

Podcast *Finanse Bardzo Osobiste*, odcinek 072

Data publikacji: 2019-04-08

link do opisu na blogu: <https://marciniwuc.com/fbo-072/>

## FBO 072

# Jak krok po kroku budować swój biznes? Rozmowa z Maciejem Woźniakiem z Whites

Cześć, witam Cię bardzo serdecznie w 72. odcinku podcastu *Finanse Bardzo Osobiste*. Minęło już 4,5 roku odkąd zostawiłem pracę na etacie i rozpocząłem własną działalność gospodarczą. Od czasu do czasu spotykam znajomych, z którymi kiedyś pracowałem i słyszę od nich: „*Też nie zamierzam pracować do końca życia dla kogoś! Za jakiś czas rzucę etat i pójdę na swoje*”. Dodają jednak, że sprawa z rzuceniem etatu wcale nie jest taka prosta.

Odpowiadam im wówczas, że po pierwsze: nie powinni ulegać „modzie” na zakładanie własnego biznesu, bo praca w korporacji ma mnóstwo zalet, zaś prowadzenie własnej firmy jest raczej odległe od ich wyobrażeń. Będąc swoim szefem nie będziesz wcale siedzieć z laptopem w przytulnej kawiarence, pracując cztery godziny na dobę, tylko – szczególnie na początku – będziesz zasuwać przynajmniej dwa razy ciężiej niż w korpo. A po drugie, jeśli faktycznie własna firma jest ich marzeniem – powinni się do tego z odpowiednim wyprzedzeniem przygotować.

Gdy zaczynałem pracę na etacie w 2003 r., od razu powiedziałem sobie, że przepracuję 10 lat w korporacji, by wszystkiego się nauczyć, a potem pójdę na swoje. Mimo tego deadline’u spędziłem w korpo niemal 12 lat – i absolutnie tego nie żałuję. Pracowałem ze świetnymi ludźmi, rozwijałem swoje zainteresowania, zdobyłem ogrom ciekawej wiedzy i mnóstwo doświadczeń, bez których dzisiaj byłoby mi bardzo ciężko. Jednak marzenie o własnej firmie nie dawało mi spokoju.

Bardzo wyraźnie pamiętam dzień, w którym postanowiłem, że nadszedł właściwy czas, by wreszcie odważyć się na ten krok i po niemal 12 latach pracy na etacie odejść z korporacji. Ostateczną decyzję podjąłem w czasie podróży po Wietnamie, a było to w niewielkiej, spokojnej i bardzo malowniczej miejscowości Hoi An nad Morzem Południowochińskim. Moja żona i dzieci poszły na spacer czy jakieś zakupy na pobliski targ, a ja siedziałem sobie w malutkim hoteliku i z wysokości drugiego piętra obserwowałem, co porabiali przechodnie i ludzie mieszkający po drugiej stronie ulicy. W pewnym momencie, nie wiadomo skąd, zerwała się ogromna ulewa i przez jakieś 10 minut z nieba lała się ściana deszczu. Po chwili wszystko ucichło i znów wyszło słońce. Ulicą płynęła jednak mała rzeka, a ludzie wyszli ze swoich maleńkich domków i zaczęli uwijać się naprawiając gdzieś tam ciekące dachy, płoty, patrząc, czy deszcz nie dokonał spustoszenia w ich ogródkach i w ogóle każdy był czymś zajęty. I obserwując tych zapracowanych Wietnamczyków pomyślałem sobie, że istnieje mnóstwo sposobów na ciekawe spędzenie własnego życia. Uświadomiłem sobie, że przecież mogę zrobić wszystko, że gdybym chciał, to mogę nawet zamieszkać w takim małym domku w Wietnamie. Dotarło do mnie, że zbyt długo odkładam marzenie o założeniu własnej firmy.

Część moich znajomych była święcie przekonana, że decyzja o odejściu z korporacji była spontaniczna i szalona. W rzeczywistości było wręcz przeciwnie – moment mojej rezygnacji z etatu poprzedzony był odpowiednimi przygotowaniem i wieloma przemyśleniami. W Wietnamie powiedziałem sobie tylko: „*No dobra, to TERAZ! Po powrocie składam wypowiedzenie*”. Ale przygotowania rozpoczęły się znacznie wcześniej. Paradoksalnie to właśnie praca na etacie była moim największym sprzymierzeńcem w realizacji marzenia o własnej firmie. Dawała mi stabilność, regularne wypłaty pozwoliły mi zbudować duży fundusz bezpieczeństwa, a brak presji, że muszę zacząć od zaraz pozwolił mi na spokojnie wszystko policzyć. Kiedy faktycznie przechodziłem „na swoje” miałem napisaną książkę [„Jak zadbać o własne finanse”](#), całkiem popularny blog, umówiony cykl nagrań telewizyjnych dla Dzień Dobry TVN, zamówienia na kilka szkoleń i oszczędności na ponad rok życia. Czułem się bardzo spokojnie i nie musiałem się martwić za co przeżyję kolejny miesiąc – dzięki temu większą ilość energii mogłem włożyć w rozwój swojej firmy i dość szybko zobaczyć pozytywne efekty moich działań. Jasne, było w tym wszystkim trochę emocji i niepewności. Ale wcale nie aż tak dużo, jak mogłoby się wydawać.

Co jakiś czas na moją skrzynkę mailową trafiają pytania od Was o to, jak rozpocząć własny biznes, jakich błędów nie popełniać, jak zwiększyć prawdopodobieństwo sukcesu. Jesteście ciekawi od kogo uczyć się przedsiębiorczości, jak zweryfikować, czy

pomysł, który macie jest dobry i jakich porad udzieliłbym sam sobie, z perspektywy czasu. Jeśli podobne myśli chodzą Ci po głowie, to dzisiejszy odcinek będzie dla Ciebie bardzo interesujący.

Moim dzisiejszym gościem jest Maciek Woźniak – przedsiębiorca, właściciel agencji marketingowej Whites, współnik kilku innych projektów, którego pasją jest budowanie i rozwijanie biznesów. Maćka poznałem blisko 7 lat temu, gdy sam byłem jeszcze na etacie, a on odszedł niedawno z korporacji i zaczął tworzyć swoją firmę. Wtedy pracowały w niej cztery osoby, a siedziba znajdowała się w wynajętym mieszkaniu. Dzisiaj Whites zatrudnia ponad 100 osób i jest świetnie prosperującą agencją, która prężnie się rozwija. Niedawno ścieżki moje i Maćka przecięły się ponownie. Zdrowe podejście do budowania własnego biznesu i niewątpliwy sukces, jaki udało mu się przez te lata osiągnąć, zainspirowały mnie, by zaprosić go do podcastu i wypytać, co za tym sukcesem stoi – jak zbudować świetny biznes od podstaw. Wierzę, że – tak jak ja – wyciągniesz z tej rozmowy mnóstwo przydatnych wskazówek. Zapraszam Cię bardzo serdecznie!

**Cześć, Maciek!**

Cześć!

**Dziękuję ci za przyjęcie zaproszenia do podcastu. Kim jesteś i czym się zajmujesz?**

Tych ról mam wiele, ale myślę, że najbliższym słowem jest „przedsiębiorca”, bo mam poczucie, że tym się właśnie zajmuję – czyli budowaniem i rozwijaniem biznesów. Samego siebie postrzegam jako współnika, bo tylko w takiej roli występuję. Jestem zaangażowany w cztery różne projekty i w każdym z nich działam wspólnie z kimś innym.

**Poznaliśmy się mniej więcej 7–8 lat temu, kiedy byłeś na początku swojej drogi jako przedsiębiorca. W którym miejscu jesteś teraz? Jak wyglądają firmy, w których pracujesz?**

Firmą, w którą jestem zaangażowany praktycznie na 100%, jest agencja Whites. Założyłem ją prawie 7 lat temu. W tej chwili jest to całkiem spora agencja marketingu internetowego. W zeszłym roku przekroczyliśmy próg 13 milionów przychodów i 2 milionów zysku. Mamy ponad 100 osób w zespole, w tym 70 osób w biurze warszawskim.

**A jak to wyglądało 7 lat temu, kiedy spotkaliśmy się pierwszy raz?**

Oj, wtedy działaliśmy w cztery osoby w małym mieszkanku. Miałem mnóstwo różnych funkcji, od sprzedaży po marketing, jakaś administracja pewnie też wchodziła w grę.

**Mam wrażenie, że wiele osób po latach pracy w korporacji dochodzi do wniosku: „To teraz idę na swoje, założę biznes”. W mojej skrzynce mailowej mam sporo maili od osób, które na hurra rzuciły się na własny biznes, a potem mają problem, bo zadłużenie w ZUS-ie, w bankach itd. W twoim przypadku ta droga potoczyła się bardzo dobrze. Opowiedz krok po kroku, jak ta droga wyglądała.**

Pracowałem z 8 lat na etacie i nie myślałem wtedy o zakładaniu firmy – chyba głównie dlatego, że spełniałem się w tym, co robię. Miałem bardzo fajne miejsce pracy. To była Agora, gdzie byłem osobą odpowiedzialną za jednostkę biznesową, agencję podobną do Whites, czyli marketingu w wyszukiwarkach. Miałem poczucie rozwoju, ale i przestrzeni do realizacji swoich zamysłów. Było to dość bliskie roli przedsiębiorcy, oczywiście w nieco bardziej bezpiecznych ramach.

**Praca na etat, ale z dużą dozą swobody.**

Tak, i z dużą dozą satysfakcji oraz poczucia wpływu. Natomiast dzięki temu miałem wyobrażenie, jak wygląda rola przedsiębiorcy.

**Czy zacząłeś się wtedy zastanawiać: „Dobra, sporo potrafię. Może mógłbym zacząć rozwijać coś z boku”?**

Pewnego dnia zostałem zaproszony na spotkanie przez mojego obecnego współnika, czyli Kubę Zielińskiego, który zaproponował mi właśnie taki pomysł: żebyśmy razem założyli agencję marketingu w wyszukiwarkach – ja bym objął udziały, a on by wsparł to finansowo, żeby rozkręcić biznes. Kiedy usłyszałem tę propozycję, w ciągu kilku sekund podjąłem decyzję, że to jest to. Sam nie wpadłem na to, żeby odejść i założyć firmę.

Istotnym elementem propozycji Kuby było poczucie bezpiecznego startu – z jednej strony mam szansę partycypować w sukcesie, a z drugiej – naprawdę niewiele ryzykuję. Od początku zaczynam i mam od razu pensję, wcale nie gorszą niż pensja na etacie. Przez rok mam finansowanie, żeby sprawdzić, czy to się uda. Ale przede wszystkim miałem poczucie, że zrobiłem to już raz, a to dawało mi wiarę, że uda się po raz kolejny.

**Czyli miałeś robić coś, co potrafiłeś już robić w korporacji. Miałeś też komfort, że szedłeś z konkretną pensją, którą zaproponował ci współnik. Na jak długo zapewnił on finansowanie?**

Na około rok działalności.

**To było faktycznie przejście bardzo komfortowe. A czy w innym wypadku zdecydowałbyś się, żeby tak po prostu, z dnia na dzień, zostawić pracę w korporacji i od zera rozwijać agencję?**

Na pewno to był wybór szalenie dla mnie ważny. Być może bym się na to nie zdecydował, nie mając poczucia bezpieczeństwa. Natomiast paradoksalnie największą wadą tej propozycji było to, że musiałem zaczynać jeszcze raz. Mam w sobie silne poczucie, żeby zawsze robić coś nowego – więc to była jedyna wada. Ale wszystkie pozostałe zalety zwyciężyły.

**Z drugiej strony to właśnie korporacja przygotowała cię do tego, żeby z sukcesem powtórzyć to, co już w niej zrobiłeś, i przekształcić to we własny biznes.**

Zdecydowanie, to była świetna szkoła i bardzo się cieszę, że ją przeszedłem. Tak naprawdę to ona sprawiła, że to było możliwe. Plus cała masa relacji, kontaktów, które udało mi się zbudować dzięki korporacji, osób, które znały mnie i moje kompetencje. To te osoby były moimi pierwszymi klientami lub polecały mnie innym osobom. To sprawiło, że mogliśmy dość dynamicznie wystartować i pozyskać pierwszą bazę klientów.

**Kiedyś napisałem w jednym artykule, że „twój etat może być najlepszym przyjacielem twojego biznesu”. Pamiętam, że zaczynałem pracę na etacie z hasłem: „Dziesięć lat pracuję w korpo i idę na swoje”. Ostatecznie zrobiłem to po prawie 12 latach, ale zgadzam się, że warto czas w korporacji odpowiednio wykorzystać.**

Tak, i to jest na pewno duża przewaga. Czasami rozmawiam z osobami na etacie, które myślą o swoim pomysle. Zachęcam ich do tego, żeby wykorzystywali swoje doświadczenia, na poziomie i kompetencji, i relacji. W sukcesie naprawdę mało istotny jest aspekt unikalnego pomysłu, choć wielu osobom wydaje się to najważniejsze – żeby wymyślić coś, czego jeszcze nikt nie wymyślił. To jeden z największych mitów. One są bardzo krzywdzące. Myślę, że powinniśmy budować na tym, co już mamy, bo to stanie się fundamentem przyszłego sukcesu. Trzeba dobrze wiedzieć, co jest naszą przewagą, gdzie jesteśmy mocni – czy to kompetencyjnie, czy pod względem sieci potencjalnych kontaktów: klientów, wykonawców czy zespołu. To powinno być naszym fundamentem i zasobem.

**Czyli obalasz mit, że najważniejszy jest pomysł.**

To jest bardzo krzywdzący mit, zupełnie nieprawdziwy. Wiele osób ma takie myślenie, że Google czy Facebook powstały dzięki dobremu pomysłowi, że ktoś to wymyślił pierwszy, co jest absolutnie nieprawdziwe, bo te firmy nie były pierwsze w branży social mediów czy wyszukiwarek. Absolutnie nie! Natomiast kwestia kompetencji założycieli była kluczowa. Łatwiej być drugim czy trzecim, czy kolejnym.

Myślę, że potwierdzeniem tego jest podejście funduszy inwestycyjnych do wysokiego ryzyka, czyli VC. Jednym z podstawowych pytań, które zadają, jest: czy ktoś to robi na świecie? Odpowiedź, że nikt tego nie robi, bo to jest tak innowacyjny pomysł, w algorytmach doboru spółek skreśla taką spółkę. Polega to na tym, że są dwa scenariusze: albo nie zrobiliśmy dobrego researchu i nie wiemy, kto jest naszą konkurencją – to jest zły znak, albo – i to pewnie jeszcze gorszy znak – skoro nikt tego nie robi, to nie jest to przypadek.

**Czyli osobie, która nie ma pomysłu na biznes, moglibyśmy powiedzieć: „Spokojnie, rozejrzyj się dookoła. Zobacz, co już jest, co działa, a co ty mógłbyś robić trochę lepiej”?**

Tak. Zwłaszcza że jak analizujemy sukcesy biznesów, które – jak się nam wydaje – opierały się na jakimś superpomyśle, okazuje się, że są one kolejnym etapem ewolucji innego pomysłu tej samej osoby lub innych osób z branży. Te biznesy są zbudowane na wielu innych pomyłkach. Nie są odkryciem, do którego doszedł właściciel, gdy leżał w wannie i wykrzyknął nagle: „Eureka, to jest to! To na pewno zadziała. Nikt o tym nigdy nie pomyślał”.

**Czasem ludzie też mówią: „Na etacie nigdy się nie dorobię i chcę zarabiać więcej” albo: „Za dużo pracuję na etacie, chcę pracować mniej, być swoim szefem i mieć więcej wolnego”. Jaka była twoja motywacja?**

Powiem szczerze, że gdy dostałem tę propozycję i policzyłem sobie wszystko, pamiętam, że powiedziałem żonie, że za 2–3 lata będę milionerem.

**Sprawdziło się?**

Nie do końca. Choć pewnie zależy, jak liczyć. Ale żadnych milionów na koncie nie mam.

**A w udziałach?**

Patrząc na udziały, myślę, że tak rzeczywiście jest, choć trwało to dłużej, niż zakładałem w pierwotnych planach. Natomiast myślę, że aspekt finansowy jest wtórny. To oczywiście jest ważne. Również na etacie można mieć pewien poziom komfortu czy poczucia bezpieczeństwa, ale to, co z perspektywy czasu cenię najbardziej, to poczucie wpływu, swobody, samorealizacji. To sprawia, że chce mi się rano wstawać, przychodzić codziennie do pracy i angażować się biznesowo.

**Opowiedz trochę, jak wyglądały początki firmy.**

Początek był taki, że wynająłem mieszkanie. Zatrudniłem pierwszą osobę, drugą. Siedzieliśmy w małym gronie, ale od początku mieliśmy plany podboju świata. Kilka miesięcy temu odnalazłem prezentację, którą pokazywałem pierwszemu czteroosobowemu zespołowi, taką bardzo roboczą – kim jesteśmy i dokąd chcemy

dojść. Wysłałem ją obecnemu zespołowi i feedback był taki, że oprócz tego, że prezentacja była strasznie brzydka, to generalnie idziemy cały czas tą drogą.

W biznesie są takie aspekty jak wygrywanie czy rywalizowanie jakością. Miałem poczucie, że w tamtym czasie brakowało jakości w naszej branży – i to była przestrzeń do zagospodarowania. Chcemy mieć dużych klientów, korporacyjnych, którzy mają swoje działy marketingu i których możemy wspierać naszymi kompetencjami.

### **Czyli miałeś precyzyjną wizję, wiedziałeś, w jakich klientów chcesz celować.**

Tak, jasny cel na pewno bardzo pomaga. Oprócz tego potrzeba dużo cierpliwości – bo moje doświadczenie jest takie, że gdy sobie rozpiszemy pierwsze plany, przed założeniem firmy, to nawet jeżeli się spełniają, to jednak nie w tym czasie, który zakładaliśmy.

### **Tak, wszystko zajmuje więcej czasu.**

Jeśli ktoś chce założyć firmę, radzę, żeby zrobić najprostszy biznesplan: przychody i koszty, czyli skąd będę miał przychody i jakie będę miał koszty. Warto to rozpisać sobie chociaż na rok albo dwa. Jeśli w pierwszym roku czy w pierwszych 2 latach to nie jest superrentowny biznes, taki razy 100% marży na kosztach, czyli naprawdę duża rentowność na papierze, to nie idź w to. Poczekaj, przemyśl to dokładnie, bo jeżeli marża na papierze wynosi 10–20%, czyli taki byłby zarobek w ciągu 2 lat – oczywiście mówię o standardowych biznesach, z własnym niewielkim kapitałem, a nie dużych, bardzo innowacyjnych – to wszystko i tak opóźni się w czasie. To jest jedna rzecz.

Druga rzecz: trzeba pamiętać o przepływach pieniężnych, czyli *cash flow*. Na papierze wszystko może się zgadzać, a w rzeczywistości zabraknie nam pieniędzy na koncie. Ludzie odejdą, nas nie będzie stać na opłacenie rachunków. Mimo że wszystko wygląda super, będziemy na minusie. Duża rentowność powinna być jednym ze sposobów na weryfikację pomysłów.

### **Czyli bezpiecznie jest założyć, że przeszacowujemy przychody, a kosztów nie doszacowujemy. Co jeszcze poza aspektem finansowym jest twoim zdaniem ważne?**

To, czy rzeczywiście mamy jakąś wartość dodaną w naszym biznesie, czyli poprzednie doświadczenia, wiedzę, cokolwiek, co jest naszą przewagą i sprawi, że zdołamy rywalizować z konkurencją.

### **A jak to wyglądało w przypadku agencji Whites?**

Pozytywnym zaskoczeniem było dla mnie to, że wiele osób, z którymi spotkałem się osobiście jako specjalista w czasie pracy w Agorze, pamiętało mnie nawet po kilku latach. Nawet fakt ogłoszenia, że startuję z własnym, niezależnym projektem, sprawił,

że pierwsze osoby się do mnie zgłaszały. Nie doszacowałem kapitału ludzkiego, sieci kontaktów – a właśnie to pozwoliło mi wystartować.

Dzisiaj nie jestem już specjalistą od pozycjonowania, czyli tym, czym głównie zajmuje się nasza agencja, a przynajmniej zajmowała się, gdy zaczynaliśmy. Jestem przedsiębiorcą, mam w zespole supereksperów, którzy pracują nad tym na co dzień. Oni są nieporównywalnie lepsi ode mnie w tym, co robią, bo mają dużo więcej doświadczenia. Ja muszę skupiać się na aspektach biznesowych. Oczywiście to, co oni robią, dla mnie też jest superciekawe, wartościowe, natomiast musimy mieć podział ról i ktoś musi wziąć odpowiedzialność za rozwój biznesu.

**Wielu specjalistów, gdy rezygnuje z etatu, przechodzi na freelancing i z czasem dochodzą do wniosku, że nikt nie jest w stanie ich zastąpić, że muszą osobiście wszystko robić. Ty od razu poszedłeś w stronę tego, żeby zatrudniać ludzi. Co mógłbyś doradzić osobom, które utknęły w błędnym kole – pracy jest coraz więcej, może nawet przychody są większe niż na etacie, ale nie trudno wyskalować działalność?**

To jest bardzo trudne i mimo że na początku miałem zespół, również bardzo dużo rzeczy robiłem sam. Zadań i obowiązków było mnóstwo. Dużo pracy operacyjnej wykonywałem samemu. Natomiast moja rada jest taka, żeby nie bać się oddawać pracę. Moim celem jest cały czas robić jak najmniej, w sensie delegować zadania, które mam, przy każdym zadaniu zastanawiać się, czy ktoś mógłby je wykonać przynajmniej tak dobrze jak ja, a może i lepiej niż ja. Jeżeli tak jest, staram się dane zadanie komuś powierzyć. Wtedy mogę się zastanowić, jak ja mogę pomóc firmie, żeby dalej rosła. Myślę, że bardzo częstym problemem jest poczucie, że nikt nie jest tak dobry jak my.

**Przynajmniej w naszym subiektywnym odczuciu.**

Dokładnie, w naszym subiektywnym odczuciu. W takim momencie bardzo ważne jest to, by wziąć odpowiedzialność za pracę innych osób. To jest ten najtrudniejszy moment.

**Co masz na myśli?**

To, że trzeba się podpisać swoim imieniem i nazwiskiem pod nie swoją pracę. A jednocześnie nie można powiedzieć klientowi: „Mnie też się to nie podoba, co ten kolega zrobił. Też jestem z tego niezadowolony”. Zawsze trzeba stawać przed klientem i bronić tego, akceptować, że to jest inne, niż samemu by się zrobiło. Czasami nie wierzyłem w inne podejście, nie swoje, w jakiś pomysł na realizację – twierdziłem, że to gorsze rozwiązanie albo klientowi się mniej spodoba. Okazywało się jednak, że to nieprawda. Gdy oddaję jakieś zadania, to nawet jeśli mam poczucie, że zrobiłbym to inaczej, na koniec dnia efekty są lepsze. Mamy złudzenie, że tylko my zrobimy coś najlepiej. To sprawia, że nie mamy szans się rozwijać, bo nasza przestrzeń na realizację



w ciągu dnia, tygodnia czy roku jest ograniczona. Trzeba to zaakceptować i zapraszać nowe osoby do organizacji, dawać im przestrzeń i swobodę do działania.

**Czyli – po pierwsze – wypuścić z ręki to, co robiliśmy do tej pory. A po drugie – zatrudnić właściwe osoby. Chciałem jeszcze wrócić do tej pierwszej kwestii. Jak sobie z tym poradzić mentalnie? Jak ty to zrobiłeś?**

Myślę, że z jednej strony byłem skupiony na efekcie biznesowym. Wiedziałem, że jest niemożliwe rosnąć bez akceptacji tego, że nie wszystko jest ode mnie zależne. Dzisiaj nauczyłem się tego, że nawet nie wiem, co się dzieje z większością rzeczy w firmie. Często osoby – nawet w ramach zespołu – pytają mnie o jakieś szczegóły. Moja najczęstsza odpowiedź brzmi „nie wiem”.

**Bo już jesteś na innym etapie.**

Tak. Są inne osoby, które się na tym znają, wiedzą więcej, podejmują decyzje. Nie mam poczucia, że muszę wszystko kontrolować, podejmować każdą decyzję, być we wszystkim, bo tak ani się nie da, ani nie jest to efektywne ani mądre.

**Chciałbym, żebyś jeszcze trochę opowiedział o dobieraniu ludzi i budowaniu zespołu. Jak to wyglądało w waszym przypadku? Co jest ważne i co mógłbyś doradzić osobom, które też się tego obawiają?**

Myślę, że superistotne jest zbudowanie organizacji bazującej na zaufaniu. Jeśli zatrudniasz osoby, którym nie ufasz, to już na początku coś jest nie tak. Osobom, które zapraszasz do współtworzenia firmy – na jakimkolwiek etapie – trzeba ufać i trzeba to zaufanie okazywać.

**Czyli nawet jeżeli jest to rewelacyjny specjalista, ale intuicja czy inne źródła podpowiadają, że nie jest to osoba, której jesteśmy w stanie zaufać, to ty byś w taką relację nie wchodził?**

Absolutnie nie. Czasami słyszę o takich historiach, że ktoś zatrudnił asystentkę czy kogoś na recepcji, ale nie ufa tej osobie, bo może ona oszukać, kradnie, cokolwiek – to jest niezdrowa sytuacja. Tak nie może to funkcjonować. Kluczowe jest zatrudnienie właściwych osób. My mamy w Whites taką „biblię” – książkę Jima Collinsa *Od dobrego do wielkiego*, która dużo mówi o zatrudnianiu właściwych osób. Zawsze prosimy naszych szefów działów, żeby przeczytali tę książkę, gdy kogoś nowego zapraszamy do firmy. Dzięki temu wszyscy czują, na czym nam zależy, jakie są nasze wartości. To jest jeden z najważniejszych wyróżników, które determinują sukces: jakie osoby są razem z nami w zespole, na każdym poziomie organizacji.

**A jak przyciągnąć do nowego, stosunkowo niedużego biznesu odpowiednich specjalistów? Jak będąc małą firmą, zbudować trzon zespołu?**

Myszę, że to jeden z najtrudniejszych aspektów. Dzisiaj jest nam dużo łatwiej. Mamy renomę na rynku pracowników, którzy nas znają. Mamy opinię, mamy skalę. Możemy zaproponować benefity i wynagrodzenie na konkurencyjnym poziomie. Natomiast gdy zaczynaliśmy, było to bardzo trudne, wręcz niemożliwe. Wtedy posuwaliśmy się do przodu małymi etapami, czyli za każdym razem troszkę więcej proponowałem, troszkę lepsze osoby z rynku zapraszałem. Ale zachętą do przejścia, do zaangażowania się kluczowych osób była u nas opcja na udziały. Część osób ma już udziały. Moja współniczka Ania Ałaszkiwicz, która po 2 latach dołączyła do firmy i była osobą zarządzającą przez 2 lata, gdy ja zajmowałem się swoim innym projektem – Sporticosem, w tej chwili jest razem ze mną osobą współzarządzającą w spółce. Trzy osoby są na udziałach lub w programie pracowniczym, gdzie te opcje się wypełniają.

**Czyli jeżeli wartość firmy będzie rosła, to również wartość twojego majątku będzie pięta się do góry.**

Zgadza się. To jest bardzo istotne poczucie, które wpływa na motywację: że jesteś właścicielem czy właścicielką biznesu.

**W różnych opowieściach widzimy początek, który zawsze jest owiany legendą, i widzimy to, co jest dziś, a nie dostrzega się tego, co było po drodze. Powiedz trochę, jak wygląda ten środkowy etap działalności.**

Rzeczywiście mamy tendencję, że pamiętamy początek, chwalimy się tym, co jest na końcu, ale wręcz zapominamy, jak było w środku. Chcemy to wyprzeć z pamięci. Uświadomił sobie to Scott Belsky i opisał ten środek w książce *Messy Middle*.

U mnie ten środkowy etap działalności to był emocjonalny rollercoaster. Dzisiaj nawet tego dobrze nie pamiętam, ale moja żona wspomina, że co tydzień przychodziłem ze skrajnym nastawieniem. Raz – że jest super, świetnie, odniesiemy sukces i będziemy podbijać świat, a za tydzień – że zaraz zbankrutujemy, kończą się pieniądze na koncie. To jest rollercoaster, on jest charakterystyczny chyba dla każdej firmy.

Często też mówię, że jak się działa operacyjnie na co dzień, to jest mnóstwo małych porażek, ale ich efekt nie jest tak duży jak sukces, który z nich wynika. Są górki i dołki, natomiast najważniejsze jest to, żeby górka była wyżej niż poprzedni dołek. Dzięki temu możemy piąć się do góry.

**Opowiedz jeszcze trochę o samym podejściu do biznesu. Bo ja odbieram je jako bardzo przemyślane, spokojne, zdroworoządkowe.**

Na pewno dużo czerpię z różnych metodologii firm technologicznych, startupowych. Mam poczucie, że to są wręcz firmy nowej ekonomii w porównaniu ze starymi korporacjami, które przewagę zbudowały wiele lat temu, a produkty mają tak silne, że bariera wejścia jest wysoka. Natomiast nowe organizacje muszą rywalizować tym, że są

bardzo zwinne, szybko się uczą i – myślę, że to jest superistotne – mają taki szczerzy feedback, skupiają się na nauce na własnych błędach. My jako ludzie mamy naturalną tendencję, żeby nie myśleć o porażkach czy błędach, żeby zapomnieć o nich, zostawić za sobą. Jeśli np. nie wygramy kontraktu, to pewnie klient nie był fajny albo coś było ustawione i dlatego nie wygramy. To jest bardzo mało rozwojowe. Ja zawsze staram się wyciągać wnioski: „OK, co mogliśmy zrobić lepiej? Czego możemy się z tego nauczyć?”. To nie może być jednak kierowane do nikogo personalnie, trzeba oddzielić myślenie o tym, kto zawinił – bo nie o to chodzi. Chodzi o to, co rzeczywiście zrobiliśmy nie tak, jak mogliśmy, i co możemy zrobić lepiej następnym razem. Dzięki temu krzywa uczenia jest dużo bardziej stroma.

Działamy ponadto w branży, która dynamicznie się zmienia. Siłą rzeczy musimy dużo czasu poświęcać na naukę. Jako osoby, które zarządzają firmą, musimy wejść w tryb nauki. To, że coś osiągnęliśmy dzisiaj, nic nie znaczy, bo jest bardzo duża konkurencja, bardzo wiele mądrych osób czyta książki, uczy się, ma swoje doświadczenia, więc my też musimy nastawiać się na ciągłą naukę, na nieustanne podważanie tego, co jest i co wcześniej ustaliliśmy. Często mówimy sobie: „OK, to działało, ale to nie znaczy, że musi tak być tylko dlatego, że ktoś tak to ustalił”.

Mam poczucie – czy nawet pewność – że wiele osób w moim zespole jest lepszych ode mnie w różnych aspektach. Moim zadaniem jest tylko dać im przestrzeń i poczucie sprawczości, żeby mogli decydować. To bardzo często sprawia, że dzieją się świetne rzeczy – powstają projekty, pomysły, których w żaden sposób sam nie byłbym w stanie zrealizować, bo ani się na tym nie znam, ani nie mam kompetencji, ani nawet potencjału w tych obszarach.

**Często, jak czytam biografie czy wypowiedzi wielkich biznesmenów, wielu z nich mówi tak: „Od małego dziecka byłem pewny, że osiągnę sukces. I wszystko wskazywało na to, że tak będzie. Włożyłem w to mnóstwo ciężkiej pracy i to musiało tak się skończyć”. Ale są też tacy, którzy mówią: „Tak, włożyłem dużo pracy, miałem sporo pomysłów, ale miałem też po prostu szczęście. Znalazłem się we właściwym miejscu we właściwym czasie”. Nawet Warren Buffett żartuje, że wszystkie jego zdolności byłyby na nic, gdyby nie fakt, że urodził się w Stanach Zjednoczonych, był białym mężczyzną i urodził się w tym konkretnym okresie historii. Jak ty patrzysz na rolę szczęścia w biznesie?**

Trzeba sobie uświadomić to, co mówił Warren Buffett. Mieszkanie w Polsce, w Warszawie, bycie zdrową osobą w tych czasach, w których jesteśmy – już to sprawia, że jesteśmy niesamowitymi szczęściarzami, niemalże jakbyśmy wygrali na loterii. Jeżeli spojrzymy na statystyki – zamiast patrzeć w górę, czyli kto jest lepszy od nas, np. na

Zachodzie – to, obiektywnie rzecz biorąc, na całej rozpiętości ludzkości w czasie, a nawet na tle ludzi żyjących teraz jesteśmy niesamowitymi szczęściarzami.

Mam też to szczęście, że otrzymałem wsparcie ze strony rodziców, którzy wychowali mnie w poczuciu, że mogę osiągnąć to, co chcę. Dali mi przestrzeń na pomyłki, na odwagę. To jest dla mnie kapitał szczęścia, który trzeba wykorzystywać – i próbuję to robić. Natomiast w aspekcie biznesowym trzeba pamiętać o pewnym prawdopodobieństwie. Nie wszystko może nam się udać. Bardziej istotne jest to, jak często próbujemy i jak szybko się uczymy. Jeżeli widzę kogoś, kto przez wiele lat utrzymuje biznes na pewnym poziomie, to nie wierzę, że ten ktoś miał szczęście, że wpadł na pomysł albo coś mu się udało. Ale jeśli konkurencja jest duża, to samo szczęście też nie wystarczy, musi być poparte kompetencjami i ciężką pracą.

**A jakie cechy czy umiejętności warto w sobie pielęgnować, żeby zwiększyć prawdopodobieństwo osiągnięcia sukcesu?**

Na pewno istotnym aspektem jest chęć uczenia się, umiejętność autorefleksji. Nie powinniśmy też bać się porażek jako takich. Nie chodzi o to, żeby je celebrować, bo są i takie skrajności. Słyszałem o startupie, w którym szef zapraszał na środek osobę, która popełniła błąd, i przed całym zespołem bił jej brawo. To jest druga skrajność. Niewątpliwie trzeba się uczyć, być otwartym na ludzi, na inne poglądy, perspektywy.

Myślę, że szalenie istotną cechą i w biznesie, i prywatnie jest empatia. Ćwiczenie w sobie empatii wobec innych osób, innych perspektyw sprawia, że łatwiej się żyje. Jest dużo mniej konfliktów, nawet biurowych. To często jest problem różnych perspektyw. Staramy się budować różne mechanizmy wewnątrz firmy, które pozwalają ćwiczyć empatię.

**Oprócz agencji Whites rozwijałeś po drodze jeszcze inny swój pomysł – Sporticos. To działało w trochę inny sposób. Opowiesz o tym?**

Jasne. Po 2 latach od założenia Whites dopadł mnie kryzys zwątpienia – czy jestem osobą, która potrafi nie tylko zaczynać biznes, doprowadzać go do jakiegoś poziomu, ale też rozwijać go, budować pewne struktury. Efektem tego było zatrudnienie Ani Ałaszkiwicz, która jest teraz moją współniczką. Przejęła w 100% zarządzanie Whites. Dzięki temu pojawiła się u mnie przestrzeń na nowy projekt. Zawsze jest takie poczucie, że trawa jest bardziej zielona po drugiej stronie – wydawało mi się, że agencja jest fajna, ale jakbym skupił się na jednym projekcie, to mógłbym wykorzystać cały swój potencjał i odnieść sukces.

**Czyli agencja wydała ci się trochę za nudna, że to nie daje tyle radości co zupełnie nowy biznes?**

Mam na myśli to, że w agencji mamy wiele różnych projektów. Nie możemy w żaden zaangażować się na 100%. Wyobrażałem sobie, że jak się angażuję tylko w jeden projekt, to wiele ciekawego może z tego wynikać. Szukałem pomysłu na biznes i wymyśliłem coś oryginalnego. Były to automatyczne infografiki sportowe – taki był pierwszy koncept, który stał za Sporticosem. Zbudowałem prototyp, czyli stronę, która pokazywała, jak mogłoby to wyglądać. Spotkałem się z osobami powiązanymi z funduszami inwestycyjnymi. Pomysł się spodobał. Zachęciło mnie to, żeby dalej z tym iść i zrealizować ten pomysł. Tak powstał Sporticos, który w tej chwili jest serwisem ze statystykami sportowymi i poradami dla osób, które chcą przewidzieć czy obstawić wyniki meczów. To jest serwis, który w tej chwili ma 2 miliony wizyt miesięcznie, praktycznie w 100% spoza Polski, bodajże 1% wizyt jest z Polski.

**Są tam międzynarodowe rozgrywki, pamiętam, że chyba w Kenii jesteście potentatem.**

W Kenii, w Nigerii, w Ameryce Południowej, troszkę też na zachodzie Europy.

**To był model biznesu typowo zachodni, czyli przychodzisz z pomysłem, masz swój *minimum viable product*, pokazujesz go, wchodzi inwestorzy, dosypują kapitału. Pamiętam, że było głośno wokół projektu, bo zainwestował w was fundusz, którego udziałowcem był m.in. Robert Lewandowski.**

Zgadza się.

**Czy czułeś ciśnienie ze strony inwestorów, żeby szybko dowozić wyniki, żeby skalować biznes? Jak to wygląda?**

Dostałem ok. 1,5 mln zł finansowania. Cele były takie, żeby jak najszybciej rosnąć, jak najszybciej budować bazę użytkowników, z taką hipotezą, że jak zbudujemy coś naprawdę dużego, to model biznesowy wymyślimy później. Jeśli nie, to będziemy szukać kolejnych rund finansowania. Obowiązywały nas również deadline'y, jeśli chodzi o osiągnięcie pewnych wskaźników: zasięgu, popularności serwisu itd. Miałem poczucie, że zatrudniamy najlepsze osoby w danym momencie, jak najszybciej dowozimy produkt, który mamy w głowie, jak najszybciej popularyzujemy serwis. To w jakimś sensie zadziało – serwis się rozwijał, baza użytkowników rosła dość dynamicznie z miesiąca na miesiąc. Może nie tak jak w pierwotnych planach, ale określiłbym poziom tempa wzrostu jako przyzwoity.

Niestety to jest bardzo emocjonująca rozgrywka, bo fundusze inwestycyjne chcą mieć dużą stopę zwrotu. Skoro wchodzi w ryzykowny biznes, to szukają jak największych potwierdzeń i próbują minimalizować ryzyko. Prowadziliśmy więc dyskusje o kolejnej rundzie, o poziomie wyceny itd. W końcu doszliśmy do poziomu, w którym musimy

zbudować przychody, i okazało się, że nie umiemy tego robić. Nie myśleliśmy o tym wcześniej i nie mieliśmy czasu, żeby się tego nauczyć.

**Bo trzeba pędzić, zwiększać zasięgi użytkowników, a o przychodach pomyślimy później.**

Tak, a tymczasem nadszedł moment, gdy gotówka na koncie kurczyła się drastycznie z miesiąca na miesiąc. Okazało się, że nie uda nam się zdobyć kolejnej rundy w racjonalnym czasie, i sytuacja stała się dość podbramkowa.

**Czy myślisz, że powodem było wysokie tempo, pędzenie do przodu za wszelką cenę?**

Z perspektywy czasu mogę powiedzieć, że podstawowym błędem było to, że to nie był etap na szybkie wydawanie pieniędzy i budowanie czegokolwiek. Bo są dwa takie etapy. Jeden to tzw. *product/market fit*, czyli czy mamy jakiś projekt, produkt, który jest dopasowany do rynku, i czy mamy model biznesowy, który może zarabiać. Etap szukania tego modelu w startupach trwa często rok, dwa, trzy. Można błędzić, mylić się, ale trzeba też mieć czas na pomyłki. My tego nie wzięliśmy pod uwagę. Z kolei etap skalowania biznesu – czyli staramy się możliwie najszybciej zdobyć jak największy udział w rynku – powinien następować wtedy, gdy mamy już potwierdzone, że biznes działa i wiemy, jak na nim zarabiać. U nas kolejność tych działań została odwrócona.

**Ale Sporticos działa dalej, rozwija się. Udało się pozyskać dalsze finansowanie, prawda?**

Po etapie intensywnego rozwoju Sporticos został zamrożony, funkcjonował bez nakładów kapitału. Udało nam się organicznie go odbudować, zbudować przychody i dzisiaj znowu jest na ścieżce wzrostu. Mamy małe biuro, mały zespół. Natomiast stwierdziłem, że nie chcę wchodzić drugi raz do tej samej rzeki. Skupiam się na Whites, tam mam wspólnika, który też wiele lat pracował nad Sporticosem, i on teraz jest jego szefem.

**A ty jesteś inwestorem finansowym, który zostawił swoje udziały i doradza?**

Tak, doradzam. Oczywiście staram się wspierać merytorycznie, jak mogę, natomiast pracę operacyjną odpuściłem.

**Gdy przechodziłeś z etatu na własną działalność, to pewnie miałeś jakieś wyobrażenia, jak to będzie wyglądać. Co najbardziej cię zaskoczyło i jak bardzo te oczekiwania rozjechały się z rzeczywistością?**

Na pewno zaskoczyło mnie, że to wszystko tak długo trwa. Jako ludzie mamy tendencję do niedoceniań długoterminowych korzyści i przeceniania tego, co się może wydarzyć w krótkim czasie. Też tak miałem. Wydawało mi się, że w ciągu 2 lat, najdłużej to już trzech, zbuduję coś, sprzedam być może agencję, zarobię miliony i w

pierwszym czy drugim roku będę miał wielkie zyski z działalności. Pamiętam, że w pierwszym biznesplanie miałem wyobrażenie, że pierwszy rok to będą 2 miliony przychodów i 1 milion zysku. A 1 milion zysku udało nam się uzyskać dopiero w piątym czy w szóstym roku działalności.

**Czyli rada mogłaby brzmieć: przemnoż swoje założenia finansowe, jeśli chodzi o czas ich osiągnięcia, razy pięć.**

Tak, ale nauczyłem się, że warto być cierpliwym. Wiele osób nie docenia długofalowego efektu swojej pracy.

**Porzucają projekt, bo nie widzą założonych celów, pomimo że idzie on w dobrym kierunku, tylko wymaga czasu.**

Dokładnie. Myślę, że bardzo trudno wyobrazić sobie perspektywę 5 lat. Ja nadal mam ten problem. Mimo że ćwiczę codziennie długofalowe myślenie, to 5 lat jest dla mnie totalną abstrakcją. Gdybym powiedział komuś: „Osiągniesz sukces, ale dopiero za 15 lat”, to atrakcyjność takiego pomysłu byłaby dużo mniejsza. A trzeba być po prostu cierpliwym. Dlatego w tej chwili angażuję się w kolejne projekty, wiedząc, że przez najbliższe 3–4 lata one nie będą przynosiły korzyści, za to w którymś momencie skumulowany efekt zacznie pracować. Mocno w to wierzę.

**Wiadomo, że kiedy nad czymś pracujemy, to nawet jak wszystko idzie dobrze, to droga nigdy nie jest prosta jak po sznurku, popełnia się różne błędy. Przed jakimi błędami przestrzegłbyś innych? A może są błędy, których żałujesz?**

Myślę, że życie przedsiębiorcy to jest nieustanne popełnianie błędów, szczególnie gdy działamy w nowym obszarze, sprawdzamy się w nowej roli czy też próbujemy zwiększyć działalność firmy. Naturalne jest, że wtedy tych błędów jest mnóstwo. Małych błędów popełniamy pewnie kilka codziennie. Nie ma w tym nic złego, dopóki rozpoznajemy je, uczymy się na nich, wyciągamy wnioski i nie popełniamy ich ponownie. Z dzisiejszej perspektywy wiem, że popełniłem całą masę błędów, natomiast nie jest też tak, że czegoś szczególnie żałuję. Błędy są zawsze nauką i nawet różne doświadczenia za Sporticosem nauczyły mnie ogromnie dużo, co teraz wykorzystuję w Whites. Błędów nie należy się bać. Trzeba wręcz budować kulturę przyzwolenia na popełnianie błędów. Nie możemy pozwolić, żeby były fatalne w skutkach, doprowadziły np. do bankructwa.

**Ale żeby wyciągać naukę, trzeba dać sobie przestrzeń do autorefleksji. Nie można zasypać się po szyję robotą, nie mając chwili, by zastanowić się, czy biegnie się we właściwym kierunku. A zastanawiałeś się kiedyś, jak by wyglądało twoje życie, gdybyś 7 lat temu nie przyjął tej propozycji i pracował dalej na etacie?**

Z dzisiejszej perspektywy wręcz trudno mi wyobrazić sobie inną drogę, ale myślę, że gdybym nie był przedsiębiorcą, to pewnie pracowałbym jako osoba zarządzająca czy jako menedżer w firmie podobnej do Whites, która daje prawo do współuczestniczenia w sukcesie. To byłoby pozytywne rozwiązanie.

**Co byś poradził osobom, które chciałyby pracować na własny rachunek, ale nie wiedzą, jak rozpoznać właściwy moment?**

Dobrze, gdy nie jesteśmy na tzw. musiku, czyli nie rozpoczynamy działalności, bo dostaliśmy wypowiedzenie z pracy. Idealnie jest mieć komfort – że to jest nasza decyzja, mamy poduszkę finansową, można się przygotować do tego przejścia, nawet przez rok czy przez dwa lata.

Druga ważna rzecz: zachęcałbym do zrobienia biznesplanu i poszukania takiego modelu, co do którego czujemy, że może być naprawdę rentowny.

**Przy czym mówiąc „biznesplan”, mamy na myśli to, że trzeba po prostu usiąść na tyłku i policzyć sobie przychody i koszty.**

Dokładnie. Trzeba pomyśleć, jakie faktury przychodowe do mnie przyjdą, a jakie kosztowe będę musiał zapłacić. Nic więcej tak naprawdę. To nie muszą być bardzo dokładne liczby. Chodzi o zgrubne dane, o pewne wyobrazenie sobie, jak to mogłoby wyglądać. To powinno dać wyobrazenie o tym, co musi się stać po stronie przychodowej, po stronie klientów, żeby nam się to opłacało, żeby to się mogło udać w ogóle.

Myślę, że idealnie jest, jeśli możemy robić to, co lubimy. Natomiast takie myślenie, że wchodzę w jakiś biznes, bo go lubię – i tylko dlatego – jest groźne. Zachęcałbym bardziej do wchodzenia w biznes, na którym się znam. Trzeba sobie zadać pytanie, co jest moją przewagą, co sprawi, że dam wartość dodaną do otoczenia, które już funkcjonuje w danej kategorii, w danej branży, gdzie jest moja przewaga, która sprawia, że mogę rywalizować z istniejącą już konkurencją. Na tym trzeba się zaczepić.

Jeżeli pewne obszary są poza naszymi kompetencjami, to warto się zastanowić, kto może robić coś dla nas. Ja osobiście zachęcam do spółek. Jestem zaangażowany w różne projekty i w żadnym nie jestem samodzielnie. Oczywiście pewne ryzyka są – jak to mówią jaskółki o spółkach – szczególnie jeśli pojawiają się pieniądze, wtedy łatwo o kłótnie o pieniądze. Trzeba mieć odpowiednie nastawienie, ale też dobierać odpowiednich ludzi. Natomiast niewątpliwie dużo łatwiej znosi się ten trud, gdy dzielimy go na więcej niż jedną osobę. Można też dobrać sobie różne kompetencje, wspierać się nawzajem, gdy mamy gorszy okres – czy to dzień, czy miesiąc. Wtedy druga osoba może przejąć pałeczkę i dalej prowadzić biznes. Myślę, że takie rozwiązanie jest idealne, chociaż mam świadomość, że to jest trudne.



Nie bałbym się tego kroku, nawet jeśli sami osiągnęliśmy sukces – możemy podzielić się nim z kimś, dać udziały, nawet większej liczbie osób, bo to daje supersatysfakcję całej grupie. Jeżeli mamy wspólny cel i wspólne troski, to też sukces możemy dzielić z innymi.

**Bardzo ci dziękuję, Maćku, za wszystkie cenne porady. Ostatnie pytanie: jeżeli ktoś się zastanawia: „No dobra, ale skąd czerpać wiedzę, jak taką firmę rozwinąć zbudować?”, to czy mógłbyś polecić jakieś źródła?**

Na pewno jednym ze sposobów jest rozmowa z innymi przedsiębiorcami, z osobami, które idą tą drogą. Często wymieniamy się doświadczeniami wręcz z naszą bezpośrednią konkurencją. Z jednej strony można powiedzieć, że zdradzamy sekrety czy sposoby na budowanie firmy, ale wymiana wiedzy sprawia, że obie strony zyskują. Inspirujemy się nawzajem.

Na pewno warto się uczyć, czytać, szukać różnych rozwiązań, czerpać z doświadczeń innych. Oczywiście trzeba brać różne źródła, analizować i podejmować własne decyzje, iść własną drogą. Ja bardzo lubię czerpać inspirację z dwóch książek. Jedna to właśnie *Od dobrego do wielkiego* Collinsa, a druga, która mocno zainspirowała mnie do tego, jak budować kulturę firmy, to *Pracować inaczej*, która mówi o turkusowych organizacjach. Tezy, które są tam przedstawione, są dość radykalne. My nawet nie planujemy być turkusową organizacją, natomiast to fajnie pokazuje, że można myśleć inaczej o firmie, o organizacji, o ludziach, o zespołach.

**Dziękuję ci bardzo serdecznie za poświęcony czas, za to, że podzieliłeś się historią swojej firmy i swoim doświadczeniem. Moim gościem był Maciek Woźniak.**

Dziękuję bardzo.

Mam nadzieję, że rozmowa z Maćkiem – tak, jak dla mnie – była potężną dawką inspiracji, a zawarte w tym odcinku porady będą dla Ciebie przydatne. Jeżeli myślisz o rozkręcaniu własnego biznesu, trzymam za Ciebie mocno kciuki i życzę Ci przede wszystkim tego, aby zamiana etatu na „własną firmę” była zmianą na lepsze.

Jak mogłeś usłyszeć, bycie swoim własnym szefem – oraz szefem innych – nie jest aż tak romantyczne, jak zwykło się mówić. Emocjonalny rollercoaster, o którym mówił Maciek, jest czymś naturalnym – raz rozpiera Cię ogrom niesamowitej energii, która popycha Cię do działania, innym razem przychodzisz do domu z poczuciem, że to wszystko jest bez sensu. Kiedy jednak spoglądasz wstecz, widząc rezultaty swoich działań, dopiero wtedy jesteś w stanie ocenić, w jakim punkcie jesteś. Budowa dobrze prosperującego biznesu to proces bez wątplenia dość długi i wymagający sporego zaangażowania.

Jeżeli więc myślisz o założeniu własnego biznesu, ale ciągle pracujesz na etacie, nie podejmuj pochopnych decyzji. Po prostu zacznij przygotowania. Nie musisz robić „skoku wiary” i stawiać wszystkiego na jedną kartę. Twój etat może być świetnym sprzymierzeńcem na drodze do uruchomienia Twojej przyszłej firmy.

Dziękuję Ci serdecznie za uwagę i poświęcony czas. Jeżeli masz dodatkowe pytania, zachęcam Cię do pozostawienia ich w komentarzu na blogu pod tym odcinkiem podcastu. Wśród Czytelników mojego bloga jest wielu przedsiębiorców, którzy mogą podzielić się swoim doświadczeniem i wnioskami po latach pracy na własny rachunek. A jeżeli to właśnie Ty jesteś takim przedsiębiorcą, napisz jak wyglądała Twoja ścieżka – jestem bardzo ciekawy Twojej historii!

A teraz już czas na tradycyjne podziękowania za Wasze opinie i recenzje w serwisie iTunes. Dziękuję Wam z całego serca za wszelkie pozytywne słowa, które zostawiacie pod podcastami FBO – bardzo pomaga mi to w rozpowszechnieniu podcastu oraz daje ogromnego motywacyjnego kopa do dalszego działania. I za to jestem naprawdę wdzięczny! Dzisiaj szczególnie chciałbym podziękować Markowi:

FBO 066 ★★★★★

autorstwa marekwisniewski – 3 kwi 2019

Słucham od dłuższego czasu. Uważam treści za bardzo wartościowe przedstawione w sposób konkretny i merytoryczny. Natomiast to co zostało pokazane odcinkiem 066 uważam za absolutną perełkę - jest to wyjście na zupełnie inny poziom. Taki odcinek potrafi nagrać tylko ktoś kto jest dojrzały emocjonalnie, pewny siebie i ma klasę. Gratuluję!

Dziękuję Ci, Marku, za tyle miłych słów, szczególnie, że dotyczą one odcinka o moich największych finansowych błędach. Tamten odcinek z pewnością nie był historią sukcesu, ale faktycznie, można się z niego wiele nauczyć.

To tyle na dziś. Życzę Wam wspaniałego dnia i wielu sukcesów na Waszych zawodowych, prywatnych, i rodzinnych ścieżkach. Wszystkiego dobrego, trzymajcie się! Cześć!