś, czego nie znajdujesz na rynku. Wielu z nas, rozglądających się za założeniem biznesu, próbuje w takiej sytuacji wprowadzić taką usługę na rynek. Choć jest to generalnie niezła sytuacja, bywa że prowadząca do** |

**sukcesu, ale jednak wymagająca ostrożności. Warto w tym miejscu przeczytać historię Ewy z Gdańska…**

**Przedszkole, jakiego bym chciała dla swojego dziecka**

W artykule opublikowanym w Gazecie Wyborczej

<http://m.wyborcza.biz/biznes/1,106501,8956185,Nie_daj_sie_zaciagnac_do_przedszkola.html>

|  |  |
| --- | --- |
| swoje doświadczenia zebrane podczas zakładania ambitnego przedszkola opisuje Ewa z Gdańska. Kobieta po trzydziestce, mama kilkuletniego Mikołaja. Wykształcenie humanistyczne. **Miała przed oczyma wizję miejsce, do jakiego z chęcią zaprowadzałaby swojego małego syna: przedszkole** z ambitniejszym programem edukacyjnym, także z możliwością wypicia kawy przez rodziców. Najpierw dla najmłodszych. | [Przedszkole](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/02/Przedszkole.png) |

dzieci, bardziej żłobek niż przedszkole, z opcją późniejszego rozszerzenia placówki na przedszkole. **W internecie znalazła opisy takich miejsc działających w Warszawie i Wrocławiu, ale nie w Gdańsku**. Znalazła wspólniczkę, swoją przyjaciółkę od lat, zainwestowały pieniądze, ośrodek ruszył

**Szukasz na rynku produktu i go ie znajdujesz – klasyczna sytuacja sprzyjająca ewentualnemu nowemu biznesowi. ALE sama ta sytuacja sukcesu nie gwarantuje.**

|  |  |
| --- | --- |
| [Koszty operacyjne](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/02/Koszty-operacyjne.png) | **Najpierw o biznes-planie**  Resztę historii znaleźć można w artykule. Z jednej strony **przeceniony został popyt. Z drugiej strony, niedoszacowane zostały koszty**, szczególnie koszty operacyjne dotyczące utrzymania infrastruktury. Z trzeciej strony, zaniedbano ewentualne zabezpieczenia, które mogłyby umożliwić odzyskanie choć części poniesionych nakładów w wypadku rezygnacji z przedsięwzięcia. |

|  |  |
| --- | --- |
| Powie ktoś, że zabrakło realistycznego biznes-planu. Zgodzę się z tym stwierdzeniem, ale tylko w części. **W biznes-planie stosunkowo łatwo przewidzieć jest stronę kosztową przedsięwzięcia**. Koszty początkowe adaptacji pomieszczeń, dalej obowiązkowe koszty eksploatacyjne, koszty zatrudnionego personelu, a dalej koszty odtwarzania zużywających się elementów. W przypadku opisywanym w artykule zabrakło pewnie w tym miejscu dorady doświadczonej osoby, niekoniecznie nawet działającej w  innym przedszkolu, wystarczyłby ktoś życzliwy o trzeźwym spojrzeniu biznesowym. Ale drugi element jest już trudniejszy. | [Szacowanie ryzyka](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/02/Szacowanie-ryzyka.png) |

**Oszacowanie przychodów jest prawie zawsze obarczone skrajnie dużym ryzykiem błędu.** Jak przewidzieć, ile dzieci przyjdzie do przedszkola? Albo ilu klientów przyjdzie do kawiarni? Restauracji? Klubu fitness? Ilu klientom uda się sprzedać wyprodukowane przez nas oprogramowanie?

**Biznesplan to konieczny element początkującego przedsiębiorcy ALE strona kosztowa firmy jest zwykle łatwiejsza do oszacowania niż strona przychodowa.**

Wydaje się, że w biznes-planie przedszkola pożądane byłyby co

|  |  |
| --- | --- |
| [Próg rentowności](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/02/Próg-rentowności.png) | najmniej dwa elementy. Z jednej strony **określenie chociaż punktu gwarantującego opłacalność** (minimalnej liczby dzieci, imprez itp.), a z drugiej strony **może zaprojektowanie przedsięwzięcia w sposób skalowalny**, zaczynając od mniejszego i tańszego przedsięwzięcia. Popyt oszacować jest bardzo trudno i często dopiero faktyczne zaoferowanie usługi pozwala ocenić jego wielkość. Na osiągnięcie znaczącego popytu potrzeba też zwykle |

cierpliwości i czasu. Nie jest to warunek – niestety – wystarczający, ale ewidentnie konieczny, a często niedoceniany. Z drugiej strony, kwestia powiązana z pierwszą,

|  |  |
| --- | --- |
| ograniczenie ryzyka biznesowego poprzez realizację mniejszego przedsięwzięcia na początku, a powiększanie go dopiero stopniowo, po ewentualnym sukcesie fazy pierwszej. Tymczasem liderki przedsięwzięcia „poszły na całość”, realizując bardziej swoje marzenia niż konsekwentny plan przedsięwzięcia, którego warunkiem podstawowym miała być opłacalność. | wspólnicy2 |

**Może zabrakło także komplementarności wspólniczek?** Lepiej mieć jednego wspólnika, co umie TO zrobić, a drugiego, co umie TO zorganizować i sprzedać (to bardzo typowa konfiguracja), niż dwóch wspólników o podobnym profilu kompetencji.

**Jeśli da się firmę zaprojektować w sposób skalowalny to ryzyko przedsiębiorcy zmniejszy się.**

**Wspólnik o komplementarnych umiejętnościach, do którego mamy zaufanie, to zaleta na starcie.**

**Widoki na przyszłość?**

|  |  |
| --- | --- |
| [Determinacja](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/02/Determinacja.png) | Artykuł, choć zaczyna się zagajeniem formalnie zniechęcającym do zakładania własnej firmy, kończy się jednak bardziej optymistycznie. Wprawdzie wspólniczka Ewy zrezygnowała, a sama Ewa ma poważnie nadwyrężone finanse osobiste, ale jest już bogatsza o wiele doświadczeń. Można powiedzieć, że **jest doświadczonym przedsiębiorcą. Dziś już zrobiłaby ten biznes inaczej. Może niektórzy muszą „kilka razy się przewrócić” zanim się podniosą?** – mówi Ewa na końcu. |

**Założenie firmy to działanie obarczone sporym ryzykiem, część z niego jest nieusuwalna. Większość nowych firm nie przeżyje 1-go roku.**

**ALE porażka firmy nie oznacza tego, że jesteś złym przedsiębiorcą. Wielu bardzo udanych przedsiębiorców odniosło sukces dopiero za którymś razem, po kilku niepowodzeniach.**

**Warto zapamiętać:**

* Warunkiem niezbędnym na starcie jest realistyczny biznes-plan. Jeśli sam nie masz doświadczenia, poszukaj rady doświadczonego innego przedsiębiorcy, w tej branży lub innej.
* Nie łudź się, że precyzyjnie oszacujesz dochody. Łatwiej jest oszacować stronę kosztową niż dochodową. Rozważ w pierwszej fazie zrobienie możliwie niewielkiego (tańszego) przedsięwzięcia, którego wynik da ci doświadczenie i pozwoli urealnić plany dalszych działań.
* Podstawą udanego przedsięwzięcia biznesowego jest jego dodatnia opłacalność, a nie realizacja własnych marzeń.
* Jeśli sam nie masz doświadczenia biznesowego, to rozważ znalezienie wspólnika, który umie robić to, czego tobie brakuje.

## PRZYKŁAD: o się nie miało prawa udać. Torebki za pół miliarda złotych. (#19)

**PRZYKŁAD: To się nie miało prawa udać. Torebki za pół miliarda złotych.**

[Styczeń 19, 2015](http://jajkonamiekko.pl/?p=475) [Ogólne](http://jajkonamiekko.pl/?cat=1) [jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1)

|  |  |
| --- | --- |
| [The Cambridge Satel Company](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/The-Cambridge-Satel-Company.png) | **Anglia. Kobieta, po trzydziestce. Normalna. Rodzina na głowie. Umiejętności komputerowe – elementarne. Kapitał początkowy: 3 tysiące złotych. W ciągu 6 lat tworzy firmę, która produkuje dziś towary o wartości pół miliarda złotych rocznie.  Czy ktoś tu czasem nie przesadził z wyobraźnią? Przecież to niemożliwe!** |

Kilka tygodni temu w Gazecie Wyborczej, w dodatku „Wysokie Obcasy” opisano niecodzienną historię kobiety, która **nie mając na początku żadnych specjalnych  
umiejętności ani większych pieniędzy, stworzyła w ciągu kilku lat w Anglii firmę produkcyjną, której obecne obroty wynoszą ok. pół miliarda złotych**. Liderka jest „z krwi i kości”, żyje, miewa się dobrze i przyjechała jesienią 2014 roku do Poznania na warsztaty

|  |  |
| --- | --- |
| związane z projektowaniem. Oprócz tego promuje gdzie może otwarte postawy wobec przedsiębiorczości, a przecież trudno jej zarzucić, że nie wie o czym mówi…  Jest to również dobry przykład pokazujący procesy outsourcingu. **Żeby być producentem torebek (telefonów, kombajnów, nart…) nie musisz ich produkować!** Są tacy, co wszystko zlecają innym. No to co oni sami robią? Mają dostęp do klientów (kluczowy aspekt firmy) i są właścicielem marki. No i napędzają ją innowacyjnie. | Outsourcing |

**Żeby być producentem torebek (telefonów, kombajnów, nart…) nie musisz ich produkować. Możesz zastosować outsourcing. ALE pilnuj aby mieć bariery przed usamodzielnieniem się podwykonawcy. A naśladowcy i tak cały czas ciebie podpatrują.**

**Link do artykułu w oryginalnej wersji jest następujący:**

<http://www.wysokieobcasy.pl/wysokieobcasy/1,53581,16956003,Przywrocila_do_zycia_klasyczne_torby_szkolne__Zalozyla.html>

|  |  |
| --- | --- |
| [Wybór2](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Wybór2.png) | Poniżej przytoczyłem tekst artykułu w wersji z dopisanymi moimi komentarzami. Miłej lektury i… w przyszłości, kiedy przyjdzie ci coś do głowy, jakiś pomysł, to zastanów się 3x zanim powiesz, że TO jest niemożliwe. **Po angielsku niektórzy mówią „Some people make it happen, the other watch it happen, while still the other wonder what has happened…”. Więc, w której grupie chcesz TY być?** |

Przywróciła do życia klasyczne torby szkolne. Założyła firmę z 600 funtami w kieszeni

**15.11.2014 , PIOTR SKORNICKI**

[Zobacz zdjęcia](http://www.wysokieobcasy.pl/wysokie-obcasy/51,96856,16956003.html?i=0)

**Dziennikarz spytał: „Ile osób u was pracuje?”. Nie chciałam mówić: „Ja i moja mama”. Powiedziałam więc, że ja, Freda Thomas. Ale on czekał na kolejne. Pomyślałam o moim psie.. „Rupert!” – mówię. „Kim jest Rupert?” – spytał dziennikarz. „Szef ochrony” – rozmowa z Julie Deane, właścicielką marki torebek Cambridge Satchel**

**Ta torebka to…**

Cambridge Satchel w pirackie zawijasy zaprojektowane przez Vivienne Westwood z okazji piątych urodzin firmy. To była fenomenalna współpraca. Torebki wyprzedały się w ciągu tygodnia.

|  |  |
| --- | --- |
| **Założyła pani firmę z 600 funtami w kieszeni. To niewiele więcej, niż kosztuje torebka od Westwood.**  I nigdy nie pożyczyłam ani pensa. Kredyty mnie stresują.  **Praktycznie zerowy kapitał zakładowy. I nigdy nie wzięła kredytu. To się nie miało prawa udać! A jednak…** | ***[Kapitał początkowy](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Kapitał-początkowy.png)*** |

**Miała 3 tys zł na początek. I nigdy nie wzięła kredytu. To się nie miało prawa udać !!!**

**A jednak się udało…**

**Na co więc pani wydała te pieniądze?**

Większość poszła na opłacenie producenta, który zrobił sześć pierwszych toreb. Gdy je sprzedałam, zdobyłam pieniądze na kolejne.

**Po sześciu latach zarządza pani The Cambridge Satchel Company, która szyje 500 torebek dziennie. Historia firmy ma jednak dość przygnębiający początek.**

|  |  |
| --- | --- |
| [Rodzina](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Rodzina.png) | Sześć i pół roku temu byłam pełnoetatową mamą: Max miał sześć lat, a Emily osiem. W pewnym momencie zauważyłam, że córka stała się bardzo cicha, wycofana. Z natury jest spokojniejsza od brata, ale to było niepokojące. Okazało się, że inne dzieci znęcają się nad nią w szkole, raz nawet ktoś kopnął ją tak, że przewróciła się na podłogę. Dzieci potrafią być |

okrutne, gdy znajdą sobie ofiarę. W tym przypadku chodziło o to, że Emily nie ogląda tych

samych programów w telewizji. Szkoła nie radziła sobie z tą sytuacją. Obiecałam córce, że znajdę dla niej taką, w której będzie się dobrze czuła. Dotąd żyliśmy z pensji męża, partnera w firmie konsultingowej. Na szkołę prywatną potrzebne były dodatkowe pieniądze. Miałam czas do końca wakacji, by je zdobyć.

**Klasyczna sytuacja: najciekawsze zmiany dzieją się w kryzysie (!!!). Gdyby kryzysu (finansowego w rodzinie) nie było, Julie pewnie nie znalazła by w sobie dość motywacji, aby zaryzykować i otworzyć biznes.**

**Najciekawsze zmiany dzieją się w kryzysie (!!!). Gdyby kryzysu (finansowego w rodzinie) nie było, Julie pewnie nie znalazła by w sobie dość motywacji, aby zaryzykować i otworzyć biznes.**

**Emily mogła pójść do innej szkoły publicznej.**

To była nasza szkoła rejonowa. Żeby Emily mogła pójść do innej, musielibyśmy zmienić adres. W Cambridge jest kilka dobrych szkół prywatnych. Odwiedziłyśmy je z mamą i znalazłyśmy jedną, która wydała się perfekcyjna. Kładła nacisk nie tylko na wyniki, ale też na relacje między ludźmi, a uczniowie mieli dużą możliwość wyboru tego, czym się zajmą. Nie była najtańsza, ale ja zawsze wszystkim powtarzam: „Nigdy nie należy się zadowalać gorszym rozwiązaniem”.

**Skończyła pani Cambridge, po studiach pracowała jako księgowa. Mogła pani iść do pracy na etacie i nieźle zarabiać.**

|  |  |
| --- | --- |
| [Dzieci](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Dzieci.png) | Rzeczywiście, po studiach pracowałam dla dużej firmy zajmującej się księgowością. Miałam sporo szczęścia. Moi przyjaciele z londyńskich centrali przez cały rok zajmowali się tym samym, a ja – pracując w rodzinnym Swansea – byłam wysyłana do wielu małych przedsiębiorstw. Pomagając im w księgach, przyglądałam się, jak pracują. To dało mi fantastyczne doświadczenie. Owszem, mogłam wrócić do księgowości, mogłam się też zająć zdobywaniem funduszy |

dla któregoś z college’ów.Tylko że dla mnie najlepszą częścią dnia było odbieranie dzieci ze szkoły. Nie chciałam tracić wolności.

**Julie miała dobry zawód i możliwości innej pracy. Miała nadzieję jednak zachować „swobodny tryb życia” pozwalający jej cieszyć się urokami życia rodzinnego. Była w pewnym sensie „wygodna”, nie chciała łatwo „oddać atutów życia blisko z dziećmi”. Okazało się, że to „wygodnictwo” ma swoje zalety. Ją akurat popchnęło w stronę własnej firmy, i to udanej!  
To trochę tak jak z wynalazkami i innowacjami. Komuś się nie chciało, więc… wymyślił coś nowego. Byle do takiej sytuacji podejść kreatywnie i spróbować wyciągnąć konstruktywne wnioski, a nie tylko wzdychać i narzekać.**

**Czasami „wygodnictwo” może mieć swoje zalety. Ją akurat popchnęło w stronę własnej firmy, i to udanej!**

**Dlaczego wybrała pani właśnie szycie toreb?**

Zrobiłam listę dziesięciu rzeczy, którymi mogłabym się zająć. Porównywałam: na czym można szybko zarobić? Która działalność jest w stanie się rozrosnąć? Czy pieniądze, które mam, wystarczą, by zacząć działać?

|  |  |
| --- | --- |
| **Zaczynała od kompletnego zera. Od burzy mózgów, za co w ogóle się wziąć. To nie było „Eureka! Bingo! Mam! – będę robić TO i tylko TO!”. To był zaplanowany proces.** | [Burza mózgów](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Burza-mózgów.png) |

**Zaczynała od kompletnego zera. Od burzy mózgów, za co w ogóle się wziąć. To nie było „Eureka! Bingo! Mam! – będę robić TO i tylko TO!”. To był zaplanowany proces.**

Nieco wcześniej szukałam klasycznych szkolnych teczek dla dzieci. Ja sama w dzieciństwie używałam podobnej jak ta od Westwood, tylko gładkiej, brązowej. Była wspaniała.

**Miała obrazek swojej potrzeby z dzieciństwa, wtedy łatwo zaspakajanej konkretnym produktem, dziś niedostępnym na rynku.**

Mogłam postawić ją obok ławki, otworzyć, sięgnąć po coś, a ona się nie przewracała, rzeczy nie wypadały. Nosiłam ją sześć czy siedem lat. Dziś kupujesz okropną torbę z napisem „High School Musical”, a po roku możesz ją wyrzucić, bo „High School Musical” jest niemodne, a torba wygląda okropnie. Nie cierpię tej kultury jednorazowości.

|  |  |
| --- | --- |
| [Hogwarts](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Hogwarts.png) | Moim dzieciom wcale się te staromodne torby nie podobały, lecz przekonałam je, że Harry i Hermiona właśnie z takimi teczkami poszliby do Hogwartu.  **Stworzyła własną historyjkę reklamową, rodzaj PR-u. Powiązała je z Hogwartem i Harry’m Potterem. Historyjkę (i argumenty) przetestowała na własnych dzieciach.**  Zanim ja zaczęłam je szyć, „satchels” były nie do kupienia, można |

było znaleźć tylko jakąś starą, używaną. Dziś wielu producentów podkreśla, że szyją „satchels” od zawsze. Wiem, że to nieprawda. To ja przywróciłam do życia klasyczne brytyjskie torby szkolne.

**Skąd wzięła pani pierwsze egzemplarze?**

|  |  |
| --- | --- |
| [Załatwianie spraw](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Załatwianie-spraw.png) | **Producenta wyszukałam w internecie, nie było to proste.** Gdzieś daleko na liście wyszukiwania, chyba na 13. stronie, znalazłam szkołę w Szkocji dopuszczającą skórzane teczki jako element mundurka i podającą adres dostawcy, u którego można je zamówić. O, to jest człowiek, który skieruje mnie we właściwą stronę! – pomyślałam. Okropnie uprzykrzyłam mu życie. Najpierw zadzwoniłam i zapytałam, gdzie zamawia swoje torby. Nie powiedział. **Dzwoniłam więc co 20, 30 minut i zadawałam** |

**kolejne pytania. „Czy firma szyjąca torby robi też czerwone? Bo chciałabym czerwoną jak budka telefoniczna”. „Nie” – on na to. „A fioletowe szyją?” „Nie!” I tak cały dzień.** Następnego dnia zadzwoniłam, by zapytać o rozmiary i możliwość zrobienia w kieszeni dziury na kabelek. Nie wytrzymał: „To adres człowieka, który szyje teczki. Z nim rozmawiaj, a mnie zostaw w spokoju!”.

Przez półtora dnia nie chciał mi powiedzieć, skąd bierze 20 toreb do swojego sklepu. Ale mnie zależało bardziej, ja miałam szersze plany. **Gdybym miała przez dziesięć dni dzwonić co 20 minut, nie poddałabym się.**

**Julia założyła firmę produkującą torebki ale… ich nie produkowała! Ani się na tym nie znała!!! Miała pomysł i znalazła wykonawcę, który umiał wprawdzie uszyć, ale nie miał TEGO pomysłu. Do wyszukania producenta potrzebne jej były internet, pomysłowość, cierpliwość i systematyczność. A także odwaga i trochę tupetu. Po nitce do kłębka. Taka kombinacja „czyni cuda” w tej i w wielu innych sytuacjach. Inni by powiedzieli „gdzie diabeł nie może, tam…” (Julie dała sobie radę).**

**ZJulia założyła firmę produkującą torebki ale… ich nie produkowała! Ani się na tym nie znała!!! Miała pomysł i znalazła wykonawcę, który umiał wprawdzie uszyć, ale nie miał TEGO pomysłu.**

**Do wyszukania producenta potrzebne jej były internet, pomysłowość, cierpliwość i systematyczność. A także odwaga i trochę tupetu**

**Miała pani pierwsze sześć toreb. Co wtedy?**

**Na początku nie miałam nawet aparatu cyfrowego, a wiedziałam, że będzie mi potrzebny.** Mój ojciec był fotografem; umierając w wieku 56 lat, zostawił mi kolekcję aparatów. Wzięłam ją do sklepu fotograficznego i poprosiłam o najlepszy cyfrowy aparat, jaki mogę  
dostać w zamian. To było fantastyczne uczucie, jakby ojciec wspierał mnie w otwieraniu v

|  |  |
| --- | --- |
| firmy. Ale także sposób na obniżenie kosztów. Gdy nie masz pieniędzy, stajesz się uważna. Sama się zdziwiłam, jak wiele rzeczy mogę zrobić sama, nie ponosząc wydatków.  **Świetny przykład dla tych, co łatwo sobie znajdują usprawiedliwienie, że TEGO się NIE DA zrobić, bo jemu/jej brakuje kwoty X, rzeczy Y, umiejętności Z, znajomości W… Jakie łatwo popaść w błogie uczucie, bo NAPRAWDĘ SIĘ NIE DAŁO!** | Kreatywność |

Potem wzięłam dzieci z teczkami do Cambridge i porobiłam im zdjęcia w różnych sceneriach. Moja mama była niesamowita: stała cierpliwie w ogrodzie, trzymając w rozpostartych ramionach wielkie białe prześcieradło, a ja stawiałam przed nią teczki i robiłam zdjęcia. Odkryłam, że Pixelmator jest tańszy od Photoshopa, a robi to, co jest mi potrzebne. Wycinałam torebki z prześcieradłowego tła i wstawiałam gładkie, białe. Wielkie sklepy z całego świata, do których dziś wysyłamy swoje produkty, potrzebują okropnie dużo czasu, by umieścić ich zdjęcia w sieci. My fotografujemy torby i wstawiamy je do naszego sklepu w ciągu godziny od momentu, gdy przyjdą z fabryki.

**Od początku myślała pani o sprzedaży w internecie?**

Nie rozwinęłabym firmy, gdybym sprzedawała torby tylko w Cambridge. Musiałam stworzyć stronę internetową. Dziś jest wiele firm oferujących szablony, wystarczy załadować obrazki i sklep działa. **Ja musiałam zrobić stronę sama, a nie miałam pojęcia, jak się do tego zabrać.** Gdy dzieci poszły spać, usiadłam w kuchni przed komputerem i  
wpisałam w wyszukiwarkę: **„jak zrobić stronę internetową”, „darmowy tutorial”.** Znalazłam kurs Microsoftu i po trzech nocach strona była gotowa. Kupon na kampanię w Google znalazłam w magazynie telewizyjnym.

**jw.  
Jak się nie ma co się lubi, to się lubi co się ma…**

**Skąd rower w logo?**

|  |  |
| --- | --- |
| W pierwszej wersji logo The Cambridge Satchel Company napisane było w prostej linii, odkryłam jednak, że używając WordArt, mogę wygiąć ten napis w łuk. Wow! – pomyślałam – teraz potrzebuję czegoś pod tęczę, czegoś „bardzo Cambridge”. Charakterystyczne są dla naszej okolicy szkuty – długie, płaskie łodzie, którymi pływa się, odpychając tyczką od dna. Problem w tym, że postać z tyczką odbita w skórze wygląda jak gracz w snookera. Rower jest równie typowy dla krajobrazu, a łatwiejszy do wykorzystania w logo. | Jak się nie ma co się lubi |

**Narysowała go pani sama?**

|  |  |
| --- | --- |
| [Logo Cambridge](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Logo-Cambridge.png) | **Nie potrafię rysować. Ściągnęłam wiele różnych obrazków z internetu, z jednego wzięłam koło, z innego ramę, trochę wymazałam. Przetwarzałam obrazki tak długo, aż powstało logo.** Dzięki Bogu za komputery, bo okropna ze mnie artystka! Jedyne, co mi wychodzi, to ciasta z bogatą dekoracją. Jedno z moich ciast oplatało 320 liści lukrowego bluszczu, na których wyrzeźbiłam żyłki! |

**Kolejny krok w tworzeniu firmy internetowej…**

Często spotykam się z uczniami różnych szkół. I zawsze im powtarzam, że oprócz malowania jest mnóstwo rzeczy pozwalających twórczo się realizować. We mnie szkoła wyrobiła przekonanie, że nie potrafię stworzyć nic ładnego, bo nie umiem rysować ani malować. A przecież można urządzać ogród, piec, rzeźbić, realizować się na tyle sposobów.

**Pierwszą siedzibą firmy była kuchnia w pani rodzinnym domu.**

**Tak, to z kuchni wysyłałam maile, ok. 300 dziennie, szukałam kontaktu z blogerkami, z magazynami modowymi. Moja mama wstawiała obiad, a gdy dzwonił telefon, odbierała i notowała zamówienia.** Myślę, że ludzie z domów handlowych Selfridges czy z Harrodsa nawet się nie zorientowali, że w czasie gdy ubijamy z nimi interesy, na kuchence bulgocą garnki. **Przed odebraniem dzieci ze szkoły pakowałyśmy paczki do samochodu i jechałyśmy na pocztę. Biznes połączył się z życiem codziennym. Do dziś półtora dnia w tygodniu pracuję w kuchni.** Tam nikt nie przeszkadza, nie dzwoni telefon, mogę się skupić na tym, co ważne dla firmy. To już inna kuchnia, przeprowadziliśmy się do nowego domu w miejscowości, w której w życiu nie sądziłabym, że zamieszkam. Ale umeblowałam go podobnie – klasycznie. Nawet zatrudniłam tych samych stolarzy.

|  |  |
| --- | --- |
| **Wspólniczką jest moja mama. Ma ponad 70 lat i zanim otworzyłyśmy firmę, nie było żadnego miejsca, do którego mogłaby pójść i coś robić.** Gdy ludzie przekraczają siedemdziesiątkę, otoczenie nagle przestaje ich słuchać. Wielka szkoda, bo przecież mają dużo doświadczenia i zdrowego rozsądku. **Moja mama nie może się doczekać kolejnego dnia pracy. Ma najlepsze oko do kolorów i jest** | Partnerzy |

**zaangażowana w ich dobór. Mówi: „Rozpoczynanie kariery w tym wieku jest jak branie w dzierżawę dodatkowych lat życia”.**

**Pewnie jej 70-letnia mama nie byłaby dobrą liderką przedsięwzięcia. Ale na wspólniczkę, o cechach komplementarnych do Julie – była w sam raz…**

**Pewnie jej 70-letnia mama nie byłaby dobrą liderką przedsięwzięcia. Ale na wspólniczkę, o cechach komplementarnych do Julie – była w sam raz…**

W pewnym momencie, gdy Cambridge Satchel Company była już całkiem znana, a wciąż nie miałyśmy formalnej siedziby, spotkałam się z dziennikarzem na wywiad. Zatrudniałyśmy już wtedy pomoc do pakowania – dziewczynę, która potrzebowała zajęcia na trzy godziny dziennie. Dziennikarz pyta mnie: „Ile osób u was pracuje?”. Nie chciałam mówić: „Ja i moja mama”, bo wydawało mi się, że to nie brzmi dość profesjonalnie. Powiedziałam więc, że ja, Freda Thomas i wymieniłam nazwisko dziewczyny od pakowania. Ale widzę, że on czeka na kolejne. Pomyślałam o moim psie, który zawsze, gdy pracowałyśmy, leżał u naszych nóg. „Rupert!” – mówię. „Kim jest Rupert?” – pyta dziennikarz. „To nasz szef ochrony” – wypalhiłam.

**Podkreśla pani, że w rozreklamowaniu firmy bardzo pomogło środowisko blogerskie. Blogerki modowe nie cieszą się najlepszą opinią. Mówi się, że piszą o tym, co dostaną w prezencie.**

am dla nich dużo podziwu. To, co robią, wymaga sporej dyscypliny, muszą codziennie coś pisać, by blog nie tracił świeżości. I jeszcze do tego robią świetne, perfekcyjnie skomponowane zdjęcia. W pierwszym sklepie urządziłam przestrzeń, w której blogerki mogą napisać notkę, naładować telefon, napić się herbaty. Być może są w tym środowisku i takie, które pisz

|  |  |
| --- | --- |
| [Reklama](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Reklama1.png) | Czasy się zmieniły, dziś blogi to biznes. Ale sześć lat temu ludzie pisali, bo chcieli pisać. I pisali tylko o rzeczach, które im się naprawdę podobały. Mieli wielu wyznawców słuchających wszystkiego, co powiedzą. **Na początku miałam tylko sześć toreb, nie mogłam ich wysłać w prezencie. Rozsyłałam zdjęcia wraz z krótką informacją: „To jest torba, którą przywróciłam, klasyczna teczka. Moja firma nazywa się Cambridge Satchel. Jeśli ci się podoba, byłoby mi miło, gdybyś o niej napisała. Jeśli nie, proszę, nie pisz”. I wiele osób pisało. A to powodowało duży ruch na** |

**mojej stronie. Blogerki i blogerzy są dla mnie nadal bardzo ważni.** M ą coś miłego, gdy się im zapłaci. Ale mnie nie zależy na ich uwadze.

**Kolejny kreatywny pomysł, tym razem na rozreklamowanie produktu. Niby używanie blogerów to już „klasyk”, ale tu zrealizowany w kreatywny sposób (bez rozsyłania darmowych egzemplarzy). No i… skutecznie!**

**Czuje się pani projektantką mody?**

|  |  |
| --- | --- |
| Wiem, co mi się podoba. Ważne jest dla mnie, by rzecz była dobrze zrobiona i miała historię. Druga torba, którą przywiozłam do Poznania, nie jest **torbą w zwykłe lamparcie cętki.** Wzór cętek zaprojektowali John Dove i Molly White w latach 70., protestując w ten sposób przeciw używaniu w modzie prawdziwych lamparcich skór. Pomyślałam, że wspaniale byłoby się z nimi porozumieć i | [Innowacja](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Innowacja.png) |

wyprodukować torebki w ten deseń. Każdy, kto kupi torbę z serii, znajdzie w środku krótką historię nadruku. Zrobiliśmy też torebki na stulecie Chelsea Flower Show. To ważne wydarzenie, Brytyjczycy kochają ogrody. Show transmituje telewizja, ludzie walczą o złote medale. Studiowałam botanikę, **wymyśliłam torebki w kolorach roślin.**

**A te fluorescencyjne, z którymi trzy lata temu paradowały blogerki podczas nowojorskiego tygodnia mody?**

|  |  |
| --- | --- |
| [Torebki](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Torebki.png) | Parę miesięcy wcześniej skontaktowała się ze mną redakcja „Elle”. „Myślimy, że lato przyniesie modę na jasne kolory. Czy zrobiłabyś coś bardzo jasnego?” – zapytali. Widziałam na targach fluorescencyjne skóry, ale nie byłam pewna, czy mówiąc „jasne”, mają na myśli coś takiego. Zaryzykowałam. **Zrobiłam neonowe torebki w kolorze pomarańczowym, różowym, żółtym i zielonym i wysłałam im do biura.** Zadzwonił telefon: „Są niesamowite! Wszyscy są nimi zachwyceni!” |

– chwalili. To są ludzie, którzy znają się na modzie, więc postanowiłam zrobić więcej takich toreb.

**Ciekawe pomysły na innowacyjne projekty. Trzeba stale „uciekać do przodu”. Coś wymyślać. Być innowacyjnym. Nie spać!!!**

**Ciekawe pomysły na innowacyjne projekty. Trzeba stale „uciekać do przodu”. Coś wymyślać. Być innowacyjnym. Nie spać!!!**

**Nie zawsze było różowo. Zdradził panią producent.**

Dużo dzięki temu się nauczyłam. Chciałam pracować z brytyjskimi manufakturami, dawać im pracę. Miałam czterech producentów, lecz nie wyrabiali się z zamówieniami, a z różnych

|  |  |
| --- | --- |
| [Konkurencja](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Konkurencja.png) | względów nie chcieli powiększać zakładów. Rozejrzałam się za piątym. **Fabryczka, którą znalazłam, miała problemy, zwalniała ludzi. I choć nigdy nie szyli toreb, postanowiłam, że dam im pracę i pomogę się dźwignąć. Przekazałam całe know-how, wzory, nawet skórę, bo mieli problem z przepływem gotówki.** Trzy miesiące później zadzwoniła do mnie znajoma blogerka – Liberty London Girl. „Właśnie dostałam torbę i z całą pewnością jest to Cambridge Satchel. Ale na metce jest napisane » Zatchels «. Zmieniasz nazwę?” – dziwiła się. Nie zmieniałam nazwy. Następnego dnia zadzwonił ktoś z tej nowej fabryki. „To pani jest tą kobietą z bokserem?” – zapytał, bo ja wszędzie podróżowałam z Rupertem. „Biorę udział w czymś dziwnym i |

czuję, że to nieuczciwe. **Ludzie, dla których pracuję, używają waszych materiałów i każą nam szyć z nich torby, które nazywają » Zatchels «” – wyznał.** Weszłam do internetu. Znalazłam wielkie zdjęcie swojej torby z podpisem: „Zatchels, nowa firma już wkrótce”. To był mój producent!

**Jak jesteś „dobry”, skuteczny, „udany” – to będą cię chcieli naśladować. To pewne. W sposób fair ale i pewnie także w sposób nie fair. To tylko kwestia czasu. Masz to „jak w banku”! Licz się z tym. I… uciekaj do przodu. Musisz być od nich lepszy, mieć większy wybór, lepszą jakość, sposób obsługi klientów itp. Inaczej się nie da.**

**Jak jesteś „dobry”, skuteczny, „udany” – to będą cię chcieli naśladować. To pewne. W sposób fair ale i pewnie także w sposób nie fair. To tylko kwestia czasu. Masz to „jak w banku”! Licz się z tym.**

**I… uciekaj do przodu. Musisz być od nich lepszy, mieć większy wybór, lepszą jakość, sposób obsługi klientów itp. Inaczej się nie da**

**Jak pani zareagowała?**

To był szok. Traktowałam tych ludzi uczciwie, spotykałam się z nimi bardzo często i w życiu bym się nie domyśliła, że za moimi plecami robią coś okropnego. Zastanawiałam się nad sobą: może coś ze mną nie tak? Nie potrafię ocenić ludzkiego charakteru? To był trudny czas. Pojechałam do nich, zabrałam całą naszą skórę i oznajmiłam, że już więcej nie będą dla nas szyć. W kolejce czekało 38 tys. zamówień. Właściciel manufaktury popatrzył lekceważąco: „Głupia kobieto, przecież nie masz wyboru”.

|  |  |
| --- | --- |
| [Sąd](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Sąd.png) | To mnie rozwścieczyło. Miałam wybór. To wtedy powiedziałam mężowi: „Zakładam fabrykę”. Gdy patrzę wstecz, dochodzę do wniosku, że była to najlepsza decyzja. Większość pracowników manufaktury, która mnie oszukała, skontaktowała się ze mną w ciągu kilku dni i dziś są oni rdzeniem naszej firmy. Mam całkowitą kontrolę nad tym, co się dzieje, nie muszę czekać w kolejce z zamówieniami. **Poszłam do sądu, dogadaliśmy się. Dostałam pieniądze, które pozwoliły mi otworzyć pierwszy sklep.** Zatchels działa dalej, ale nie będę się procesować. Łatwo się wciągnąć w mechanizmy zemsty i |

walki. Lepiej myśleć do przodu. Ludzie z Comme des Garçons, Vivienne Westwood czy John Dove i Molly White współpracują z nami, nie z naśladowcami.

**Z niektórymi (czasami) możesz się odważyć iść do sądu, ale to skrajna, kosztowna i ryzykowna metoda. Ale prawnicy tylko na to zacierają ręce. Oni z tego żyją.**

**P Z niektórymi (czasami) możesz się odważyć iść do sądu, ale to skrajna, kosztowna i ryzykowna metoda. Ale prawnicy tylko na to zacierają ręce. Oni z tego żyją.**

**Chce pani ożywić zawody rzemieślnicze.**

To bardzo ważne, by kraj miał swoje rzemiosło, swoje manufaktury. Smutno jest patrzeć, gdy giną całe gałęzie przemysłu, bo ktoś stwierdził, że daną rzecz można taniej zrobić za morzem. Gdy coś już raz zniknie, niełatwo to przywrócić. Do swojej fabryki sprowadzam maszyny z Azji, choć zostały wyprodukowane w Wielkiej Brytanii. Czuję się dumna, że dzięki mnie wróciły do domu, tak samo jak z tego, że moje torby są od początku do końca brytyjskie. Cenię nowe technologie prawdopodobnie bardziej niż przeciętny człowiek. Ale fachowych, staromodnych umiejętności nie da się w żaden sposób zastąpić. Kiedy otwieraliśmy fabrykę, wielu naszych najbardziej wprawnych pracowników dzieliło od emerytury pięć lat. Oczywiście, mogą zostać tak długo, jak im się podoba, jestem szczęśliwa, że są z nami. Mam jednak świadomość, że szycie skóry to ciężka fizyczna praca, i nie zdziwię się, jeśli przejdą na emeryturę, gdy tylko to będzie możliwe. Potrzeba nam świeżej krwi. Ja poszłam na Cambridge, bo mam świetną pamięć i uwielbiam zdawać egzaminy, ale przecież nie każdy musi kończyć uniwersytet. Zachęcam więc młodych ludzi, by przyszli do nas i uczyli się zawodu.

|  |  |
| --- | --- |
| Spędzam dużo czasu, jeżdżąc po szkołach. W pewien piątkowy poranek rozmawiałam z grupą sześciuset 17- i 18-latków. Cóż za onieśmielający poranek. Zachęcałam ich, by uwierzyli w to, co chcą robić. Ja mam dużo szczęścia, bo mocno mnie wspiera rodzina, szczególnie mama. Gdybym powiedziała jej, że chcę zbudować rakietę i polecieć na Księżyc, powiedziałaby: „Świetnie, dasz radę. Nie | [Promowanie biznesu](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Promowanie-biznesu.png) |

potrzebujesz jakichś szczepionek?” – i upewniłaby się, kiedy lecę. **Przekonuję nastolatków, że biznes można założyć w każdej chwili, nawet chodząc do szkoły. Wieczorem, zamiast spędzać czas przed telewizorem – tworzyć stronę, zastanawiać się nad nazwą i logo, przeglądać internet, badać konkurencję. Wielu ludzi ma pomysł na firmę, ale rezygnuje, twierdząc, że są za młodzi/za starzy/mają pracę.  
Teraz oprócz zajmowania się firmą, promuje wśród ludzi otwarte podejście do biznesu. I namawia, aby sobie łatwo nie znajdywać wymówek, że się nie da.**

**Nie wykorzystała pani dziewięciu pozostałych pomysłów na firmę. Co z nimi będzie?**

Nie mogę ich zdradzić, bo **nie wykluczam, że w którymś momencie ich użyję. W tej chwili myślę o trzech.**

**I nie powiedziała jeszcze ostatniego słowa, co do innych swoich pomysłów…**

**Sprzedała pani część udziałów w firmie. Ma pani pieniądze, będzie łatwiej.**

|  |  |
| --- | --- |
| [Obrót firmy](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/01/Obrót-firmy.png) | **Wzięłam na partnerów grupę inwestycyjną, bo przechodząc z 30 mln funtów obrotu do 100 mln funtów,** dobrze jest mieć przy sobie ludzi, którzy już przechodzili ten proces. Jakaś część mnie podpowiada jednak, by nową firmę znów zakładać z 600 funtami. Gdy masz więcej pieniędzy, możesz więcej stracić. Myślę, że 600 to moja szczęśliwa liczba. |

**To już skala, która wymaga profesjonalizmu korporacyjnego. Obrót 100 mln funtów ???!!!! To pół miliarda złotych. I to nie jest firma będąca portalem internetowym – prawdziwa produkcja w tradycyjnym stylu!**

**Począwszy od pewnej skali, nie da się działać bez profesjonalizmu korporacyjnego.**

**Ale obrót 100 mln funtów ???!!!! To pół miliarda złotych rocznie!**

**Julie Deane gościła w Poznaniu z okazji Art & Fashion Forum. Tegoroczna edycja wydarzenia poświęcona była związkom mody i technologii**

## PRZYKŁAD: można zmienić w porcelanie? (#40)

**PRZYKŁAD: Co można zmienić w porcelanie?**

[Marzec 21, 2015](http://jajkonamiekko.pl/?p=997) [Własna firma](http://jajkonamiekko.pl/?cat=6) [jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1)

|  |  |
| --- | --- |
| [Porcelana](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Porcelana.png) | **Niedawno (16 marca) pisałem na blogu, że sednem biznesu jest bezustanna ucieczka do przodu. Stałe próbowanie innowacji, bo nasze otoczenie zmienia się bez przerwy. Nadążać to za mało, trzeba nawet te zmiany wyprzedzać. Długo nie czekałem, a w prasie trafiłem na opis fabryki porcelany. I to istniejącej od ponad 200 lat. Czy w takiej branży można jeszcze coś w ogóle wymyśleć?** |

**Sednem biznesu jest bezustanna ucieczka do przodu. Stałe próbowanie innowacji, bo nasze otoczenie zmienia się bez przerwy. Nadążać to za mało, trzeba nawet te zmiany wyprzedzać.**

Pełen artykuł, autorstwa Mirosława Wlazły, znajdziecie w tym miejscu**:**

[**http://www.wysokieobcasy.pl/wysokie-obcasy/1,127763,17554351,Inga\_Kaminska\_\_U\_nas\_wolno\_trzaskac\_talerzami.html**](http://www.wysokieobcasy.pl/wysokie-obcasy/1,127763,17554351,Inga_Kaminska__U_nas_wolno_trzaskac_talerzami.html)

|  |  |
| --- | --- |
| [Porcelana2](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Porcelana2.png) | W artykule opisano kluczowe elementy, jakie w ostatnich latach zmieniły rynek produkcji porcelany w Europie i na świecie. Opisano padające dziesiątki zakładów produkcyjnych, które nie wytrzymały konkurencji i „nowych czasów”. Ale opisano także zakłady w Chodzieży i  Ćmielowie, istniejące od ponad 200 lat, w których osiągnięto sukces. Ucieczka do przodu się udała. Poniżej wybrane fragmenty artykułu, w których wyliczone są zmiany, jakie złożyły się na sukces. Były wśród nich zarówno zmiany organizacyjne, jak i rynkowe, produktowe i technologiczne. |

Sukces nie wziął się znikąd. Choć wielu innych producentów uznało się za pokonanych i zniknęło z rynku. Pouczająca lektura! A wydawałoby się, ze w produkcji porcelany niewiele już da się wymyślić…

**Wybrane fragmenty artykułu, dotyczące innowacji organizacyjnych, rynkowych, produktowych, technologicznych jakie złożyły się na sukces polskiego producenta porcelany**

**czerwoną czcionką zaznaczono komentarze autora bloga**

**(…..)**

|  |  |
| --- | --- |
| W samorządzie najpierw trzeba przekonać radnych, którzy mają różne pomysły i priorytety. Ich głos ginie w quorum rady, więc nie czują się osobiście odpowiedzialni. W firmach jest inaczej, można szybko działać, decydować w ciągu minuty, zamiast dyskutować godzinami. Z początku reagowano nerwowo na nowe rozwiązania: „Co pani chce? Przecież tu się zawsze tak robiło”. Teraz  wszyscy wiedzą, że wyrażenie „nie da się” dla mnie nie istnieje. **Wśród pracowników czuć było silny opór przed zmianami** | [Opór](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Opór.png) |

**Opór przed zmianami wśród pracowników to sytuacja standardowa. Byłoby dziwne, gdyby go nie było.**

A rozumiała pani już wtedy, dlaczego Ćmielów upadał?

|  |  |
| --- | --- |
| [Piec do wypalania ceramiki](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Piec-do-wypalania-ceramiki.png) | Dochodziłam do tego. Około 20 lat temu odkryto granulat ceramiczny i skonstruowano maszynę do prasowania talerzy oraz piec do wypału ostrego. To niesamowicie przyspieszyło produkcję, czas wypału skrócił się blisko cztery razy. Wcześniej w osiem godzin trzech pracowników było w stanie wyprodukować 600-800 sztuk talerzy, po wprowadzeniu pras izostatycznych wystarczyła jedna osoba obsługująca maszynę, aby uzyskać w tym samym czasie aż 5 tys. sztuk. **Nowoczesne piece do wypalania dekoracji zwiększyły sześciokrotnie wydajność tego procesu produkcji. Każda fabryka chciała mieć te** |

**nowoczesne urządzenia i każda je kupiła.** **Nowa technologia jest jednym z głównych czynników, które zmieniły rynek porcelany.**

Nagle na rynku pojawiła się ogromna ilość porcelany. Taka klęska urodzaju. Przyspieszono i zmechanizowano produkcję, co zwiększyło wydajność i rentowność pojedynczych procesów produkcji, ale mimo to koszty osobowe zwiększyły się czterokrotnie. Ilość pracy ręcznej przy produkcji porcelany cienkościennej jest przeogromna (mamy trzy procesy mechaniczne, a 14 ręcznych). Różne kształty i krótkie cykle sprawiają, że inwestycja w maszyny zastępujące ludzi jest nieopłacalna.

|  |  |
| --- | --- |
| Konkurencja sprawiała, że ceny zaczęły drastycznie spadać, a rósł koszt pracownika, mediów, usług i nowe, kosztowne obowiązki środowiskowe, no i dodatkowo pojawiła się chińska konkurencja, która też przecież miała już te maszyny. **Kolejne elementy zmian zachodzących w otoczeniu: chińska konkurencja, wzrost kosztów w Polsce, nowe wymogi ochrony środowiska.** Wszyscy, chcąc efektem skali osiągnąć przewagę cenową, zwiększali produkcję, nie zważając, co się z tym wiąże. Jakość, marki, wzornictwo odeszły wówczas w zapomnienie. Pierwsze zaczęły padać fabryki niemieckie. Za  półdarmo wyprzedawały maszyny, a polscy producenci znów chętnie je kupowali. Pod koniec lat 90. producenci znów chętnie je kupowali. Pod koniec lat 90. porcelanę sprzedawało się w tonach. Nikt nie myślał o zarządzaniu markami, o katalogu, wzorniku, promocji, ofercie. Babcie i starsze ciocie jeszcze ją doceniały, ale w większości domów królował arcoroc. W moim też. | [Konkurencja2](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Konkurencja21.png) |

(………..)  
To jak pani się udało?

**Otoczenie twojego biznesu zmienia się bezustannie. Czy tego chcesz czy nie chcesz.**

**Jeśli zaczniesz sądzić, że „od teraz już TAK po prostu będzie bez zmian bardzo długo” – to jest to SILNE OSTRZEŻENIE dla ciebie, że niedługo będą kłopoty…**

|  |  |
| --- | --- |
| [Zespół](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Zespół.png) | Ciężką pracą. Można było zaangażować firmy konsultingowe czy zatrudnić zespoły świetnych specjalistów, ale to generuje koszty. **Stworzyłam zespół menedżerów z ludzi już pracujących w spółce – mądrzy, zaangażowani i nie przerażała ich ciężka praca..** Zaprosiłam do zarządu dyrektora produkcyjnego – niesamowity człowiek, bez niego nie dałabym rady tego wszystkiego naprawić. **Powołanie wewnętrznego zespołu menadżerów oraz inna struktura zarządu** |

**Dawno już minęły czasy Herkulesów. Podstawą udanego działania jest zgrany i zmotywowany zespół. To na liderze spoczywa odpowiedzialność za stworzenie i utrzymywanie tego zespołu (=kierownictwa). Członkowie kierownictwa zarządzają z kolei swoimi zespołami.**

Pomyślałam sobie: jeżeli mi się uda, to będzie coś. Musiałam podejmować stanowcze decyzje, wiedziałam, że na ringu ówczesnej walki konkurencyjnej, na którym funkcjonowała spółka, nie wygram. Deprecjacja marki, brak kanałów dystrybucji i ten nieszczęsny, stale rosnący tani import. Ale to my mieliśmy za sobą tradycję. **Ograniczyliśmy niemal o połowę moce produkcyjne, co uporządkowało procesy wewnętrzne i poprawiło jakość. Zmniejszona produkcja odbiła się 13-proc. spadkiem przychodów, ale przy jednoczesnym 30-proc. spadku kosztów. Zainwestowaliśmy w markę, jakość, wzornictwo. Postawiliśmy na design, coś, co odróżnia nas od konkurencji.** **Poprawa rentowności przez ograniczenie produkcji oraz zmiany jakościowe. Strategia z naciskiem na design.**

Traktowano panią jak intruza?

Kiedy przyszłam w 2007 roku, pensje były wypłacane z ponad miesięcznym opóźnieniem. Niektórzy myśleli: była wiceprezydent, na pewno jest tu z politycznego nadania. Proszę pamiętać, że „nowa władza” w Ostrowcu nie darzyła mnie sympatią, a mój ewentualny sukces mógłby być zagrożeniem przy kolejnych wyborach. Dla niektórych bycie samorządowcem jest sposobem na życie, gotowi są zrobić wszystko, aby utrzymać dla siebie i swego otoczenia status quo. To taki ich światek, myślą, że wszyscy chcieliby zająć ich miejsce. Sprzyjająca im lokalna gazeta porównała nawet fabrykę pod moimi rządami do Auschwitz.

Kiedy się tu pojawiłam, na produkcji można było spotkać dokarmiane przez pracowników psy lub koty.

Pracowali tu przypadkowi ludzie, fachowcy wyjeżdżali za granicę. Ludzie nie brali na czas pensji, więc ginęły różne rzeczy – od prysznicowych słuchawek po porcelanę. Doszczelniliśmy ochronę – monitoring i kontrole zaczęły porządkować organizację. Bez cienia skrupułów i wątpliwości zwalniałam osoby, które przychodziły do pracy pijane albo kradły. Ćmielów był tak niepewnym pracodawcą, że często ludzie zwalniali się sami.

|  |  |
| --- | --- |
| [Różne kolory](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Różne-kolory.png) | Sprawdzają się proste rozwiązania. **Wprowadziłam różne kolory koszulek dla różnych działów produkcyjnych. Jeśli ktoś w czerwonej znalazł się wśród białych, to znaczy, że nie był na swoim miejscu. Kto zabrał koszulkę do domu, a do pracy przyszedł w innej, dostawał upomnienie. Kradzieże ustały.** **Drastyczna redukcja kradzieży – innowacyjny pomysł z kolorami koszulek pracowników.** |

Dzisiaj wszyscy pracownicy dbają o firmę. To bardzo dobra i zgrana załoga. Dostają na czas pensję. Kiedy przejmowaliśmy Chodzież, w Ćmielowie się bali, że z dyrektorem odejdziemy tam na stałe.

Gdy Ćmielów łączył się z Chodzieżą, sytuacja się powtórzyła?

Tak, ale tym razem było dużo łatwiej. Byłam pewniejsza siebie, a i pracownicy Chodzieży przyjmowali zmiany z nadzieją, bo wiedzieli, że jeśli Ćmielów wyszedł na lidera branży, to Chodzież też się podźwignie.

Teraz, gdy to pani opowiada, wszystko wydaje się takie proste.

Tworzymy porcelanę nieprzerwanie od 225 lat, ale zmieniły się zwyczaje stołu, nasze upodobania kulinarne. Codzienne posiłki to teraz także pasty, sałaty, drobne przystawki – one wymagają innych naczyń. Rzadziej potrzebujemy zestawów dla 12 osób, no i w międzyczasie te kruche naczynia się dekompletują.

|  |  |
| --- | --- |
| [Innowacja](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Innowacja.png) | **Wymyśliliśmy innowacyjne rozwiązanie. Naczynia w różnych uzupełniających się wzajemnie, nowoczesnych dekoracjach, które mogą tworzyć komplet z tymi, które już mamy w domu. Chciałabym, aby nasza porcelana była kojarzona z rodzinnym ciepłem. Otworzyliśmy własną pracownię projektową – Ćmielów Design Studio, to jednocześnie** |

**trzecia nasza marka. I zaprosiliśmy do współpracy Marka Cecułę.** To pierwsze tego typu studio w Europie, które łączy różne działania: projektowanie, produkcję, eksperymentowanie, a także realizację projektów edukacyjnych i artystycznych.

**Innowacyjne wzornictwo, nietypowe zestawy, nastawione np. na mieszanie z porcelaną domową, już posiadaną.**

**Innowacje, wciąż innowacje. Organizacyjne, technologiczne, marketingowe, rynkowe. Innowacje nie są celem samym w sobie! To sposób na zachowanie konkurencyjności i nie pozostanie w tyle.**

**Innowacje muszą być „odpowiednio ryzykowne” oraz „statystycznie wystarczająco udane” aby firma była udana.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Współpracujemy z uczelniami, organizujemy rezydencje artystyczne, bierzemy udział w międzynarodowych projektach i jesteśmy ciągle otwarci na nowych projektantów. Mamy świetne wzornictwo, które już pozwala nam zdobywać nowe rynki światowe, np. w Izraelu czy Korei Południowej. Ostatnio mieliśmy nawet zamówienie od prezydenta Konga.** | [Współpraca](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Współpraca.png) |

**Kolejne innowacje: współpraca z uczelniami, udział w międzynarodowych przedsięwzięciach, otwarcie na szeroki wachlarz projektantów.**

Jeszcze niedawno marki Ćmielów i Chodzież niewiele na świecie znaczyły. Zagraniczne firmy nasze produkty sprzedawały pod własną marką. Teraz to się zmienia. Nie jesteśmy już skostniałą firmą. **Szukamy nowych rozwiązań. Przykładem jest kubek bossowski ciągła „ucieczka do przodu”**

Jaki?

Bossowski. To taka robocza nazwa. Pomysł, jak większość, zrodził się z obserwacji. **Wyczulenie na zalążki pomysłów. Czujność i otwartość na pomysły. W tym choćby „głupie”, byle było ich dużo…** Mam kolegę, jest prezesem. To fajny facet, który potrafi w dżinsach siedzieć przy ognisku i pić z metalowego kubka. Więc kiedy widzę go wbitego w garnitur, w którym też się czuje dobrze, ale wielką rękę próbuje włożyć w niewielkie uszko filiżanki, to coś mi zgrzyta. Nie lubię nadęcia. Lubię pić herbatę z wielkiego kubka, wiele osób to lubi, ale powstrzymuje się w oficjalnych sytuacjach, bo nie wypada.

|  |  |
| --- | --- |
| [Złoty kubek](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Złoty-kubek.png) | **Dlatego jeszcze przed świętami wprowadziliśmy na rynek ekskluzywny kubek, którego nie powstydzi się ustawić na biurku żaden boss. To będzie synonim klasy i normalności. Dla kobiet złoto-biały, dla mężczyzn złoto-czarny. Oba ręcznie wykonane i malowane wysokokaratowym złotem.** |

**Szczegóły innowacji, w wersji dla kobiet i mężczyzn.**

Ostatnio na życzenie pary prezydenckiej odtworzyliśmy serwis, który był stworzony na specjalne życzenie prezydenta Mościckiego. Produkcji repliki doglądała sama pani prezydentowa Komorowska, np. pilnowała, czy odcień złota jest identyczny z tym w oryginale. To na tym serwisie są dziś podejmowani goście w Belwederze.

Stawiacie na szeroką ofertę?

Rozdrobnienie produkcji nie sprzyja ekonomice. Nie musimy mieć miliona dekoracji. Poza tym chcemy, by nasze dekoracje trwały przez lata. Jak panu się zbije filiżanka, to zadzwoni pan do fabryki i my tę filiżankę możemy dorobić. A jak nie zechce pan odkupić tej potłuczonej, bo już się panu znudziła, to mamy dla pana ofertę mix and match: tanim kosztem można nowoczesne zmieszać z klasycznym i ma się nowy serwis.

|  |  |
| --- | --- |
| [Waza](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Waza.png) | **Jesteśmy elastyczni. Obserwujemy, że mało kto dzisiaj korzysta z wazy, na co dzień wolimy nalewać z garnka. A waza jest najdroższym elementem zestawu, najbardziej narażonym na uszkodzenia podczas produkcji, podobnie jak imbryk do kawy. Stwierdziliśmy, że te najdroższe elementy trzeba wyjąć z serwisu. Waza jest w osobnym pudełku.** Jeśli ktoś jej nie chce, nie ma problemu, zapłaci za serwis prawie o 100 zł mniej, a jeśli będzie chciał, to może ją dokupić. **Zestawy inaczej są definiowane, bardziej wygodnie dla klienta.** |

A czego chcą wasi klienci za granicą?

**Nasz tradycyjny zestaw obiadowy składa się z 44 elementów. Ale do Egiptu wysyłamy serwis składający się ze 120 części, a do Turcji – z 96 części. Są tam zestawy śniadaniowe, miseczki do dżemów, do przypraw, do oliwy, do przekąsek, których u nas nikt nie kupuje.** W wielu krajach świata mamy swoich agentów handlowych, którzy doskonale znają rynki, ich kulturę, zwyczaje. Spotykamy się przynajmniej raz w roku we Frankfurcie. Wybieramy kolekcje, zestawy i dekoracje. **Daleko idące dostosowanie oferty do lokalnych rynków – co do wielkości i zawartości zestawów. Także użyteczności funkcjonalnej**

Dekoracje też są różne?

|  |  |
| --- | --- |
| **W Polsce stajemy się praktyczni. Szukamy białych naczyń i specjalnych dekoracji podszkliwnych, które nadają się do zmywarki (praktyczni przestajemy myć jedynie w Boże Narodzenie). W Egipcie to nie ma znaczenia. Tam wszystko musi błyszczeć. Taka ilość dekoracji poraziłaby Polaka przy jedzeniu zupy. Ascetyczna jest Skandynawia.** | [Biała ceramika](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Biała-ceramika.png) |

**Dostosowywanie się do rynków lokalnych – ciąg dalszy.**

Amerykanie są praktyczni, preferują jednorazówki, porcelana jest dla nich niepraktyczna, ale współpracujemy w Stanach z firmą, która ostatnio zamówiła zestawy w stylu glamour: platyna, piękne girlandy. Rosjanom podobają się kwiatuszki i dekoracje bogato zdobione złotem. Na Ukrainie sprzedają się – dla mnie to fenomen – dekoracje w gęsi: białe, niebieskie, z kokardkami, klejone na naszym reliefowym rokoko, sprzedajemy je kontenerami.

**(………)**

Fabryka w Ćmielowie powstała w 1790 r. i jest najstarszym w Polsce producentem porcelany. Dwa lata temu połączono ją z fabryką w Chodzieży i wówczas Polskie Fabryki Porcelany „Ćmielów” i „Chodzież” SA stały się największym producentem porcelany cienkościennej w Europie. Inga Kamińska jest prezesem zarządu spółki oraz jej dyrektorem generalnym

## PRZYKŁAD: Polskie start-up’y – kilka inspirujących polskich przykładów, tym razem w wykonaniu kobiet (#5)

**PRZYKŁAD: Polskie start-up’y – kilka inspirujących polskich przykładów, tym razem w wykonaniu kobiet**

[Grudzień 18, 2014](http://jajkonamiekko.pl/?p=139)[Własna firma](http://jajkonamiekko.pl/?cat=6)[jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1)

**Napisali w prasie**

|  |  |
| --- | --- |
| [Newspaper](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2014/12/Newspaper.png) | **W świątecznym numerze tygodnika „Polityka” interesujący artykuł Adama Grzeszaka pt. „Szycie jest piękne” nt. polskich start-up’ów. W środku kilka inspirujących przykładów udanych przedsięwzięć, tym razem w większości prowadzonych przez kobiety, co dodaje atrakcyjności opisom. Większość polskich przedsiębiorców stanowią mężczyźni, a w** |

**dziedzinie start-up’ów, tradycyjnie (choć niesłusznie) kojarzonych z zaawansowanymi technologiami, udział płci pięknej jest równie mniejszościowy jak procent studentek na politechnikach. Jednak nie tym razem. W artykule pokazano firmy, wymyślone i stworzone rękoma kobiet.**

<http://www.polityka.pl/tygodnikpolityka/rynek/1602825,1,firmy-typu-start-up-robia-furore.read>

**Artykuł z dopiskami**

|  |  |
| --- | --- |
| [Dopisek](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2014/12/Dopisek.png) | Link do artykułu w wersji oryginalnej podałem wyżej, ale tym razem zdecydowałem się w blogu przytoczyć tekst artykułu w całości, a moje komentarze dopisywać w jego środku – mając nadzieję, że będzie to bardziej wygodne dla Czytelnika. Moje dopiski mówią w większości same za siebie. Dodam więc tylko krótkie podsumowanie. |

**Warto zapamiętać:**

* Na pomysł biznesu można wpaść w różny sposób – jeden z typowych to sytuacja, w [](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2014/12/remember.jpg)której szukasz jakiegoś towaru lub usługi i jej nie znajdujesz. Następnym krokiem jest bardziej staranne zbadanie istniejącej oferty rynkowej, a z drugiej strony oszacowanie potencjalnej skali popytu.
* Nie musisz wszystkiego zrobić sam. Jedną z możliwości jest wchodzenie w przedsięwzięcie ze wspólnikiem – jeśli tak, to wspólnik powinien posiadać umiejętności komplementarne do Twoich (nie takie same jakie masz Ty sam/sama).
* W procesie tworzenia biznesu porażki nie są katastrofą ale raczej etapem, którego często nie da się uniknąć. Porażki, choć bolesne, dają najwięcej do myślenia. Lepiej od początku brać pod uwagę, że pierwsza (lub pierwsze) próba mogą być nieudane.
* Większość młodych przedsiębiorców w fazie początkowej minimalizuje ponoszone koszty i inwestuje własne środki lub pieniądze pożyczone (otrzymane) od rodziny. Jeśli otrzymują fundusze z banku, to w formie pożyczki, bo bank unika ryzyka jak ognia. Taka jest jego rola. A droga do pieniędzy od profesjonalnych inwestorów jest długa i niełatwa.
* Xxxxxxxxxxxxxxx
* xxxxxxxxxxxxxxxxx

**Tekst ARTYKUŁU Z POLITYKI, z dnia 16.12.2014 z dopiskami autora blogu**

**Rynek**

**Szycie jest piękne**

**Wiele prezentów, jakie w tym roku znajdziemy pod choinką, powstało dzięki start-upom – innowacyjnym firmom tworzonym przez najmłodsze pokolenie polskich przedsiębiorców.** Adam Grzeszak

Szumiś narodził się podczas jednej z bezsennych nocy, które Anna Skórzyńska spędzała, próbując uśpić swego niedawno urodzonego potomka. Współczesne mamy, korzystające z rad doktora Google, wiedzą, że w takich razach pomocna może być… suszarka do włosów. Jednostajny szum uspokaja i usypia dziecko, ponoć dlatego, że dźwięk urządzenia przypomina malcowi okres płodowy, bo tak szumiała krew płynąca w żyłach matki. To skuteczna, ale dość kłopotliwa metoda, a na dodatek kosztowna, bo suszarka żre energię i co chwila się przegrzewa. Trzeba ją było wyłączać, a wtedy dziecko budziło się i znów był problem. – ***Zdesperowana zaczęłam szukać w internecie, czy nie ma urządzenia, które wydawałoby sam szum*** – opowiada. Były na Allegro płyty z białym szumem (tak akustycy nazywają taki jednostajny dźwięk), ale małego prostego urządzenia nie było.

**ETAP 1: Jedna z klasycznych sytuacji „wykrycia niszy rynkowej” – potrzebujesz sam czegoś, nie możesz znaleźć, szukasz jeszcze więcej – nadal nie możesz znaleźć… Bum, bum, bum – masz pomysł na nowy produkt.**

**I tak pewnej nocy odkryła lukę rynkową, która młodą mamę zamieniła w start-uperkę.** Swoim pomysłem podzieliła się z przyjaciółką Zuzanną Sielicką-Kalczyńską, która zaproponowała, by stworzyć szumiące urządzenie, założyć firmę i zacząć jego produkcję. Do spółki wciągnęły siostrę Zuzi Julię, też młodą mamę mającą kłopot z usypianiem dzieci. **– *Szybko doszłyśmy do wniosku, że to musi być coś uniwersalnego* – *zabawka, która jednocześnie szumi. A jak szumi, to miś-Szumiś* – tłumaczy Zuzanna.**

**ETAP 2: Koncepcja (specyfikacja) rozwiązania.**

Szumiś jest misiem dziwnym, bo z tradycyjnej pluszakowej głowy, w której jest kieszeń na elektroniczne szumiące urządzenie, wyrastają od razu cztery łapy. To nie przez przeoczenie ani z obawy, że ktoś zapyta, czy miś ma majteczki. **Projekt przygotowany przez młodą absolwentkę warszawskiej ASP był przedmiotem długich narad wspólniczek.** – *Chodziło nam o to, by poza szumiącym urządzeniem była to wygodna w obsłudze zabawka, atrakcyjna także dla najmniejszych dzieci, a długie łapy z szeleszczącym wkładem świetnie się do tego nadają. Korpus tylko komplikował sprawę. W efekcie powstał taki „głowomiś”* – tłumaczy Anna Skórzyńska.

**ETAP 3: Konkretny projekt, z udziałem fachowca.**

Szumiś w tym roku stał się choinkowym przebojem. Sypią się zamówienia i to nawet z zagranicy. **Jedynym kanałem sprzedaży jest sklep internetowy, który dziewczyny same obsługują. Wysyłkę już jednak zlecają, bo nie dawały rady.** Informacje o Szumisiu przekazują sobie mamy na sieciowych forach, pomocny okazał się też pełen zachwytów komentarz popularnej blogerki parentingowej (czyli rodzicielskiej). Miś gromadzi liczne lajki na Facebooku – to normalna droga kariery wielu start-upów, czyli małych firm rozkręcanych przez młodych, przedsiębiorczych Polaków.

**ETAP 4: Sprzedaż, często kanałem internetowym, bo taniej. Marketing metodą „szeptaną” ale także przez blogi (czy wspomagany jakoś – o tym w artykule nie piszą).**

**Chiny? Dziękuję, nie**

**Nie każda firma zaczynająca działalność jest start-upem.** Są nimi tylko te, które powstają z zamiarem **podbicia świata nowym produktem, usługą, zastosowaniem nieznanego dotąd pomysłu biznesowego.** Z reguły to firmy internetowe lub prowadzące działalność dzięki sieci. Nieliczni odnoszą sukces, ale ważny jest *fun*, poczucie bycia start-upowcem, nawet krótka nadzieja, że uda się powtórzyć sukces, może nie na skalę Zuckerberga, ale przynajmniej Tomasza Czechowicza, dziś głównego udziałowca funduszu MCI, jednego z najbogatszych Polaków i promotora polskich start-upowców.  
**Pojęcie start-up’u nie jest ścisłe – tu jest podawana jedna z  interpretacji tego wyrażenia**

**Jeśli pierwsze podejście nie wypali, zaczyna się drugie, a czasem trzecie i kolejne.** Ważne są pomysły i wiara, że któryś przyniesie sukces**. A każda próba to tysiące nowych biznesowych doświadczeń, którymi można się dzielić na imprezach** **sceny start-upowej.** Start-upy to pokoleniowe doświadczenie, coś w rodzaju ruchów miejskich, tyle że w biznesie.  
**Zakładanie start-up’u wiąże się z ryzykiem. Porażka jest wpisana w ten proces. Porażki są źródłem nowych pomysłów i dalszych innowacji**

**Przygotowania do produkcji Szumisiów trwały 3,5 roku.** Długo, bo dziewczyny musiały się nieustannie uczyć na błędach, a każda ma na głowie dom, dzieci, rodzinę, a także pracę zawodową. Zostawały więc głównie noce i weekendy. To typowy los młodego polskiego inteligenta start-upowca, który nie ma dużych pieniędzy na rozruch, a szanse, że biznes zacznie zarabiać, są mgliste. **Na razie w Szumisia wkładają własne pieniądze,** starały się o unijne dofinansowanie, ale odpadły w kwalifikacjach, zabrakło im paru punktów. Z funduszami venture capital boją się wchodzić w interesy, a na finansowanie społecznościowe nie zdecydowały się, bo **na portalach crowdfundingowych trzeba ujawnić szczegóły pomysłu.** Mógłby go ktoś skopiować. Zuzanna wzięła więc kredyt na 100 tys. zł zabezpieczony hipoteką, bo bank, choć życzliwy, nie był skory do wykładnia pieniędzy na tak osobliwy pomysł.  
**Te 3,5 roku to nie jest przypadek. To wszystko musi trwać. I cały czas obawa, czy pomysł – bo sama koncepcja produktu jest prosta do skopiowania – nie zostanie podpatrzony. A przecież pomysłu NIE DA SIĘ opatentować.  
No i kredyt – pod zastaw mieszkania. Trudna decyzja. Bank nie finansuje przedsięwzięć tego typu – bank musi pożyczać bezpiecznie. A co do funduszy inwestycyjnych – właścicielki pomysłu  bały się procedur, pewnie także ujawniania szczegółów, również tego że nie zostaną w końcu zakwalifikowane. Zresztą fundusze „kuszą dostępnością pieniędzy” ale w praktyce rozmowy z nimi są trudne i długie. Kwalifikuje się pomysł 1 na 50? 1 na 200? (zależy od kraju i od funduszu).**

Dziś mogłyby napisać podręcznik dla start-upowców. Na przykład: o szukaniu partnerów w Chinach. Bo kiedy wymyśliły, jak ich szumiąca zabawka ma działać i wyglądać, zaczęły poszukiwania wykonawców. I jak tysiące innych przedsiębiorców z całego świata, skierowały się w tej sprawie do Chińczyków. Okazało się, że to nie takie proste, a ceny wcale nie takie atrakcyjne. – *Były problemy komunikacyjne, bo na nasze angielskojęzyczne listy dostawałyśmy odpowiedzi tłumaczone przez Google. Nie rozumiano, o co nam chodzi. Dlaczego urządzenie ma szumieć? Przecież lepiej, żeby grało kołysankę* – opowiada Anna Skórzyńska.

**Po naradzie zrezygnowały z Chin.** Doszły do wniosku, że ich produkt powinien być robiony w Polsce, że to może być dodatkowy atut. Wiedziały, że kierują go do wymagających klientów, dla których to, że zabawka jest robiona w Azji – kto wie, czy nie przez więźniów albo dzieci – może być problemem. **A lokalność to nowy trend w marketingu, wielu start-upowców dobrze o tym wie.** Znalazły więc niewielką firmę, która podjęła się wytwarzania elektronicznych szumidełek, i szwalnię, która zgodziła się uszyć pierwsze misie. Dziś zastanawiają się nawet nad uruchomieniem własnej szwalni. Bo następna biznesowa lekcja, jaką dostały, brzmi: jeśli twój polski kontrahent obiecuje, że coś zrobi w określonym terminie, to znaczy, że obiecuje. A kiedy naprawdę zrobi, tego nie wie nikt.  
**Wykonawcy szukały metodą „prób i błędów”. Do ostatecznego rozwiązania nie doszły od razu – ileś wysiłku poświęciły na szukanie wykonawcy w Chinach. Atut „lokalności” pojawił się „przy okazji”, nie był wymyślony „z góry”. Niezależnie od tego jak to może teraz wyglądać.**

Dlatego przed świętami zgromadziły większy zapas Szumisiów. Zmagazynowały je **w garażu, który udostępnili teściowie Zuzanny.** – *Od garażu zaczynało wielu młodych biznesmenów, którzy osiągnęli sukces. Może i nam przyniesie szczęście?* – żartują.  
**Cały czas dążenie do redukcji kosztów, redukcji ryzyka (zainwestowały własne pieniądze). Pomaga (bezpłatnie pewnie) rodzina. Sytuacja więc całkiem typowa.**

**Jak szyją niebieskie ptaki**

Łowienie trendów i szybka na nie reakcja może być kluczem do start-upowego sukcesu. Katarzyna Gerlach-Dymnicka, młoda prawniczka z warszawskiej korporacji, właśnie wyłowiła trend, który nazywa się personalizacją. Kiedyś dziewczyny szukając oryginalnych ciuchów, same je sobie projektowały i szyły (jeśli potrafiły) albo szukały krawcowych (jeśli je było na to stać). Dziś jest internet, który może zapewnić spersonalizowane ciuchy. **Kasia wpadła na pomysł stworzenia internetowej firmy krawieckiej szyjącej na zamówienie według projektów osób zamawiających.** Służy do tego specjalny program na firmowej stronie, z katalogiem wykrojów bluz, bluzek, spódnic. Każdy model można modyfikować, ustalając rozmiar, kształt, kolory, rodzaj materiałów poszczególnych części, sposób wykończenia, długość rękawów itd. Efekt pracy projektowej śledzi się na ekranie. Liczba kombinacji jest ogromna, więc w efekcie można sobie stworzyć coś niepowtarzalnego.  
**ETAP 1: Pomysł            potem ETAP 2: Konkretny sposób realizacji**

Mieszka w Parczewie, małym miasteczku na Lubelszczyźnie, gdzie w przeszłości prowadziła niewielki zakład odzieżowy. Była kooperantką dużych firm, ale kontrakty się skończyły i musiała zwinąć biznes. – *Został zakład, są maszyny, no i mama, która uwielbia szyć, projektować. Dlatego z entuzjazmem przyjęła mój pomysł* – tłumaczy Katarzyna Gerlach- Dymnicka. **Decyzja o działaniu ze wspólnikiem. W tym wypadku zapewne „cichym wspólnikiem”, czyli działalność gospodarcza „zapisana jest na jedną osobę” (nie jest to opisane w artykule, ale to sytuacja bardzo typowa – koszty takiego rozwiązania są najniższe, a przy wspólniku z rodziny poziom zaufania wzajemnego jest zwykle bardzo wysoki), a ewentualnymi zyskami dzielić się będą (najczęściej) po połowie. Dobry wspólnik – to wspólnik „komplementarny” (zdecydowanie nie identyczny!). Na przykład, jedna osoba ma pomysł co robić i jak to zorganizować i sprzedać, a  druga osoba wie jak to wykonać.**

To już ich **drugie przedsięwzięcie krawieckie**. Poprzednie – szycie ciuchów dla puszystych – założone w ramach akademickiego inkubatora przedsiębiorczości, **nie wypaliło.** Jest nadzieja, że start-up pod nazwą Bluebirds&Co wypali. **I znów wskazówka, że należy się nastawić na cierpliwość. Ryzyko niepowodzenia są wpisane w nowe przedsięwzięcia. Niepowodzenie to nie jest powód do wstydu!!! To normalna część działań innowacyjnych. Inaczej się – po prostu – nie da!**

Taką nadzieję ma też dwójka nowych wspólników: specjalistka PR Joanna Kółkowska i informatyk Sebastian Przybyłowicz. Kasia potrzebowała ich wsparcia, ale nie była w stanie zapłacić. **Zaoferowała więc udziały w spółce.** Na razie firma jest na etapie rozruchu – realizuje kilka zamówień dziennie. Mama dostała dofinansowanie z funduszu aktywizacji bezrobotnych (firma zatrudnia kilka szwaczek), a Kasia wygrała konkurs dla najciekawszych start-upów „Pomysł na firmę” organizowany przez Raiffeisen Polbank i „Gazetę Wyborczą”.  
**Kolejni wspólnicy – także o umiejętnościach komplementarnych. Umieją coś, czego nikt z obecnych wspólników nie potrafi. Można by te kwestie zlecić na zewnątrz, ale na to byłyby potrzebne pieniądze. Można powiedzieć, że zamiast zlecać (i płacić) „sprzedają” część swojej firmy (tzn. udziały w spółce). Na tym etapie to już na pewno jest spółka z o.o., bo ci wspólnicy mają z pewnością formalne udziały.**

Nagroda 75 tys. zł pomaga rozkręcać biznes, ale z wielką kancelarią prawną, w której pracowała, Kasia musiała się rozstać. Nie wszyscy pracodawcy akceptują start-upową aktywność pracowników. A zanim firma zacznie zarabiać (o ile zacznie), trzeba z czegoś żyć.  
**Z tymi konkursami na start-up’y (wygrały dofinansowanie 75 tys zł) to warto „być czujnym”. W konkursie Reiffeisen’a i Gazety Wyborczej z wiosny 2014 roku (ale to była już kolejna edycja) zanim ktoś miał szansę zaprezentować pomysł fachowcom, musiał zbierać poparcie internautów, a przy okazji reklamować w ten sposób sponsora. Ocena fachowców dotyczyła tylko tak wyłonionych finalistów. Niby nic w tym złego, ale warto rozumieć mechanizmy takiego konkursu.**

**Wysysanie start-upowców**

Pieniądze to trudny temat. Kiedy ma się nie do końca sprecyzowany innowacyjny pomysł i tylko przeczucie, że da się na nim zarabiać, trudno przekonać urzędnika bankowego do udzielenia kredytu. Start-up w każdej chwili może przecież zdecydować się na *pivot* – tak w branży nazywa się niespodziewany biznesowy zwrot o 180 stopni**. Są wprawdzie rozmaite systemy wsparcia – inkubatory przedsiębiorczości, reaktory, klastry, fundusze, dofinansowania itd. – ale nie zmienia to faktu, że łatwo nie jest.  
I oczywiście dobrze, że takie mechanizmy wsparcia są – ale ryzyko niepowodzenia i tak zawsze w praktyce pozostaje na liderze przedsięwzięcia.**

Dlatego część młodych start-upowców **szuka funduszy za granicą.** W wielu krajach organizowane są wielkie imprezy, na które zjeżdżają twórcy start-upów. To niemal festiwale rockowe, na które tłumnie przychodzi publiczność, nagradzając faworytów oklaskami. Młodzi przedsiębiorcy prezentują swoje projekty i jeśli zainteresują inwestorów, mają szansę na pozyskanie pieniędzy. Niestety, zachodni inwestorzy niechętnie wiążą się z firmami zarejestrowanymi w Polsce. Dlatego wiele obiecujących start-upów emigruje do Niemiec, Wielkiej Brytanii, a zwłaszcza do mekki, czyli do Krzemowej Doliny w USA.

Do takiej emigracji szykuje się właśnie spółka Homplex, która stworzyła interaktywną platformę internetową dla osób urządzających mieszkania. Firma szczególnie dumna jest z technologii tworzenia fotorealistycznych wizualizacji wnętrz w technologii 3D. **Pomysł start-upu narodził się, gdy młode małżeństwo informatyków, Anna i Łukasz Walkowscy, remontowało własne mieszkanie, szukając informacji i inspiracji w sieci.** Z trudów tych poszukiwań narodził się pomysł na biznes. Zakładali, że stworzone przez nich narzędzie będzie atrakcyjne dla polskich deweloperów i producentów mebli. Okazało się, że niespecjalnie. To problem, z którym zderza się wielu entuzjastycznie nastawionych start-upowców: polskie firmy na ogół nie są zainteresowane innowacjami. – *Znaleźliśmy partnerów w USA, ale stawiają warunek: przenieście się za ocean. Chcielibyśmy działać w Polsce, ale tam jest zupełnie inna bajka* – mówi Anna Walkowska. Ta inna bajka to wielki rynek i szansa na duże pieniądze. – *Nie oszukujmy się, wszystkim start-upowcom tak naprawdę na nich zależy* – przekonuje.  
**Klasyka – pomysł wynikający z własnych (niezaspokojonych) potrzeb. A potem szukanie (badanie) rynku. W Polsce bez powodzenia. Takie badanie robi się zwykle metodą prób i błędów. Patrząc na pierwszy odzew: zainteresowanie lub jego brak.**

**Kreatywna Kaśka**

Są jednak wyjątki. **Kasia Barc zajmuje się upcyklingiem, czyli przetwarzaniem odpadów na rozmaite pożyteczne przedmioty, głównie z dziedziny sztuki użytkowej.** Guziki, folię, makulaturę, stare płyty CD, butelki – wszystko można przetworzyć na efektowne rękodzieło. Kasia studiowała filozofię, teraz jest studentką zarządzania, bo start-up wymaga fachowego przygotowania. Poza tym Kasia przetwarza, projektuje. Eksperymentuje w dziedzinie rękodzieła i kreatywnego recyklingu, sprzedaje swoje prace, prowadzi szkolenia i warsztaty. Na blogu kreatywnakasia.pl prezentuje swoje prace, dzieli się doświadczeniami. Jej start-up to internetowa platforma OddamOdpady.pl służąca wymianie odpadów, które mogą nadać się do przetworzenia przez artystów i pasjonatów.

– *OddamOdpady.pl na razie nie służy zarabianiu. Chcę na tej bazie stworzyć przedsiębiorstwo społeczne zajmujące się gospodarką odpadami. To będzie pierwszy społeczny start-up* – deklaruje Kasia. Być może ktoś w tym roku znajdzie pod choinką coś z rękodzieła upcyklingowego stworzonego z odpadów wymienianych przez serwis Kasi Barc? Rękodzieło to jeden z bardzo modnych ostatnio trendów. Czyli to, co start-upowcy lubią najbardziej.

**Inny model: zaczynam od przedsięwzięcia nie nastawionego na zysk. Na razie. Co dalej – zobaczymy.**

## PRZYKŁAD: Bliskim do oglądania – technologiczny start-up byłego sportowca (#36)

**PRZYKŁAD: Bliskim do oglądania – technologiczny start-up byłego sportowca**

[Marzec 9, 2015](http://jajkonamiekko.pl/?p=923)

[Marzec 9, 2015](http://jajkonamiekko.pl/?p=923)[Własna firma](http://jajkonamiekko.pl/?cat=6)[jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1)

|  |  |
| --- | --- |
| [Antiga](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Antiga.png) | **Kariera sportowa trwa krótko. Im bardziej jest udana tym nazwisko ma większą moc przyciągania, ale i poważniejsza jest groźba twardego lądowania w posportowej rzeczywistości. Większość byłych sportowców szuka stabilizacji w obszarze związanym ze sportem. Ktoś zostaje trenerem, ktoś inny komentatorem sportowym, jeszcze inny zamienia** |

**dyscyplinę na nową, tolerującą wiek po 30-ce. Niektórzy swoimi nazwiskami firmują linie produktów sportowych albo sieci klubów fitness. Ale żeby wejść w spółkę technologiczną? A jeszcze samemu wymyślić produkt dla niej???**

|  |  |
| --- | --- |
| Kusznierewicz | Mateusz Kusznierewicz to – jak podaje Wikipedia – dwukrotny medalista olimpijski w żeglarstwie i trzykrotny mistrz świata. Był oprócz tego pięć razy mistrzem Europy i wielokrotnie mistrzem Polski. Ale to już przeszłość. Dziś jest 40-letnim byłym sportowcem i pomysłu na dalsze życie szuka na dwóch polach. Z jednej strony próbuje przekuć swoją markę, czyli nazwisko znane w żeglarskim świecie, na sukces biznesowy w zakresie szkoleń żeglarskich. Razem z innymi współwłaścicielami utworzył Akademię Żeglarską Kusznierewicza, która organizuje szeroką gamę imprez związanych z żeglarstwem. To jedno z  rozwiązań – jak już wspomnieliśmy – pozwalających pozostać w kręgu uprawianej przez siebie dyscypliny. Daje największe nadzieje na skapitalizowanie wartości swojego nazwiska. |

Ale równoległy (choć nie jednoczesny) start w biznes technologiczny, i to z własnym pomysłem, jest wyzwaniem całkiem innego kalibru.

|  |  |
| --- | --- |
| Na końcu tego wpisu przytaczamy artykuł z miesięcznika „Logo” (nr 12/2014). Jest tam, z jednej strony, opis konkretnej historii, z drugiej strony ogólne rekomendacje o tym, jakie etapy towarzyszą powstawaniu takiej spółki. Wymienianych jest pięć etapów: 1) pomysł, 2) konsultacje, 3) badanie rynku, 4) poszukiwanie inwestora i zespołu, 5) rozruch. Zauważmy, że trzy pierwsze etapy angażują wyłącznie zasoby „własne i lokalne”. To głównie ty sam myślisz, piszesz, rozmawiasz z rodziną i przyjaciółmi. Ten etap jest formalnie bezinwestycyjny, nie wymaga pieniędzy, zajmuje ci „tylko” czas i głowę. To są, wbrew pozorom, bardzo cenne zasoby. Można by w skrócie powiedzieć, | [Badanie rynku](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Badanie-rynku.png) |

że „wymagają energii lidera”. Nie wszyscy zdają sobie sprawę, że ten zasób zaskakująco często bywa „zasobem rzadkim”, albo nawet wręcz „wąskim gardłem” przedsięwzięcia. Jest to także poważna inwestycja niefinansowa. Etapy przemyśleń i konsultacji wymagają czasu i energii, ale także krytycyzmu. Umiejętne wypośrodkowanie pomiędzy optymizmem, że TO może się udać oraz krytycyzmem, że „istnieją konkretne zagrożenia”, oto kwintesencja roli lidera.

|  |  |
| --- | --- |
| [Słuchanie innych](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Słuchanie-innych.png) | Rodzina i przyjaciele są ci potrzebni, bo zwykle sami jesteśmy jakoś „zakochani” w swoim pomyśle. Ten optymizm jest – jak powiedziano wcześniej – konieczny do „popychania pomysłu do przodu”, ale jak każdy stan zakochania zaburza obiektywną ocenę. Powoduje patrzenie przez różowe okulary. Tym cenniejsze jest więc faktyczne słuchanie przez lidera innych. Ci inni nie muszą mieć racji, może mają za mało wyobraźni, może są nieodpowiednim użytkownikiem, może myślą zbyt asekuracyjnie ale też może… mają rację! |

Nie musisz się z nimi zgadzać, ale lepiej wysłuchaj tego, co mają do powiedzenia.

|  |  |
| --- | --- |
| [Kartki papieru](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Kartki-papieru.png) | Nie pisz dużo! Sedno nie jest w papierze. Nie w ilości stron. W opisywanym artykule autor pomysłu opisał cały projekt raptem na 6 stronach. Nie wierzcie, że biznes-plan na 16, 60, 160 stron musi być lepszy niż ten na 6 stron. Papier jest cierpliwy. Gdyby tak było, wielcy inwestorzy, których stać na zamówienie biznes-planów na 1000 stron, podejmowaliby zawsze słuszne decyzje. A tak wcale nie jest (ale to już temat na osobny wpis). |

**Konsultacje a zaufanie**

Etap drugi, konsultacje, wymagają zaufania. Tu nie ma miejsca na podpisywanie tzw. umowy o poufności, co jest standardem na bardziej formalnych etapach dyskusji o pomysłach. Identyfikujesz wokół siebie osoby, życzliwe ci na tyle abyś wierzył, że poświęcą ci trochę czasu i uwagi, a mądre na tyle abyś poważnie wziął pod uwagę ich opinie. Suma  
tych opinii da ci pierwsze wyobrażenie nieco bardziej obiektywne na temat wartości,

|  |  |
| --- | --- |
| Konsultacje | funkcjonalnej lub biznesowej, twojego pomysłu.  Skąd wziąć takie osoby? To bardzo indywidualna sprawa, nie ma reguły. Jeśli nie znajdziesz takich osób w swoim bezpośrednim otoczeniu, możesz spróbować szukać ich wśród osób formalnie zajmującymi się inwestycjami w start-up’y (nieco więcej szczegółów i podpowiedzi znajdziesz w cytowanym wcześniej artykule). |

**Etap czwarty – kluczowy**

W 5-punktowym schemacie tworzenia biznesu przykuwa uwagę etap czwarty: poszukiwanie inwestora i zespołu. To etap przełomowy, bo związany ze… sprzedażą. W tym momencie nie ma jeszcze oczywiście produktu, więc zapytasz może:  gdzie tu miejsce na sprzedaż? Nie sprzedajesz jeszcze produktu, sprzedajesz siebie i swój pomysł inwestorom. Kusznierewicz, niedawno jeszcze zawodowy sportowiec, nie mógł wymyślić innowacji technologicznej, jedynie funkcjonalną. Mógł stworzyć – i zrobił to faktycznie – wizję produktu, który trafia, jego zdaniem, w pewną niszę na rynku. Nie w technologiach leży problem. Najpewniej wszystkie „klocki” potrzebne do zrealizowania wizji, są już dawno znane. Nie w „klockach” więc problem. Budowanie aplikacji (produktu) przypomina budowanie z klocków Lego. Nieliczni specjaliści wymyślają w technologiach „klocki”, podczas gdy większość projektantów tylko (aż?) „bawi się klockami”. Kusznierewicz stworzył wizję „budowli ze znanych klocków” innej niż te istniejące na rynku. Czy okaże się sukcesem? Tego pewnie i dziś nikt jeszcze nie wie, krok 3-ci z pięcioetapowej procedury brzmiał wprawdzie „badanie rynku”, ale ten etap wykonywany jest zwykle intuicyjnie, własnymi siłami. Rozglądasz się wokół, szukasz w internecie, próbujesz sobie wyobrazić myślenie potencjalnego klienta… Pewności nie masz do końca, a statystycznie większość nowych produktów, pochodzących od znanych i mniej znanych twórców, jest nieudana. Czy więc warto próbować? Odpowiem pytaniem. A czy znasz inny sposób rozstrzygnięcia wątpliwości?

|  |  |
| --- | --- |
| [Pomysł2](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Pomysł2.png) | Na razie jednak musisz się sprzedać. Stajesz przed inwestorem i prezentujesz dwa aspekty: siebie i swój pomysł. Czy tak zawsze jest? W tym momencie?  Nie, a wręcz raczej rzadko. Pamiętając o powiedzeniu, że „geniusis 3% inspiration and 97% perspiration”, wartość pomysłu jest dużo mniejsza niż choćby wczesnego prototypu. Ogólna zasada jest prosta: im bardziej zaawansujesz swój projekt własnymi siłami, tym większą wartość możesz ewentualnie uzyskać w ocenie |

inwestorów. Gdyby trzymać się dosłownie przytoczonego wyżej powiedzenia, to przychodząc do inwestora z „gołym pomysłem”, może on ci zaproponować np. włożenie w firmę kwoty X, w zamian za objęcie przez siebie 97% udziałów (lub akcji) w nowopowstałej spółce. W praktyce tak skrajne procenty są rzadkie ale i rzadkie jest pójście do inwestora z „gołym pomysłem”. Im bardziej zaawansowany jest projekt, im więcej jest już zrobione, im większy konkret „leży na stole negocjacyjnym”, tym mniejsze jest ryzyko podejmowane przez inwestora i rośnie szansa na wyższą wycenę wartości wnoszonych przez pomysłodawcę.

|  |  |
| --- | --- |
| [Wkład własny](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Wkład-własny.png) | Symptomatyczne jest, że – jak wspomniano w artykule – grono założycieli firmy (grono wspólników) włożyło w firmę pierwotnie kwotę ok. 400-500 tys. zł, co pozwoliło sfinansować pierwszy etap działania firmy. Na uruchomienie produkcji urządzenia potrzebne już były nakłady ok. 2 mln USD. To są duże pieniądze, najprawdopodobniej pozyskane ze źródeł zewnętrznych (typowo, od |

inwestora zewnętrznego, czasami z wejścia spółki na giełdę, w takim przypadku odpowiednia do debiutu jest giełda New Connect).

|  |  |
| --- | --- |
| [Finansowanie](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Finansowanie.png) | Symptomatyczne jest zdanie – przytoczone w artykule – że w Polsce jest dość pieniędzy na inwestycje i każdy sensowny pomysł ma spore szanse pozyskać finansowanie zewnętrzne. W tym stwierdzeniu, szokującym laika na pierwszy rzut oka, jest wiele prawdy. Jednak nie wszystkim łatwo przychodzi porzucić tradycyjne (i kiedyś uzasadnione) w Polsce podejście sprowadzające się do westchnienia: „gdybym tylko miał pieniądze na inwestycje albo sponsora w mojej okolicy…”. Jest to uspakajające dla |

wielu osób „westchnienie połączone z samousprawiedliwieniem się”: nie dało się! Naprawdę! Było to niemożliwe od samego początku! O gdyby tylko w Polsce było bogaciej/lepiej/prościej… Tymczasem Polska jest już normalnym krajem, porównywalnym pod wieloma względami do innych krajów Europy Zachodniej, a pod względem energii i dynamizmu często je przewyższającym. Lepiej więc nie szukać sobie łatwych usprawiedliwień, tylko… działać.

Dodam tylko, że w artykule nie podano w jakim procencie Kusznierewicz, autor pierwotnego pomysłu, jest nadal wspólnikiem w całym przedsięwzięciu. Sądziłbym, że przy tej skali inwestycji finansowych i technologicznych, udział ten wynosi obecnie 10-20% (z innych źródeł wynika, że większościowym udziałowcem w przedsięwzięciu jest poznański producent elektroniki Goclever, służący kontaktami z chińskimi producentami, a także rozwiniętą siecią dystrybucyjną). Za to Kusznierewicz  kupił sobie doradę innych (w artykule wspomniano, że obecna wersja produktu w znacznym stopniu różni się od oryginału), ich wiedzę fachową, a także środki na doprowadzenie produktu do etapu produkcji.

**Czy pomysłodawca musi pracować w start-up’ie?**

|  |  |
| --- | --- |
| Niby nie, ale w praktyce najczęściej tak. W zasadzie, w momencie wpuszczania do firmy inwestora można sobie wyobrazić to, że pomysłodawca przechodzi na stanowisko współwłaściciela, a szefowaniem firmą zajmuje się wynajęty menadżer. Taki scenariusz nie jest niemożliwy, ale w praktyce inwestor kupuje zarówno twój pomysł jak i twoją energię. Jesteś przecież „zakochany w swoim pomyśle”! Zainwestowałeś w niego swoją energię, czas, jakieś pieniądze i | [Start Up](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Start-Up.png) |

swoją reputację. Kto inny na tym etapie da firmie lepszy napęd do rozwoju? W praktyce więc, prawie  zawsze pomysłodawca zostaje szefem nowej firmy, przynajmniej na jakiś czas.

Gdybym miał strzelać w ciemno, czy Kusznierewicz pracuje dziś w spółce zajmującej się Zoom.me, obstawiałbym, że raczej nie. Jego rolą było dać pomysł, swoje nazwisko i preferencyjne kontakty z T-mobile (o nich piszę poniżej). Raczej widziałbym go w jakichś elementach promocji, także wspólnie z T-mobile.

**Czy  znane nazwisko pomaga?**

|  |  |
| --- | --- |
| Gdyby Kusznierewicz założył firmę usługową: biuro podróży lub sieć pralni, albo promował linię produktów sportowych – znaczenie jego znanego nazwiska byłoby ewidentne. Także wtedy, gdyby użyczał swojego wizerunku do promowania usług bankowych czy sieci telefonii komórkowej. Ale w tym przypadku, gdy chodzi o nowy gadżet technologiczny, współpracujący ze smartfonami, takiego bezpośredniego przełożenia nie ma. | [Kontakty](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Kontakty.png) |

Zanim jednak powiemy z uznaniem, że zrobił to (czyli doprowadził do uruchomienia produkcji wymyślonego przez siebie produktu) nie korzystając ze swojego znanego nazwiska, zastanówmy się raz jeszcze. Znane nazwisko i dorobek sportowy zdecydowanie wyróżnia Kusznierewicza „z tłumu” i otwiera niejedne drzwi. Przydaje się to na przykład, gdy chcesz się z kimś umówić na spotkanie. Dla zwykłego śmiertelnika samo umówienie się z VIP-em jest trudnym zadaniem, praktycznie prawie niemożliwym, a komuś znanemu, typu Kusznierewicza, przyjdzie to łatwiej. Wielu pomyśli: nawet jeśli nic z tego nie wyjdzie, to spotkam kogoś znanego i  w swojej dziedzinie wybitnego. Drugim elementem są znajomości. Kusznierewicz w swej karierze sportowej spotykał i spotyka różnych ludzi, w tym wiele osób wpływowych. Dodatkowo, prowadząc szkolenia motywacyjne, krąg jego znajomych poszerzał się jeszcze bardziej. To pomaga. Wśród tych osób możesz znaleźć doradców, inwestorów, ludzi którzy znają „odpowiednich” ludzi. To bywa bezcenne.

|  |  |
| --- | --- |
| [Dystrybucja](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Dystrybucja.png) | Gdy poszukamy w sieci innych informacji o firmie i produkcie Zoom.me okaże się szybko, że Kusznierewiczowi udało się wejść we współpracę z operatorem **T-Mobile**, którego ofertę biznesową zresztą Kusznierewicz firmuje nie od dziś swoim wizerunkiem. Operator T-mobile, ze swoją ogromną siecią sprzedaży, będzie jednym z dystrybutorów |

Zoom.me, włączając wersję 3G urządzenia (która może pełnić także funkcję routera) do swojej oferty abonamentowej. Ramka od listopada 2014 jest w sprzedaży m.in. w salonach operatora.Dopięcie takiej współpracy byłoby poza zasięgiem zwykłego śmiertelnika.

**Podsumowując**

W artykule opisano niezbyt częstą sytuację, w której były sportowiec wpada na pomysł nowego funkcjonalnie gadżetu technologicznego i, mimo braku kompetencji technicznych, doprowadza do uruchomienia jego produkcji. Po drodze przechodzi wszystkie etapy planowania i tworzenia start-up’u. W tej chwili, gdy produkt wchodzi na rynek, pozostaje nam tylko trzymać kciuki i życzyć powodzenia osobom zaangażowanym w przedsięwzięcie.

## PRZYKŁAD: A może posiedzieć w Posiad-UFF-ce? (#74)

**PRZYKŁAD: A może posiedzieć w Posiad-UFF-ce?**

[Sierpień 13, 2015](http://jajkonamiekko.pl/?p=1411) [Własna firma](http://jajkonamiekko.pl/?cat=6) [jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1)

|  |  |
| --- | --- |
| [Posiadufffka](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/08/Posiadufffka.png) | **Jest wokół nas tysiące firm. Codziennie powstają nowe… i zamyka się część istniejących. Jak w tej opowieści o lwach i gazelach, z których nie wszystkie dożyją wieczora (wpis z 15 marca). Banalna historia: młoda para, koło trzydziestki, z dwójką dzieci, oboje pracowali, ona po (podwójnym) urlopie macierzyńskim nie chce wracać do korporacji.  No i jeszcze ten zrujnowany dom w Rembertowie odziedziczony przez niego. Ktoś powie:** |

**mało kto tak ma! To jak manna z nieba, mieć taką szansę. Z szansami jest jak z biblijnymi talentami: wielu je ma, jedni więcej drudzy mniej, ale tylko część je rozwinie, coś z nimi zrobi. Poczytajcie co ze swoją szansą zrobili dwoje młodych w Rembertowie. Albo, jeśli jesteście stamtąd, wpadnijcie po prostu do PosiadUFFki na kawę…**

|  |  |
| --- | --- |
| [Próbować](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/08/Próbować.png) | Historia jak pewnie wiele innych, ale warto poczytać – dla inspiracji. Oczywiście, nie każdy dostaje w spadku dom (choćby w  ruinie). A nawet gdyby go miał, to nie każda knajpa się uda, więc – można powiedzieć – nic konkretnego z tego nie wynika. Ale – z drugiej strony – ciągle podejmujemy się działań, z których statystycznie większość „nie wychodzi”. Firmy składają oferty na przetargi, a z ofert prawie wszystkie przegrywają (wygrywa jedna), architekci startują w konkursach, naukowcy ubiegają się o granty… Zachowując więc |

odpowiednią perspektywę, zajrzyjmy za kulisy tej, dość banalnej przecież, historii.Zwróćmy uwagę na pomysł, niecodzienny w tej okolicy, zobaczmy na wysiłek inwestycji, popatrzmy na zręczny projekt i skuteczny marketing. Popatrzcie na młodą mamę, która nie chce znikać swoim dzieciom na cały dzień. Zobaczmy na – klasyczny przecież – układ na starcie, jedno z nich ma etat, a drugie ryzykuje w młodym przedsięwzięciu. Zobaczmy także dbanie o to, aby w knajpie zawsze cos się działo, aby dobrze się czuli także goście z dziećmi albo nawet… psami. Plus dobra kawa i świetne ciasto – to składniki (nie wszystkie pewnie) tego sukcesu.

Trzymamy więc kciuki za wiele udanych lat biznesu!

[**http://metrowarszawa.gazeta.pl/metrowarszawa/1,141635,17905968,Rembertow\_to\_koniec\_swiata\_\_Juz\_nie\_\_Poznaj\_kawiarnie\_.html**](http://metrowarszawa.gazeta.pl/metrowarszawa/1,141635,17905968,Rembertow_to_koniec_swiata__Juz_nie__Poznaj_kawiarnie_.html)

**Ewa Jankowska, Gazeta Wyborcza, 18.05.2015 09:30**

Czy bez żadnego doświadczenia w branży gastronomicznej można otworzyć kawiarnię, która w ciągu miesiąca stanie się fenomenem? Można. Przedstawiamy wam PosiadUFFkę – rodzinny lokal w Rembertowie, w którym naprawdę można odetchnąć.

|  |  |
| --- | --- |
| [peryferia](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/08/peryferia.png) | Mimo że podróż kolejką do Rembertowa z centrum Warszawy trwa krócej niż podróż autobusem z tego samego punktu w stolicy na Mokotów, to mało kto wpadłby na pomysł, aby wybrać się na kawę właśnie do Rembertowa. Bo to Rembertów? Nie do końca. Po prostu nie było gdzie tej kawy się napić. Te czasy minęły bezpowrotnie. Odkąd istnieje PosiadUFFka okazuje się, że warto ten Rembertów, w którym „przecież nic się nie dzieje”, a jedynym lokalem, |

do którego przyjemnie od czasu do czasu zajrzeć jest cukiernia Radzikowskiego, w końcu odwiedzić. Nie tylko na dobrą kawę.

**Na górze i na dole**

Pub Pizzeria Centro, Restauracja Myśliwska, Tania Odzież, Artykuły Spożywcze, Bar Marcus, Obiady Domowe, Rajstopy, Fryzjer Damsko-Męski, Chemia, „Wszystko od 6 zł” i po kilkunastu minutach od stacji Warszawa Rembertów w końcu ona – PosiadUFFka. Niewielki szyld na starym budynku z początku XX wieku tuż przy Chruściela – głównej ulicy Rembertowa – przyciąga nowatorską grafiką. Drzwi są jeszcze zamknięte, ale wystarczy spojrzeć przez okno, żeby się przekonać, że lokal ten w niczym nie przypomina swoich współtowarzyszy ulicy.

|  |  |
| --- | --- |
| Po chwili nadjeżdża jego właścicielka – 31-letnia Kasia. Właśnie odwiozła dzieci do przedszkola, odebrała „nową pozycję w karcie” – tort bezowy i może zacząć przygotowania do kolejnego dnia w PosiadUFFce.  – Rano odprowadzam lub odwożę dzieci dwie ulice dalej do przedszkola i do żłobka, wcześniej wpadam tylko do kawiarni i włączam ekspres i wyparzarkę do naczyń, żeby się nagrzały. Gdy już odprowadzę dzieciaki, to wracam do PosiadUFFki. Mój mąż Piotrek ma własną firmę, więc pracuje w | [tort bezowy](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/08/tort-bezowy.png) |

standardowych godzinach, po 17 odbiera dzieci i przyjeżdża do mnie – mówi Kasia. – Siedzą trochę ze mną, tulą się, bawią w salce dla dzieci lub na placu zabaw na dworze, po czym idą na górę, gdzie szykują się do spania. Zawsze przed snem przychodzę, czytam im książki, spędzamy jeszcze trochę czasu razem – dodaje.

Bo Kasia – mężatka, mama dwójki dzieci z całą rodziną mieszka nieopodal PosiadUFFki, a nawet bliżej, bo na piętrze tego samego budynku. Dom wraz z ogrodem, który w sezonie funkcjonuje jako ogródek dla gości, należy do Kasi i Piotrka. Brzmi jak w bajce. Ale nie od samego początku było tak kolorowo.

**Niechciany spadek**

– Jeszcze osiem lat temu nie wyobrażaliśmy sobie mieszkania w Rembertowie, dlatego zanim pojawiły się dzieci, jak najszybciej stąd uciekliśmy – mówi Kasia, która podobnie jak jej mąż Piotrek, w Rembertowie się urodziła. – Wszyscy młodzi dawno wyjechali, komunikacja była fatalna, nie było dokąd pójść, tak żeby posiedzieć, spędzić czas z dziećmi. Do Rembertowa przyjeżdżało się do rodziców i albo siedziało w domu albo szło się po ciastko do cukierni Radzikowskiego – dodaje.

|  |  |
| --- | --- |
| [Spadek](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/08/Spadek.png) | Kasia i Piotrek długo szukali swojego miejsca. Przez chwilę mieszkali na Grochowie, potem w Józefowie, na końcu bliżej centrum – na Gocławiu, tuż koło Saskiej Kępy. – Ta fascynacja Warszawą długo nas nie opuszczała. Bo tu było tak wielkomiejsko, światowo. Chodziliśmy po knajpach, kawiarniach, znaliśmy praktycznie wszystkie miejsca w okolicy – opowiada. – Ale wciąż ten Rembertów dawał o sobie znać, właśnie ze względu na ten bardzo zaniedbany dom, trochę„niewygodny” spadek po rodzicach Piotrka, którzy zmarli zdecydowanie za wcześnie – dodaje. Niechciany spadek, w którym planował kiedyś zamieszkać |

ojciec Piotrka, był w opłakanym stanie. – Przed remontem to była ruina – mówi Kasia. – Dół wynajmowaliśmy różnym najemcom, ale nie mieliśmy szczęścia – ludzie po prostu nie dbali o tę przestrzeń. A na górę strach było wchodzić ze względu na stan podłogi – opowiada. Trzeba było podjąć dojrzałą decyzję – sprzedać dom albo doprowadzić go do stanu używalności i jakoś wykorzystać. Padło na tę drugą opcję.

**Kto w Rembertowie będzie przychodził na kawę?**

– Sprzedaż domu nie wchodziła w grę, bo i tak byśmy na tym nie zarobili. Nasza fascynacja Warszawą powoli mijała, ja podjęłam decyzję, że nie chcę wracać do korporacji po urlopie macierzyńskim, więc z dużym strachem zdecydowaliśmy się na remont domu i powrót do Rembertowa – opowiada Kasia, której w głowie już świtało otworzenie tam kawiarni. – Piotrek całkowicie mi zaufał i udostępnił dom, który mógł komuś wynająć. A rodzice tylko popukali się w głowę – śmieje się Kasia.

|  |  |
| --- | --- |
| [Kawa](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/08/Kawa.png) | Bo kto w Rembertowie będzie wychodził do kawiarni na kawę? – nie dowierzali. Kasia, mając świadomość, że bez kawiarni w Rembertowie nie przeżyje miesiąca, postanowiła zagryźć zęby i zrobić wszystko, żeby PosiadUFFka ujrzała światło dzienne.  Remont trwał kilka miesięcy. Równolegle odnawiano górę – przyszłe mieszkanie właścicieli oraz dół – kawiarnię. Kasia o wszystkich postępach w remoncie pisała na Facebooku. – Jeszcze przed otwarciem |

informowaliśmy ludzi, że otwieramy kawiarnię. W dzień otwarcia mieliśmy już pół tysiąca fanów – mówi.Od tamtej pory ta liczba tylko rośnie.

W PosiadUFFce jest schludnie, estetycznie, nowocześnie. Na kilku ścianach odsłonięto mur, aby pokazać piękną czerwoną cegłę. Lokal jest niezwykle przestronny i posiada, ukryty za ścianą kącik dla dzieci. Wielkością powala również ogródek – nie trudno wyobrazić sobie, jak będzie tu wyglądać, gdy sezon ruszy pełną parą. – Miały być zwyczajne krzesła, ale będą fotele. Będziemy rozpalać grilla, sprzedawać wino, piwo, bo właśnie załatwiamy pozwolanie na sprzedaż alkoholu. I otwarte będzie do ostatniego klienta, bo nigdy nam się to nie podobało, gdy ktoś kazał nam wychodzić, kiedy było akurat strasznie fajnie – mówi Kasia.

**Dla dzieci, artystów i dla psów**

|  |  |
| --- | --- |
| [Otwarcie](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/08/Otwarcie.png) | – Tuż po otwarciu nie spodziewaliśmy się wielu gości, dla nas też wszystko było nowe, wydawało nam się, że powoli będziemy się wdrażać. A tu niespodzianka. Ilość klientów nas powaliła – wspomina Kasia. Młodą właścicielkę kawiarni zaskoczyła jednak nie tylko ilość gości, pragnących w przyjemnym wnętrzu napić się dobrej kawy, kultowej oranżady lub zjeść kawałek tortu bezowego czy tartę z sałatką. |

– Nagle okazało się, że w Rembertowie mieszkają świetni ludzie, młodzi, otwarci, że jest mnóstwo artystów, muzyków, prawników i w ogóle osób, które dawno takiego miejsca potrzebowały – mówi Kasia.

W PosiadUFFce młodzi prawnicy udzielają darmowych porad, tutaj spotykają się osoby skupione wokół Stowarzyszenia Rembertów Bezpośrednio, które aktywizują społeczność dzielnicy, tutaj już wkrótce odbywać się będą Jam Session organizowane przez baristę PosiadUFFki (który również mieszka w Rembertowie), a także spotkania dla mam z dziećmi lub samych mam. Niedługo Kasia planuje zorganizować warsztaty zarządzania budżetem domowym dla mam, a z okazji Dnia Matki sesję zdjęciową dla kobiet, żeby na chwilę oderwały się od swojej codziennej roli.

– Jak się okazało, potrzeba, żeby korzystać z takich rzeczy zawsze była, nie było tylko miejsca, w którym można byłoby to robić – mówi Kasia. Teraz jest. I nawet psy są w PosiadUFFce mile widziane – i to nie tylko w ogródku. – Dzięki temu, że kącik dla dzieci jest schowany, nie obawiamy się, że ktokolwiek będzie niezadowolony – ani rodzice z dziećmi, ani osoby chcące popracować lub porozmawiać, ani psy – mówi Kasia. Nic dziwnego, że imprezę urodzinową dla swoich dzieci chcą organizować mamy mieszkające po drugiej stronie Warszawy. – Sama nie wiem, chyba coś w tym musi być, skoro nawet z Kabat do nas przyjeżdżają – dziwi się Kasia.

|  |  |
| --- | --- |
| A może to ceny? Klientów na pewno dodatkowo ucieszy fakt, że w PosiadUFFce wszystko jest nawet o dwa złote tańsze niż w Warszawie. Tarta z sałatką kosztuje 12 zł, espresso 5 zł, latte 8 zł, tort bezowy 12 zł, zestaw lunchowy 17 zł. Wszystko, jak zapewnia Kasia, świeże i wysokiej jakości. – Sami wiemy, czego oczekiwaliśmy po innych lokalach, więc tutaj nie oszczędzamy na niczym. – mówi właścicielka. Czy pierwsza w Rembertowie kawiarnia skutecznie odmieni do tej pory małomiasteczkowy, funkcjonujący w świadomości warszawiaków jako „koniec świata” Rembertów? – Teraz tu jest wszystko, czego | [Posiadufffka2](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/08/Posiadufffka2.png) |

potrzebujemy jako młodzi rodzice – Rossman, Biedronka, prywatna

przychodnia dla dzieci, żłobek, przedszkole, no i nasza PosiadUFFka. Nie wiem, czy gdzieś indziej mieszkałoby nam się lepiej niż tutaj – podsumowuje Kasia.

## PRZYKŁAD: Uniwersytet – sex shop – kobieta ??? (#109)

**PRZYKŁAD: Uniwersytet – sex shop – kobieta ???**

[Kwiecień 16, 2016](http://jajkonamiekko.pl/?p=1726)[Własna firma](http://jajkonamiekko.pl/?cat=6)[jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1) [Edytuj](http://jajkonamiekko.pl/wp-admin/post.php?post=1726&action=edit)

Tytułowe trzy hasła wydają się nie mieć ze sobą nic wspólnego. Ktoś by nawet powiedział, że są skrajnie od siebie odległe. A jednak! Znalazł się młody przedsiębiorca, który miał pomysł, odwagę i skuteczność, aby je ze sobą połączyć. I tak powstał…

… sex-shop dla kobiet, nowa firma, wsparta finansowo i organizacyjnie przez Akademicki Inkubator Przedsiębiorstw, a konkretnie jego gdańską filię.

O inkubatorach przedsiębiorczości pisaliśmy już na tym blogu (wpis z 25.11.2015). Mówiliśmy wtedy, że to jedna z form wspierania przedsiębiorczości, wymagająca zewnętrznego sponsora. Wspominaliśmy także, że specyfiką Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości (AIP) jest to, że oferują nie tylko wsparcie organizacyjne i doradcze, ale także opcję użyczenia tzw. osobowości prawnej. W praktyce wygląda to tak, że możesz funkcjonować jako poczatkujący przedsiębiorca bez zakładania formalnie własnej firmy. Co więcej, możesz nawet sprzedawać w takiej sytuacji (czyli generować przychody), na które fakturę wystawiasz pod szyldem AIP.

Taką właśnie opcję wybrał Antoni Ruszkowski, absolwent filmoznawstwa na uniwersytecie, założyciel sklepu z artykułami erotycznymi „Kinky Winky”. Choć właściciel zastrzega się, że nie lubi nazywania jego sklepu hasłem „sex shop dla kobiet”, to jednak potocznie większość… tak właśnie by go nazwała.

Tyle oryginalności, reszta to raczej typowe atrybuty poczatkującego biznesmana:

* Pomysł na formułę przedsięwzięcia, zainspirowany pracą magisterską nt. pornografii w kontekście filmoznawczym
* Uszczegółowienie pomysłu oraz wymyślenie nazwy pasującej to profilu sklepu – dorobienie opisu fabularnego wykorzystywanego zapewne później do promowania sklepu
* Sprawdzenie potencjalnej konkurencji. W tej branży, podobnie jak praktycznie w każdej innej, nie ma obszarów niczyich, ale konkurencja wydawała się mniejsza niż gdzie indziej.
* Użycie oryginalnego pomysłu na kampanię reklamową „Zrób dobrze kotkowi” – 10 zł od każdego zakupionego wibratora wpłacane jest na wsparcie schroniska dla zwierząt
* Biznes działa od 4 lat, ważny był udział założyciela w festiwalu porno w Berlinie. Założyciel mówi o sobie, że „jeździ na ten festiwal od lat” – zapewne znacznie więc więcej niż od 4 lat. Czyli zainteresowanie branżą porno musiało tkwić w pomysłodawcy przedsięwzięcia już od znacznie dłuższego czasu
* No i wsparcie AIP. Założyciel miał tylko 5 tys zł na start, mimo wsparcia rodziny, potrzebne było więcej środków finansowych. Kierownictwo AIP nie widziało przeszkód, przecież propozycja „nie budzi wątpliwości pod względem etycznym”, a tylko takie wątpliwości mogłyby być powodem do odmowy wsparcia (jak mówi regulamin AIP).
* W 2014 roku sklep zdobył tytuł najlepszego sklepu erotycznego w Polsce, sukces przydatny w marketingu przedsięwzięcia
* Dużym wyzwaniem jest marketing. Lider sklepu jest kreatywny, pomysłowy i uparty. Widocznie jest także skuteczny.
* Lider sklepu ma aspiracje, aby nie tylko sprzedawać ale także edukować. Wspólpracuje z testerami produktów, także autorami blogów. To realizacja aspiracji i… reklama.

Wywiad z właścicielem sklepu erotycznego Kinky Winky zamieszczono niedawno w Gazecie Wyborczej (dodatek „Wysokie Obcasy”) – przytaczamy go poniżej.

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

**„Zostałem facetem od wibratorów”**

[**Anna Kozicka**](http://www.wysokieobcasy.pl/wysokie-obcasy/0,114019.html?autor=Anna+Kozicka)09.04.2016 01:00

**W naszym sklepie nikt nie mówi „wibratorek”. Nie mam mainstreamowej pornografii. Nie posiadam gadżetów ginekologicznych- rozmowa z Antonim Ruszkowskim, założycielem Kinky Winky**

**Podobno miewasz trudności ze znalezieniem miejsca, by zaprezentować autorski wykład o historii porno.**  
Hasło „porno” zamyka w Polsce drzwi. Nie ma znaczenia, że jest to wykład popularnonaukowy, że jest efektem pracy magisterskiej o historii filmów pornograficznych, że jest dla osób powyżej 18. roku życia. Zdecydowałeś się napisać pracę magisterską o porno, a potem założyć sklep erotyczny z alternatywną pornografią. Czemu? Pociągają mnie rzeczy niszowe. Gdy miałem 11 lat, zacząłem słuchać death metalu, a nie jest to muzyka dla 11-latków. Studiując historię, trafiłem też na filmoznawstwo na Uniwersytecie Jagiellońskim. Gdy miały wejść licencjaty, postanowiłem napisać pracę o radykalnym twórcy filmowym Jörgu Buttgereicie. To artysta, który w swoich filmach, zakazywanych w wielu krajach, poruszał ekstremalne tematy związane z seksualnością. Nakręcił film „Necromantic” – o miłości kobiety do ciała zmarłego mężczyzny. Zamierzałem się pochylić nad jego twórczością. W międzyczasie natrafiłem na recenzję „Hard Core” Lindy Williams z 1989 r. autorstwa mego przyszłego promotora prof. Krzysztofa Loski. Ta książka stanowi podwaliny współczesnych porn studies. I wtedy mnie olśniło: „To ktoś pisze o pornografii w kontekście filmoznawczym?”. Zacząłem grzebać. W Polsce nikt tego nie ruszał – poza kiepskimi popularnonaukowymi pracami. Zacząłem szukać, ściągać książki. Ostatecznie obroniłem pracę magisterską. Miała wielkość doktoratu, ponad 220 stron. Po studiach siedziałem w tym temacie. Pomyślałem, że warto przybliżyć ludziom pornografię alternatywną. Skoro filmy, to może i książki, i gadżety. W głowie zakiełkowała myśl: a może sklep?

**Co się kryje za słowami „Kinky Winky”?**  
Na nazwę sklepu wpadłem pod prysznicem.  
Zainspirował mnie Tinky Winky, jeden z bohaterów bajki „Teletubisie”. Teoretycznie jest chłopcem, ale biega z damską torebką, co przysporzyło mu problemów w Polsce i za granicą. Do końca nie wiadomo, kim jest. Wpisuje się w koncepcję queeru: płynności, braku podziałów.  
„Kinky” – z ang. sprośny, niegrzeczny, nietypowy, „winky” – w angielskim slangu to określenie penisa, „wink” – mrugnięcie okiem. Z połączenia wszystkich elementów otrzymujemy coś, co jest niegrzeczne i zabawne. **Zanim założyłem sklep, sprawdziłem krajową konkurencję. Asortyment i sposób reklamowania skierowany był do mężczyzn: przysłowiowa goła baba, czasem heteroseksualna para, która się całuje.** W reakcji na wulgarność tej oferty zaczęły powstawać sklepy „tylko dla kobiet”: język na stronie uwzględniał wyłącznie je, w zasadzie nie oferowały akcesoriów dla mężczyzn.  
A ja chciałem wyjść naprzeciw wszystkim osobom, tożsamościom, potrzebom seksualnym. Dlatego prowadzę sex shop inkluzywny.

**Czym jeszcze Kinky Winky różni się od innych sklepów erotycznych w Polsce?** Jest na luzie i jednocześnie przekazuje merytoryczną wiedzę. Gdy oddaję gadżet erotyczny do zrecenzowania, to robi to kobieta mająca w tym wieloletnie doświadczenie.  
Sklepy erotyczne bardzo często z jednej strony są wulgarne, a z drugiej – infantylne: używają języka zdrobnień, np. wibratorek, by zaspokoić cipeczkę.  
Opowiadają o ciele, seksualności w sposób, z którym jest mi nie po drodze. Można przecież sprzedawać wibratory tak, by nie obrażać cudzej inteligencji i smaku. Popularne w sklepach online jest również tworzenie kategorii wibratory „dla niej” czy „dla niego”. Ale czy sprzedawca naprawdę wie lepiej, czego potrzebują kupujący?

**Jest coś, czego u ciebie nie znajdę?**Nie mam mainstreamowej pornografii. Nie posiadam gadżetów ginekologicznych (wzierników, wlewów analnych). Dobieram produkty w kontekście już istniejących, ich funkcjonalności, estetyki.

**Przeglądając stronę sklepu, zauważyłam, że wprowadzasz też zaskakujące formy reklamowania erotycznego asortymentu. Mam na myśli akcję „Zrób dobrze kotkowi”.** **Chciałem połączyć przyjemne z pożytecznym. Wymyśliłem akcję dobroczynną polegającą na tym, że od każdego zakupionego wibratora 10 zł wędrowało do schroniska dla zwierząt** z przeznaczeniem na zakup karmy weterynaryjnej dla chorych kotów. Dzięki temu, robiąc dobrze sobie, można było zrobić dobrze innym.

**Jak zaczynałeś?**  
**Startowałem cztery lata temu. Miałem wtedy 5 tys. zł na towar. Finansowo wsparła mnie mama, która powoli oswaja się z faktem, że prowadzę sklep erotyczny.** Kolejnymi wywiadami, nagrodami próbuję jej pokazać, że to w porządku: po prostu zajmuję się seksem i sprzedażą gadżetów.  
Mój brat jest profesorem astrofizyki na uniwersytecie w USA, bada czarne dziury. Miałem zadatki, by iść na uczelnię, a zostałem facetem od wibratorów. **Gdy powstało logo sklepu, pojechałem na festiwal porno w Berlinie, który odwiedzam od lat.** Pokazałem firmową maskotkę reżyserom i reżyserkom. Dla osób z Polski nazwa sklepu może być niezrozumiała. Gdy mieszkasz na Zachodzie, w mig łapiesz, o co chodzi. Byli zachwyceni. Poczułem, że idę w dobrym kierunku.

**Pomaga ci Akademicki Inkubator Przedsiębiorczości. Wiedzą, co jest grane?**  
Mają zapis w regulaminie, który mówi, że działalność nie może być wątpliwa pod względem etycznym. Aplikując, myślałem, że mnie odrzucą, ale tak się nie stało. Inkubatory to sieć ogólnopolska, mój działa przy Uniwersytecie Gdańskim.  **Gdy kupujesz wibrator w Kinky Winky, na paragonie sprzedawcą są Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości. Dla niektórych klientów to zaskakujące.**

**Jak wygląda wasza współpraca?**Ówczesny dyrektor Inkubatora pozytywnie mnie zaskoczył. Powiedział, że wszystko jest dla ludzi. Bardzo mi pomagają: dają osobowość prawną, rozliczają, wspierają organizacyjnie. Ja w zamian daję im dobry PR: mają start-up, który jest w czymś najlepszy. Zaczynałem z niczym, po dwóch latach uzyskałem tytuł najlepszego sklepu erotycznego w Polsce – w 2014 r., w ramach konkursu EROtrendy. Mają to w portfolio.

**W konkursie decydowały głosy klientów i klientek.**  
**To z myślą o nich konstruuję ofertę sklepu, piszę poradniki i organizuję nieszablonowe akcje promocyjne. Jestem uparty w tym, co robię. Nawiązuję relacje z blogerkami, mediami, udzielam wywiadów, idę w koszulce z logo sklepu na koncert i rozdaję ulotki w autobusie.** Po kilku latach czuję się osadzony w sekspozytywnym środowisku, np. moja koleżanka jest seksblogerką, wzajemnie się wspieramy. Biznes online jest oparty na ludziach.

**Jesteś dumny z Kinky Winky?**  
Jestem. Nie kryję się z tym, co robię. Na stronie można zobaczyć, jak wyglądam. Chodzę w firmowej koszulce. Zakupy wkładam do firmowej torby.  
Ostatnio byłem na koncercie Morbid Angel, deathmetalowej gwiazdy. Było kilkuset facetów w czarnych ubraniach, a ja stałem w różowym T-shircie. Nikt mi w mordę nie dał.

**Masz doświadczenie prowadzenia sklepu erotycznego, zajmujesz się edukacją pornograficzną – coś się teraz zmieniło w odbiorze porno?**  
Odczuwam zmianę pokoleniową, coraz więcej ludzi sięga po gadżety. Osoby w średnim wieku również. Jest jednak granica na Odrze. W Berlinie, w Moviemento – najstarszym kinie w Niemczech – odbywa się Porn Film Festival Berlin, największy festiwal erotyki i pornografii alternatywnej na świecie. Ma swoje filie w innych europejskich miastach.  
Twórcy potrafią przyjechać na własny koszt z Australii, Stanów, by spotkać się z widzami. Przez kilka dni lecą filmy porno, dokumentalne, odbywają się spotkania z twórcami, twórczyniami, panele dyskusyjne. Impreza jest stymulująca intelektualnie i artystycznie. W Polsce jest natomiast tak: na Uniwersytecie Warszawskim zorganizowano konferencję poświęconą pornografii, której przewodziła prof. Płatek, prawniczka, i dr Depko, seksuolog.  
Przed wykładami rada naukowa zaznaczyła, że będzie mowa o porno, ale w naukowy sposób. Na ulicy przed instytutem miała się natomiast odbyć krucjata różańcowa. W Polsce i nie tylko przyjemność nie jest dostatecznym uzasadnieniem, by o seksie rozmawiać. A przecież można pragnąć obejrzeć porno, by doświadczyć tego, jak ludzie uprawiają seks na ekranie. Można chcieć kupić gadżet, by pomógł odnaleźć, rozwinąć, zaspokoić potrzebę.  
Ludziom czasem się wydaje, że gdy para ma problemy, to trzeba kupić wibrator. Lepiej wydać pieniądze na terapię.

**Chcesz, by ludzie cieszyli się seksem?**  
**Chcę edukować. Dlatego staram się tworzyć poradniki pomagające w doborze gadżetów erotycznych. Wiele produktów jest wcześniej sprawdzanych przez testerkę – mam tym samym pewność, że** posiadam bezpieczny i sprawdzony asortyment.  
Czasem dzwonią do mnie kobiety, które kupiły kulki gejszy za 20 zł, i dziwią się, że je boli. Często są to produkty zrobione z tanich, rakotwórczych materiałów.  
Potrafimy wydać 400 zł na czajnik do gotowania wody, a oszczędzamy na rzeczach związanych z seksem.

**Skąd takie myślenie?**  
Z powszechnego braku dbałości o jakość własnego życia erotycznego. W Berlinie oglądałem film o seksie seniorów.  
Zapytano starszą panią, czy się masturbuje. Odpowiedziała: „Tak, trzy razy w tygodniu. I mam tak samo intensywne orgazmy. Idę właśnie kupić wibrator”. Albo historia 70-letniego faceta, który wrócił do swej pierwszej miłości. Myślał, że w tym wieku będzie gryzł ziemię, a seks okazał się taki sam, nawet lepszy. To jest optymistyczny przekaz.

**W Polsce o edukacji seksualnej mówi się, że seksualizuje dzieci, rozbudza nadmiernie potrzeby erotyczne.**  
To moja ulubiona fraza – „seksualizacja dzieci”. Gdy brakuje edukacji seksualnej, młodzież jest odcięta od rzetelnej wiedzy. Sięga po porno, by się czegoś dowiedzieć.  
Ono nie jest jednak dokumentalnym zapisem ludzkiej seksualności. Jest filmem fantasy. Odbioru „zwykłych” dzieł kultury jesteśmy uczeni całe życie. Oglądając „Szklaną pułapkę”, widzimy, że policjant zabija kilkunastu przestępców serią z karabinu. Wiemy jednak, że tak policjanci nie pracują. Wiemy to, siadamy w fotelu kinowym i odrywamy się od rzeczywistości. W powszechnym dyskursie o pornografii gatunek ten często funkcjonuje jako coś hiperrealistycznego.

**Jest jednak porno, które w moim odczuciu stara się być bliższe rzeczywistemu obrazowaniu ludzkiej seksualności. Mam na myśli pornografię dla kobiet, określaną też jako feministyczna, a przez ciebie nazywaną alternatywną.**  
Najbardziej popularny jest termin „porno dla kobiet”, potem „feministyczne”, „alternatywne” stosowane jest najrzadziej.  
Używając określeń „porno dla kobiet” czy „porno feministyczne”, ryzykuje się wpadnięcie w pułapki interpretacyjne. Porno dla kobiet, w samej swej esencji, wskazuje, że docelową grupą odbiorczą są kobiety. Jednak często oglądają je również mężczyźni. Dlatego termin wydaje mi się nieadekwatny. To określenie bardziej marketingowe, bo ludzie za jego pomocą wyszukują filmy erotyczne np. autorstwa Eriki Lust, która jest gwiazdą kobiecej pornografii.  
Cechą najbardziej charakteryzującą feministyczną odmianę pornografii jest krytyka norm i klisz mainstreamowego porno. „Alternatywna” i „feministyczna” mogą funkcjonować naprzemiennie, aczkolwiek „alternatywna” odwołuje się do zawartości filmu, a nie do płci twórcy bądź tego, kto jest odbiorcą czy odbiorczynią.

**Na czym polega różnica między pornografią mainstreamową dostępną w kioskach i na internetowych kanałach a alternatywną, feministyczną?**Istotą pornografii alternatywnej jest sprzeciw wobec kanonu porno. W mainstreamowej za kamerą stoją mężczyźni, w alternatywnej królują kobiety, mamy do czynienia z różnorodną reprezentacją kobiet i mężczyzn, zarówno pod względem wieku, koloru skóry, jak i rozmiarów części ciała. Widzimy też bardziej złożone oblicza ludzkiej seksualności, nie ucieka się tu od osób homoseksualnych, biseksualnych. Ważną cechą jest wiarygodny kontekst aktu seksualnego, prawdopodobny do zaistnienia w realnym życiu. Raczej nie spotkamy historii w stylu: hydraulik przychodzi do samotnej pani domu, by naprawić odpływ w zlewie. Mainstreamowa pornografia nauczyła widzów powtarzających się schematów: gra wstępna, stosunek i finalnie wytrysk. Alternatywną cechuje nieprzewidywalność aktu seksualnego, jest bliższa życiu, np. para robi sobie przerwę, używa lubrykantu.

**Kto wymyślił – a może raczej: wymyśliła – pornografię kobiecą?**  
Kamieniem milowym jest twórczość Candidy Royalle, niegdyś aktorki w klasycznym porno. Zmęczona obowiązującymi schematami odeszła z branży i założyła własną firmę Femme Productions. Zaczęła robić inne kino. Z dzisiejszej perspektywy jest ono harlekinowe, kiczowate. Trzeba wziąć jednak poprawkę na to, że były to lata 90. Chciała po prostu zrobić inne porno. Zainspirowała pozostałe kobiety, by zrobiły coś swojego, odrębnego. Candidę poznałem w Berlinie. Była uroczą osobą. Niestety, w ubiegłym roku zmarła na raka.

**Jedną z obecnych reprezentantek pornografii kobiecej jest Erika Lust. W ubiegłym roku przez portal crowdfundingowy PolakPotrafi pozyskałeś finanse na publikację polskojęzycznego e-booka na podstawie jej książki „Let’s Make a Porno”. Autorka uczy w niej, jak filmować seks. Skąd ten pomysł?**  
Ludzie chcą oglądać i tworzyć pornografię. I dlatego daję im narzędzie do ręki, by robili to lepiej.

**Jakie są zasady kręcenia filmu porno wskazane przez autorkę?**  
Należy zadbać m.in. o kwestie artystyczne, prawne, finansowe i techniczne. Z performerami/performerkami podpisuje się kontrakty. Niezwykle istotne jest przygotowanie się do zdjęć: wybór miejsc, napisanie pomysłowego i pozbawionego ogranych klisz scenariusza, zadbanie o muzykę i postprodukcję (etap przygotowania filmu do emisji). Wszystkie te aspekty są szczegółowo opisane w podręczniku Eriki Lust. Oczywiście ważne, by czuć się dobrze z tym, że reżyseruje się film porno.

**Czy są zasady merytoryczne dotyczące treści filmów pornograficznych?**W pornografii nie ma dzieci, krwi menstruacyjnej, ciąży. Poza fetyszystycznymi filmami, w których występują wyłącznie ciężarne kobiety. Seks w porno nie wiąże się z prokreacją. Nie ma przemocy, choć oczywiście wiele zależy od tego, jak ktoś ją definiuje. Nie mówię tu o klapsach czy ciągnięciu za włosy. Porno jest postrzegane jako brutalne, ale takiego trzeba poszukać.

**Spełniasz się jako szef sklepu erotycznego i edukator pornograficzny?**W wyniku konkursu na najlepszy sklep erotyczny przyszło do mnie dużo e-maili. Była wśród nich historia o tym, jak można pomóc ludziom, sprzedając gadżety erotyczne. Dziewczyna napisała, że jest w relacji ze swoim chłopakiem od pięciu lat. Uwielbiają się, a seks jest wspaniały. On jest chory na wirusowe zapalenie wątroby typu C. Zabezpieczają się, by zminimalizować ryzyko zakażenia, ale nigdy nie odważyła się na seks oralny. Dowiedziała się ze strony sklepu, że jest coś takiego jak maska oralna. Dzięki niej po raz pierwszy zasmakowała tego rodzaju seksu. Nie każda sprzedaż to przenoszenie czyjegoś życia na inny poziom, ale to miłe, gdy dostaje się taką wiadomość. [kinkywinky.pl](https://www.kinkywinky.pl/)

## RÓŻNE: Ranek na sawannie – esencja biznesu (#38)

**RÓŻNE: Ranek na sawannie – esencja biznesu**

[Marzec 16, 2015](http://jajkonamiekko.pl/?p=973) [Własna firma](http://jajkonamiekko.pl/?cat=6) [jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1)

|  |  |
| --- | --- |
| [Sawanna](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Sawanna.png) | **Wschód słońca na sawannie. Szykuje się piękna pogoda. Gdzieniegdzie widać zwierzęta, tu grupa antylop, tam lwy. Jedne obserwują drugie. Odwieczna gra. Obrazek niby pełen spokoju, ale coś wisi w powietrzu. Jak to się ma do prowadzenia biznesu? Czy w ogóle się ma?** |

|  |  |
| --- | --- |
| Czasami krótkie hasło, jakiś obrazek, mówi więcej niż długi tekst. Jeden z moich ulubionych cytatów dotyczy poranku na sawannie. W oryginale brzmi on tak:  ***Every morning in Africa, a Gazelle wakes up. It knows it must run faster than the fastest lion or it will be killed. Every morning a Lion wakes up. It knows it must outrun the slowest Gazelle or it will starve to death. It doesn’t matter whether you are a Lion or a*** | [Polowanie](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Polowanie.png) |

***Gazelle… when the sun comes up, you’d better be running.  [\*]***

Ten cytat bywa zatytułowany “sedno przeżycia” (ang. *essence of survival*), ja lubię go raczej nazywać „sedno biznesu”.

**Kto stoi w miejscu…**

|  |  |
| --- | --- |
| **Niby wszyscy to wiemy: kto stoi w miejscu ten się cofa.** Niby to jest oczywiste. Ale co rusz słyszymy o  firmach, i tych małych i tych wielkich, których marki są powszechnie znane, które czegoś nie zauważyły. Które **zbyt szybko uwierzyły, że sytuacja „się ustabilizowała”, taka pozostanie na długo.** Czy myślę o Kodaku? Może Nokii? Czy o portalu Nasza Klasa? A może o słynnym Fordzie T, który w latach międzywojennych wydawał się być nieśmiertelnym przebojem rynku motoryzacyjnego? Niekoniecznie, choć to przykłady pierwsze z brzegu.  **Niby wiadomo: kto stoi w miejscu ten się cofa. Ale co rusz słyszymy o  firmach, i tych małych i tych wielkich, które czegoś nie zauważyły i popadły w wielkie kłopoty.** | [Iść do przodu](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Iść-do-przodu.png) |

|  |  |
| --- | --- |
| [Upływ czasu](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Upływ-czasu.png) | Każdy z nas ma w swoim życiu momenty piękne, bajkowe, powiedziałbyś: idealne. Chciałoby się powiedzieć: „Chwilo trwaj! Oby jak najdłużej”. Mamy też momenty uciążliwe, okropne, nie do wytrzymania. Nie możemy się doczekać ich końca. Najważniejsze by pamiętać o tym, że niezależnie od tego, czy widzisz akurat wokół siebie tę pierwszą czy tę drugą sytuację, twoje otoczenie (i ty sam) stale się zmienia.  Co było wczoraj, dziś jest już inne. Za tydzień, za miesiąc, za rok, |

sytuacja będzie jeszcze inna. Wszystko się starzeje: produkty, pomysły,firmy, ludzie, relacje… **Oprócz nielicznych wyjątków (wino, sery…) starzeje się, czyli jakoś samorzutnie się pogarsza. Odtwarzanie stanu poprzedniego zawsze kosztuje, a i tak jest tylko częściowo skuteczne.**

**Wszystko się starzeje: produkty, pomysły, firmy, ludzie, relacje… Wyjątki: wino, sery. Starzenie się, czyli samorzutnie pogarszanie się. Odtwarzanie stanu poprzedniego zawsze kosztuje, a i tak jest tylko częściowo skuteczne.**

|  |  |
| --- | --- |
| [Stagnacja](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Stagnacja.png) | Komu powyższe stwierdzenia wydają się banalne, kto uważa to może za „oczywistą oczywistość”, niech rozejrzy się wokół, mimo całej tej wiedzy co rusz widzimy czy to innych (to robimy chętniej) czy siebie (prawda kole w aureolę) w sytuacji, gdy nie doceniliśmy tempa zmian. Wydawało nam się, że „dłuższy czas będzie dobrze”, że „przynajmniej w tej kwestii mamy (na razie) spokój…” A tymczasem spokój minął szybciej niż nam się wydawało, niż byśmy chcieli. Same, to tylko robią się kłopoty. Najlepiej przyjąć, że w chwili gdy nabieramy przekonania, że „robi się fajnie, pozytywnie i błogo na duszy” – to jest już ostatni silny sygnał od opatrzności, rodzaj migającej żółtej lampki „przestałeś dostrzegać zmiany wokół siebie! Zapadasz w słodki sen! Robi się naprawdę niebezpiecznie!”. |

**Konieczność innowacji**

|  |  |
| --- | --- |
| Jeśli twoja firma jest udana, na dowolną skalę, jeśli idzie ci nieźle, to zawsze kogoś masz „przed sobą” ale i zawsze kogoś masz „za sobą”. Do tych pierwszych aspirujesz, chciałbyś ich dogonić, wyprzedzić. A z kolei ci drudzy zazdroszczą tobie, chętnie by cię zastąpili u twoich klientów, w twoim biznesie. Jeśli jesteś – delikatnie mówiąc – mniej udany biznesowo, to konkurencja cię w ogóle nie widzi, tylko ty sam wiesz kogo masz na oku, komu chciałbyś dorównać. | [Konkurencja2](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Konkurencja2.png) |

|  |  |
| --- | --- |
| [Start Up2](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Start-Up2.png) | Mówiąc krótko, jeśli masz działający biznes, to bezpiecznie jest założyć, że każdego ranka budzi się pięciu innych początkujących czy nawet tylko potencjalnych przedsiębiorców, często młodszych, silnie zmotywowanych, których jedyną myślą jest to, jak być lepszym od ciebie, szybszym, sprytniejszym, skuteczniejszym. Mówiąc krótko: konkurencja. Poprzednie pokolenia Polaków marzyło o bogatym kraju, którego synonimem jest gospodarka wolnorynkowa, mityczny *Zachód*. Dziś *Zachód* mamy |

już w Polsce, zazdroszczą nam z kolei Białorusini i Ukraińcy, ale za tym mamy też automatyczną konsekwencję: gdzie się rozejrzysz, tam podaż przewyższa popyt. Konkurencja nie jest ani dobra ani zła, ona po prostu jest. Czy bronisz się przed nią (bo ktoś próbuje cię naśladować), czy liczysz na nią (bo gonisz kogoś). Tak czy siak.

**Jeśli masz udany biznes, to każdego ranka budzi się pięciu konkurentów, często młodszych i silnie zmotywowanych, których jedyną myślą jest to, jak być lepszym od ciebie, szybszym, sprytniejszym, skuteczniejszym.**

|  |  |
| --- | --- |
| Wniosek jest jeden: musisz się zmieniać, uciekać do przodu. Nie unikniemy tu modnego dziś hasła: innowacje. Rozumiemy przez to każdą zmianę, mającą na celu poprawę działania firmy, czy to w obszarze produktu, technologii, czy może rynku, marketingu albo jakiegoś aspektu organizacji firmy. Wszyscy to robimy, próbujemy tych czy innych pomysłów, rozglądamy się, podpatrujemy, | [Innowacje](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Innowacje.png) |

kombinujemy, wymyślamy, a i tak… większość naszych innowacji będzie nieudana! Dlaczego? Bo takie jest życie, każda innowacja jest ryzykowna, a statystyka jest nieubłagalna. To po co je robimy? Szczególnie te nieudane? A skąd mam wiedzieć, które się udadzą?

**Sawanna, lwy i gazele**

|  |  |
| --- | --- |
| [Gazela](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/03/Gazela.png) | Kończąc już, to co z tymi gazelami i lwami na sawannie? O guście się nie dyskutuje. Dla mnie cały ten powyższy, dość długi wywód o innowacjach, starzeniu się, konkurencji, ucieczce do przodu i migających lampkach ostrzegawczych gdy zdarzy ci się przysnąć (najczęściej w warunkach obfitości) – mieści się w plastycznym opisie obrazka „poranek na  sawannie”. |

**Warto zapamiętać:**

* [](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2014/12/remember.jpg)Twoje otoczenie, ty sam, twoje produkty, twoi klienci, twoi pracownicy – wszystko to zmienia się bezustannie. Jeśli zacznie ci się wydawać, że „tak jak jest dziś, to już zostanie na długo” – to przestajesz dostrzegać zmiany, co sygnalizuje spadek twojej czujności i samo w sobie jest fundamentalnym zagrożeniem dla twojego sukcesu.
* Konkurencja była jest i będzie, czasy na monopole już się skończyły (mamy nadzieję, że definitywnie). Konkurencja nie jest ani dobra ani zła. Ona po prostu jest. Jednym z najskuteczniejszych sposobów bronienia się przed konkurencją jest tzw. „ucieczka do przodu” – czyli stałe wprowadzanie innowacji do swojej działalności.
* Więc, czy w biznesie jesteś raczej goniącym czy gonionym, w każdym razie, ruszaj się!

===========

[\*] Każdego dnia rankiem w Afryce budzi się Gazela. Ona wie, że musi być szybsza niż najszybszy lew, bo inaczej zginie. Każdego dnia rankiem budzi się Lew. On wie, że musi być szybszy niż najwolniejsza Gazela, bo jeśli nie to zagłodzi się na śmierć. Więc nieważne czy jesteś Lwem czy Gazelą, kiedy robi się dzień, nie stój w miejscu. Biegnij.

**Cały tekst** jest: Times New Roman, 12

## RÓŻNE: Nowa firma – szansa czy ucieczka z kryzysu? (#108)

**RÓŻNE: Nowa firma – szansa czy ucieczka z kryzysu?**

[Kwiecień 6, 2016](http://jajkonamiekko.pl/?p=1709)[Firma](http://jajkonamiekko.pl/?cat=11)[jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1) [Edytuj](http://jajkonamiekko.pl/wp-admin/post.php?post=1709&action=edit)

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2016/04/Start-firmy.png)Różne są powody zakładania firmy. Różne są sytuacje, jakie szykuje nam życie. Ale, w największym uproszczeniu te sytuacje i powody można podzielić na dwie kategorie. Jedne, w których firma ma stworzyć nam więcej szans. Mamy się nieźle, ale coś nas rozpiera, szukamy swoich szans na rozwój, poprawę, atuty. I drugie, gdzie życie spłatało nam figla, coś nam się pogorszyło, czegoś zabrakło. Wtedy być może założenie firmy jest próbą poradzenia sobie z kryzysem, odrobienia strat, wyjścia znów z życiowego zakrętu „na prostą”. Wielu czytelników pewnie byłoby ciekawych, których sytuacji jest więcej w praktyce?

Trafiłem w prasie na świeże dane dotyczące trzech polskich województw, a odpowiadające na pytanie zadane w zagajeniu dzisiejszego wpisu. Dane przygotowała międzynarodowa instytucja monitorująca poziom przedsiębiorczości w różnych krajach: Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Choć dane są wybiórcze, dla trzech województw, to dają wyobrażenia o proporcjach wyniku.

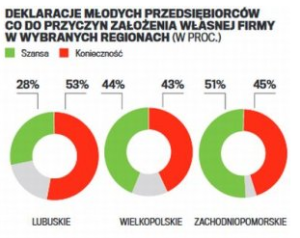
[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2016/04/Kostka.png)Dane podane są poniżej, w przytoczonym artykule, ale mówiąc krótko, są województwa (wielkopolskie, zachodniopomorskie) gdzie nowe firmy powstają w równym stopniu w odpowiedzi na potrzebę poszukiwania szans jak i jako obrona przed osobistym kryzysem. Są też inne, gdzie mamy dwukrotnie więcej w tym gronie osób „broniących się przed kryzysem” aniżeli „dobrowolnie szukających szans” (np. lubuskie).

W artykule zwraca się uwagę, że stopniowo rośnie w Polsce procent ludzi widzących w założeniu nowej firmy przede wszystkim szansę, a więc działających proaktywnie, bez czekania na wystąpienie ewentualnego kryzysu. To cieszy, sytuacja ewoluuje w dobrą stronę, na rynek wchodzi pokolenie, które nie pamięta już socjalistycznej gospodarki w Polsce.  A działania te przekładają się na nowe miejsca pracy – co widać na wykresach w artykule.

A jeśli tobie „chodziło kiedyś po głowie” otwarcie własnej firmy? Czekasz na kryzys w swoim życiu, czy może wolisz spróbować na spokojnie, bez „noża na gardle”?

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx  
xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

**Firma to szansa. Jak Wielkopolska wypada na tle innych województw?**Gazeta Wyborcza,  Piotr Fijałkowski             01.04.2016 01:00

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2016/04/Diagram-województw.png)

Mieszkańcy Zachodniopomorskiego zakładają firmy, bo dostrzegają w nich szansę na sukces. W Lubuskim firma to wynik konieczności. A jak na tym tle wypada Wielkopolska?

2006 rok, Zielona Góra. Marcin Pióro, właściciel sieci kantorów w zachodniej Polsce, wpada na pomysł, by stworzyć elektroniczną platformę do wymiany walut. Wtedy jeszcze nie wie, że popyt na jego usługi wkrótce wystrzeli w górę. Wszystko przez kryzys finansowy z 2008 roku i szybujący pod niebo kurs franka szwajcarskiego – waluty, w której setki tysięcy Polaków mają kredyt hipoteczny. W 2011 roku wchodzi ustawa antyspreadowa. Od tego momentu klienci wszystkich banków mogą spłacać kredyty samodzielnie, wymieniając walutę, w jakiej je zaciągnęli (wcześniej skazani byli na kurs, po jakim pieniądze [](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2016/04/Kurs-walut.png)wymieniały ich banki). Zaczynają więc szukać najtańszych opcji i tak trafiają do cinkciarza, a raczej na stronę Cinkciarz.pl. W 2015 roku serwis promuje dwóch byłych prezydentów Polski – Lech Wałęsa i Bronisław Komorowski. Kto jeszcze o Cinkciarzu nie słyszał, teraz na pewno już go zna. Marcin Pióro 10 lat temu dostrzegł swoją szansę na nowy biznes. Wbrew pozorom dotąd, nie była to częsta motywacja do zakładania firm. Z najnowszego badania Global Entrepreneurship Monitor (GEM) wynika, że niemal połowa – 47 proc. młodych firm powstała, bo tak jak Pióro, właściciele dostrzegli w nich swoją szansę. Tym samym po raz pierwszy w czteroletnim cyklu badania motyw szansy wyprzedził motyw konieczności. Dotąd Polacy częściej zakładali firmy z braku innej alternatywy na znalezienie zatrudnienia. Wynik badania powinien napawać optymizmem. Co prawda w Polsce częściej niż średnio w Unii firmy zakłada się z konieczności, ale jeżeli chodzi o szansę – jesteśmy podobni do reszty krajów UE.

**Zachodniopomorskie wykorzystuje szanse**  
Jednymi z najbardziej przedsiębiorczych ludzi w Polsce są mieszkańcy Zachodniopomorskiego. Na każdych pięciu mieszkańców w wieku produkcyjnym przypada w tym województwie jedna firma. Siłą są tu mikroprzedsiębiorstwa, czyli firmy zatrudniające do 9 osób. Więcej (w stosunku do liczby mieszkańców) ma ich jedynie Mazowsze. To przede wszystkim jednoosobowe działalności gospodarcze i małe firmy rodzinne – drobny handel, warsztaty samochodowe czy niewielkie przedsiębiorstwa budowlane. Rozwijają się też innowacyjne firmy jak Navdec, który stworzył komputerowy system wspomagania decyzji, podnoszący poziom bezpieczeństwa w żegludze. Mieszkańcy Zachodniopomorskiego są przy tym nastawieni na sukces. Ponad połowa (51 proc.) z tych, którzy w ostatnim czasie założyło firmy, zrobiło to, bo dostrzegło szansę na dobry biznes. I choć niepowodzenia obawia się 57 proc. przedsiębiorców, i tak jest to mniejszy odsetek niż w innych regionach kraju.

**Wielkofirmy**  
Wielkopolska, jeżeli chodzi o przedsiębiorczość, to zupełnie inna bajka. W regionie dominuje jeden ośrodek – Poznań. To tu znajduje się środek wiru, który zasysa największe [](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2016/04/Company.png)inwestycje i najlepszą kadrę. W stolicy Wielkopolski (po Warszawie) jest najwięcej zarejestrowanych działalności gospodarczych na jednego mieszkańca w wieku produkcyjnym. 95 proc. z nich to mikroprzedsiębiorstwa. Ale w Poznaniu widać również rozwój małych, średnich i dużych firm. Szczególnie te ostatnie upodobały sobie stolicę Wielkopolski. Jest ich tu zdecydowanie więcej niż np. w Szczecinie. Stolica Wielkopolski pełna jest przykładów firm, które w ciągu zaledwie kilku lat rozwinęły skrzydła i przeistoczyły się z małych kilkuosobowych przedsiębiorstw w liczące się spółki zatrudniające kilkadziesiąt czy nawet kilkaset osób. Widać to szczególnie w branży nowych technologii na przykładzie takich firm jak producent oprogramowania Netguru czy sprzętu dla inteligentnego domu Fibaro. Mimo to mieszkańcy Wielkopolski znacznie rzadziej zakładają firmy, bo widzą w nich szansę na sukces (44 proc.) niż w Zachodniopomorskiem. Ale za to 60 proc. z nich jest przekonanych o swoich umiejętnościach przedsiębiorczych.

**W Lubuskiem z konieczności**

Jeszcze inaczej wygląda sytuacja w Lubuskiem. Nie ma w nim jednego silnego ośrodka. Są za to dwa, ale średniej wielkości – Zielona Góra i Gorzów Wielkopolski. Mimo tych trudności ostatnie lata były dla regionu udane. Stopa bezrobocia spadła z 17 proc. w 2011 roku do ok. 11 proc. obecnie. Trudną sytuację na rynku pracy i konieczność szukania dla siebie własnej drogi zdają się potwierdzać wyniki badania GEM. Zaledwie 28 proc. młodych przedsiębiorców deklaruje, że założyło firmę, bo dostrzegło w niej swojej szansy. To jeden z najniższych wyników w kraju. Większość twierdzi, że zrobiło to z konieczności. Przedsiębiorczość kwitnie przede wszystkim w Zielonej Górze. Są już nawet pierwsze wyraźne sukcesy i to w branży nowych technologii, jak choćby wspomniany wyżej serwis Cinkciarz.pl.

**Ambicje wzrostu**  
– Wszystko wskazuje na to, że miasta i regiony będą poszukiwały niszy, w których będą mogły się rozwijać. Dla Szczecina, mimo że nie leży nad morzem, naturalna wydaje się specjalizacja związana z wodą. Dlatego warto tworzyć kierunki związane z przemysłem stoczniowym czy logistyką morską. W przypadku takich ośrodków jak Zielona Góra czy Gorzów Wielkopolski być może lepiej byłoby postawić na kształcenie średnie. Takich specjalistów potrzebuje przemysł, który koncentruje się w specjalnych strefach ekonomicznych, a takie są w Lubuskiem – tłumaczy prof. Waldemar Budner z Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Read more: <http://wyborcza.biz/akcjespecjalne/1,151526,19848199,firma-to-szansa-jak-wielkopolska-wypada-na-tle-innych-wojewodztw.html#ixzz451Ki3HEj>

## RÓŻNE: Ograniczona odpowiedzialność – kto i przed czym jest zabezpieczony w spółce z o.o. ? (#8)

**RÓŻNE: Ograniczona odpowiedzialność – kto i przed czym jest zabezpieczony w spółce z o.o. ?**

[Grudzień 25, 2014](http://jajkonamiekko.pl/?p=230) [Własna firma](http://jajkonamiekko.pl/?cat=6) [jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1)

|  |  |
| --- | --- |
| [Spółka zoo](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2014/12/Spółka-zoo.png) | **Dla jednych spółka z o.o. wydaje się świetnym rozwiązaniem, bo umożliwia przedsiębiorcy przeniesienie ryzyka działalności gospodarczej na „anonimową spółkę”. Dla innych, którzy są klientami spółek z o.o., taka forma prawna kojarzy się z groźbą straty finansowej, gdyby spółka nie wywiązała się z umowy. Jeszcze inni widzą przede wszystkim wyższe koszty prowadzenia spółki z o.o. w porównaniu z działalnością gospodarczą. A jak to wygląda w praktyce?** |

**Napisaliście do mnie**

W ostatnim czasie dostałem od Was dwie opinie dotyczące spółek z ograniczoną

|  |  |
| --- | --- |
| odpowiedzialnością. W jednej z nich podkreśla się atuty takiej spółki z punktu widzenia jej właściciela:  *(…moim zdaniem…)  działalność gospodarcza to tylko niepotrzebne ryzykowanie całym majątkiem a ludziom ją zakładającym po prostu zależy na szybkim i łatwym zarejestrowaniu swojego biznesu zamiast się wysilić trochę i założyć jednoosobową sp. z o.o. ze „spokojnym” limitem*  *odpowiedzialności do wysokości poniesionego wkładu. (…)* | [You wrote to me](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2014/12/You-wrote-to-me.png) |

Z drugiej strony, ktoś opisuje swoje przygody, jakie przytrafiły mu się na styku ze spółką, która wzięła zaliczkę ale nie wywiązała się później z umowy:

*(…) jedna z osób mieszkających na terenie mojego rodzinnego miasta postanowiła kupić samochód. Zdecydowała się, że będzie to samochód z rynku wtórnego, znalazła firmę X zajmującą się handlem aut. Wśród samochodów które posiadali zobaczyła swój wymarzony,*

|  |  |
| --- | --- |
| *[Bankrut](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2014/12/Bankrut.png)* | *jednak brakowało jej trochę pieniędzy żeby posiąść go od razu, więc wpłaciła połowę kwoty w celu rezerwacji tego samochodu, drugą połowę miała wpłacić za miesiąc.. jednak już nie zdążyła. Była to spółka z o.o. która w czasie miesiąca sprzedała wszystkie samochody i ogłosiła upadłość. Pieniądze przepadły, samochodu nie ma – okazało się, że kilka osób znalazło się w podobnej sytuacji – wszystkim, którym brakowało pieniędzy na samochód proponowano takie rozwiązanie. Z tego co się orientuję sprawa ciągnęła się dość długo w sądzie (nie wiem nawet czy już jest* |

*zakończona, może nadal trwa).Wniosek z tego taki: zanim zaufasz spółce z o.o. dobrze to przemyśl, żebyś źle na tym nie wyszedł.*

**Spółka z o.o. z punktu widzenia właściciela**

Nie ulega dyskusji, że prowadzenie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością jest droższe i nieco bardziej skomplikowane aniżeli prowadzenie działalności gospodarczej. Z drugiej strony, spółka z o.o. umożliwia istnienie więcej niż jednego właściciela biznesu, a liczba wspólników może się zmieniać w czasie. Dogodna bywa także możliwość przenoszenia własności, czy to w sytuacji sprzedaży firmy czy też jej dziedziczenia.

|  |  |
| --- | --- |
| No a co z tą ograniczoną odpowiedzialnością? I w stosunku do kogo? Jest niby prawdą, że za zobowiązania spółki – w zasadzie – nie odpowiada zarząd ani wspólnicy. Są jednak do tego co najmniej dwa istotne zastrzeżenia. Po pierwsze, wspólnicy i zarząd odpowiadają za zobowiązania do Skarbu Państwa. Czyli, jeżeli w spółce – jako jej właściciel i prezes – nie zapłacisz podatku lub nie odprowadzisz składek za pracowników na etacie, a spółka zakończy swoją działalność, to nie uchroni Cię od odpowiedzialności za te długi. | [Odpowiedzialność](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2014/12/Odpowiedzialność.png) |

Jednak – powiedzmy sobie otwarcie – to nie dotyczy w normalnych sytuacjach uczciwych przedsiębiorców, którzy w/w opłaty płacą regularnie i nie tworzą spółki z góry nastawionej na przekręt (a te przecież to tylko bardzo mały margines).

|  |  |
| --- | --- |
| [Zabezpieczenie](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2014/12/Zabezpieczenie.png) | Po drugie, wprawdzie jest faktem, że jeśli ktoś pożyczy spółce pieniądze, to faktycznie w przypadku zakończenia działalności Ty jako prezes czy właściciel nie odpowiadasz za długi spółki, ALE właśnie z tego powodu nie możesz w praktyce liczyć na to, że bank pożyczy spółce z o.o. pieniądze bez zabezpieczeń. Czyli, jeśli potrzebujesz kredytu na rozkręcenie działalności w ramach spółki z o.o. lub w trakcie jej prowadzenia potrzebujesz kredytu obrotowego, to banki „na wyścigi” |

będą oferować Ci swoje usługi pod tym wszakże warunkiem, że na kredyt masz dobre zabezpieczenie w postaci nieruchomości w zastaw albo żyrantów. Nie miej więc złudzeń ani przez chwilę, że zdołasz przenieść część ryzyka biznesowego swojej działalności na bank. Co innego jest, gdy zdołasz namówić klienta na wpłatę Tobie (czyli do spółki) zaliczki na usługę, którą mu wyświadczysz za jakiś czas – ale ten przypadek opisany jest poniżej.

**Spółka z o.o. z punktu widzenia klienta**

|  |  |
| --- | --- |
| Z punktu widzenia klienta odpowiedzialność wszelkich spółek kapitałowych (czyli spółek z o.o. oraz spółek akcyjnych) wygląda podobnie. Jeśli wpłaciłeś zaliczkę na usługę lub towar, które masz odebrać w przyszłości, to jeśli spółka się z tego zobowiązania nie wywiąże, to ścigać sądownie możesz spółkę ale nie jej zarząd czy właścicieli, choćbyś ich znał i byli oni całkiem zamożni. I nie zależy to od tego, czy: | [Ryzyko](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2014/12/Ryzyko.png) |

* wpłaciłeś zaliczkę na używany samochód, który oni mają ci sprowadzić wkrótce,
* wpłaciłeś na zabawę sylwestrową lub wycieczkę w atrakcyjnym miejscu,
* wpłaciłeś na mieszkanie w bloku w momencie, gdy zrobiono dopiero wykop pod fundamenty.

Dodam tylko, że wszystkie te sytuacje widziałem w praktyce, a klienci spółki zostawali w każdym z tych przypadków na lodzie.

**Warto zapamiętać:**

* Spółka z o.o. to popularna forma prowadzenia działalności biznesowej, umożliwia
* [](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2014/12/remember.jpg) współdzielenie własności pomiędzy wspólników, a także sprzedaż spółki lub jej części oraz jej dziedziczenie.
* Ograniczona odpowiedzialność oznacza (z grubsza) zabezpieczenie zarządu i właścicieli przed roszczeniami klientów lub partnerów biznesowych, ale nie przed zobowiązaniami do Skarbu Państwa.
* Należy przyjąć (szczególnie w przypadków młodych spółek), że banki nie udzielają pożyczek spółkom z o.o. bez zabezpieczeń (zastaw na nieruchomości, żyranci itp.).
* Gdy jesteś klientem spółki z o.o. (lub spółki akcyjnej), to jeśli spółka nie wywiąże się ze swoich zobowiązań, a zakończy swoją działalność bez majątku – wówczas stracisz swoje pieniądze.

## RÓŻNE: Urlop pod firmą, czyli życie małego przedsiębiorcy (#81)

**RÓŻNE: Urlop pod firmą, czyli życie małego przedsiębiorcy**

[Wrzesień 30, 2015](http://jajkonamiekko.pl/?p=1502) [Własna firma](http://jajkonamiekko.pl/?cat=6) [jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1)

|  |  |
| --- | --- |
| [Rysunek](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/09/Rysunek.png) | **Rysunek satyryczny Jana Kozy: mężczyzna na plaży wpatrzony w ekran laptopa. Syn do niego: tato, nudzę się! Ojciec na to: synu, zazdroszczę ci! Dla większości z nas hasło dzisiejszych czasów brzmi: „Always on, always connected”. Dla właścicieli małych firm jest ono pewnie szczególnie aktualne, choć także i pracownicy korporacji znajdą w nim coś** |

**o sobie. Prawdopodobnie zdecydowana większość z nas, na co dzień pracujących na komputerze, nie jest wolna od tego problemu.**

**Wyniki ankiety wśród przedsiębiorców**

Gazeta Wyborcza w artykule Macieja Bednarka zamieściła niedawno wyniki sondażu dotyczącego wypoczynku drobnych przedsiębiorców:

<http://wyborcza.biz/biznes/1,100896,18859057,urlop-pod-firma-czyli-zycie-malego-przedsiebiorcy.html>

|  |  |
| --- | --- |
| [Zastępstwo](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/09/Zastępstwo.png) | Zadano drobnym przedsiębiorcom pytanie o to, kto kieruje firmą w czasie gdy szef jest na urlopie. Mniej więcej po 25% odpowiedzi była taka:   * -Nie jeżdżę na urlop * -Zamykam firmę na czas urlopu * -Ja kieruję firmą zdalnie, podczas urlopu * -Kieruje oddelegowana osoba, pracownik lub ktoś z rodziny |

|  |  |
| --- | --- |
| [Brak urlopu](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/09/Brak-urlopu.png) | Wyniki tego sondażu są symptomatyczne: około połowa szefów małych firm nie ma prawdziwego urlopu, bo albo go w ogóle nie bierze albo też wyjeżdża, ale nadal śledzi wydarzenia w firmie i podejmuje kluczowe decyzje. W ramach pozostałej połowy, szefowie wyznaczają odpowiednie zastępstwo albo też zamykają firmę na czas urlopu. Jeśli chodzi o |

czas trwania urlopu, to tylko ok 30% przedsiębiorców jest w stanie wyjechać na 2 tygodnie lub dłużej. Połowa wyjeżdża na tydzień, a około ¼ nie wyjeżdża w ogóle.Tylko co trzeci przedsiębiorca (33%) jest w stanie wyjechać na urlop zarówno w zimie jak i w lecie (2 urlopy w roku lub więcej).

|  |  |
| --- | --- |
| **Czy to jest w porządku? Czy tak musi być?**  Statystyki są często mylące. Popularne powiedzenie dotyczące statystyki mówi: „ Ja i mój pies mamy średnio po trzy nogi – czy coś z tego wynika?” Firmy są różne i ich właściciele są różni. Ale jednak aż połowa szefów firm nie ma w ogóle urlopu lub nie ma faktycznie urlopu, bo zdalnie kieruje firmą. Oto przykładowe powody takiej sytuacji: | [Pracoholik](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/09/Pracoholik.png) |

* Nie wyjeżdżam, bo nie stać mnie na to, aby przestać zarabiać
* Nie wyjeżdżam, bo nie mogę (nie chcę) sobie pozwolić na to, aby ktoś prowadził za mnie biznes albo mój biznes miał przerwę w działaniu
* Wyjeżdżam, ale kieruję firmą zdalnie, bo nie mam komu przekazać odpowiedzialności, albo może i miałbym, ale nie chcę

Warto zwrócić uwagę na to, że jedna część z tych powodów jest ekonomiczna, a druga część jest bardziej organizacyjna. Ktoś, kto decyduje się zamknąć firmę na czas urlopu nie będzie miał wówczas dochodów i ryzykuje, że potencjalni klienci pójdą do kogoś innego. Z drugiej strony, szef nie musi wówczas wychować sobie pełnoprawnego zastępcy. Nie ma takiej potrzeby.

Ktoś, kto wyznacza sobie zastępcę na czas urlopu ponosi pewne koszty tego rozwiązania (inna osoba wykonuje czynności administracyjne i decyzyjne), zarówno finansowe jak i psychiczne. Dla niektórych szefów jest bardzo niepożądane aby był ktoś, kto ma kompetencje

|  |  |
| --- | --- |
| porównywalne z kompetencjami szefa – a tylko wtedy szef odważyłby się zniknąć na 1-2 tygodnie czy dłużej. Jest to najczęściej niebezpieczeństwo związane z możliwością ewentualnego oddzielenia się kiedyś tej osoby i założenia konkurencyjnej firmy.  Popularnym sposobem ułatwiającym realizację urlopowych nieobecności są wspólnicy. W praktyce mamy do czynienia zarówno ze wspólnikami „równoprawnymi”, często | [Wspólnik](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/09/Wspólnik.png) |

współzałożycielami firmy, ale także z wychowaniem sobie zastępcy, czasem członka rodziny, ale często po prostu zaufanego pracownika, który identyfikuje się z interesem firmy i uczestniczy w jej zyskach na tyle, że właściciel może sobie pozwolić na wyjazd urlopowy.

**Takie czasy**

|  |  |
| --- | --- |
| [Pracoholik na wakacjach](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/09/Pracoholik-na-wakacjach.png) | Oprócz tych, co czują że sobie nie mogą pozwolić na urlop z powodów finansowych czy organizacyjnych, jest także wielu tych, którzy… nie chcą całkowitego odcięcia od spraw firmowych. Ci z kolei mówią, że śledzenie spraw firmowych, choćby „jednym okiem” zmniejsza stres powrotu do pracy i umożliwia ewentualne włączanie się do kluczowych spraw dziejących się podczas urlopu. Wiele z tych osób mówi nawet, że takie kilkanaście minut dziennie spędzone na czytaniu poczty albo odpowiadaniu na ważniejsze maile to rozsądny kompromis pomiędzy pełnym wypoczynkiem a niebraniem urlopu w ogóle. |

Takie czasy, wzdycha niejeden. Tak jak większość z nas nie zostawia służbowych laptopów

na biurku w firmie, tylko „na wszelki wypadek zabiera je do domu”, tak większość szefów „na wszelki wypadek nie wyłącza podczas urlopu służbowej komórki i służbowego laptopa” instruując co najwyżej kolegów, aby dzwonili do nich tylko w uzasadnionych przypadkach.

**Podsumowanie**

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2014/12/remember.jpg)Powszechność telefonów komórkowych i internetu bezpowrotnie zmieniła świat i sprawiła, że łączność ze sprawami zawodowymi podczas urlopu jest prosta, tania i… często wymagana w firmie. Zarówno w korporacjach jak i w małych firmach są ci, dla których taka łączność jest oczywistym elementem XXI wieku oraz ci, co traktują to jak przekleństwo. Każdy znajduje sobie jakoś swój kompromis, który w przypadku szefów małych firm jest elementem ceny płaconej za ponadprzeciętną swobodę, jaka jest ich przywilejem. Z drugiej strony, część przedsiębiorców chce i umie sobie z tą kwestią poradzić, choć wymaga to wysiłku finansowego i organizacyjnego. Niektórzy uważają, że kwestia brania urlopu to element podziału przedsiębiorców na tych, co „żyją aby pracować” i tych co „pracują, aby (dobrze) żyć”. A do której grupy ty należysz? Czytelniku?

**Urlop pod firmą, czyli życie małego przedsiębiorcy**

Maciej Bednarek

21.09.2015 01:00

|  |  |
| --- | --- |
| Urlop przedsiębiorców (AG)  **Drobny przedsiębiorca nawet na wakacjach odbiera telefony, sprawdza maile, drży o firmę. Często nie wypoczywa w sezonie letnim, bo właśnie wtedy biznes się najlepiej kręci.**  Rysunek satyryczny Jana Kozy. Na plaży siedzą ojciec i syn. Ojciec biznesmen rozmawia przez telefon, na | [Przedsiębiorcy na urlopie](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/09/Przedsiębiorcy-na-urlopie.png) |

kolanach ma laptopa, pracuje.

– Tato, nudzę się.

– Zazdroszczę ci, synu.

Ten rysunek oddaje to, w jaki sposób drobni przedsiębiorcy spędzają wakacje. Z badania przeprowadzonych przed wakacjami na zlecenie Idea Banku wśród 500 właścicieli jednoosobowych firm wynika, że ponad połowa z nich nigdy nie rozstaje się z pracą. 27 proc. z nich w ogóle nie korzysta z urlopu, a 28 proc. to bohaterowie satyry Kozy – kierują biznesem w miejscu, w którym wypoczywają.

Co piąty przedsiębiorca na czas urlopu po prostu zamyka działalność. W 16 proc. badanych firm kierowanie firmą przejmuje oddelegowany pracownik, a w 12 proc. członek rodziny. Tylko 2 proc. przedsiębiorców zatrudnia na stałe osobę, która w czasie urlopu może przejąć stery w firmie.

W letnich miesiącach w wielu dużych firmach trwa sezon ogórkowy – pracownicy jadą na wakacje, produkcja i tempo pracy schodzą na mniejsze obroty. Z badania Idea Banku wynika, że w jednoosobowych firmach jest na odwrót. Czterech na pięciu przedsiębiorców w okresie letnim pracuje normalnie lub na zdwojonych obrotach.

Sebastian Kalota prowadzi firmę architektoniczną 2metry. Projektuje na zlecenie osób prywatnych, firm oraz samorządów czy wspólnot mieszkaniowych.

– Dopiero wiosną urzędnicy znają budżety i wiedzą, jakie inwestycje budowlane będą mogli realizować. Przed wakacjami ogłaszane są przetargi, a inwestycje trzeba realizować w sezonie letnim – tłumaczy.

Jednak z przyczyn osobistych w tym okresie nie może zrezygnować z wakacji. Jest więc w grupie przedsiębiorców, którzy jednocześnie wypoczywają i pracują. – Mam córkę w wieku szkolnym, z którą tylko latem mogę wyjechać – mówi architekt. Przyznaje, że w czasie urlopu nie może się w pełni zrelaksować. – Telefon muszę mieć cały czas przy sobie. Rozmawiam z klientami i kontrahentami o przebiegu prac – opowiada.

Środek roku to również gorący okres dla firmy Revo zajmującej się organizacją luksusowych wesel i przyjęć – od wyboru miejsca na wesele po stylizację młodej pary. Sezon ślubów rozpoczyna się na początku maja, najgorętszy okres przypada na lipiec i sierpień, kończy się we wrześniu, choć coraz więcej par decyduje się na ślub w październiku.

– Od maja do października nie mam urlopu – przyznaje Katarzyna Wójcik, właścicielka Revo.

Kiedy jest już bardzo zmęczona, stara się wygospodarować dzień lub dwa na regenerację. – Śluby odbywają się najczęściej w soboty i piątki, ale choć cały tydzień trwają intensywne przygotowania, czasem udaje mi się wyjechać na dzień lub dwa na samym początku tygodnia, gdzieś niedaleko Warszawy – mówi Wójcik.

Ale nawet w tych wyrwanych dniach nie ma mowy o całkowitym „resecie”. – Dla moich klientów, którzy za kilka dni biorą ślub, nawet kilka godzin bez odzewu z mojej strony to duży stres. Nie mogę sobie na to pozwolić. Kiedy w pełni odpoczywa? – W listopadzie. Wtedy sprawy zawodowe zwalniają – mówi Wójcik. Ale urlopu bierze tylko tydzień.

Podobnie jak właścicielka Revo, na nie więcej niż tygodniowy urlop wyjeżdża 47 proc. drobnych przedsiębiorców. Co trzeci bierze dwa tygodnie wolnego. Na trzytygodniowe i dłuższe wakacje stać zaledwie 3 proc. właścicieli firm.

Na taki luksus w tym roku mógł pozwolić sobie Grzegorz Wydok. Jego firma Mobilni-Barmani.pl zajmuje się obsługą barmańską imprez. – Pokazujemy ludziom, że alkohol to nie tylko wódka, piwo i whisky z colą – śmieje się jej właściciel.

Gorący sezon dla jego firmy to maj-wrzesień. Wtedy najwięcej wesel, wieczorów panieńskich i kawalerskich, a we wrześniu firmy organizują wyjazdy integracyjne. To główni klienci Wydoka. Na stałe zatrudnia dwie osoby, a w szczycie sezonu dodatkowych barmanów i osoby zajmujące się obsługą techniczną imprez. Dzięki temu może wyjechać na urlop również latem. – W tym roku miałem trzytygodniowe wakacje. Ale odkąd prowadzę firmę, to pierwszy raz, kiedy wyjechałem na dłużej niż tydzień – mówi Grzegorz Wydok.

W pierwszych dniach urlopu próbował zapomnieć o firmie, jednak długo nie wytrzymał. – Po trzech dniach włączyłem laptopa. Potem każdego dnia przynajmniej godzinę poświęcałem na czytanie maili i sprawdzanie, czy w firmie wszystko w porządku. Człowiek, który prowadzi firmę, nie może bez niej żyć – kwituje Grzegorz Wydok.

* .

## RÓŻNE: Polacy pomagają Polakom w zagranicznej ekspansji (#45)

**RÓŻNE: Polacy pomagają Polakom w zagranicznej ekspansji**

[Kwiecień 7, 2015](http://jajkonamiekko.pl/?p=1063)[Ogólne](http://jajkonamiekko.pl/?cat=1), [Własna firma](http://jajkonamiekko.pl/?cat=6)[jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1)

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/04/Ekspansja.png)Poprzedni mój wpis do bloga, z 2 kwietnia, dotyczył westchnienia na temat braku znaczącej historii solidarności społecznej w Polsce, tego co fachowo nazywane bywa przez socjologów „kapitałem społecznym”, rodzajem wzajemnego zaufania. Dosłownie kilka dni po tamtym wpisie zdarzyło mi się uczestniczyć w porannym spotkaniu w Łodzi, poświęconym ekspansji zagranicznej polskich firm i temu jak ci, którym ten trudny krok się udał, mogą i chcą pomóc następcom. I co więcej, w tym wsparciu trudno było doszukać się jakiejś znaczącej interesowności. Bardzo ciekawa sprawa, pomyślałem sobie, wsiadłem w samochód i ruszyłem w stronę Łodzi…

Spotkanie odbywało się w rano, w hotelu w centrum Łodzi, w formie biznesowego śniadania. Na sali było około 50 osób, w większości w wieku ok. 30-40 lat. Organizatorem był *„Think Tank Poland, Go Global”*. Rozdawano Magazyn „Poland, Go Global”, w którym można było wyczytać, że:  
„… inicjatorem Think Tanku Poland, Go Global jest Instytut ICAN, wydawca Harvard Business Business Review Polska oraz koncern KGHM Polska Miedź S.A. Celem projektu jest promocja ekspansji zagranicznej polskich firm oraz wymiana wiedzy i najlepszych praktyk w tym zakresie”.

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/04/NGO.png)Z informacji wynika więc, że mamy do czynienia z NGO (*Non-Government Organization*), nakierowaną na miły dla polskiego czytelnika cel jakim jest sukces polskich firm na arenie międzynarodowej. Kto ma doświadczenie z NGO ten jednak wie, że choć oficjalnym celem każdej z nich jest wsparcie kogoś potrzebującego na zewnątrz, to są wśród nich zarówno takie, które realizują przede wszystkim (lub tylko i wyłącznie) cele i potrzeby założycieli jak i te, które kierują się faktycznie swoim celem statutowym. W tym konkretnym przypadku fundator przedsięwzięcia jest poza wszelkimi podejrzeniami – trudno sobie wyobrazić, aby KGHM chciał pomóc sobie (swojemu biznesowi) poprzez organizację w rodzaju „Think Tank’u Go Global”.  Wręcz odwrotnie, to raczej ewentualnie niektórzy potencjalni beneficjenci, czyli firmy zainteresowane ekspansją zagraniczną, mogą coś ugrać na znalezieniu się w bliskim kręgu polskiego giganta. Drugi współzałożyciel, czyli Instytut ICAN, ma już pewnie cele mieszane. Może i dobrze aby polskie firmy wyszły ze swoim biznesem za granicę, ale przy okazji nic by nie zaszkodziło, gdyby poszerzyła się przy tym lista prenumeratorów Harvard Business Business Review Polska… Każdy kolejny prenumerator w tym przypadku byłby mile widziany.

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/04/Think-Tank.png)Gdy patrzymy na listę pozostałych „udziałowców” Think Tanku, wrażenia są mieszane. PKO BP – jako jedyny w pełni polski duży bank – ma pewnie interes w większości szczytny i zacny, choć z drugiej strony zapewne także nie odmówiłby, gdyby ktoś zechciałby do nich przenieść swój rachunek albo wystąpić o kredyt. Tym bardziej czujność wzbudzają widoczne w eksponowanych miejscach nazwy renomowanych międzynarodowych firm konsultingowych czy kancelarii prawniczych. Tych zdecydowanie nie ściągnął tu zamiar bezinteresownego wsparcia, ale w dużo większym stopniu nadzieja na pozyskanie nowych klientów. Niby nie ma nic w tym złego (może równolegle realizują oba cele, pozyskiwanie klientów przy wspieraniu celu formalnego organizacji), ale w takich sytuacjach przynajmniej dobrze jest rozumieć , kto po co tu przyjeżdża i w jakim celu. Widać też logo kilku uczelni, m.in.: UE z Poznania, SGH z Warszawy, AGH z Krakowa i Politechnika z Wrocławia. Oni zapewne odgrywają tu bardziej role dekoracyjne – tytuły profesorskie w obecnych czasach nobilitują w podobny sposób jak tytuły szlacheckie w XIX wieku. Nic to nie szkodzi, a ładnie wygląda.  Nie zdziwiłbym się nawet, gdyby w ogóle nie było nikogo z nich na sali. Jaki mieliby mieć tu interes?

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/04/Inkubator.png)Odnoszę wrażenie, że większość osób na sali ma tu prozaiczny i własny interes: chcą się dowiedzieć czegoś od lepszych. Posłuchać, podpatrzyć, może kogoś poznać, może wpaść na jakiś pomysł. Ekspansja zagraniczna, udane biznesy poza Polską – to kusi. Obok mnie przy stoliku siedzi członek zarządu firmy produkującej materiały budowlane, dalej ktoś z branży produktów spożywczych. Oprócz grzecznościowych zagajeń, tematem wiodącym spotkania jest wystąpienie członka zarządu firmy Amber Food, której udała się ekspansja własnej sieci restauracji na rynek chiński. Usługa specyficzna – prelegent dzieli się szeregiem przemyśleń na temat rynku chińskiego, także działania w sytuacji międzykulturowej. Kojące jest dla słuchaczy to, że w wystąpieniu nie czuć śladu kryptoreklamy. Także słowa organizatorów, kładących nacisk na wzajemną pomoc dla siebie firm polskich, którym już się udało, trafiają na podatny grunt. Tego nam trzeba.

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/04/Ekspansja-międzynarodowa.png)Przypominają mi się moje spotkania w inkubatorach małych firm high-tech w Irlandii czy Izraelu. Także tych w Finlandii czy Belgii. Wszystkie te kraje, mające światową reputację tygrysów innowacji i skuteczności, mają bardzo mały rynek krajowy. Ktoś kto chce w tych krajach utworzyć większy biznes, musi sięgnąć po rynki międzynarodowe. Większości się to nie udaje, ale jednak pozostali zostają na świecie zauważeni, są widoczni na targach i w prasie branżowej, imponują skutecznością i kłują w oczy sukcesem. Z ekspansją międzynarodową jest więc trochę tak, jak w żartobliwym opowiadaniu o tym, że był gość co wiedział, że TEGO nie da się zrobić, następna osoba też tego była świadoma, aż w końcu trafił się ktoś, kto TEGO nie wiedział i TO po prostu zrobił. [[i]](http://jajkonamiekko.pl/?p=1063" \l "_edn1)W tym kontekście rozległy i atrakcyjny wewnętrzny rynek polski niekoniecznie i nie dla każdego musi być atutem – w czasie gdy lokalne firmy buduj sukces krajowy, inni w innych krajach odważnie  sięgają dalej. Na konferencji wspomniano także, że Polska w swojej historii nie miała raczej okresów panowania nad innymi, za to wiele okazji aby się bronić przed czyjąś siłą i zakusami. Ten aspekt sam w sobie dodatkowo nie wpływa korzystnie w polskich umysłach na „rozwój genu ekspansji i podbijania świata”.

Dwie godziny spotkania mijają szybko. Przeglądając materiały konferencyjne natykam się jeszcze na informację o wydanej w 2014 roku książce „Go Global” ekonomisty, profesora Rybińskiego. W książce znajduje się jedenaście – podobno – bardzo ciekawych wywiadów z liderami polskich firm, którym udało się odnieść sukces międzynarodowy. Jeszcze tego samego dnia zamawiam książkę, i dam Państwu znać za kilka dni, co w niej znalazłem.

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/04/Wsparcie.png)Tymczasem uśmiecham się w myślach do tej sytuacji, w której Polacy z sukcesem wspierają rodaków chcących ich naśladować. To niezbyt częsta sytuacja. W wielu miejscach zagranicą gdzie mieszkają Polacy (a gdzie ich/nas nie ma?) prędzej usłyszeć można, jak jedni Polacy robią szybie interesy kosztem innych Polaków, szczególnie tych świeżo przybyłych, często nie znających języka,aniżeli się nawzajem wspierają. Z wzajemnej solidarności znani są z kolei zarówno Azjaci jak i emigranci pochodzenia żydowskiego.  Może jednak powoli coś się i w nas Polakach zmienia?

**Poniżej treść zaproszenia wraz z agendą:**

Szanowny Panie!

Jak wskazują cykliczne badania realizowane przez think tank „Poland, Go Global!”, **wiele polskich firm wstrzymuje się z ekspansją na zagraniczne rynki, mimo że krajowy rynek nie pozwala im już na utrzymanie dotychczasowego tempa wzrostu**. Tymczasem przedsiębiorcy, którzy odważyli się wyjść poza lokalny rynek, podkreślają, że dopiero przekroczenie granic dało im szansę na osiągnięcie znacznie większych zysków. Skąd tak różne spojrzenia na wyzwanie, jakim jest międzynarodowa ekspansja?

Odpowiedzi na to pytanie poszukamy podczas [bezpłatnego śniadania biznesowego](http://www.salesmanago.pl/rd.htm?url=http%3A%2F%2Fwww.polandgoglobal.pl%2Fsniadanie&smclient=e65d9ef2-c468-43ff-8fd4-63202b86d439&utm_medium=mailing&utm_campaign=default&smconv=c97a7b0a-0858-4479-95cc-afbc7cbf3f21&smlid=3), organizowanego w Łodzi przez think tank „Poland, Go Global!”, na które serdecznie Pana zapraszam.

Już 31 marca dowie się Pan między innymi:

* Jak przygotować się do wejścia na rynki zagraniczne?
* Jak zadbać o stabilny wzrost?
* Jakie bariery stoją przed przedsiębiorcami planującymi międzynarodowy rozwój?

Podczas spotkania pozna Pan studium przypadku polskiej organizacji, dowodzące, że można odnieść sukces nawet na wymagającym rynku chińskim. Następnie nasi eksperci wezmą udział w debacie panelowej, poświęconej praktycznym zagadnieniom ekspansji międzynarodowej i przygotowania firmy do związanych z tym wyzwań.

Panel dyskusyjny podczas śniadania biznesowego 31 marca  
w Łodzi:

* **Paweł Kubisiak** – członek rady programowej think tanku „Poland, Go Global!” – moderator panelu,
* **Bartosz Ziółek** – prezes zarządu, Amber Global,  
  który zaprezentuje case study firmy Amber Foods International,  
  **Jacek Stryczyński** – prezes zarządu, Lionbridge Poland,
* **Weronika Achramowicz** – prawnik M&A, Baker & McKenzie,
* **Robert Zmiejko** – dyrektor Departamentu Strategii  
  i Marketingu PKO Leasing, PKO Bank Polski,
* **Witold Stępień** – marszałek województwa łódzkiego, Urząd Marszałkowski,
* **Zbigniew Niesiobędzki** – wiceprezes,  
  Polsko-Chińska Rada Biznesu.

**Agenda spotkania:**

**08:00 – 08:30**  
Rejestracja Gości  
**08:30 – 08:45**  
Wprowadzenie – Paweł Kubisiak – członek rady programowej think tanku „Poland, Go Global!”  
**08:45 – 09:30**  
Prezentacja *case study* – Bartosz Ziółek – prezes zarządu, Amber Global, który zaprezentuje *case study* firmy Amber Foods International  
**09:30 – 10:30**  
Panel dyskusyjny – eksperci think tanku „Poland, Go Global!”  
**10:30**  
Zakończenie oraz networking

Nie do przecenienia jest **aspekt networkingowy** wydarzenia – w ramach think tanku „Poland, Go Global!” budujemy sieć partnerów – firm, które międzynarodowe sukcesy i porażki mają już za sobą, a dzięki temu służyć mogą zarówno dobrą radą, jak i **siecią sprawdzonych osobiście kontaktów**.

Dzięki wsparciu, jakie daje udział w projektach  
„Poland, Go Global!”, nawet niewielka firma zyskuje szanse na międzynarodowy rozwój. Warunkiem przystąpienia  
do think tanku jest wypełnienie krótkiego kwestionariusza  
na stronie:

[www.polandgoglobal.pl/dolacz-do-nas](http://www.salesmanago.pl/rd.htm?url=http%3A%2F%2Fwww.polandgoglobal.pl%2Fdolacz-do-nas&smclient=e65d9ef2-c468-43ff-8fd4-63202b86d439&utm_medium=mailing&utm_campaign=default&smconv=c97a7b0a-0858-4479-95cc-afbc7cbf3f21&smlid=5)

Jeszcze raz serdecznie zapraszam na śniadanie think tanku „Poland, Go Global!”

Do zobaczenia 31 marca w Łodzi!

**Paweł Kubisiak**  
członek rady programowej think tanku „Poland, Go Global!”  
PROWADZĄCY:

**Paweł Kubisiak**  
członek rady programowej think tanku „Poland, Go Global!”

DATA I MIEJSCE:

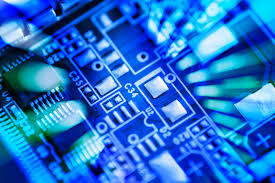
**31 marca 2015 roku**  
Hotel Andel’s  
ul. Ogrodowa 17,  
Łódź

## RÓŻNE: Czy mała firma z Polski może być globalna? (#53)

**RÓŻNE: Czy mała firma z Polski może być globalna?**

[Maj 6, 2015](http://jajkonamiekko.pl/?p=1176)[Własna firma](http://jajkonamiekko.pl/?cat=6)[jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1)

[Globalna firma](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/05/Globalna-firma.png)Niby wiemy, że istnieją firmy o zasięgu ogólnoświatowym. Pierwsze skojarzenia to: Google, Amazon, Facebook. Może potem także Coca Cola i Ikea. Może także Toyota i Volkswagen. Myślimy więc: firmy globalne czyli „amerykańskie” lub „zachodnie”, myślimy o wielkich koncernach, często także pierwsze skojarzenie jest z internetem. Czy więc polska firma może być globalna? A jeśli już, to czy musi być to ogromna korporacja typu KGHM (Kombinat Górniczo-Hutniczy Miedzi – trzeci na świecie producent miedzi?)? Czy 60-osobowa firma z Polski może mieć zasięg ogólnoświatowy?

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/05/High-tech.png)We wpisach niedawno (6 i 16 kwietnia) przywoływałem książkę „Go Global”, w której zamieszczono wywiady z jedenastoma szefami polskich firm, które odniosły sukces na skalę światową. Obok gigantów takich jak KGHM jest tam zamieszczony także opis firmy ledwie 60-osobowej, mającej swoją siedzibę w Ożarowie pod Warszawą. Firma „Vigo”, bo o niej mowa, ma około 30 lat tradycji i działa w obszarze high-tech, ale bynajmniej nie w sferze internetu. Nic dziwnego – 20-30 lat temu internet w dzisiejszym rozumieniu był jeszcze w powijakach.

Cały wywiad ma ok. 30 stron i poruszanych jest w nim wiele wątków. Załączyłem więc Państwu poniżej tylko krótki wyciąg z głównych informacji w nim zawartych, uporządkowanych w dodatku według haseł: firma, geneza pomysłu, produkt, innowacje itd. Synteza w punktach ułatwi może czytanie.

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/05/Wynalazek2.png)Celem tego opisu jest próba uchwycenia sedna procesu „wyrastania” firmy lokalnej, polskiej na światowego (choć niszowego) gracza. A dodać należy, że start firmy miał miejsce w okresie gdy Polska kojarzyła się z węglem i furmankami konnymi na ulicach, a także z „blokiem radzieckim” podobnie do dzisiejszej pozycji Białorusi czy Kazachstanu. W tym przypadku punktem startu było odkrycie (wynalazek) zespołu naukowców z Wojskowej Akademii Technicznej w Warszawie. Być może najcenniejszą rzeczą, w jakiej pomogła im w tamtym okresie Polska było to…. że nie istniał wtedy na ten wynalazek żaden popyt krajowy. To sprawiło, że twórcy musieli stawiać na rynek międzynarodowy i… to im się udało. Pierwszą sprzedaż mieli w USA. Ciekawe jest podejście liderów firmy do kwestii ochrony praw własnościowych czyli patentowania. Firma… nie patentuje w ogóle tylko dba o to, aby być pół kroku przed konkurencją. A wynik maja taki, że ich produkty powędrowały z misją kosmiczną NASA na Marsa.  Ciekawe są także uwagi liderów firmy co do roli i miejsca dla badań naukowych. Ich zdaniem, miejscem na robienie badań są … same firmy! Bo uczelnie pracują w innym rytmie i z innymi priorytetami.

Zanim Państwa pozostawię sam na sam z lekturą dodam tylko, że oczywiście dla wielu czytelników tego bloga okres sprzed 20-30 lat to zamierzchła historia, wcale ich nie inspirująca. Postaram się więc w najbliższej przyszłości podać jeszcze więcej przykładów takich firm, ale założonych 5-10 lat temu, z młodszymi liderami, z produktami bardziej charakterystycznymi dla XXI wieku.

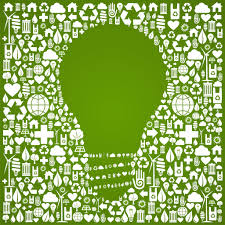
**Wybrane elementy wywiadu z liderami firmy VIGO, zamieszczonym w książce K. Rybińskiego „Poland – Go Global” (2014)**

1. Firma VIGO z Ożarowa Mazowieckiego
   * Istnieją od 1987, spółka z o.o., założyciele to pracownicy naukowi z WAT
   * Obecne zatrudnienie ok. 60 osób
   * Rozmówca: dr Mirosław Grudzień, wiceprezes
2. **Geneza pomysłu na firmę** 
   * WAT (Wojskowa Akademia Techniczna), lata 70-te, grupa dra J. Piotrowskiego (dziś prof.)
   * Koncepcja: półprzewodnikowe detektory dalekiej czerwieni mogą pracować bez chłodzenia kriogenicznego (do np. -150 st C)
   * Koncepcja przełomowa, poszerzająca zakres zastosowań i zmieniająca parametry funkcjonalne (wzrost szybkości działania)
3. **Produkt: detektory podczerwieni** 
   * Ich produkt zamontowano m.in. w łaziku NASA, jaki poleciał na Marsa
   * Pierwsze produkty na początku lat 80-tych, sprzedawane w USA (mimo opinii, że Polska to kraj zacofany), w Polsce kompletny brak zapotrzebowania (rynku)
   * Brak rynku wewnętrznego „zmusił ich” do ekspansji zagranicznej
   * Początkowo inne parametry gorsze 10.000 x od parametrów detektorów chłodzonych kriogenicznie
   * Obecnie parametry porównywalne z parametrami detektorów chłodzonych
   * W 1996 prestiżowa nagroda z USA dla najbardziej innowacyjnego produktu na świecie w zakresie fotoniki
4. **Opinia o innowacjach:** 
   * Lata 70-te, produkty doskonalone po 10-20 lat u producenta
   * Obecnie: nowe modele produktów co 1-2 lata, nowe generacje produktów co 5 lat
   * Wiadomo od dawna (20-30 lat) – źródłem innowacji nie są uczelnie tylko innowacyjnie zorientowane przedsiębiorstwa
   * Na „Zachodzie” 70% nakładów na naukę idzie z przemysłu ALE jest zużywane w „zamkniętych” laboratoriach firmowych
   * VIGO wydaje 30% swoich przychodów na badania
   * Potwierdza książkowe opinie, że ok. 50% nowych produktów – choćby najlepszych – nie daje się wdrożyć i/lub sprzedać (powody bardzo różne); firmy małe znikają bez rozgłosu, firmy duże przeżyją (wtedy częściej o tym się pisze)
5. **Podejście do ochrony IPR** (Intelectual Property Rights – prawa własności intelektualnej)
   * Z założenia nie starają się o patenty
   * Ich zdaniem, w dziedzinie high-tech znaczenie patentów zdecydowanie drugorzędne
   * U nich postęp tak szybki, że decyduje „ucieczka do przodu”
   * Ich zdaniem patentować warto rzeczy potencjalnie opłacalne na skalę milionów i łatwe w naśladownictwie
   * Stosują podejście firmy Coca-Cola, najważniejszy know-how jest tajemnicą, a odkrycie jej przez oględziny – ich zdaniem – jest praktycznie niemożliwe
6. **Proces ekspansji zagranicznej** 
   * Pierwszym rynkiem było USA, bo w Polsce popyt był zerowy
   * Mają sieć zagranicznych dystrybutorów, którzy zajmują się ich produktami oraz wieloma innymi
   * Dystrybutorzy nie tylko sprzedają produkty, ale także są wyszkoleni tak, aby oferować klientom doradztwo dotyczące sposobu stosowania produktów firmy VIGO
   * Z dystrybutorami tworzą relacje win-win oparte na długofalowej opłacalności współpracy
7. **Opinia o procesie rozwoju firmy i czynnikach międzynarodowego sukcesu** 
   * Każde początku są bardzo trudne
   * W ich przypadku na początku sprzęt z demobilu odkupowany od podupadających (po zmianie systemu) zakładów przemysłowych
   * Mieli w swojej historii (ok. 1995) okres formalnej upadłości (zakłady półprzewodnikowe im. Róży Luksemburg w Warszawie upadły, a VIGO było formalnie ich podwykonawcą???, więc proces bankructwa objął także firmę VIGO)
   * Kontrakty z NASA budowane od 2004 – ale NASA znała wcześniej produkty VIGO (w wąskiej niszy są najlepsze na świecie)
   * Długi proces „docierania się” współpracy NASA-VIGO, sporo wzajemnych wizyt
8. **Parametry biznesowe i finansowe** 
   * Obecna wartość firmy to ok. 150 mln zł
   * Obecny poziom zysków to ok. 30% (podobnie jak Samsung czy Apple)
   * Do 2000 roku finansowanie rozwoju ze środków własnych, banki chciały wyłącznie pożyczać im pod zastaw
   * Tuż po roku 2000 były państwowe konkursy na „pożyczki na rozwój” (z ATT, dzisiejszy PARP)
   * Pożyczka na 1 mln złotych (zastawem były udziały w firmie VIGO), firma dołożyła do tego 2,5 mln zł,
   * Założyciele żyją „raczej skromnie”
   * W 2002 umowa z WAT o wspólnym zakupie aparatury badawczo-produkcyjnej za kilka milionów złotych (umowa funkcjonuje do dziś, bez problemów), oparta na zasadzie win-win
   * Po 2004 roku uczestniczą w dużej ilości grantów krajowych i międzynarodowych
9. **Rady dla innych firm (technologicznych)** 
   * Nie ma uniwersalnej recepty na sukces
   * Słuchaj potrzeb rynku
   * Zatrudniaj odpowiednich ludzi, zdolnych wnieść wartość dodaną (jakość inżynierów w różnych krajach jest często podobna – decydują uwarunkowania organizacyjne i możliwości wdrożeniowe)
   * Cytując komisarza EU, Guntera Verheugen’a „Innowacyjność to umiejętność przełożenia wiedzy na pieniądze”, czyli:  
     – mieć wiedzę  
     – zrobić produkt dla konkretnego klienta  
     – sprzedać ten produkt

## RÓŻNE: Przedsiębiorczość w Polsce – spojrzenie z boku (#64)

**RÓŻNE: Przedsiębiorczość w Polsce – spojrzenie z boku**

[Czerwiec 22, 2015](http://jajkonamiekko.pl/?p=1298)[Własna firma](http://jajkonamiekko.pl/?cat=6)[jajkonamiekko](http://jajkonamiekko.pl/?author=1)

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/06/Przedsiębiorczość2.png)Wpadł mi w ręce ciekawy artykuł, oferujący spojrzenie z boku, z pewnego dystansu, na skalę i poziom przedsiębiorczości w Polsce. Czy jesteśmy liderami? Czy może wleczemy się w ogonie? Czy mamy w Polsce – statystycznie – do biznesu szczególny talent? Albo wręcz odwrotnie, czego nie tkniemy, to klapa? Artykuł jest o tyle ciekawy, że oparty na wynikach większego projektu wykonanego na Akademii Biznesu Leona Koźmińskiego, a opublikowanych w książce pt. „Ekonomiczna wyobraźnia Polaków 2012-14”. No więc jak to jest z tą przedsiębiorczością w Polsce?

Pełen tekst artykułu, jaki ukazał się w tygodniku „Polityka” z 17 czerwca 2015, umieszczam na końcu tego wpisu. Ważniejsze fragmenty zostały tam zakreślone na żółto. Poniżej kilka wniosków nasuwających się po lekturze artykułu:

* W Polsce działa 1,8 – 2,0 mln firm, tj. 48 firm na 1000 mieszkańców. Przykładowe [](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/06/Start-Up3.png)statystyki innych krajów to: Niemcy – 25, Wielka Brytania – 27
* Szczególnie dużo jest w Polsce liczba start-up’ów (czyli firm nowych, czy koniecznie w obszarze high-tech? Tego nie wiadomo). Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości wsparła dotąd ok. 25 tys. takich firm, a łączna kwota wsparcia wyniosła ok. 2,8 mld zł (a więc, statystycznie, ponad 100 tys. zł na każdą firmę)
* Wśród 2 mln firm działających w Polsce, tylko 30% (ok. 600 tys.) zatrudnia kogokolwiek oprócz właściciela, a tylko 3,5% (ok. 70 tys.) zatrudnia więcej niż 10 osób. Liczba firm 1-osobowych w Polsce jest na poziomie 70% wszystkich firm (w UE średnio 56%). Z tych 1,4 mln firm 1-osobowych, 400 tys. osób dorabia sobie w firmie do równoległej pracy etatowej.
* Ekonomiści rozróżniają przedsiębiorczość „opartą na szansie” i tę „wymuszoną” (wynika z braku alternatywy w postaci pracy etatowej lub innej najemnej). W Polsce współczynnik „przedsiębiorczości wymuszonej” wynosi 40%, tj. 2 razy więcej niż średnia w UE.
* [](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/06/Firma-bariery.png)Polacy często traktują państwo nie jako sprzymierzeńca, ale jako źródło barier. W przypadku porażki, często szukają winy na zewnątrz (w administracji, przepisach, podatkach), a nie we własnych poczynaniach, czy skuteczności.
* Zdaniem autorki, ciągle popularne w Polsce są postawy obawy przez niepotrzebnym, nadmiernym ryzykiem związanym z prowadzeniem własnej firmy. Autorka artykułu (czy cytowanej książki także?) wiąże to w części z konserwatyzmem polskiego szkolnictwa i tępieniem w szkołach ducha indywidualizmu.

Jaki jest więc zbiorczy obrazek naszej przedsiębiorczości? Łącznie chyba pozytywny: działamy, państwo pomaga, jest wyraźny postęp… A na resztę wyników potrzeba pewnie czasu. ALE to jest oczywiście spojrzenie optymisty. Pesymista w szklance wypełnionej do połowy widzi coś zupełnie innego. Potrzeba nam w Polsce nadal: optymizmu, pracy przez dziesięciolecia i sukcesów.

[Społeczeństwo](http://www.polityka.pl/tygodnikpolityka/spoleczenstwo)

**Ewa Wilk**

16 czerwca 2015

Fakty i mity o przedsiębiorczych Polakach

**Zaradni bezradni**

**Lubimy wierzyć, że Polacy są wyjątkowo przedsiębiorczy, co uczyniło nas „zieloną wyspą” i gwarantuje rozwój. Zarazem uważamy, że legendarna polska zaradność to w istocie chytrość i kombinatorstwo, które nas zgubią. Gdzie leży prawda?**

Nowatorskie w formie urny na prochy. System ochrony przed ptakami lęgnącymi się na balkonach (kolce, siatki itd.). Obsługa dzieci podczas tradycyjnych wesel (gry i zabawy w izolacji od głównego nurtu imprezy). Bańki mydlane do 2 m średnicy (płyny i akcesoria; polski producent jest tu potentatem światowym). Import świeczek płonących kolorowym ogniem. Kopalnia złota (nieczynna od wieków, zamieniona w atrakcję turystyczną, zwłaszcza po przekopaniu tunelu do podziemnego wodospadu)…

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/06/Nowe-pomysły.png)Portal Mam Biznes w zakładce „Polak potrafi” niezbicie dowodzi, że Polak istotnie umie rozkręcić interes – jak się powiada – z niczego, czyli z głowy. Imponują liczbowo zwłaszcza start-upy, przedsięwzięcia zwykle młodych ludzi, często jeszcze studentów; ot na przykład informatyczny system obsługi kortów tenisowych – tak by nie miały one pustych przebiegów. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości wsparła już sumą 2,8 mld zł ok. 25 tys. firm zakładanych przez młodych entuzjastów. Polacy opanowali 1,5 proc. światowego rynku gier komputerowych. W audiobookach pewna prywatna, z początku „garażowa” firma zaczyna konkurować z globalną potęgą – Amazonem.

W Polsce działa 1,8 mln, może nawet 2 mln firm. Na 1 tys. Polaków – 48 biznesów! Nasz kraj wyprzedza tu Niemcy (25) czy Wielką Brytanię (27). Co roku 300–400 tys. rodaków coś swojego zakłada. Chciałoby jeszcze więcej. Tu też bijemy światowe rekordy. „Gdybyś miał wolny wybór, to wolałbyś pracować u kogoś czy na swoim?” – na tak zadane pytanie odpowiedź „na swoim” wybiera 65 proc. respondentów, gdy w Unii Europejskiej od 37 do 48 proc. (badania na zlecenie Akademii Leona Koźmińskiego).

A jednak ekonomiści i socjologowie przestrzegają przed uleganiem magii liczb. Bo gdy tej z pozoru zawrotnej polskiej obrotności przyjrzeć się w szczegółach, to wcale nie wygląda ona tak różowo. Przebija kolor szary.

**Szare przez różowe**

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/06/PRL-bazar.png)Polacy autostereotyp o swej wyjątkowej zaradności wywodzą, rzecz jasna, z historii: radziliśmy sobie za zaborów, za okupacji, za komuny. W naszym „najweselszym baraku” przetrwało indywidualne rolnictwo, kwitły bazary (wg GUS obecnie istnieje 2235 stałych oraz 6913 sezonowych targowisk). Naród zaprawił się w wolnym obrocie handlowym, powszechnie uprawiając przemyt, zwany oględnie turystyką handlową. Kapitalizm – wydawać się mogło przed ćwierćwieczem – miał mentalną glebę w inicjatywach gospodarczych, nazywanych pogardliwie badylarstwem czy prywaciarstwem.

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/06/Stara-waluta.png)Owszem, kilkaset silnych marek i solidnych fortun wyrosło z wielopokoleniowych korzeni. Jednak prof. Jerzy Cieślik, ekonomista, autor książki „Przedsiębiorczość, polityka, rozwój”, w której przeprowadza remanent polskiego młodego kapitalizmu, powiada, że peerelowskie zahartowanie w boju przestało się liczyć w hiperkonkurencyjnej gospodarce. Polegało ono w gruncie rzeczy na tym, by na półlewo zdobyć materiały i wyprodukować – ze zbytem czegokolwiek nie było problemów. Toteż kapitalizm w Polsce budowali nowicjusze: *– Wyszli z biur i zaczęli kumać ten marketing* – obrazuje prof. Cieślik. Za przesadę uważa mniemanie, by Polacy byli obdarzeni jakimś wyjątkowo korzystnym dla przedsiębiorczości zespołem cech. Owszem, jest coś takiego, jak elastyczność, gotowość do kombinowania po swojemu, ale często bywa ona wadą. Legendarną postacią dla zagranicznych inwestorów jest polski inżynier, który zanim da się przekonać do jakiejś procedury, najpierw będzie długo upierał się, że my to zawsze robiliśmy inaczej. Po swojemu.

Natomiast z pewnością dziedzictwem wyniesionym z historii jest powszechna tolerancja dla działania na szaro, w półcieniu, półlegalnie. W oporze wobec państwa, które w głowach pokoleń Polaków utrwaliło się jako podstępny przeciwnik. Trochę więc zapłacę państwu, [](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/06/Szara-strefa.png)a trochę nie, połowę zrobię na fakturę, a za połowę rozliczymy się „prywatnie”, ludzi pozatrudniam na czarno albo na zlecenia.

W zestawieniach międzynarodowych Polska z rozmiarami swej szarej strefy (ok. 24 proc. PKB) jest poniżej krajów Afryki czy Ameryki Północnej (do 50 proc. PKB), ale nijak nam wciąż się równać z Niemcami czy Francją. To nie jest tylko kwestia pracodawców. Dajemy wspólnie immunitet na tę szarość. Jako klienci brygad remontowych, gabinetów lekarskich, salonów fryzjerskich, pana od zepsutego kranu, pana od krzywego płotu, pani od mopa itd. Prof. Cieślik burzy się, gdy w poważnej audycji radiowej słuchacz, początkujący biznesmen, deklaruje, że „ma już państwa dość i przechodzi do szarej strefy”, a prowadzący odnosi się do tego ze zrozumieniem.

Wiele firm startuje z tzw. pierwotną skazą etyczną – mogą zaistnieć w danej branży, np. w handlu, jeśli przyjmą obowiązujący standard narzucony przez dostawców: część towaru księgujemy, część idzie pod stołem. Najpierw, powiada prof. Cieślik, usprawiedliwieniem jest, że wszyscy tak robią, na wyższym etapie pojawia się inne: muszę się ratować.

Świadomość, że niepłacenie ZUS i niewystawianie faktur jest po prostu nieetyczne i karygodne, rodzi się w Polsce w bólach. Hamuje ten poród solidarny lament pracodawców nad wysokimi kosztami pracy. Prof. Cieślik, sam wieloletni przedsiębiorca z sukcesem (doradztwo podatkowe), uśmiecha się: obciążenia wcale nie przekraczają [](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/06/Niepłacenie-podatku.png)normy zachodniej. Biurokratyczne utrudnienia, nieprzychylność państwa wobec przedsiębiorców, zajadłość skarbówki? To problem mocno wykreowany i naciągnięty – kontrola organów skarbowych zdarza się średnio w polskiej firmie raz na 10 lat!

Przekonanie o wrogości państwa w ogromnej mierze jest kwestią psychologiczną. Polski przedsiębiorca rzadko widzi jej przyczyny we własnych błędach, kiepskim zarządzaniu, niskiej wydajności. Szuka winy na zewnątrz (wredna administracja, podłe państwo). To przypadłość mentalna, która odróżnia polskich przedsiębiorców od np. amerykańskich. Inne cechy osobowościowe, które psychologia uważa za przydatne w biznesie – np. optymizm, poczucie sprawstwa – polscy ludzie interesów mają na poziomie przeciętnej światowej.

**Przedsiębiorca z musu**

Mit o polskiej wyjątkowej przedsiębiorczości pęka również, gdy uwzględnić liczbę solistów wśród tych bez mała 2 mln firm. Tylko 600 tys. spośród nich to pracodawcy, ledwie 70 tys. zatrudnia więcej niż 10 osób. Dwie trzecie przedsiębiorców działa w pojedynkę (w UE 56 [](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/06/Samozatrudnienie.png)proc.), 400 tys. samozatrudnionych dorabia działalnością gospodarczą do etatu (np. wspomniany internetowy handel kolorowymi świeczkami).

Ekonomiści uważają, że przedsiębiorczość przedsiębiorczości nierówna; często od motywów jej podjęcia zależą efekty. Toteż dzielą ją na „opartą na szansie” oraz „wymuszoną”. Ta pierwsza, lepsza, wynika z dostrzeżenia luki na rynku, z pasji, z chęci rozwoju. W przeciwieństwie do niej przedsiębiorczość wymuszona wynika wyłącznie z tego, że nie ma innych perspektyw godziwej roboty. Wg Global Entrepreneurship Monitor z 2012 r. wskaźnik wymuszonej przedsiębiorczości był w Polsce najwyższy w Europie – 40 proc.; dwa razy przewyższał średnią.

Nie chodzi tu bynajmniej tylko o tzw. umowy śmieciowe, czyli brutalne omijanie Kodeksu pracy i składek na ZUS przez pracodawców. (Spory o zasięg zjawiska w Polsce zdają się nie mieć końca; pracodawcy utrzymują, że nie sięga ono więcej niż 2–4 proc., związki zawodowe mówią nawet o jednej czwartej wszystkich zatrudnionych). Przedsiębiorczość wymuszona może soliście i podobać się (niezależność), i opłacać (przy minimalnych składkach zarobek lepszy niż na etacie). Rzecz jednak – jako się rzekło – w motywach i efektach.

W książce „Ekonomiczna wyobraźnia Polaków 2012–2014”, podsumowującej badania Akademii Koźmińskiego, jedna z autorek Katarzyna Piotrowska pisze, że możliwość pójścia na swoje rozpatrują w Polsce nie tyle bezrobotni i marnie zarabiający, ile pracujący. „I to wcale niekoniecznie ci w wyjątkowo złej sytuacji materialnej, lecz ci, którzy nie znajdują innego antidotum na niepokój – na poczucie zagrożenia utratą pracy – niż myśl o założeniu własnej działalności gospodarczej”.

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/06/Small-business.png)Innymi słowy Polak częściej pociesza się: „w ostateczności założę coś swojego”, rzadziej planuje: „założę coś swojego, bo mam pomysł, widzę szansę i chcę być niezależny”. Częściej myśli o własnej firmie jako o desce ratunkowej, najwyżej skromnej łódce, na której podryfuje samotnie z kilkoma pracownikami (żona, teść, bratowa); rzadziej jako o żaglowcu do wypłynięcia na szerokie wody. Prof. Cieślik powiada, że największym polskim problemem rozwojowym jest dziś przekroczenie bariery od dwóch do pięciu pracowników. Że brakuje nam zglobalizowanych średniaków – takich firm w Polsce jest zaledwie kilkadziesiąt, a w Niemczech czy Chinach to właśnie one są filarem potęgi gospodarczej. Przedsiębiorców, mówi, mamy wystarczająco wielu, kwestia dotyczy ich jakości.

Co gorsza, wcale nie wygląda na to, by bakcyla przedsiębiorczości połknęli potomkowie pierwszej, potransformacyjnej generacji polskiego biznesu. Tylko 6 proc. naturalnych dziedziców chce przejąć interesy pozakładane przez swoich rodziców. Odwodzą ich od tego, jak opowiada prof. Cieślik, często sami rodzice: „A po co ci to? Ty się do tego nie nadajesz”. I jeszcze coś niepokojącego: co czwarty polski przedsiębiorca wcale by się na samodzielność nie decydował, gdyby teraz dano mu wybór.

**Zaradność czy bezradność**

Paradoksem, ujawnionym w badaniach ALK, jest jednoczesna (teoretyczna) chęć pracy na swoim, ale też – jeśli już trzeba u kogoś – to najchętniej u państwowego pracodawcy. Ogromna część Polaków tak myśli – jedna trzecia respondentów badań. Praca „u prywatnego” kojarzy się z niepewnością: zarobków, ochrony socjalnej. A przede wszystkim – trwałości roboty. Cóż, w ciągu trzech lat od założenia pada połowa firm. Choć więc większość Polaków popiera gospodarkę rynkową, to 52 proc. (luty 2014 r.) nie jest dobrego zdania o tym, jak ona u nas działa.

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/06/Cwany-biznesmen.png)W rezultacie dla większości obywateli zamiar pójścia na swoje pozostaje czysto teoretyczny. Studzi ich strach. Że nie poradzą sobie – nie z kapitalizmem, lecz z jego polską wersją. Strach przed ryzykiem. Głównie takim, że zostanie się wycwanionym przez (bezwzględnego) partnera biznesowego. Aż 73 proc. firm (badania na zlecenie Krajowego Rejestru Długów) twierdzi, że musi ciągle uważać, by nie zostać oszukanym. Ponad połowa utrzymuje, że „trzeba stale gromadzić dowody swojej uczciwości – inaczej partner biznesowy będzie chciał udowodnić zaniedbania”. 47 proc. deklaruje, że część transakcji nie dochodzi do skutku, bo nie ma zaufania do potencjalnych kontrahentów.

Gdy więc zbadano, jak Polacy poprawiają sobie sytuację materialną i jakie strategie okazują się tu najskuteczniejsze, okazało się, że dla 98 proc. przedsiębiorczość polega na kombinowaniu „we własnym zakresie” (samodzielne remonty, naprawy, własne warzywa [](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/06/Handel-truskawkami.png)z działki, utuczony prosiak). Co czwarty Polak próbuje czymś zahandlować, choćby grzybami czy jagodami przy szosie, pozbieranym złomem czy makulaturą. Prawie połowa szuka dodatkowej roboty dorywczej lub sezonowej – zwykle na czarno – albo myśli pojechać za granicę.

24 proc. natomiast kombinuje, jak uzyskać pomoc – rodziny, przyjaciół, instytucji państwowych. Załatwienie renty, zasiłku, wsparcia też w polskiej mentalności uchodzi za obrotność. Tyle że, jak konkluduje autorka tego zestawienia prof. Jolanta Grotowska-Leder, bliżej tej strategii do społecznej bezradności niż zaradności.

A przedsiębiorczość w sensie ścisłym (własna działalność gospodarcza, obrót kapitałem, wynajem mieszkania czy dzierżawa ziemi)? Uruchamia ją ledwie 15 proc. spośród nas.

**Chłopska mądrość czy wizjonerstwo**

Warto rozstać się z mitem, że wymuszona przedsiębiorczość to w ogóle jest przedsiębiorczość. Dziś wszystkich samodzielnych gospodarczo wrzuca się do jednego worka, obmyśla coraz to nowe zachęty do rozwinięcia skrzydeł: firm na próbę, zwolnień z ZUS na dwa lata, dotacji do zatrudnienia itd. Bezskuteczne? Bo – przypomnijmy – tylko co trzeci polski tzw. przedsiębiorca komukolwiek daje robotę. I raczej nie ma takiego zamiaru, gdyż to po prostu sposób na życie dla niego samego. Powinni to wziąć pod uwagę politycy, mordujący się dzisiaj nad kolejnymi rozwiązaniami, które mają ułatwiać ów wymarzony przez 65 proc. Polaków start na swoim.

Sporo jest też do nadrobienia w sferze z pozoru odległej od ekonomii. W autoportrecie socjologicznym widzimy się jako naród bardzo zaradny, ale też bardzo zawistny. Ambitny, ale też skłonny do ściągania pobratymców w dół. Emfatycznie, lecz nie bez racji, opisała to internautka na jednym z licznych forów, gdzie adepci biznesu wymieniają się pomysłami na bańki mydlane i kopalnie złota: „Wizjonerzy nie rodzą się w społeczeństwie, gdzie istotą wychowania jest konformizm, edukacji – grzeczne wkuwanie poglądów zgodnych z kluczem, a zdolność do podjęcia ryzyka utożsamia się z ryzykanctwem. Biznes nie jest  
oderwany od społeczeństwa z jego konserwatywną, zachowawczą postawą, wpajanym posłuszeństwem i poglądem »starszy wie zawsze lepiej«. Czy byłoby możliwe w Polsce, by firma zatrudniła 14-latka, jak to było z Billem Gatesem? Czy na wieść, że Gates rezygnuje ze studiów, polscy rodzice plus ciotki, babki i kto tam jeszcze nie dołożyliby wszelkich starań, by wyperswadować tę decyzję w imię »dyplom trzeba mieć« (bo inni mają)? Postaw naśladowniczych, kultu bezpiecznej posadki uczy się od dzieciństwa. A »ryzykanta«, który podjął próbę i poniósł klęskę, wyśmiewa się jako wariata. Temu, któremu na razie się udaje, dzielnie się sekunduje, dopóki w końcu padnie. Wizjoner zawsze jest nonkonformistą i odmieńcem. Co w Polsce się tępi. W domu, w szkole, wszędzie”.

Banałem jest już konstatacja, że w istocie Polacy są narodem chłopskim, pozbawionym przez hekatomby XX w. mieszczaństwa, światlejszego ziemiaństwa, inteligencji. Kiedyś lakonicznie ujął ten chłopski zestaw cech narodowych nieżyjący już historyk prof. Paweł Wieczorkiewicz: **„**Chytrość, umiejętność zmylenia partnera, pazerność, a z drugiej strony swoista mądrość i zdrowy rozsądek. Wypisz wymaluj Lech Wałęsa”.

[](http://jajkonamiekko.pl/wp-content/uploads/2015/06/Start-biznesu2.png)Co z tego wszystkiego wynika dla samouspokajającego mitu o wyjątkowej przedsiębiorczości Polaków, czy też przeciwnego – że jedyne, czego Polaków nauczyła historia, to spryt, a właściwie cwaniactwo? Wydaje się, że żadne skrajne uogólnienie nie jest tu do końca uprawnione. Polacy mozolnie odrabiają lekcję z kapitalizmu, zwłaszcza młodzi: już 14 na 100 – z pasji czy musu – jest zaangażowanych w uruchamianie jakiejś działalności gospodarczej. Ale do oceny zadowalającej bardzo dużo jeszcze brakuje. Kultury zarządzania – prof. Cieślik uważa, że Polacy powinni zrobić z tego wręcz kult na najbliższe lata. Brakuje etyki w prowadzeniu biznesu. I zaufania. Bez tych trzech elementów nasza „zielona wyspa” poszarzeje. Sukces ostatnich lat może okazać się mydlaną bańką.

# TEMATY MERYTORYCZNE - wzięte ze slajdów

## Capex i opex (1/4) – definicje oraz przykłady finansowe

**CAPEX i OPEX**

Xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx Wersja 1 ze slajdów

* **Definicje:**
  + **CAPEX – CAPital EXpenditure nakłady inwestycyjne (początkowe)**
  + **OPEX – OPerational Expenditure nakłady operacyjne (utrzymanie)**
* **Przykłady - finansowe**
  + zakup samochodu, szczególnie używanego (eksploatacja, opłaty administracyjne i naprawy)
  + Zakup mieszkania lub budowa domu (opłaty administracyjne, opłaty eksploatacyjne, naprawy okresowe, utrzymanie czystości)
  + Zbudowanie „Centrum X i Y” na uczelni Z (koszty inwestycji a model utrzymania jej)
  + Stworzenie firmy X, a utrzymanie jej rentowności
  + Kupno konia (hobby) a utrzymanie go
  + Założenie ścieżki rowerowej w gminie a utrzymanie jej
  + Kupno aparatu fotograficznego lub ekspresu do kawy (załóż 2-3 letnią rotację) [\*]

[\*] dotyczy po części amortyzacji

* **1.3 Capex i opex (2/4) – przykłady niefinansowe**
* **Przykłady – inne   
  generalnie: wysiłek osiągnięcia nowej, pożądanej sytuacji, a wysiłek utrzymania tego stanu na dłużej**
  + Uczenie się języka obcego (nauczyć się języka a utrzymać go na przyzwoitym poziomie)
  + Odchudzanie się – zrzucić wagę a utrzymać ją
  + „nabycie” psa a wyprowadzanie go
  + Stworzenie nowego programu studiów (np. w języku ang) lub studiów podyplomowych MBA
  + Dom letni lub ogródek działkowy (wysiłek utrzymania na przyzwoitym poziomie a wypoczynek)
  + Basen przydomowy lub własny kort tenisowy w ogrodzie (wysiłek utrzymania go)
  + Uprawnienia (certyfikat) skippera żeglarskiego lub certyfikat gracza w golfa (ile czasu potrzebujesz, aby Twoje umiejętności nie opadły)
  + Przygotowanie się do pierwszego maratonu a utrzymanie formy później
  + Uzyskanie pożądanej formy / wyglądu kulturystycznej, a utrzymanie jej
  + Operacja plastyczna: decyzja dzisiejsza, jej trwałość, co z decyzjami za pół roku, rok, trzy lata?
  + **1.3 Capex i opex (3/4) – charakterystyka**
* **1.3 Capex i opex (4/4) – podsumowanie**
* Sedno problemu polega na różnicach pomiędzy mobilizacją i wysiłkiem osiągnięcia zmiany (inwestycji albo zmiany osobistej, niefinansowej) a nakładami, finansowymi lub niefinansowymi na jej utrzymanie
* Zmiana początkowa jest ważna, powoduje mobilizację, łatwiej uzyskać wsparcie, budzi emocje (pozytywne), buduje poczucie własnej wartości
* Wysiłek późniejszy jest niespektakularny, niechciany, budzi zdziwienie i irytację, ma silnych konkurentów w postaci „nowych zmian”
* Najczęstszym błędem na wszystkich szczeblach i we wszystkich instytucjach jest:
  + Niedostrzeganie i/lub niedocenianie „w ogóle” kosztów utrzymania
  + Celowe zniekształcanie opisów kosztów/wysiłków utrzymania, z uzasadnieniem „później się środki znajdą” lub „to nie takie trudne” w celu uzyskania korzystnej decyzji

Xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

Xxxxxxxxxxxxxxxx Trzy pytania na początek dotyczące capex/opex

**Przeczytaj treść pytania i odpowiedz na nie TAK/NIE. Odpowiedź zapisz sobie na karteczce.**

* **PYTANIE 1:**Staś ma bogatego wujka. Niestety śmiertelnie chorego. W testamencie, wiedząc że miesięczne potrzeby Stasia wynoszą 1500 zł, zapisał mu dwa mieszkania, o których wiedział że rynkowy czynsz za wynajem każdego wynosi 800 zł miesięcznie. **Czy to wystarczy?**
* **PYTANIE 2:**Lubisz pić dobrą, świeżo sparzoną, pachnącą kawę. Mieszkasz już „na swoim”. Masz zamożną ciocię, która proponuje ci jako prezent gwiazdkowy ciśnieniowy ekspres do kawy. **Zgadzasz się? A może masz jakiś komentarz?**
* **PYTANIE 3:**Mieszkasz ok. 30 km od Poznania. Masz prawo jazdy i… zamożnego wujka. Wujek proponuje, że podaruje tobie, bez żadnych zobowiązań, jeden ze swoich używanych samochodów, VW Golf, rok 2001. **Zgadzasz się? A może masz jakiś komentarz?**

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

## Capex i Opex – druga wersja

* Emocje – capex duże, zmiana odczuwalna
* Wydźwięk – capex pozytywny, opex irytuje
* Wielkość nakładów – capex 1 x więcej, opex wiele razy mniej
* Możliwość uzyskania wsparcia – capex duża (rodzina, EU, …) opex żadna zwykle
* Planowanie – capex widoczny i znany, opex lekceważony i niedoceniany, często pomijany świadomie lub nie
* Związek – bywa, że zwięszając capex możesz ograniczyć opex
* Łatwość mobilizacji – capex łatwo, opex trudno (przy niefinansowych)
* Szansa na nagrodę i uznanie – capex duże, opex małe

PIENIĄDZE - przykłady

* Kupno samochodu używanego (lub nowego)
* Dom duży/mały, drogi/tani
* Ekspres ciśnieniowy do kawy (na kapsułki / na kawę ziarnistą / na kawe mieloną)
* Samochód nowy z wyposażeniem dodatkowym
* Stworzenie specjalizowanego centrum na uczelni

POZA ZAKUPAMI - przykłądy

* Dom letniskowy lub działka – ilość pracy do utrzymania
* Nauka języka obcego (podczas Erasmusa)
* Stworzenie kierunku na studiach w języku angielskim
* Stworzenie nowej konferencji, imprezy cyklicznej
* Wyrobienie sobie atrakcyjnej sylwetki kulturystycznej
* Dojście do umiejętności przebiegnięcia 21/42 km
* Znalezienie nowego klienta w firmie vs. Utrzymanie i obsługa starych

## Nakłady twarde i miękkie

**Nakłady twarde i miękkie**

* **Pojęcie nieformalne – interpretowane rozmaicie**
* **Nakłady twarde** – pieniężne, związane z wypływem dodatkowych pieniędzy, w stosunku do sytuacji „zwykłej”, bezpośrednio wpływają na bilans okresowy
* **Nakłady miękkie** – pieniężne lub „w naturze”, wpływają pośrednio na bilans finansowy lub „życiowy”
* **Przykład 1** – firma wysyła pracownika na szkolenie zamiejscowe, koszty:
  + Koszt opłaty szkoleniowej – koszt twardy
  + Koszt czasu pracownika (koszt płacy, np. 100 lub 200 zł dziennie albo koszt pożądanego obrotu, jaki w/w realizuje tj. zwykle 2- lub 3-krotnie więcej)
  + Koszt delegacji – koszt twardy
* **Pozorny paradoks:** firma nie wysyła pracownika mimo oferty darmowego (!) i pożytecznego (!) dla firmy szkolenia – bo zbyt duże składniki (2) i (3) kosztów
* **1.4 Nakłady twarde i miękkie (2/3)**
* **Przykład 2 – pomysłodawcy tworzą produkt firmy przez 1 rok w warunkach domowych, zanim w ogóle firma formalnie powstanie:**
  + Brak kosztów twardych – nie ma przepływu pieniędzy
  + Pomysłodawca poświęca swój wolny czas, pracując we własnym mieszkaniu, na własnym sprzęcie
  + Być może są (niewielkie) nakłady (wydatki twarde) na materiały do pracy
  + Gdyby chcieć oszacować wielkość nakładów, to:  
    - koszt równoważnego wynagrodzenia (np. po 5 tys na miesiąc) ?  
    - Koszt zakupu takiej usługi w firmie (np. po 10-15 tys za osobo miesiąc)?
* **Przykład 3: Wycieczka zagraniczna Pana/Pani X:**
  + Kosztuje 4 tys zł (koszt twardy)
  + na miejscu średnio wydasz 1 tys zł (w tym 400 zł TWARDE i 600 zł miękie, patrz poniżej)
  + W domu wydajesz 2,4 tys mies, tzn. 1,2 tys na 2 tyg, niech nieobecność zredukuje w/w o 600 zł (przez 2 tyg), więc wydając na wyjeździe 1000 zł przez 2 tyg, DODATKOWO wydasz tylko 400 zł więcej
  + **1.4 Nakłady twarde i miękkie (3/3)**
* **Przykład 4 – pomysłodawca przez pół roku przymierza się do założenia firmy:**
  + Brak kosztów twardych – nie ma przepływu pieniędzy
  + Pomysłodawca poświęca przyszłej firmie cały swój wolny czas, pracując we własnym mieszkaniu, na własnym sprzęcie, rozmawia, pisze plany, radzi się, jeździ, szuka w internecie
  + W tym czasie odczuwa tylko „koszt utraconych korzyści”:  
    - mniej uprawia sportu i ogląda TV  
    - nieco zaniedbuje sprawy osobiste  
    - jest mniej wydajny w swojej głównej „starej” pracy
* **PODSUMOWANIE:**
  + **Nakłady niefinansowe** są zwykle nie wyceniane, chyba że dochodzi do założenia firmy przez wspólników, ale nawet i wtedy odbywa się to wg wartości w firmie a nie osobo-miesięcy
  + **Nakłady finansowe „miękkie”** nie wiążą się z przepływem dodatkowych pieniędzy, ale związane są z „kosztem utraconych korzyści”

## Start firmy a biznes plan – zarządzanie ryzykiem

**Start firmy a biznes plan – zarządzanie ryzykiem**

* Biznes plan to bardzo ważna rzecz – **nigdy nie podejmuj decyzji o starcie przedsięwzięcia, jeśli nie masz biznes-planu, którego wynik jest dodatni**
* **Sedno biznes planu mieści się zwykle na 1-2 stronach A4** i zwykle oparte jest na założeniach, których nie da się w pełni zweryfikować, szczególnie co do wielkości sprzedaży (przychodów). **Jakość biznesu planu nie zależy od jego długości ani szczegółowości** choć bardziej szczegółowe przygotowanie może ci pozwolić (niekiedy) na weryfikację niektórych założeń
* **Biznes plan nigdy nie redukuje ryzyka do zera**. Żaden doradca, bank, sponsor ani inwestor nie zredukuje twojego ryzyka biznesowego do zera. Lider nowej firmy zawsze to ryzyko bierze na siebie – na stawce są inwestycje twarde i/lub miękkie
* **Aby zredukować ryzyko zawsze istniejące przy nowym przedsięwzięciu** możesz rozważyć kilka typowych sposobów (następny slajd)
* **Metody redukcji ryzyka na starcie własnej firmy**
* **Start stopniowy tzn. od mniejszego przedsięwzięcia**, aby ograniczyć ewentualne straty – ALE część wydatków twardych/miękkich jest i tak ta sama
* **Inwestowanie pieniędzy (i wysiłku) w zakresie, który „mógłbyś stracić”**
* Gdy masz pieniądze z działalności „głównej”, a robisz „drugą”
* Gdy możesz się utrzymać z równoległej pracy na ½ etatu lub pracy męża/żony
* Gdy możesz część pieniędzy po ewentualnej porażce „spieniężyć”
* Nie zaczynanie „od zera”
  + Bo pracowałeś w takiej firmie u kogo innego
  + Bo jesteś wspólnikiem czegoś działającego (np. w rodzinie)
  + Bo robisz to „podobnie jak ktoś inny” A NIE LEPIEJ albo O NIEBO LEPIEJ
  + Bo masz zamówienie od 1-go klienta (choćby za pół ceny)
* Inne działania wspomagające
  + Franczyza? Inkubator? Wspólnik (inwestor) z doświadczeniem?

## Uwagi WH o celu i sposobie stosowania biznesplanu

**Uwagi WH o celu i sposobie stosowania biznesplanu**

Biznes-plan, zadanie domowe dla studentów oraz (bardzo!) subiektywne uwagi prowadzącego nt. biznes-planów

* Zawartość zajęć nt. biznes-planu
  + Standardowe informacje nt. biznes-planów (większość uczestników zajęć pewnie je już słyszała X razy gdzieś w szkole)
  + (bardzo) subiektywne komentarze WH nt. biznes-planów
  + Stworzenie przez każdego uczestnika zajęć biznes-planu własnego przedsięwzięcia, w wersji przeznaczonej do użytku wewnętrznego
* Uwagi początkowe
  + **Biznes-plan jest powszechnie uznawany za niezbędne narzędzie tworzenia biznesu lub nowego przedsięwzięcia w ramach istniejącego** [\*, str. ….]
  + Co najmniej równoważnym „składnikiem” nowego przedsięwzięcia jest osoba lidera (liderów)
  + Jeśli biznes-plan Twojego przedsięwzięcia „się nie domyka” (nie pokazuje wyniku pozytywnego), to rozważane przedsięwzięcie jest (raczej) skazane na porażkę   
    (jeśli biznes-plan ma Ci się „nie domknąć”, to lepiej zmarnować papier i Twój czas niż miesiące i lata pracy + spore pieniądze, [1, str. 2])
  + Jeśli jesteś w stanie stworzyć pozytywny biznes-plan dla rozważanego przez Ciebie przedsięwzięcia, to taki **biznes-plan nie gwarantuje Ci sukcesu**!!!  
    ALE nie znamy lepszego narzędzia do planowania biznesu
* Materiały pomocnicze w zajęciach nt. biznes-planów
  + [1] „Biznes-plan”, Preinkubator Akademicki UAM oraz Uczelniane Centrum Innowacji i Transferu Technologii UAM [Karolina Szalewska, Ośrodek Doradczo-Szkoleniowy, Wydział Działalności Gospodarczej i Rolnictwa Urzędu m. Poznania, Poznań 25-26.02.2014]
  + [2] wybrane zestawienia przychodów i kosztów przedsięwzięć „samodzielnych” – taksówka, przedszkole,
  + [3] przykładowe zestawienie nakładów i kosztów „zespołu sprzedaży bezpośredniej” w firmie konsultingowej
  + [4] skrócone uwagi nt. biznes-planu UMTS (z r. 2000, na 18 lat)
  + [5] uwagi jednego z czołowych polskich biznesmen’ów [ok. 10 lat temu w okolicach 50-tego miejsca na liście najbogatszych Polaków]
  + [6] artykuł z Gazety Wyborczej – podsumowanie biznes-planów nadesłanych na konkurs
  + [7] materiały prof. YY z Columbia University nt. jego zajęć na CU dot. przedsiębiorczości
  + [8] artykuł z Polityki (grudzień 2013) nt. nowych restauracji w Warszawie i innych miastach
  + [9] artykuł z GW (marzec 2014) nt. nowych firm powstałych jako konsekwencja likwidacji firmy ZACHEM W Bydgoszczy
  + [10] artykuł z Newsweek’a nt. nieudanych inwestycji firmy Agora S.A. (wydawca m.in. Gazety Wyborczej)
* Po co i dla kogo tworzyć biznes-plan? [\*, str 9]
  + Dla siebie (+ ewentualnie swoich wspólników), aby lepiej zrozumieć istotę przedsięwzięcia
  + Dla innych, a szczególnie tych, co mają włożyć w to swoje pieniądze lub pieniądze, którymi zarządzają. Są wśród nich dwie kategorie podmiotów:  
    - ci, co inwestują własne pieniądze (np. indywidualni inwestorzy, zwykle osoby fizyczne, choćby za [pośrednictwem kontrolowanych przez siebie spółek – decyduje decyzja jednoosobowa oraz ryzykowanie własnymi pieniędzmi )  
    - ci, co zarządzają cudzymi pieniędzmi, powierzonymi im przez inwestorów (np. fundusze inwestycyjne, agencje pośredniczące itp.) lub uprawnieniami publicznymi (np. licencje, zezwolenia) lub wyróżnieniami w konkursach
  + Uporządkowanie adresatów biznes-planu wg ich wymogów na formalizm i objętość:  
    - ja sam ( 0 – 0,5 – 1 str)  
    - ja i moi wspólnicy, którzy się dobrze znają (0 – 0,5-2 str)  
    - ja/my + indywidualny inwestor (3 – 10 – 20 str)  
    - ja/my + inwestor instytucjonalny (20 – 50 – 100 – 1000 stron)  
    UWAGA: w {\*, str 7] mowa jest o objętości kilkudziesięciu stron  
    UWAGA: „krótki biznes-plan” jest często równoważny „streszczeniu biznes-planu” opisanemu w [\*, str 19-21]
  + Osoba lidera i jego referencje – w zależności od adresata biznes planu rośnie też rola „zaufania biznesowego” do „lidera”  
    przypadek skrajny: Prof. YY który mówi, że przedsiębiorca z kilkoma spektakularnymi sukcesami w nowych przedsięwzięciach otrzyma od VC kwoty typu 2 mln $ na podstawie biznes-planu zrobionego na serwetce w kawiarni…
* Planowanie w biznesie
  + „Określenie sposobu funkcjonowania firmy w perspektywie najbliższych 3-5 lat przybiera postać biznes-planu”[1, str. 5]
  + Planowanie  
    - krótkookresowe (jeden do kilku kwartałów)  
    - średniookresowe (3-5 lat)  
    - długookresowe – to raczej tylko wizja, czyli kierunek (tu szczegóły nie mają sensu)
  + Działalność operacyjna w biznesie  
    - jeden krok to często jeden kwartał; każde działanie + wdrożenie + skutek + iteracja wymaga kilku kroków czyli kilku kwartałów  
    - często musi być najpierw „gorzej” (na pewno) aby potem mogło być „lepiej” (być może)
* **Planowanie w nowej firmie lub nowym przedsięwzięciu jest w praktyce często specyficzne:**
  + Jest mocno sformalizowane tylko wtedy, gdy jest sponsor zewnętrzny (obcy)
  + Sponsor zewnętrzny to raczej „dotacja” lub „rodzina” niż „inwestor” (bo zaufanie niskie)
  + Inwestycja – szczególnie jeśli własna lub rodzinna – ograniczona jest „wielkością kwoty, którą mógłbym/mogłabym stracić”
  + Cel jest zwykle najpierw aby uzyskać dodatni wynik operacyjny (bieżący), tzn. mieć nadwyżkę bieżących przychodów nad kosztami  
    zwrot nakładów pierwotnych (i wszelkie analizy typu „Net Project Value”) są ewentualnie istotne dopiero później, o ile w ogóle  
    Analiza NPV jest charakterystyczna dla inwestora finansowego (który porównuje ulokowanie swoich pieniędzy w innej formule i innym miejscu)
  + Nad każdym nowym biznesem lub przedsięwzięciem wewnątrz istniejącej firmy wisi „widmo” związane ze świadomością, że „większość nowych firm nie przetrwa pierwszych 2-3 lat działalności”
* Perspektywa planowania
  + 2-4 kwartałów to krótkoterminowe, jeden „krok” w działaniu to „1 kwartał”. Do działań krótkoterminowych potrzeba kilak kwartałów
  + 3-5 lat to średnioterminowe – mamy nadzieję, że większość głównych czynników, które będą wpływać na sytuację, mamy już przed oczyma, znamy
  + 5-10 lat – to raczej wizja, perspektywa, cel odległy, niż planowanie – wiele rzeczy pojawi się po drodze kompletnie nowych [\* str 5]
* Etapy tworzenia biznes-planu [\*, str 11]
  + Impuls, pomysł, potrzeba….
  + Wersja robocza biznes-planu (w głowie lub na papierze, 0,5-2 str)
  + Dyskusja ze wspólnikami, kluczowymi współpracownikami lub weryfikacja własna (szczególnie trudna!)
  + Ewentualnie wersje poprawione + dalsze dyskusje i/lub zbieranie danych zewnętrznych (rozeznanie)
  + DECYZJA (ewentualnie obarczona warunkiem pozyskania finansów)
  + Ewentualnie starania o finanse zewnętrzne
  + WDROŻENIE, obserwacja, ewentualnie korekty (proces cykliczny)
* Kto ma tworzyć biznes-plan? Jakaś pomoc zewnętrzna?
  + Na etapie małych firm biznesplan jest praktycznie zawsze tworzony przez liderów przedsięwzięcia – oni będą ponosić kluczowe ryzyka projektowe (pomijając ewentualnego inwestora) – oszacowanie „ryzyk” przedsięwzięcia jest wysoce subiektywne  
    udział konsultantów jest minimalny [\*, str 12]
  + Przy innowacyjnych przedsięwzięciach w ramach dużych firm, zwykle jest to podmiot zewnętrzny, co ma m.in. uwiarygodnić obiektywizm oraz dać więcej informacji o rynku. Przykłady:  
    - licencja na operatorstwo telefonii komórkowej  
    - biznes plan ośrodka szkoleniowego dla polskiego oddziału wielkiego producenta sprzętu telekomunikacyjnego  
    - firma ciepłownicza w dużym mieście, która chce instalować światłowody w otulinie sieci ciepłowniczej + świadczyć usługi na zewnątrz  
    - sieć tramwajowa w dużym mieście, która swój system łączności Tetra, dla potrzeb wewnętrznych, chce także sprzedawać innym klientom

## „Najważniejsze robić to co się lubi…” – czy warto tak myśleć???

**„Najważniejsze robić to co się lubi…” – czy warto tak myśleć???**

* **Oczywista oczywistość:** Lepiej jest być zdrowym i bogatym niż biednym i chorym  
   więc także „robić lubiane+opłacalne niż nielubiane+nieopłacalne”
* **ALE**
  + To co lubisz lub nie lubisz ZMIENIA SIĘ Z CZASEM
  + Często nie lubisz rzeczy, których nie znasz
  + Emocje „lubienia” (w czymkolwiek) wystarczają max na 1-2 lata, potem jest proza życia (+ inne motywy)
  + Masz spory wpływ na to czy polubisz coś czy nie
* **Przykład – wizualizacja sportowa**;
  + Pan/i X bardzo lubi piłkę nożną i koszykówkę, a nie lubi pływalni i biegania
  + A TU ŻYCIE PŁATA NIESPODZIANKI – gry zespołowe wykluczone, pływalnia 2 x tyg rekomendowana
  + Czy coś można zrobić niż tylko wzdychać z tęsknoty (albo odmówić albo się obrazić na życie?)
  + Opcje przykładowe: wybór pływalni, wybór pory (tłok), wybór kraula (lekcje), wybór muzyki (MP3 do basenu), opcja rywalizacji (zawody amatorów), ………
* **Najważniejsze robić to co się lubi…” – czy warto tak myśleć???**
* **Oczywista oczywistość:** Lepiej jest być zdrowym i bogatym niż biednym i chorym  
   więc także „robić lubiane+opłacalne niż nielubiane+nieopłacalne”
* **ALE**
  + To co lubisz lub nie lubisz ZMIENIA SIĘ Z CZASEM
  + Często nie lubisz rzeczy, których nie znasz
  + Emocje „lubienia” (w czymkolwiek) wystarczają max na 1-2 lata, potem jest proza życia (+ inne motywy)
  + Masz spory wpływ na to czy polubisz coś czy nie
* **Przykład – wizualizacja sportowa**;
  + Pan/i X bardzo lubi piłkę nożną i koszykówkę, a nie lubi pływalni i biegania
  + A TU ŻYCIE PŁATA NIESPODZIANKI – gry zespołowe wykluczone, pływalnia 2 x tyg rekomendowana
  + Czy coś można zrobić niż tylko wzdychać z tęsknoty (albo odmówić albo się obrazić na życie?)
  + Opcje przykładowe: wybór pływalni, wybór pory (tłok), wybór kraula (lekcje), wybór muzyki (MP3 do basenu), opcja rywalizacji (zawody amatorów), ………
* **b„Najważniejsze robić to co się lubi…” – czy warto tak myśleć???**
* **Otrzymałem sporo komentarzy w duchu „Nie wyobrażam sobie spędzić życia robiąc rzeczy, których nie lubię”**
* **Jak to w życiu bywa, ze wszystkich rzeczy, które Cię otaczają:**
* Grupa A – wyraźnie lubisz ( 20% )
* Grupa B – ani ich specjalnie lubisz ani nie lubisz ( 60% )
* Grupa C – wyraźnie nie lubisz ( 20% )
* **Intencją wypowiedzi WH było:**
* Życzę Tobie, abyś robił rzeczy typu A, dobrze płatne (oczywista oczywistość)
* Do głowy mi nie przychodzi, aby Ci doradzać rozważanie rzeczy C
* Raczej odzywam się w duchu – **nie wykluczaj z góry rzeczy „B”, o ile nie masz pod ręką rzeczy A dobrze płatnych**

## Jak przerwać „błędne koło” braku X – po raz pierwszy ?

**Jak przerwać „błędne koło” braku X – po raz pierwszy ?**

* **Dotyczy wielu spraw „robionych od zera” albo „pożądanych po raz pierwszy”**
  + Firma **sprzedaje produkt** po raz pierwszy, bez historii sprzedaży
  + Przedsiębiorca chce **zbudować firmę**, a nie ma oszczędności (zysków) z poprzednich biznesów
  + Absolwent **szuka pierwszej pracy**, a wszyscy szukają młodego / ej z doświadceniem
  + Potrzebujesz **certyfikatu dostępu do spraw tajnych,** ale aby go uzyskać musisz mieć projekt poufny…
  + Szukasz jakiejkolwiek **pierwszej drobnej pracy**… (choćby na dorobienie)
* **Trzy najbardziej typowe sposoby pokonania „bariery błędnego koła”** 
  + **Masz znajomego** („networking”), który mimo wszystko da ci ponadprzeciętny kredyt zaufania  
    ALE nie każdy przecież ich (zawodowo) ma
  + **Zejdziesz z ceną** do poziomu poniżej ceny rynkowej (nawet do zera…)  
    ALE: nie na każdego to skutkuje
  + **Prawo wielkich liczb** – gdy spróbujesz wystarczająco wiele razy – trafisz na sprzyjającą kombinację czynników ALE: musisz mieć ofertę „przyzwoicie normalną” (rynkową)

## Umowy śmieciowe – co to jest? Co my na to?

**Umowy śmieciowe – co to jest? Co my na to?**

* **Definicja – umowy zlecenie wystawiane w miejsce umów o pracę.**
* **Aspekty prawne „stosunku pracy” (pracy etatowej)**
  + Pod nadzorem szefa, w budynku firmy, w godzinach określonych
  + Regulowane Kodeksem Pracy, w gestii Sądu Pracy
* **Aspekt finansowy**
  + **Podejście 1: ustalony koszt dla firmy (np. 5000 zł)**  
    umowa-zlecenie to ok. 4300 zł „na rękę” /// etat to 3000 zl „na rękę”
  + **Podejście 2: ustalona kwota „na rękę” (np. 4300 zł)**  
    umowa-zlecenie to 5000 zł kosztu dla firmy /// etat to 7100 zl kosztu dla firmy
* **Porównanie pracy etatowej do pracy na umowę-zlecenia**
  + Płatna opieka zdrowotna i nieobecność chorobowa
  + Płatny urlop
  + Perspektywa emerytury (odkładanej w ZUS na indywidualnych kontach???)
  + Okres wypowiedzenia pracy (1-3 mies, dla umów bezterminowych) + ewent. odprawy (pow. 20 prac)
  + Jeśli koszt dla firmy jest ustalony (Podejście 1 powyżej), to mniejsza wypłata „na rękę”
* **Analiza możliwa na dwa sposoby:**
  + OD GÓRY czyli MAKRO – tj. jak to być powinno? – domena WNPiD
  + OD DOŁU czyli MIKRO - tj. co robić w tej sytuacji?
  + **NIE WIEM jak to być powinno !**
* **NIE WIEM co należy robić w tej sytuacji !**
* **ALE MAM KOMENTARZ**, jaka jest jedna z możliwości interpretacji tej sytuacji  
  to tylko **POJEDYNCZY GŁOS W DYSKUSJI** na ten temat, i w dodatku jest on być może kontrowersyjny
* **NA CZYM POLEGA PROBLEM? Dwie możliwe odpowiedzi:**
  + WERSJA 1: **Nie ma dla mnie pracy**, która byłaby do przyjęcia (rodzaj pracy, miejsce, wynagrodzenie „na rękę”, przewidywana długość wspólpracy)
  + WERSJA 2: **Byłaby dla mnie praca**, na warunkach do przyjęcia (rodzaj pracy, miejsce, wynagrodzenie „na rękę”, przewidywana długość wspólpracy), ale jej forma prawna jest nie do zaakceptowania (permanentna umowa-zlecenie)
* **UWAGA: Problem umów śmieciowych to wyłącznie problem w wersji (2), problem (1) dotyczy zupełnie czego innego**
* **Jeśli praca jest, a forma zatrudnienia nie odpowiada, to większość „przywilejów” etatu da się sprowadzić do obniżki wynagrodzenia „na rękę”:**
  + Urlop płatny – odkładaj przez 11 miesięcy 1/11 wynagrodzenia - wtedy 12-ty miesiąc wolny
  + ZUS – możesz sobie opłacać samemu
  + Okres wypowiedzenia – możesz mieć zapas oszczędności na to

**A JEŚLI WYNIKOWE WYNAGRODZENIE JEST ZBYT NISKIE ???** – to oznacza, że Twoja praca na rynku jest warta na tyle mało, że tego nie akceptujesz.   
A może rozważyć 2 tyg urlopu, zamiast 4 tygodni?

## Tekst „KTO ZABRAŁ MÓJ SER?” – a kwestia „umów śmieciowych” (gru 2013)

**Tekst „KTO ZABRAŁ MÓJ SER?” – a kwestia „umów śmieciowych” (gru 2013)**

**UWAGA:**

**Tekst (pozostawiono jedynie nagłówki) powstał na bazie analizy „ogólnej” książki wykonywanej przez WH na potrzeby przedmiotu „Umiejętności niespecjalistyczne w pracy absolwenta”**

**Wszystkie dopiski wykonane na potrzeby „kwestii umów śmieciowych” zaznaczono „na czerwono”**

Jedną z interpretacji tematu książki jest to, że opisuje ona „reakcję na zmianę”. Warto pamiętać, że:

* Zmiany dzieją się i otaczają nas bezustannie
* Jedyną „stałą” rzeczą wokół nas jest to, że nasze otoczenie i my sami się zmieniamy
* Często mylimy się w bieżącej ocenie aktualnie dziejącej się zmiany (pozytywna // negatywna / mieszana)
* Są sytuacje, gdy „tęsknimy za zmianą” oraz inne gdy chcielibyśmy aby „chwila trwała bez końca” – a wszystko „płynie” (zmienia się) i tak…

Cztery przykłady (pierwsze z brzegu…), gdy ktoś Ci zabierze SER:

* Straciłeś pracę (indywidualnie / grupowo) po X (3-5-15-30…) latach spokoju / rozwoju / sukcesów
* Miałeś „ukochane hobby” i po 3-5-15-30 latach Twoja osobista (zawiniona / niezależna) awaria (zdrowotna / finansowa / rodzinna) blokuje Ci jego dalsze uprawianie
* Masz nieco ponad 20 lat, dotąd Twoim (jedynym / głównym) obowiązkiem było mieć w szkole (bardzo dobre / dobre / dostateczne) oceny (za pierwszym podejściem / w końcu) w dzienniczku / indeksie. Rozważasz przedłużenie tej prostej sytuacji na kolejny „stopień szkolny” lub kolejny „fakultet” albo DUŻĄ ZMIANĘ
* Masz 5-15-25-55-85 lat i bardzo bliska Ci osoba (rodzinnie / inaczej) po 3 tygodniach / miesiącach / latach / dekadach znika Ci z własnej woli/ chcąc-nie chcąc

ZMIANY SĄ:

* zawodowe / osobiste / inne
* przez Ciebie „zawinione” / „niezawinione”
* przez kogoś innego „zawinione” / „niezawinione”
* chciane/niechciane
* dotyczące Ciebie / całej grupy
* po 3: tygodniach / miesiącach / latach / dekadach
* … itd. …

1. ***Potrzeby proste najpierw! A finezja (i „koncert życzeń”) dopiero później* (por. piramida potrzeb Maslova)*****praca jakakolwiek? Czy „odpowiednia”? Taka jaka mi się należy? Mam wybór?***
2. ***Nie za dużo „filozofowania” i „dzielenia włosa na czworo”***
3. ***To jest „moje”. To mi się należy…******tego w komentarzach studentów jest dużo – należy mi się „praca na etacie”, należy mi się „płatny urlop”, należy mi się „praca w zawodzie”. ONI mi to powinni zapewnić***  
   **Ludzie zakładają, że ser – skoro był dotąd – to musi być tam zawsze, wręcz są oni jego „właścicielami” i „im się należy”   
     
   także, że „należy nam się coś w zamian”***\_*
4. ***Arogancja obfitości***
5. ***Analiza ryzyka***
6. **Ile czasu poświęcić na analizę historii?  
   wiele osób dużo uwagi kwestii „jak być powinno”, a niekiedy także „jak to kiedyś (w XX wieku w Polsce?) było**. **Mają tęsknotę za niektórymi atrybutami starych czasów (XX w)**  
   **Myszy szybko godzą się ze zmianą i „biorą do roboty”**
7. **Etyczna ocena tego co się zdarzyło…  
   to jest blisko związane z aspektem „jak być powinno?” oraz „czy to jest sprawiedliwe”  
     
   Ludzie po zmianie narzekali (oceniali ją) i „rzucali gromy”, a nawet popadali w depresję. Przypisywali zmianie „walor etyczny” w rodzaju „niesprawiedliwa zmiana”, „nieuczciwa” „nie tak miało być”**
8. **Szukanie winnych na zewnątrz i wśród siebie  
   szukanie (a nawet znalezienie) winnych niewiele zmieni. Ponieważ dotyczy historii – a tej nie da się zmienić. Można oczywiście (i warto) wyciągnąć wnioski na przyszłość. A potem zająć się konstruktywnym działaniem**  
     
   **Ludzie dużo uwagi poświęcali „szukaniu winnych” na zewnątrz i wśród siebie**
9. **Obawa przed ośmieszeniem się w wypadku porażki**  
     
   **Ludzie (Zastałek) boi się, że w wypadku porażki „wyjdzie na głupca”**
10. **Pierwsza reakcja na zmianę (jak w żałobie) – wyparcie i zaprzeczenie**  
    **nie chcesz na początku uwierzyć, że tak jest naprawdę. Liczysz na „cud”, że jednak będzie inaczej może**  
     **Zaraz po zmianie ludzie nie chcą się z nią pogodzić, ciągle mają nadzieję, że to tylko chwilowe złudzenie**
11. **Wizualizacja sukcesu wzmaga motywację**  
      
    **Ludzie (Bojek) zwiększają swoją motywację poprzez wizualizację**
12. **Przyjęcie do wiadomości, że zmiany są nieuchronne**  
    **Ludzie (Bojek) uznaje w końcu, że zmiana jest nieuchronna   
     + typowe reakcje na zmianę**
13. **Tego, że w tym przypadku nie zacząłeś wcześniej – już nie zmienisz…**  
      
    **Ludzie (Bojek) mają często do siebie żal, że wcześniej nie „walczyć o Nowy Ser**\_
14. **Stres (strach) – do pewnego stopnia – wzmaga motywację i skuteczność.  
    ale gdy go jest za dużo (dla danej osoby) to paraliżuje**  
      
    **Strach jako motor do działania. Za mało strachu (stresu) – za dużo stresu**
15. **Nieszczęścia chodzą parami – to często nie jest przypadek  
    *nie masz chwilowo pracy, potrzebujesz działań x, y, z - ale na nie potrzebne byłyby pieniądze, a tych nie masz bo nie masz pracy…***  
    **Kumulacja kłopotów: jesteś słaby z głodu + musisz zwiększyć wysiłki szukania**
16. **Wiele zmian da się (choć w części przewidzieć) jeśli się jest czujnym**  
      
    **Ludzie przypominają sobie, jak mało czujni i gotowi na zmiany byli   
    także kiedyś, może gdy podejmowali kluczowe decyzje**
17. **Od czasu do czasu potrzebne są zmiany jakościowe (nie tylko ilościowe)**  
    **często nie wystarczy „robić to samo tylko więcej, lepiej, częściej…” (zmiany ilościowe). Prawdziwy postęp da się nieraz osiągnąć robiąc zmiany jakościowe**  
      
    **Ruch w nowym kierunku pomaga ci znaleźć nowy ser   
     Innowacje, konieczność innowacji, ruchu**
18. **Wiara w siebie (choć nie bezkrytyczna) zwiększa szansę na sukces**  
    **Podczas szukania potrzebna jest wiara i optymizm   
    Klasyczny dylemat lidera – mówić, że sobie poradzi(my), wewnętrznie będąc świadomym zagrożeń**
19. **Twoja nowa satysfakcjonująca sytuacja nie będzie (być może) prostym powieleniem korzystnej sytuacji poprzedniej**  
    **możesz „se” chcieć – i co z tego?**  
      
    **Nowy ser będzie inny niż poprzedni**
20. **Można oczywiście powiedzieć, że „powinno być inaczej…” – ale czy to pomoże?**  
      
    **Zastałek obawia się, że nowy ser nie będzie mu smakował   
    to częsta sytuacja – wielu czuje się bezradnych**\_
21. **Zmiany jakościowe zmieniają też ciebie**  
    **Bojek uważa, że „stare przekonania nie doprowadzą cię do nowego sera”**
22. **Śmiech i „dystans” do siebie – pomagają**   
      
    **Podczas szukania pomaga dystans do siebie i humor**
23. **A po zakończeniu procesu zmiany – zrób analizę i zapisz/zapamiętaj wnioski**  
    **Po sukcesie (ale także, a może szczególnie, po porażce) konieczna jest analiza i wyciągnięcie wniosków – „ang: lessons learned”**
24. **Przecież nie ma sytuacji bez wyjścia!**  
     ***wyobraź sobie spotkanie absolwentów w 5, 10 lat po studiach. Przecież wielu sobie „jakoś” poradzi. Będzie jakaś „średnia sytuacja”, ludzie z czegoś będą żyli*  
    Musisz zrozumieć że zawsze „gdzieś jakiś ser jest” i „ktoś go znajdzie”   
    albo kolokwialnie: „jeszcze nigdy tak nie było, żeby jakoś nie było” – uwaga: to powiedzenie niewłaściwie użyte może być niebezpieczne!**

## Dlaczego 300 km na Zachód od Poznania można za prostą pracę godnie żyć ???

**Dlaczego 300 km na Zachód od Poznania można za prostą pracę godnie żyć ???**

* **Nie ma nic złego w porównywaniu się** do Francji, Niemiec, Anglii, USA… W końcu Ukraińcy i Rosjanie też się porównują z Polską, Węgrami, Niemcami…
* **Polska NIE jest w czołówce 15 najbogatszych krajów świata** – choć ludzie ze 150+ krajów na świecie Polsce (m.in.) by zazdrościli.  
  (dodatkowo: im mniejszy kraj, tym łatwiej poprawić wskaźniki X, Y)
* **Różnic dzielących Polskę od najbogatszych krajów nie da się zniwelować przez   
  20 lat wolnego rynku.** Jeśli chcesz zobaczyć te różnice, to zobacz:  
  - średni dochód narodowy na mieszkańca  
  - liczbę międzynarodowych produktów i koncernów – (są „proste” czy „skomplikowane”?)  
  - długość autostrad i od ile lat je mają?  
  - wygląd zwykłych wsi i miasteczek i od jak dawna tak jest
* **Niektórzy wyjeżdżają do bogatszych krajów**, ale:  
  - będziesz tam zawsze „obcym”  
  - emigracja ma dużą cenę emocjonalną  
  - możesz napotkać „szklany sufit” awansu społecznego  
  - u sąsiada „trawnik wydaje się bardziej zielony”, oraz „nie wszystko złoto co się świeci”

## Jeszcze o ludziach 50+ w korporacji… ALE właściwie to o czymś całkiem innym…

**Jeszcze o ludziach 50+ w korporacji… ALE właściwie to o czymś całkiem innym…**

* Na zajęciach #10 pokazano konsekwencje sytuacji: **firma X ma 100 ludzi i to wszystko jest bez zmian przez 10 lat => średnia wieku pracowników rośnie o 10 lat**
* **Dużo różnych komentarzy od uczestników**   
  - o tym nie myślałem/am w ten sposób…  
  - starsi też mają zalety: lojalni, dyspozycyjni, doświadczeni…  
  - starsi też mogą być innowacyjni, dynamiczni,
* **PYTANIE OGÓLNIEJSZEJ NATURY – albo mała historyjka:**
* Firma X, która ma (dziś!) cechy A, B, C, D… zatrudniła w roku 2003 Pana/Panią Y który/a ma dziś cechy E, F, G, H…
* W 2013 firma X jest mniej/bardziej inna i ma cechy i potrzeby A, B, K, L  
  branżowe / administracyjne / technologiczne …
* W roku 2013 (-23? -33?) osoba Y jest mniej/bardziej inna i ma cechy E, F, R, S  
  rzutkość / dyspozycyjność / cele życiowe / wygląd / znajomość bieżących… / …
* **Czy i jakie zobowiązania ma firma X do Pana/i Y w roku 2013? -23? -33?**

## Szara strefa gospodarki

**Szara strefa gospodarki**

* **Dotyczy** działań zarobkowych, uczciwych co do swojego charakteru, nie rejestrowanych oficjalnie i nie opodatkowanych
* Szara strefa gospodarki **istnieje na całym świecie** – **była, jest i będzie.** Jej wielkość fluktuuje, zależy od wielu czynników
* Otrzymuję wiele **pytań / komentarzy od studentów**. Najczęstsze to:
  + **Czy legalne** jest wykonywanie bez rejestracji: X, Y, Z ?  
    - korepetycje, 1 x, 50 x, z matematyki czy języka chińskiego  
    - sprzedaż Panu/Pani X własnoręcznie wykonanych ….  
    - jw. ale przez internet…
  + **Jakie są kryteria** decyzji co do ścigania X, Y, Z ?
  + **Co grozi** za … kto się tym zajmuje i jaka jest szansa kontroli…?
  + **Dlaczego Państwo nie ściga** ludzi wykonujących czynności X, Y, Z, szczególnie jeśli ta sytuacja często występuje i „wszyscy o tym wiedzą” ?
* **Dotyczy** działań zarobkowych, uczciwych co do swojego charakteru, nie rejestrowanych oficjalnie i nie opodatkowanych
* Szara strefa gospodarki **istnieje na całym świecie** – **była, jest i będzie.** Jej wielkość fluktuuje, zależy od wielu czynników
* Otrzymuję wiele **pytań / komentarzy od studentów**. Najczęstsze to:
  + **Czy legalne** jest wykonywanie bez rejestracji: X, Y, Z ?  
    - korepetycje, 1 x, 50 x, z matematyki czy języka chińskiego  
    - sprzedaż Panu/Pani X własnoręcznie wykonanych ….  
    - jw. ale przez internet…
  + **Jakie są kryteria** decyzji co do ścigania X, Y, Z ?
  + **Co grozi** za … kto się tym zajmuje i jaka jest szansa kontroli…?
  + **Dlaczego Państwo nie ściga** ludzi wykonujących czynności X, Y, Z, szczególnie jeśli ta sytuacja często występuje i „wszyscy o tym wiedzą” ?

## Na zakończenie: „Własna firma czy praca w korporacji? ” – przesłanki do odpowiedzi

**Na zakończenie: „Własna firma czy praca w korporacji? ” – przesłanki do odpowiedzi**

**Na zakończenie: „Własna firma czy praca w korporacji? ” – przesłanki do odpowiedzi**

* Jaki / jaka jesteś? Jakie masz predyspozycje i preferencje?
* W jakiej sytuacji się znajdujesz? Czy sytuacja wokół Ciebie sprzyja Ci czy jest szczególnie trudna?
* Czego chcesz? Na ile to czego chcesz jest trwałe? Jakie masz alternatywy? Czy możesz ograniczyć ryzyko?

**„Własna firma czy praca w korporacji? ”  
a) jaki / jaka jesteś?**

* **Zrób test w podręczniku** nt. predyspozycji do prowadzenia własnej firmy (m.in. zdolność do pokonywania przeszkód, zainteresowanie finansami , ilość „energii” w sobie, otwartość na zmiany, optymizm, pracowitość, posiadane już doświadczenie, predyspozycje do kierowania, umiejętność sprzedaży, konsekwencja)
* **Uzyskanych w teście wyników NIE traktuj jako gwarancję sukcesu,** ale raczej tylko jako podpowiedź

**„Własna firma czy praca w korporacji? ”  
b) Czy sytuacja Ci sprzyja? Czy może jest szczególnie trudna?**

**Potencjalne atuty sytuacji wokół Ciebie (przykłady):**

* możesz przejąć lub włączyć się w istniejący (udany) biznes
* masz zaufanego, doświadczonego wspólnika o komplementarnych umiejętnościach
* masz zaufanego i doświadczonego doradcę
* gospodarka wokół Ciebie rośnie i stwarza okazje
* posiadasz umiejętności, doświadczenie lub „wartości materialne”, które dają Ci przewagę na starcie
* masz środki finansowe lub dostęp do nich, które możesz wykorzystać

**„Własna firma czy praca w korporacji? ”  
c) Czego chcesz? Tolerancja na ryzyko?**

* **Czego chcesz?**   
  Spokoju (-)? Bycia „na swoim” (+)? Uczenia się od innych (-)? Gwarantowanych dochodów i świadczeń(-)? Pracy prestiżowej (-)?
* **Na ile to czego chcesz jest trwałe?**  
  Idziesz bo musisz, czy chcesz? Myślisz o tym od dawna czy jest to impuls związany z przykładem kolegi/koleżanki?
* **Jakie masz alternatywy?**   
  Czy te alternatywy znasz? Jesteś pewny/a swoich preferencji? Nie przeszkadza Ci sukces budowany latami?
* **Czy możesz ograniczyć ryzyko?**  
  Może praca równoległa z etatem przez jakiś czas? Możliwość pracy bez dochodu przez jakiś czas? Darmowe pomieszczenie lub narzędzia pracy na początek? Albo mieszkanie / utrzymanie dla Ciebie?

# KONIEC