

Podcast *Finanse bardzo osobiste*, odcinek 44

Data publikacji: 2017-10-19

link do opisu na blogu: <http://marciniwuc.com/fbo-044/>

FBO 44 Etat, własna działalność i wreszcie 24 mln zł przychodów. Jak to się robi?

Rozmowa z Piotrem Buckim

Cześć! Witam Was bardzo serdecznie w 44. odcinku podcastu *Finanse bardzo osobiste*.

Jest piękny, słoneczny październikowy poranek, za oknem słońce, a ja unoszę się dzisiaj dosłownie kilka centymetrów nad ziemią, bo dwa dni temu w ubiegłą niedzielę przebiegłem mój pierwszy w życiu maraton. To było dla mnie superprzeżycie, coś niesamowitego. Opisałem to we [wpisie na blogu](#), na którym znajdziecie też sporo zdjęć z tego maratonu. Ogromna radość, ogromna satysfakcja, endorfiny cały czas buzują. Z tego powodu mam wyśmienity nastrój.

A ta radość jest jeszcze większa, gdyż lada dzień skończę drugi „maraton” w tym roku, tym razem będzie to ukończenie pracy nad moim kursem „Kredyt hipoteczny krok po kroku”. Prace nad nim trwały wiele miesięcy, a jej efekty będą dla Was dostępne dosłownie za moment. Do 23 października moi słuchacze i czytelnicy mogą zapisać się na specjalną listę osób zainteresowanych kursem. Ci, którzy tego dokonają, otrzymają możliwość skorzystania z kursu na najlepszych warunkach, takich, których już nigdy nie będzie. Dlatego zdecydowanie polecam, wykorzystajcie ten czas, jeżeli oczywiście temat kredytu hipotecznego Was dotyczy.

Robota u mnie idzie pełną parą. Ale co tu dużo kryć, moja działalność to jest raptem raczkowanie w porównaniu z tym, czego dokonał mój dzisiejszy rozmówca. Jak wielu z nas – zaczął w korporacji. Potem był z kolei drobnym soloprzedsiębiorcą, następnie prowadził małą działalność ze swoim współnikiem. Ta działalność rozrastała się i zmieniała, aż dzisiaj w wieku 38 lat zatrudnia 200 osób, a jego firma generuje przychody na poziomie 24 milionów złotych rocznie. Moim gościem dzisiaj jest Piotr Bucki, współzałożyciel i wiceprezes firmy j-labs, który przeszedł długą drogę od pomysłu przez etap samodzielnej pracy na własny rachunek aż do momentu, w którym ma sporą firmę i pracuje nad tym, jak przekształcić ją w jeszcze większą i jeszcze sprawniej działającą korporację.

Myślę, że rozmowa z osobą, której taka sztuka się udała, i posłuchanie jej podpowiedzi to jest niesamowite źródło wiedzy. Od czego zaczynał, ile czasu zajęła mu realizacja marzenia o własnej firmie, co było najtrudniejsze, jak wyglądała jego droga, jakie popełnił błędy i wreszcie również rozmawiamy o tym, jakich rad można udzielić nam i tym osobom, które również z tyłu głowy myślą o własnym biznesie. Na końcu podcastu znajdziecie też całą listę różnego rodzaju lektur, źródeł, inspiracji, które wymienił Piotr, więc zdecydowanie polecam Wam naszą rozmowę i serdecznie zapraszam do jej wysłuchania.

Cześć, Piotr.

Cześć, Marcin.

Dziękuję Ci bardzo serdecznie za przyjęcie zaproszenia do podcastu *Finanse bardzo osobiste*. W większości audycji to prowadzący przedstawia swoich gości, ale moim zdaniem znacznie ciekawiej jest usłyszeć, co dana osoba mówi i myśli o sobie. Opowiedz nam, proszę, kim jesteś i czym się zajmujesz.

Dziękuję za zaproszenie. W tej chwili jestem wiceprezesem i współzałożycielem, współwłaścicielem firmy j-labs. W branży pracuję od 2000 r. Najpierw byłem junior programistą, potem senior programistą, potem team leaderem, tech leaderem. W pewnym momencie zostałem awansowany na project managera.

Czyli kroczyłeś krok po kroku po tradycyjnej, korporacyjnej drabince.

Dokładnie tak, zresztą wtedy to było uznawane za najbardziej klasyczną, pożądaną ścieżkę kariery. I przed trzydziestką zostałem tym PM-em. Potem wszystko się pozmieniało.

Powiedziałeś, że wystartowałeś w 2000 r., a jesteś ciągle bardzo młodym człowiekiem. Masz 38 lat. Kiedy postanowiłeś odpuścić sobie korporację i stworzyć własną firmę?

To nie było tak, że był jakiś konkretny moment. Zawsze poszukiwałem takiej sytuacji, w której będę „dobrym towarem” na rynku pracy. Jak to osiągnąłem, doszedłem do wniosku, że na rynku pracy jest w pewnym sensie szklany sufit w zakresie finansów czy czasu pracy, jaki się na nią poświęca.

Jest jakiś poziom wynagrodzeń, którego po prostu się nie przeskoczy. Wokół mnóstwo innych konkurentów, którzy chętnie przyjmą tę samą pracę na innych warunkach finansowych. Jak chcesz wycenić się bardziej, to nie da rady w korporacji.

Dokładnie tak. To tak naprawdę przyszło w trakcie, nie ma jakiegoś punktu. To nie było celem samym w sobie, ale sposobem na realizację pewnych pragnień.

Czyli nie myślałeś o tym od początku, bo jak ja zaczynałem pracę w korporacji, to powiedziałem sobie: „10 lat w korporacji i idę na swoje”. Nie dotrzymałem słowa, odszedłem po 11 latach, ale z tyłu głowy miałem myśl, że wszystko, co robię w korporacji, ma jeden cel: przygotować mnie do tego, żeby pracować za jakiś czas na własny rachunek i na swoich warunkach. Ty o tym nie myślałeś, ale pomysł na własny biznes pojawił się w trakcie.

Dokładnie, nie było takiego myślenia jak Twoje, natomiast było takie, że być może mogę to robić, i pewne rzeczy, które z tym nie kolidowały, a mogły to wspierać, zrobiłem. Na własnej działalności gospodarczej pracuję już od 2004 r., więc jeśli była możliwość pracy u pracodawcy na działalności, to zrobiłem to. Po co? Żeby zobaczyć, z czym się je ten VAT, o co chodzi w tej księgowości, co to jest książka przychodów i rozchodów. I takie różne tematy, że w razie gdybym zechciał mieć firmę, to po prostu ten obszar jest mi już znany.

Zanim przejdziemy do pytań, jak do tego doszedłeś, fajnie byłoby pokazać ten cel, to miejsce, w którym jesteś dzisiaj, dlatego opowiedz: jak dzisiaj wygląda Twoja firma?

Generalnie zajmujemy się produkcją programowania w dwóch modelach biznesowych. Pierwszy to *body leasing*, czyli udostępniamy naszych specjalistów do projektów naszych klientów. Drugi model to klasyczny outsourcing projektów informatycznych. W tej chwili zatrudniamy 200 osób, mamy biura w trzech miastach – Krakowie, Warszawie i Monachium. Przychody za ostatni rok, czyli za 2016 r., to 24 miliony złotych. Co jest interesujące w tym wszystkim, to to, że jesteśmy spółką ze stuprocentowo polskim kapitałem, rozwijamy się organicznie, bez inwestora. Więc ten skład właścicielski, który był na początku, pozostał i pozostanie bez zmian. Dla ciekawostki: przez ostatnie dwa lata rośniemy mniej więcej 50% rok do roku.

Gdybyś utrzymał takie tempo przez kolejne 10 lat, to wskoczysz na listę najbogatszych Polaków.

Tak, i to chyba do pierwszej trójki, bo byłbym miliarderem. Przeliczyłem to już kiedyś, ale jest mało prawdopodobne, by tak szybko rosnąć. Bardziej skupiamy się na tym, by podczas tego wzrostu zachować jakość. Natomiast warto wspomnieć, że za ten wzrost dostaliśmy Diament Forbesa – to nie było tylko wyróżnienie, bo zajęliśmy trzecie miejsce na przeszło 100 wyróżnionych firm. Więc w dziedzinie szybkości wzrostu były tylko dwie firmy, które rosły szybciej, i z tego, co pamiętam, to takie, które nie są w IT.

Czyli od zwykłych początków w korporacji, przez okres pracy na własny rachunek na własnej działalności gospodarczej, przez małą firmę, doszedłeś aż do miejsca, gdzie tak naprawdę przeskakujesz trochę w korporację, gdzie pojawiają się zupełnie inne problemy, bariery wzrostu i inaczej trzeba taką firmą zarządzać. Prześledźmy trochę tę drogę. Rozmawialiśmy o tym, że na początku nie miałeś pomysłu, ale co było dla Ciebie inspiracją, żeby pójść

w kierunku własnej firmy? Przecież praca na etacie wydaje się bardziej bezpieczna.

Nie wiem, jak jest z tym bezpieczeństwem pracy na etacie, nigdy głębiej się nad tym nie zastanawiałem. Można też poczynić taki eksperyment myślowy, że przecież pracując na etacie, też mamy jakiś okres wypowiedzenia i ta praca zwyczajnie może się skończyć. U mnie w rodzinie nie ma przedsiębiorców, więc tym bardziej tego nie rozumiem. Myślę, że to jest szukanie rozwiązania na pewne swoje potrzeby. Ja zawsze dochodziłem do wniosku, że pieniądze i czas to są takie zasoby, które dobrze mieć. Czas ciężko zgromadzić, ale w perspektywie można mieć luźniej, a pieniądze można zgromadzić. Co się potem z tym zrobi, to się można zastanowić. W najgorszym razie można pieniądze i czas roztrwonić, ale jak się nie ma pieniędzy czy czasu, to ciężko je nawet roztrwonić czy spożytkować w dobry sposób. W drodze jakichś przemysłów biznes był takim sposobem na znalezienie większej ilości pieniędzy, ale przynajmniej początkowo była idea posiadania większej ilości czasu – mam nadzieję, że do tego kiedyś dojdziemy.

Czyli pieniądze już są, z czasem ciągle trudno.

Tak. Idea była taka, żeby pracować mniej...

Plan był chytry, ale miał luki.

Dokładnie. Za ostatni rok nawet żona zwracała mi uwagę, że miałem pracować mniej, a pracuję w zasadzie siedem dni w tygodniu non stop. To nie jest taka praca, że siedzi się cały czas przy komputerze, ale to jest często myślenie o tym, jak rozwiązać jakiś problem, jak czemuś zaradzić.

Kierujesz dużą firmą, 24 miliony przychodów za zeszły rok, 200 osób zatrudnionych. Ile kapitału potrzebowaleś na start i jak udało Ci się ten wymagany kapitał zgromadzić?

Moim zdaniem temat kapitału jest takim przeszkadzaczem umysłowym dla ludzi, którzy myślą o założeniu biznesu. Należałoby się skupić na biznesie, jak go zrobić, a nie zastanawiać się, czy ma się kapitał, czy nie. Dużą część biznesów można rozwinąć bez pieniędzy jako takich – jeśli ma się dobry pomysł, to kapitał się znajdzie. Jest sporo ludzi, którzy mają pieniądze i dosłownie nie wiedzą, co z nimi zrobić.

I bardzo chętnie dokapitalizują firmę, pod warunkiem że ona realizuje jakiś konkretny pomysł i robi to w sensowny sposób.

Wystarczy, że choćby ma szansę przetrwania.

Wspomniałeś, że nie korzystałeś z takiego finansowania.

Wracając do Twojego pytania, tak naprawdę kapitału na start potrzebowaliśmy ok. kilka tysięcy złotych, żeby zrobić stronę internetową, jakieś teczki, foldery,

wizytówki. Teraz o stronę jest łatwiej, wiele biznesów można zacząć z fanpage'a na Facebooku i to jest nawet lepsze niż posiadanie własnej strony. Nieco większy kapitał był potrzebny na to, żeby przeżyć pierwszy rok – taki był przynajmniej plan.

Coś trzeba jeść.

Tak, nie zarabiając. Trzeba jeść, zatankować samochód. I tu zgromadziłem jakąś poduszkę finansową. Natomiast chciałbym zaznaczyć, że wiele osób mówi, że nie ma tej poduszki. Ale żeby przeżyć przez rok – choć można ją mieć i ja z tego skorzystałem – utrzymywać mogą nas rodzice, żona, mąż. Jeśli jesteśmy w związku małżeńskim i mąż chce rozwinąć działalność, która ma ręce i nogi, to można przez ten rok żyć trochę skromniej i dać sobie szansę na rozwój.

Jak duża była Twoja poduszka finansowa?

Założyłem sobie taką sumę, aby przeżyć przez rok.

Czyli pracując wcześniej na etacie, na własnej działalności, odkładałeś pieniądze na bok, aby mieć poduszkę, którą będziesz konsumować w pierwszym roku, kiedy nie będzie dochodów.

Dokładnie tak. Ja mam oszczędzanie wrodzone, wbudowane – chyba mam to po dziadkach, bo nie po rodzicach. Więc mi to naturalnie przychodziło. Założenie było takie, że jeśli wymyślimy ten biznes, to może być tak, że ten rok będzie trzeba przeżyć. Okazało się, że to było prawie półtora roku, kiedy skończyła się poduszka finansowa i naruszone zostały fundusze na naprawę czarnej godzinę. To był duży stres, taki sygnał alarmowy: „A co będzie, jak nie będzie?”.

Czyli pomimo poduszki bezpieczeństwa, tego, że przygotowywałeś się do tego, ten dreszcz emocji, kiedy kończą się pieniądze, jednak się pojawił.

Życie z oszczędności nie jest psychicznie łatwe.

A skoro, Twoim zdaniem, kapitał nie musi być wielki, to zapewne pomysł na biznes musi być unikalny. Co było Twoim pomysłem na biznes?

My wymyśliliśmy prostą rzecz: że z jednej strony są firmy, które potrzebują programistów w sposób elastyczny, czyli programista może przyjść za tydzień, a nie za półtora miesiąca, i na projekt, np. na dwa miesiące, ale też na rok. Potem skończyć ten projekt i odejść bez zobowiązań. Natomiast z drugiej strony widzieliśmy, że ludzie oczekują stabilności, i my weszliśmy w tę lukę. Dajemy naszym ludziom stabilność zatrudnienia. Nawet jeśli projekt się kończy i nie mamy nowego, to my im cały czas płacimy. A z drugiej strony dajemy klientom elastyczność.

Czyli Ty zatrudniasz głównie programistów, których wypożyczasz na projekty do różnego rodzaju firm. Prosty pomysł, ale stałeś się takim brokerem, wypełnieniem luki, tego, że z jednej strony ludzie szukają stabilności, z drugiej

– elastyczności, więc mogłeś tu wejść i to zapewnić. Bardzo dobry pomysł i prosty do skopiowania. Macie wielu konkurentów?

Tak. Jak założyliśmy firmę, okazało się, że to nie jest jakiś innowacyjny, supermądry pomysł, choć nie ukrywam, że go wymyśliłem, nie mając świadomości, że są firmy, które już to robią. Nie miałem z tym styczności. Natomiast to, co jest kluczowe, aby biznes się udał, to rzetelność, tzn. innowacyjne podejście do nieinnowacyjnego biznesu. Oczywiście można mieć innowacyjny biznes, wtedy być może byłoby prościej, a może nie, bo może nie być jeszcze na to rynku. Ale jeśli mamy jakiś standardowy, typu dwieście pierwsza drukarnia cyfrowa w mieście lub kawiarnia, to trzeba to po prostu mądrze zrobić i to będzie działać.

Mówiąc krótko, nie tyle chodzi o oryginalność pomysłu, ile o to, że nawet jeśli pomysł jest stary, to zrealizować go w unikalny, nowatorski, ciekawy sposób.

I u nas innowacją było to, że z reguły takie firmy jak nasza są zakładane przez osoby z branży HR, np. w ramach rozwoju agencji rekrutacyjnej, albo ktoś, kto pracował w agencji, zakłada taką firmę. A u nas było inaczej.

Bo Ty jesteś z wykształcenia programistą, specjalistą IT?

Z wykształcenia jestem informatykiem, ale nie należy tego mylić z osobami, które naprawiają komputery. Informatyk to specjalista od informatyki, czyli dziedziny zajmującej się przetwarzaniem informacji. Programista jest tak naprawdę podzbiorem informatyka.

To skojarzenie jest stąd, że w większości korporacji telefon do informatyka oznacza: „Panie Janie, nie działa mi komputer”.

W ostatnich kilku latach to słowo nabrało nowego znaczenia. Masz rację, jestem z wykształcenia informatykiem. I właśnie nasza firma została założona, jak my to mówimy, przez dwóch inżynierów. Bo mój wspólnik miał Software House, prowadził firmę zajmującą się produkcją oprogramowania, wdrażaniem systemów CMS. Ja z kolei produkowałem po prostu oprogramowanie, jak to się mówi: klepałem kod. I założyliśmy firmę, która teoretycznie powinna być założona przez ludzi z HR-u. A tu przyszli dwaj inżynierowie i założyli taką firmę. Więc dla nas aspekty technologiczne, które są ważne albo bardzo ważne w rozmowie z informatykami, z inżynierami, są bardzo naturalne. Musieliśmy dopiero nauczyć się tego obszaru związanego z rekrutacją.

Piotrze, na ile w procesie budowania własnej firmy, ważni są ludzie, których zatrudniasz? Gdzie i jak szukać właściwych osób, z którymi taki biznes można rozwijać?

Na początku kluczowi są założyciele i ich pomysł. Jeśli pomysł jest dobry – co sprawdzi życie – to oni są kluczowi. Potem dalszy rozwój firmy to jest tylko ewolucja pomysłu

i ciągle powtarzanie. Natomiast nawet jeśli tych założycieli było dziesięciu, to tego progu nie da się przekroczyć. W naszym przypadku jest dwóch. A firmy potem budują ludzie, których się zatrudnia. Skłamałbym, mówiąc, że to wszystko to nasza zasługa. Nie. W tej chwili firmę, którą mamy, budują ludzie, których zatrudniamy. Na temat tego, jak ich szukać, rekrutować, moglibyśmy w dziedzinie IT nagrać cały podcast.

Bo Ty zajmujesz się zawodowo rekrutacją właśnie w IT. Bardzo wiele firm poszukuje programistów, osób do IT, więc jak rekrutować z głową? Czy jest w stanie dobrego programistę czy specjalistę IT zrekrutować ktoś, kto nie zna tej branży?

Będzie mu ciężko.

Nie ma jak zweryfikować umiejętności, a jednak na tych umiejętnościach w dużej mierze opiera się jakość tej osoby.

To jest jedna rzecz, ale można ją obejść i posiłkować się kimś, kto umie zweryfikować te umiejętności. Natomiast kluczowe jest to, by w tej branży być, aby orientować się, co się dzieje, mówić tym samym językiem, którym mówią inżynierowie. Teoretycznie programiści mówią po polsku, ale każda branża ma swój język. To, co jest tak naprawdę ważne w tej chwili, to podejście do ludzi. Ludzie nie są zasobami. Takie mówienie, że teraz jest rynek pracownika albo pracodawcy, jest trochę krzywdzące, bo tak naprawdę wchodzimy w pewnym momencie na pewien okres w relację biznesową. My mamy jakiś projekt do zrobienia, budżet na jego realizację, programista ma swoje umiejętności, potrzeby – i tu jest relacja partnerska. Jeśli te rzeczy się zgadzają, to dochodzi do zatrudnienia i współpracy. Kluczem jest tu postrzeganie rekrutacji jako budowania relacji partnerskich. I w relacji partnerskiej może być tak, że nie mamy punktów styku, i po prostu nie współpracujemy, ale to nie oznacza obrażania się itp. Ale jeśli mamy punkty styku i chęć, to możemy razem współpracować. I tu ani pracodawca, ani pracownik nie jest ważniejszy, tylko to jest relacja współpracy typu win-win. My w rekrutacji do tego dążymy i tak ją prowadzimy, żeby to była partnerska rozmowa. Mam jakąś ofertę, pracownik ma kompetencje. Jeśli te chęci się zgadzają, to działamy.

Przeszedłeś całą drogę od etatu przez własną działalność aż do własnej firmy. Słucha nas pewnie wiele osób, które z tyłu głowy mają różne pomysły, więc powiedz, jak u Ciebie wyglądały te poszczególne etapy.

Pół mojej ścieżki zawodowej to była taka malownicza kariera. Osiągnąłem koniec tej ścieżki kariery przed trzydziestką. I było pytanie: co dalej? Zostać tym project managerem?

I przesiedziałybyś kolejne 35 lat do emeryturki w ciepłku.

Pewnie tak, natomiast to jest taka pułapka szybkiego awansowania. Mi nie bardzo podobało się zarządzanie projektami informatycznymi, ale zarządzanie firmą to jest w ogóle inna bajka, i, kolokwialnie mówiąc, to mnie kręci. Dlatego wróciłem z tego zarządzania projektami z powrotem do tworzenia programowania. Zresztą ten epizod zarządzania projektami był krótki i trwał rok, półtora. Zacząłem zastanawiać się, co dalej. Czy zostać programistą do emerytury – jak się chce, to można – czy może rozkręcić własną firmę, a jeśli tak, to jaką, z kim, co miałyby robić?

Przychodzi mi tu taka mała dygresja do głowy o szczęściu. Często spotykam się z czymś takim: „A bo Ty miałeś szczęście, że...” albo „Mielicie szczęście, że...”. Tak, szczęście jest istotne, ale trzeba mu pomóc. Jak ktoś wychodzi na ulicę i szuka drożdżówki, to znajdzie drożdżówkę. Jak ktoś szuka kota, to znajdzie kota, ale jak ktoś szuka pomysłu na biznes, to znajdzie pomysł na biznes. Mówi się, że jest takie przyciąganie. Przychodzą do nas w życiu różne rzeczy, na które jeśli jesteśmy otwarci, to one siadają, i wtedy można je rozwijać. Ze mną właśnie tak było.

Siedziałem w firmie, programowałem sobie, było fajnie. I zadzwonił do mnie mój obecny wspólnik, który kiedyś był moim pracodawcą, i mówi, że ma jakiś projekt do zrobienia w Javie, w której on nie ma za bardzo kompetencji, ale ja mam, i może bym zrobił tak trochę na fuchę, tak trochę pokodował, może jakiś zespół poprowadził. Pomyślałem: „Czemu by nie!”. Projekt był na trzy miesiące, zwalniać się z pracy nie ma co, ale można to zrobić. Projekt skończyliśmy i na horyzoncie pojawił się drugi, podobny system, tzn. na bazie tego pierwszego miało być dużo większe wdrożenie. I umówiliśmy się tak, że jak wygramy zrobienie tego systemu...

Bo braliście udział w przetargu czy dla jakiegoś klienta budowaliście system?

Można by ująć, że był przetarg, ale my bezpośrednio nie braliśmy w nim udziału, byliśmy jednym z podwykonawców. I umowa z Jankiem, moim wspólnikiem, była taka, że jeśli to wygramy, to ja się zwalniam z obecnej pracy, przechodzę do niego, robimy ten projekt i od razu na bazie tego próbujemy budować Software House, czyli firmę budującą oprogramowanie.

Brzmi to jak takie bezpieczne przejście. Faktycznie tak było?

Dla osób, które mają problem z decyzją, to jest bardzo fajny mechanizm. Jeśli coś, to coś. Jeśli jeszcze w ogóle da się komuś słowo – a np. jak ja daję słowo, to go dotrzymuję. Jak nie mogę dotrzymać albo mam wątpliwość, to go nie daję, i jeśli oprócz tego coś się zadzieje, to nie ma zmiłuj, trzeba to zrobić, nawet jeśli człowiek boi się. Jak zwalniałem się z firmy, to po ponad czterech latach, więc ciężko się odchodzi.

Potem pracowałeś na własnej działalności gospodarczej jako soloprzedsiębiorca.

To jest właśnie jedna z nauczek, która potem pomogła nam z sukcesem zrobić j-labs, bo tak zaangażowaliśmy się w robienie tego jednego projektu, że zapomnieliśmy, że

może trzeba by zająć się sprzedażą, poszukać nowego klienta, bo przecież projekt rozpoczynaliśmy na przełomie roku, a skończył się w czerwcu i może by od czerwca coś zacząć robić. Myśleliśmy, że samo się zadzieje. Brzmi to naiwnie, ale tak było. Okazało się, że 21 stycznia pracowałem ostatni dzień w swojej ostatniej pracy etatowej, a w lipcu już nie miałem co robić. Trochę pieniędzy ze zrealizowania tego kontraktu mieliśmy, bo to było komercyjne przedsięwzięcie, więc było za co żyć, ale tak lipiec, sierpień z oszczędności, więc zaczęło boleć. Klientów nie ma, coś próbowaliśmy, ale patrząc z dzisiejszej perspektywy, to były takie naiwne próby. Latem mogłem lepiej ten czas spożytkować.

Okazało się, że miałem wolny czas, zadzwonił kolega, mówi: „Potrzebujemy programisty na trzy tygodnie od zaraz”. Ja mówię: „No mam trzy tygodnie, mogę coś zrobić”. Klient był w Irlandii, więc pracowałem z domu. W ten sposób zaczął się mój dwuletni okres, w którym nieświadomie próbowaliśmy tego całego modelu biznesowego, który obecnie jest w j-labs, a jednocześnie byłem freelancerem i budowałem sobie poduszkę finansową.

Dorabiałeś sobie, kodując.

Wtedy też zrozumiałem, że jest ta właśnie luka. Namawiałem też kilku swoich kolegów, żeby zobaczyli, jaki freelancing jest fajny: „Macie trzy miesiące wakacji, na które zarobicie przez pozostałe 9 miesięcy”. „Ale wiesz, co będzie, jak nie będzie projektu?”. Wtedy zrozumiałem, że jest tutaj ta luka.

Czyli ta obawa, potrzeba bezpieczeństwa, stabilności dochodów.

I jednego, czego mi brakowało w tej całej układance, bo już to wiedzieliśmy. Bo założymy firmę zajmującą się udostępnianiem specjalistów do projektów klientów, ale jak my ich będziemy poszukiwać? Jak któregoś dnia mi się to sklarowało, to pamiętam jak dziś – wtedy pracowałem w innej firmie, więc wszedłem do biura i zrobiłem dosłownie taki zrzut pamięci do jakiegoś notatnika w komputerze. Potem z tego zrobił się Excel, a z Excela wychodziło, że to jest dochodowe. Mój wspólnik zauważył, że nie uwzględniłem kilku kosztów albo nie uwzględniłem na takim poziomie, jak powinny być. Ale jak to uwzględniliśmy, to biznes nadal był dochodowy, więc zaczęliśmy go po prostu robić.

A jak wyglądały początki Waszej firmy? Takie przejście z etapu, kiedy byliście dwójką założycieli, do etapu, kiedy już faktycznie zaczynała to być firma, przybywało ludzi?

Zaczęliśmy to robić, więc mieliśmy dwa etaty mocy przerobowej – mój i wspólnika. Po jakimś czasie to się wyczerpało, bo programistów było coraz więcej. Na początku był jeden, dwóch, trzech, pięciu itd. Pierwsze, co zrobiliśmy, to zatrudniliśmy asystentkę, czyli osobę, która nie bała się żadnych aktywności, pomagała nam w sprzedaży, w rekrutacji. Potem stwierdziliśmy, że dobrze by było jako pierwszą

rzecz, którą chcemy oddać naszym pracownikom, to oddać rekrutację. Nigdy w tym nie byliśmy specjalistami, a wymaga to dużej ilości pracy. Więc zatrudniliśmy Kasię, która obecnie jest naszym HR menedżerem, a wtedy była junior rekruterką. To też taka ciekawa historia.

Miała dobry timing, jeśli chodzi o dołączenie do firmy.

Części osób mówiłem, że jeśli się rozwinie, to oni stanowią kapitał, który będzie awansował w pierwszej kolejności. Nie wiem, jakie ścieżki kariery będą, ale tak na zdrowy rozum to się musi wydarzyć. To, co chciałbym przekazać Twoim słuchaczom, to to, że jeśli chodzi o pierwsze osoby, które się zatrudnia, to po pierwsze warto zatrudnić takie, które żadnej pracy się nie boją, są w stanie nas wesprzeć. Bo wtedy różne obowiązki, których w firmie jest bardzo dużo, w zasadzie robią wszyscy. A druga rzecz jest taka, że najlepiej szukać osób, które mają potencjał na rozwój. W ogóle idealnie jest tak, aby te osoby miały potencjał do awansowania, zarządzania innymi osobami lub wdrażania nowych. Tak bym szukał, gdybym jeszcze raz robił. Pod tym względem mieliśmy szczęście do Kasi.

Teraz jesteśmy na takim etapie, że od roku, dwóch przechodzimy z takiego miejsca, które można by zwizualizować jako pięcioosobowy pokój, w którym siedzi dwóch wspólników i trzech pracowników, do takiego systemu biznesowego. Bo mamy te trzy biura, nie wszyscy siedzą w Krakowie, więc ważne są procesy, sposób rekrutacji, kultura organizacyjna. Dla ciekawostki: wartości firmowe, które nam przyświecały, są w nas, ale spisaliśmy je po trzech, czterech latach działalności firmy. Wcześniej ich spisywanie nie było potrzebne, bo osoby, które do nas dołączały, widziały, jak pracujemy. W tej chwili trzeba to spisać, przekazać. Teraz ta kultura organizacyjna w coraz mniejszym stopniu wynika z założycieli, a w coraz większym z całej firmy – kolejnych osób, które dołączają.

Wiadomo, że zawsze jak się nad czymś pracuje, nawet jak się udaje, to droga nigdy nie jest prosta jak po sznurku. Jakie popełniłeś błędy i jakie wyniosłeś z nich lekcje?

J-labs jest moim trzecim przedsięwzięciem biznesowym. Książkowo można powiedzieć, że dopiero trzecia firma wychodzi. Natomiast w dwóch pozostałych nauczyłem się tego, że nie umiem robić czegoś na pół gwizdka. Można poczytać o tym: „Siedź sobie bezpiecznie na etacie, próbuj rozwijać swoją działalność. Jak ci to zaskoczy, to przejdź na nią”. Ale jakby się tak zastanowić, to jak można skutecznie rozwijać własną działalność, jeśli osiem najlepszych godzin w ciągu dnia spędzamy na etacie? Znam dwie osoby, które rozkręciły po godzinach swoje firmy i mają sukces, ale myślę, że znam dużo więcej takich, którym się przez to nie udało. Warto próbować w czasie pracy na etacie różnych strategii, np. dużym tematem jest dziś marketing on-line, więc można sobie sprawdzać, czy jakieś posty działają, nie działają.

Ale w pewnym momencie trzeba się zdecydować, zaryzykować i przejść z etatu. Z tego, co mówisz, wnioskuję, że część osób robi to zbyt późno albo nie daje szansy swojemu biznesowi, bo ostatecznie nie podejmuje decyzji o postawieniu wszystkiego na jedną kartę.

Dokładnie. Robią po godzinach, strasznie im się to ciągnie, w związku z tym im się to nie rozwija. Zawsze rzeczywistość po pracy znajdzie nam zajęcie inne, niżbyśmy chcieli.

Druga rzecz, jakiej się nauczyliśmy, to sprzedaż. Biznes, aby istnieć, musi sprzedawać. Biznes bez sprzedaży nie istnieje.

Wystarczy spojrzeć na rachunek wyników, żeby wiedzieć, że najważniejsza jest top line – pierwsza linijka, czyli przychody.

Coś w tym jest. Jeśli mamy metodę sprzedaży, do której jesteśmy w stu procentach przekonani, i zbudujemy sobie Excela, z którego wychodzi, że system jest dochodowy, ale nie na styk, tylko naprawdę dochodowy – to wtedy to się powinno spiąć i zadziałać. Jeśli nie mamy metody sprzedaży albo biznes się spina na styk, albo z Excela wynika, że zarobimy połowę tego, co na etacie, to przemyślałbym tę strategię jeszcze raz.

Czy Twoim zdaniem własny biznes jest dla każdego, czy raczej są osoby, którym odradzałbyś pójście tą drogą?

Myślę, że trzeba byłoby zapytać o to psychologa. Ja nie widzę żadnych przeciwwskazań, żeby robić biznes. Natomiast ważne jest to, żeby zastanowić się, po co ten biznes jest. Żeby nie postrzegać go jako świętego Graala zatrudnienia. Jeśli ktoś uważa, że biznes to jest świetne rozwiązanie, bo nie ma się szefa...

A ma się najgorszego szefa na świecie – siebie samego.

Albo klientów. Powód pod tytułem „założę biznes, bo nie będę miał szefa” jest kiepskim powodem. Każdy klient jest de facto szefem. Uwierzcie, że klienci są dużo bardziej wymagający niż najbardziej wymagający szef.

A jeśli słuchają nas osoby, które myślą o założeniu własnych biznesów, ale cały czas siedzą na etacie, nawet czują, że zbyt długo to trwa, to jakich rad mógłbyś im udzielić?

Pierwsze, o czym już wspominałem, to: zastanów się, po co Ci ten biznes. Bo wiele ludzi, z którymi rozmawiam, mówi: „A może bym założył, założyła biznes?”, ale jak wejdzie się głębiej w rozmowę, to oni szukają tylko trochę lepszej pracy. Niekoniecznie muszą ją znaleźć w swojej miejscowości lub w branży, w której pracują, i może im to wystarczyć. Ale jeśli już faktycznie zdecydujemy się na biznes, to – trochę cytując Ciebie – „gromadź oszczędności”. Niezależnie od tego, czy trzeba będzie użyć fizycznie tego kapitału do zainwestowania w środki trwałe, wydać na start biznesu, przeżyć pierwszy

rok bez pensji, to pieniądze się przydadzą. Nawet jeśli okaże się, że gromadzimy oszczędności, a po jakimś czasie stwierdzimy, że nie chcemy biznesu, to coś z tymi pieniędzmi zawsze można zrobić.

Druga rzecz związana jest z edukacją. I ja bym powiedział: słuchaj, czytaj, rozmawiaj, podawaj w wątpliwość, pytaj, inspiruj się – i to na okrągło. Trzeba poszerzać wiedzę w odpowiednim kierunku, czyli w takim biznesowym, mocno krytycznie. Nie można obserwować biznesów na takiej zasadzie, że to łatwe i się od razu uda. Myśl o tym, jak ten biznes będzie sprzedawał, czy on sam będzie się sprzedawał, bo będzie kawiarnia w dobrym miejscu. Trzeba umieć dotrzeć do klientów, bo jak Twoi klienci są np. korporacjami, to nie jest to takie proste. Dobrze jest otoczyć się ludźmi, którzy Ci w tym pomogą, ale nie w takim sensie, że ktoś da pieniądze lub coś za Ciebie załatwi, tylko będą Cię wspierać, np. że dasz radę, że jak nie wiesz, to ktoś może Ci coś poradzić. Jeśli nie masz takich ludzi w otoczeniu, to zawsze można się wybrać na jakieś spotkanie przedsiębiorców, na jakieś szkolenie, wejść do internetu i zobaczyć, co tam się dzieje. Nasz wall na Facebooku zależy tylko od nas. Możemy tam mieć śmieszne kotki, pieski, demotywatory albo treści, które nas rozwijają. Jak już to wszystko zrobimy, to na koniec nie zapominajmy o działaniu. Najlepszy plan niewdrożony w życie nie jest wart nic.

Kiedyś trzeba przestać planować i zacząć ten plan realizować.

Najlepiej, jak to się robi w sposób iteracyjny, czyli i trochę zaplanujemy, trochę zrobimy, trochę zaplanujemy, trochę zrobimy. I ważne jest też to, żeby mieć tego Excela, który się spina. Jeśli budujemy go sobie, to nie budujemy go w sposób optymistyczny, bo doświadczenie pokazuje, że wariant pesymistyczny jest tym wariantem przeciętnym.

Chyba nawet szkoda czasu tracić na trzy warianty, wystarczy zrobić dwa: bazowy i pesymistyczny. Ten optymistyczny raczej się nie spełni, a jak się spełni, to będzie fajny bonus, ale lepiej być przygotowanym na gorsze scenariusze.

Wariant pesymistyczny powinien biznesowo się spinać.

Jeżeli wychodzi nam, że w wariantcie pesymistycznym leżymy i kwiczymy, to widocznie nie mamy jeszcze właściwego modelu biznesowego, pomysłu na biznes.

Trzeba to jakoś przemyśleć.

Wspomniałeś krótko, że trzeba skądś czerpać informacje, więc skąd Ty czerpiesz inspirację? Jacy ludzie, jakie książki, filmy są dla Ciebie inspiracją?

W zasadzie źródła, które były ważne dla mnie jeszcze przed rozpoczęciem j-labs, to po pierwsze podcast Mała Wielka Firma, który wtedy na polskim rynku podcastów był dość dużym wyjątkiem. Następnie książki Roberta Kiyosakiego – *Bogaty ojciec, biedny*

ojciec. Od tego zacząłem. Ale tak naprawdę najwięcej dała mi książka *Kwadrant przepływu pieniędzy*, bo tam są ciekawsze rzeczy, jeśli chodzi o prowadzenie biznesu, budowanie systemu biznesowego. Oczywiście z tych książek należy wyciągnąć to, co jest dla nas potrzebne, a nie stwierdzać, że Robert Kiyosaki mówi, że ludzie są szczęśliwi, jak mają dużo pieniędzy, bo te książki nie są o tym.

Dużo nauczyłem się w firmie, w której pracowałem. Ona rozwijała się wtedy od dwóch małych pokoi w biurowcu, a jak się zwalniałem, to miała prawie 100 osób. I wtedy obserwowałem, patrzyłem krytycznie, pytałem, zastanawiałem się, znowu pytałem, i te cenne doświadczenia pamiętam do dzisiaj. Ta firma to był Software Mind. I wszyscy się teraz ze mnie śmieją w firmie, bo jak rozważamy jakieś problemy, to co drugi raz powtarzam: „A bo w Software Mind to...”.

Ja też czasami powtarzam, że czasami najlepszym przyjacielem Twojego biznesu może być Twój własny etat, który wcześniej owocował różnymi doświadczeniami.

Wydaje mi się, że osoby, które gdzieś pracowały, czy w dojrzałych firmach jak ja, czy w korporacjach, mają bardzo duży bagaż doświadczeń, który potem mogą wykorzystać. To, co jest ważne, jeśli chodzi o inspiracje, to to, że nie ma uniwersalnej książki. Bo nie wiem, czy dziś byłby dla mnie dobry Robert Kiyosaki, pewnie musiałbym przeczytać jeszcze raz jego książki.

Na każdym etapie prawdopodobnie jest to coś innego.

I jeśli książka nie siada w danym momencie, to może siądnąć za dwa lata, a może wcale. Ostatnio inspiruję się biografią Jobsa. Wyszły dwie, więc dwie przeczytałem i jeszcze dołożyłem do tego biografię Jony'ego Ive'a, żeby to z drugiej strony zobaczyć. To jest bardzo ciekawe i wielowymiarowe. Oczywiście jest to pewna laurka dla firmy Apple, ale wyciągnijmy z tego to, co nam potrzeba. Następnie książki Miłosza Brzezińskiego, czyli *Głaskologia*, *Wy wszyscy moi ja* – rewelacyjne! Teraz zaczytuję się doktryną jakości profesora Blikle. To jest taki manual do tego, jak prowadzić firmę takiej wielkości jak nasza, budować tam procesy, jak zarządzać ludźmi. Nie wiem, czy będziemy turkusową organizacją, natomiast na pewno troszkę w tym kierunku dążymy i też zawsze dążyliśmy, tylko nie wiedzieliśmy, że to się nazywa turkusowa organizacja.

Duża inspiracja bierze się też z podcastów. Słucham ich z większym skupieniem niż radia grającego w kącie. I tu bez zbędnego podlizywania się słucham Twojego podcastu, ale też Michała Szafrąńskiego i Małej Wielkiej Firmy. Ostatnio odkryłem Panią Swojego Czasu Oli Budzyńskiej, w szczególności drugi jej podcast, który jest takim manuałem do mediów społecznościowych – jak ktoś nie wie, od czego zacząć w mediach społecznościowych, to powinien zacząć od tego podcastu. Następnie Mariusz Chrapko z Menedżera Plus. I też coś dla zdrowia, czyli „Więcej niż zdrowe odżywianie” Michała i Tatiany Jaworskich, którzy mają bardzo zdrowe podejście do tego tematu.

To coś dla mnie. Od czterech miesięcy jestem na diecie wegańskiej, czuję się wyśmienicie i szukam inspiracji na nowe przepisy.

Wspomnę jeszcze o jednym źródle inspiracji, jest nim Jacek Walkiewicz. Miałem okazję go poznać na szkoleniu z Davidem Neenanem. Do tego, co on mówi, można wracać regularnie. Słynne wystąpienie z TED-a na YouTube oglądam regularnie co pół roku i za każdym razem odkrywam coś nowego. Ta historia z Kamperem jest taka śmieszna, wesoła, dowcipna, ale tam jest tyle wymiarów, mądrości na temat doświadczania życia, ludzi, którzy nas otaczają. I myślę, że to są takie źródła inspiracji.

Bardzo fajna lista, podlinkujemy wszystkie źródła, bo są bardzo cenne. Na zakończenie, gdybyś miał nas zostawić z jedną kluczową myślą do zapamiętania naszej rozmowy, to co by to było?

Jest wiele powiedzeń, przysłów czy mądrości ludowych, natomiast na potrzeby tego naszego nagrania wymyśliłem taką dwuwyrazową myśl, którą można na wiele wymiarów rozłożyć, natomiast nie będę już tego robił osobiście, pozostawię to Twoim słuchaczom: działaj mądrze.

Super, Piotrze, bardzo Ci dziękuję za superrozmowę, za to, że przyjąłeś zaproszenie do podcastu. Trzymam kciuki i życzę Ci, żebyś rozwijał firmę 50% rocznie i dołączył do listy najbogatszych Polaków. Już teraz blokuję sobie termin u Ciebie na kolejny odcinek podcastu, gdy powiemy o tym, jak przeszedłeś do etapu, kiedy wskoczyłeś na listę 100 najbogatszych.

Moim gościem był Piotr Bucki, współzałożyciel i wiceprezes firmy J-labs. Dziękuję serdecznie!

Dziękuję.

Bardzo lubię takie rozmowy i takie historie, bo pokazują, że tak na spokojnie, krok po kroku, bez nerwowych ruchów, szalonych decyzji, tylko działając mądrze i konsekwentnie, można osiągnąć naprawdę wspaniałe rezultaty. Nie ukrywam, że dla mnie rozmowy z Piotrem w podcaście i te, które toczyliśmy już po nagraniu, były pełne wartościowych wskazówek. Po prostu uwielbiam uczyć się od takich osób, od praktyków, którzy dokładnie wiedzą, o czym mówią, bo po prostu przeszli tę drogę.

Na zakończenie przypomnę Wam jeszcze, że to są ostatnie dni, w których możecie skorzystać z promocyjnych, przedpremierowych warunków kursu „Kredyt hipoteczny krok po kroku”, wystarczy zapisać się na listę mailingową, do której link znajdziecie w notatkach do tego odcinka podcastu. Na ten moment zapisało się tam 741 osób, codziennie ta lista się trochę rozrasta. Wiem, że temat dotyczy wielu z Was, dlatego jeśli jesteście zainteresowani, warto skorzystać, bo te warunki po prostu w przyszłości

nie będą aż tak dobre. Też będą dobre, ale zdecydowanie najlepsze są dla moich czytelników i słuchaczy, którzy pierwsi dokonają zakupu.

Jeżeli chcielibyście sięgnąć jeszcze po łyk inspiracji, zajrzyjcie na blog, na [poniedziałkowy wpis na temat mojej męczarni na maratonie](#). Zobaczycie tam moje zdjęcia, zobaczycie, jak szuram dosłownie brodą po ziemi, ale udało się, dobiegłem do mety, skończyłem mój pierwszy w życiu maraton. To był wspaniały, cudowny, bardzo radosny i ważny dla mnie dzień.

To tyle na dziś. Pozdrawiam Was bardzo serdecznie. Dziękuję za wspólnie spędzony czas, trzymajcie się, cześć!