

Wywiad pochodzi z e strony: <http://10tysiecy.pl/jak-rozkrecac-biznes-bez-miliona-zlotych/>

Jak rozkręcać biznes bez miliona na koncie? – wywiad z Marcinem Łukiańczykiem

Trafił do rankingu **50 najbardziej kreatywnych przedsiębiorców** magazynu BRIEF i wczoraj na scenie w Centrum Nauki Kopernik odebrał nagrodę. Dziś możecie przeczytać jak odpowiada na pytania dotyczące jego zmagania z prowadzeniem własnego biznesu, który założył po rozstaniu się ze współnikiem.

Marcin Łukiańczyk jest właścicielem UpolujEbooka.pl, największej i chyba najbardziej innowacyjnej w Polsce porównywarki cenowej e-booków – takiego ceneo tyle, że dla elektronicznych książek. Oprócz tego, że pozwala porównywać oferty, to posiada m.in. alerty cenowe, które przesyłane są na adres email, gdy poszukiwana książka pojawi się w dobrej cenie czy też możliwość śledzenia nowości danego autora lub kategorii tematycznej.

Paweł Montwiłł: Marcinie, w 2010 roku po 6 latach odszedłeś z firmy, którą prowadziłeś ze współnikiem i postanowiłeś zrealizować swój własny pomysł na biznes – porównywarkę do e-booków. To było Twoje marzenie – mieć coś swojego. Jakie to uczucie kiedy masz tylko wizję i pomysł w ręku a przed sobą same niewiadome?

Marcin Łukiańczyk: Pawle, nie wiem czy grałeś kiedyś w kosza, ale uwielbiałem to. Stając za linią za 3 punkty, rzucałem, piłka leciała, odbijała się od obręczy i nie trafiała, kolejny rzut, znowu pudło. Aż zaczęło się udawać, często wpadały tzw. czyste, idealnie rzucona piłka i idealne zaliczenie punktów. Oczywiście nie miałem skuteczności na poziomie 100%, ale mogłem próbować i uczyć się na własnych błędach. Podczas gry przeciwnik starał się robić „czapy“, czasami mu się udawało, ale było to na tyle rzadko, że takich wpadek już się nie pamięta.

Aktualnie realizując swoje marzenia i pędząc za nimi, czuję się jak bym grał w kosza, rzucam, pudłuję, czasami trafiam idealnie czystą piłkę. Każdy rzut to wyzwanie, czy trafię, czy dobrze podkręciłem piłkę, czy na tyle mocno ją rzuciłem, aby doleciała, a może po prostu przerzucę kosz. To jest niesamowite – wolność wyboru i sprawdzania się na tym polu daje satysfakcję, szczególnie jak jest to dostrzegane przez innych.

W 2010 roku jeszcze nie wiedziałem, że temat e-booków mnie na tyle pochłonie, aby działać w tej sferze, natomiast potrzebowałem innej formy działania. Pracując w starej firmie zbyt wiele bloków było mi zakładanych, które uniemożliwiały mi jeszcze szersze rozwijanie się i popełnianie większej ilości błędów.

PM: UpolujEbooka realizujesz po godzinach. To musi Cię kosztować sporo wyrzeczeń. Ile poświęcasz na projekt dziennie?

MŁ: W tej chwili UpolujEbooka to około 70% mojego czasu, a 30% pozostałego czasu to działania dodatkowe umożliwiające wsparcie finansowe mojego projektu. Problem w przypadku działania takich systemów jak mój, to fakt długiego rozliczenia zdobytej kwoty z

pro wizji. Czasami na wypłatę trzeba czekać 3-4 miesiące, a to naprawdę potrafi utrudniać życie.

Jeśli chodzi o wyrzeczenia, to tutaj największe obciążenie przyjęła na siebie moja ukochana żona. Gdyby nie to, że wzięła na swoje barki tyle obowiązków w domu i przy wychowywaniu dzieci to nie miałbym szansy być w tym miejscu gdzie jestem. A oprócz tego jeszcze uśmiecham się do Niej z przypomnieniem, że trzeba dodać nowe e-booki do systemu 😊.

PM: Sam zajmujesz się kodowaniem i projektowaniem sklepu? Zlecasz coś na zewnątrz?

MŁ: Od przeszło 10 lat zajmuje się kodowaniem, robiłem to z pasji do tego aby uczyć się jak rozwiązywać problemy moich klientów. Tam gdzie inni mówili, że nie da się czegoś zrobić, przychodziłem ja 😊 i pokazywałem jak bardzo się mylą.

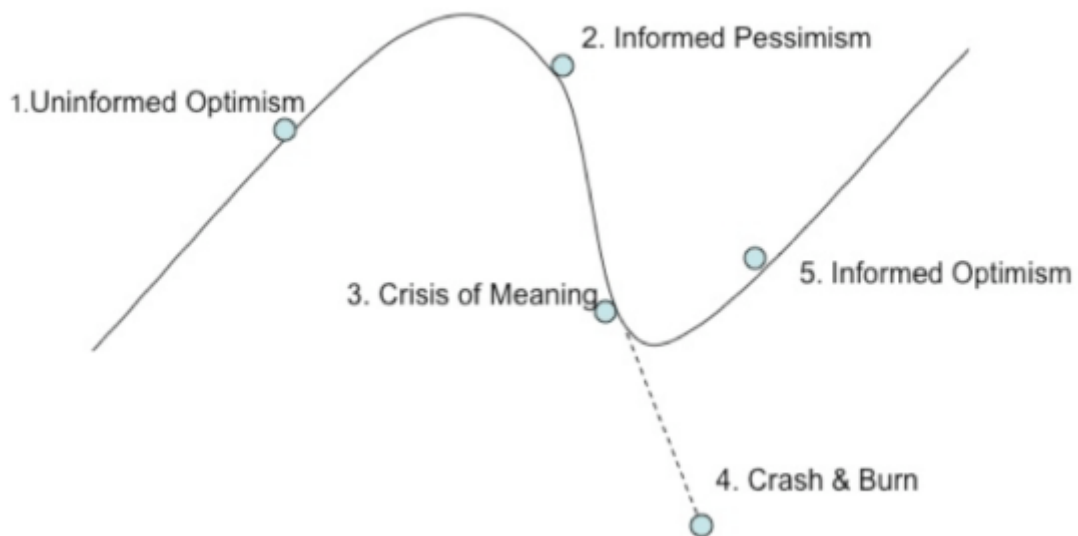
Nie ma rzeczy niemożliwych, są czasami rzeczy przy których trzeba pójść na pewien kompromis, aby znaleźć konsensus. Wydaje mi się, że potrafię takie konsensusy tworzyć jeśli jest taka potrzeba.

Pierwszą szatę graficzną, zaprojektował mój znajomy wg mojej koncepcji, natomiast aktualnie sam trochę grzebię w grafice jeśli chodzi o drobne korekty.

Aktualnie planuję wzmocnić swój zespół i zlecać już pewne prace osobom, które chcę w najbliższej przyszłości zatrudnić już do stałego rozwijania serwisu UpolujEbooka.

PM: W jednym z wywiadów napisałeś „Nawet gdy byłem na skraju bankructwa w UpolujEbooka, powiedziałem sobie, że zawalczę o ten projekt całym siłami. Bardzo dużo ryzykowałem, ale jak widać opłacało się i o moim projekcie jest – i mam nadzieję będzie – coraz głośniejsz”. Opowiedz proszę o tym jak stawiać czoła trudnością i przeszkodom w prowadzeniu biznesu – co pcha Cię do przodu? Masz kogoś kto Cię inspiruje czy wystarczy Ci wewnętrzna motywacja i siła woli?

MŁ: Tak, to prawda, powiedziałem, że byłem na skraju bankructwa z prowadzeniem swojego serwisu. Wtedy akurat pech chciał, że wszystko zaczęło się walić, spadek ruchu na stronie, problemy z działaniem serwisu u mojego wcześniejszego hostingodawcy (teraz jestem na zenbox.pl i odczuwam dużą ulgę) i kilka dodatkowych mniejszych i większych problemów. Byłem w dołku, jak widać na grafice w punkcie 3 (Transition Curve).



Miałem do wyboru, albo poddać się i szukać innego pomysłu na biznes, bądź usiąść na spokojnie i pomyśleć racjonalnie. Od pewnego czasu szkolę ludzi z zarządzania sobą w czasie – właśnie wtedy to chyba na poważnie sam musiałem zrewidować swoje cele, KPI i założenia. Nastał u mnie wówczas „czarny piątek”, z którym musiałem się zmierzyć. Opracowałem sobie kilka ścieżek od wersji najbardziej pesymistycznych co może się stać gdy... aż po te bardziej optymistyczne i teraz jestem tu gdzie jestem. Nie udało mi się osiągnąć jeszcze sukcesu wg moich kryteriów, natomiast cały czas walczę.

Co mnie motywuje? Motywuje mnie uśmiech moich dzieci i myśl o tym, że chcę stworzyć firmę, w której ludzie będą pracowali z uśmiechem na twarzy. Wracając do domu będą mieli siłę i ochotę bawić się ze swoimi pociechami oraz miło spędzać czas z rodziną.

Motywuje mnie również fakt, że z każdej strony mam olbrzymie wsparcie przyjaciół, znajomych oraz ludzi mi całkowicie obcych. Od pewnego czasu dostałem też pozytywnego kopa energii jak pojawiła się nowa konkurencja, takie wejście dodatkowego gracza pokazuje, że cały czas należy się rozwijać. Jeśli stoisz w miejscu to oznacza, że cofasz się i nie nadążasz za tym czego potrzebuje rynek.

PM: Jaka jest Twoja definicja sukcesu dla tego projektu?

Mł: Jest to moment kiedy będę mógł spokojnie poświęcić weekend dla rodziny próbując wyłączyć myślenie o serwisie (choć może być to trudne 😊). Natomiast głównym wyznacznikiem będzie fakt stworzenia firmy do tego projektu, która będzie liczyła minimum 20 osób i będziemy działać również na rynkach zagranicznych.

PM: Życie przedsiębiorcy to krew i łzy, których patrząc na efekty często nie widać. Biznes to worek bez dna, który bezlitośnie pochłania czas i pieniądze. Czego nauczyłeś się o sobie prowadząc ten projekt? Jakie własne ograniczenia przekroczyłeś?

Mł: Im mniej pieniędzy masz na samym początku, tym bardziej trzeba kombinować, aby rozruszać całą maszynę. Natomiast ograniczenie jakie musiałem pokonać to było rozstanie się z kilkoma klientami, z którymi współpracowałem. To oni gwarantowali mi bezpieczeństwo finansowe, goniąc za swoimi marzeniami musiałem wejść w obszar, który mi tego nie gwarantował i nadal mi jeszcze tego nie zapewnia.

PM: Kiedy planujesz zarabiać na UpolujEbooka? Będziesz potrzebował inwestora by mocniej zaistnieć na rynku?

Mł: UpolujEbooka już teoretycznie i praktycznie ma przychody, ale fizycznie jeszcze tego człowiek nie odczuwa w związku z opóźnioną płynnością od partnerów. Wejście inwestora jest to rozwiązanie, które rozważam dość poważnie, aby rozwinąć się i rozszerzyć zakres działania. Natomiast ważne jest to, aby inwestor nie był przeciwnikiem, który na każdym kroku będzie chciał robić bloki, a będzie pewnego rodzaju trenerem, pokazującym co warto jest poprawić w moich „rzutach”.

Bardzo dużą pomocą przy rozwijaniu serwisu jest wsparcie moich użytkowników, którzy coraz częściej polecają serwis swoim znajomym. W ten sposób chcą odwdziżyć mi się za to, że wkładam w rozwój serwisu tyle swojego życia i serca.

PM: Jak to jest z tym czytaniem książek w Polsce? Statystyki są zatrważające. Czytamy 1,5 książki rocznie, gdzie za południową granicą Czesi przebijają nas 9-krotnie z 14 książkami na rok. Czy ebooki są szansą, że będziemy czytali więcej?

Mł: Przyznam się szczerze, że nawet nie wiedziałem, że Czesi tyle czytają. Przy nich rzeczywiście wypadamy blado. Natomiast patrząc z punktu widzenia tego, jak zachowuje się rynek, to dziwię się, że wydawcy tak po macoszemu traktują czytelników wersji elektronicznych. Wielu moich znajomych, którzy kupili czytniki sami stwierdzili, że teraz czytają nawet kilkakrotnie więcej niż wcześniej. Nie zawsze wynika to z tego, że e-book jest tańszy, ale z faktu, że można mieć całą biblioteczkę ze sobą i czytać w każdej wolnej chwili.

PM: Możesz się podzielić kilkoma statystykami dotyczącymi aktywności Twoich użytkowników?

Mł: System z miesiąca na miesiąc cały czas rośnie i zdobywa nową rzeszę zwolenników czytania elektronicznego. Natomiast z rozmów z moimi użytkownikami ciężko jest jednoznacznie powiedzieć ile wydają na e-booki. Są osoby które polują na e-booki w super cenie czyli za mniej niż 10 zł i kupują 1-3 sztuki miesięcznie. A są też takie osoby które potrafią miesięcznie wydać 300-500 zł bo kochają czytać i mają na to czas.

PM: Magazyn Brief umieścił Cię w tegorocznym rankingu 50 najbardziej kreatywnych w biznesie. Co zadecydowało o tym, że Cię zauważyli?

Mł: Givers Gains (im więcej dam od siebie, tym więcej do mnie wróci) – to moje motto od wielu lata, natomiast oficjalnie to zdefiniowałem w momencie jak dołączyłem do [BNI](#) (profesjonalna organizacja rekomendacji biznesowych). Mam wielu przyjaciół i znajomych,

na których mogę liczyć w różnych środowiskach, to również oni pomagają mi osiągać moje cele i motywują mnie do dalszego działania.

Sądzę, że fakt, że taki projekt prowadzę z pasji oraz bez 1 mln na koncie wymusił na mnie inną formę, bardziej kreatywną do tego, aby działać na rynku. Wielu moich znajomych śmieje się, że gdzie się nie obejrzy to widzą mnie i mój projekt, zastanawiają się kiedy „wyskoczę z lodówki” .

Może właśnie to, że nie miałem inwestora, robiłem to z pasji oraz byłem w wielu miejscach, pomogło mi zaistnieć w rankingu Brief.

Artykuł pochodzi ze strony: <http://10tysiecy.pl/jak-opanowac-stres/>

Jak opanować stres przed wystąpieniem publicznym?

Liczne doświadczenia naukowe pokazują, że język ciała potrafi kształtować naszą osobowość wpływając na emocje, uczucia, fizjologię i sposób myślenia. Język ciała wpływa na to jak postrzegają nas inni oraz jak widzimy siebie samych.

Trudno jest się złościć, gdy leżymy dlatego przy napadzie niekontrolowanej złości można się po prostu położyć by opanować negatywne emocje. Trudniej jest też być przygnębionym i smutnym, gdy idziemy pewnie wyprostowani z podniesioną głową.

Jak w takim razie możemy to wykorzystać by wpłynąć pozytywnie na narastrający stres przed ważną prezentacją lub wystąpieniem?

Każdy, kto choć raz występował przed publicznością zna to uczucie – lekkie poddenerwowanie, przyspieszone bicie serca, płytki oddech. Myślenie pozytywne i wizualizacje w takim momencie zazwyczaj już niewiele dają.

Skoro nie jesteśmy w stanie wpłynąć siłą naszego umysłu na nasze ciało to jak możemy wpłynąć naszą postawą ciała na to jak zachowuje się umysł? Jak zapewnić sobie świeży przepływ myśli, stres na niewielkim poziomie oraz uczucie sprawczości by dobrze wykonać zadanie, które przed nami stoi?

Nie chodzi tylko o to by niewerbalnie komunikować publiczności językiem ciała swoją charyzmę i pewność działania, ale aby wewnętrznie poczuć się w ten sposób

Prosty trick, który podwyższy poziom Twojego hormonu dominacji (testosteronu) i obniży hormonu stresu (kortyzolu)

Jest trick, który pozwoli Ci poczuć się zdecydowanie pewniej i z mocą wejść na mównicę. Chodzi o przyjęcie postawy, którą Amy Cuddy, psycholog społeczny, określa jako „pozycję siły” (High-Power Poses).





Wystarczy 2 minuty takiej otwartej postawy ciała, która symbolizuje siłę by zwiększyć poziom hormonu dominacji (testosteronu) i obniżyć hormon stresu (kortyzolu). **Dokładnie tego potrzebujemy przed wystąpieniem publicznym!**

Badanie naukowe, o których Amy Cuddy opowiada w poniższym wideo dowiodło, że osoby po 2-minutowym ćwiczeniu „pozycji siły” chętniej podejmowały ryzyko i czuły się komfortowo, asertywnie i pewnie. Podobne testy były wykonywane przed rozmowami kwalifikacyjnymi i przynosiły korzystne rezultaty dla osób, które stosowały ten trick.

Przetestowałem go przed kilkoma prezentacjami i mogę zapewnić, że działa. Moje ciało, umysł i emocje były na tyle opanowane, że mogłem robić to, co do mnie należy, mimo tego, że jeszcze parę minut wcześniej miałem przyspieszone tętno i płytki oddech.

Wywiad pochodzi ze strony: <http://10tysiecy.pl/jakub-baczek-w-biznesie-pod-prad/>

Jakub Bączek, czyli jak się płynnie w biznesie pod prąd

Jakub Bączek to człowiek bogaty w doświadczenie biznesowe, którym z zapałem dzieli się w roli szkoleniowca, coacha i autora książek. Specjalizuje się w budowaniu niszowych

biznesów od zera i w budowaniu samodzielnych zespołów. Nie chce narzekać, że ludzie się w Polsce nie uśmiechają się do siebie, gdy mijają się na ulicy. Zamiast tego prowadzi szkolenia pełne humoru oraz zdrowego dystansu do siebie i rzeczywistości bo widzi, że jest to potrzebne.

Współzałożyciel Radia ZET, Leszek Stafiej powiedział o nim:

Rzadki okaz drogowskazu: wskazuje kierunek do celu, do którego sam doszedł. Polecam!

Podczas wywiadu udało się porozmawiać o m.in. drodze do wolności finansowej, rozwijaniu międzynarodowej firmy, popełnionych błędach a także o zwiększaniu swoich szans za znalezienie dobrej pracy. Zapraszam do rozmowy z autorem książki „Zarobić Milion, idąc pod prąd™”.

Paweł Montwiłł: Wiele szkoleń na temat rozwoju osobistego, inwestowania w nieruchomości czy niezależności finansowej jest pełnych emocji i show, z których nie wiele później wynika. Głodni sukcesu i szczęścia ludzie przychodzą, słyszą wspaniałe opowieści charyzmatycznego szkoleniowca, zainspirują się, ale nie są w stanie tego przekuć na działania. Ty masz o tyle łatwiej, gdyż stoją za Tobą realne sukcesy biznesowe. Co robisz by ludzie po Twoich szkoleniach osiągnęli jak najlepsze efekty?

Jakub Bączek: Tak, coś w tym jest. Jeśli miałbym tylko opowiadać na szkoleniach jak robi się kasę, a sam żyłbym ze szkoleń, to raczej nie byłoby to dla mnie wiarygodne. Łatwo jednak „wyguglować” kilka moich firm w Internecie, które nie miały i nie mają nic wspólnego z rozwojem osobistym czy niezależnością finansową i przekonać się, że zanim zacząłem o tym opowiadać, zbudowałem od zera kilka biznesów i nie jestem w tym względzie anonimowy. Ja ufam, że ludzie sami zmieniają swoje życie i sami są w stanie rozwiązać większość problemów dlatego nie uzależniam ich, stawiam na wiarygodność, prostotę przekazu i dużo humoru – to mnie chyba odróżnia, bo chętnych nie brakuje.

PM: Czy prawdziwą wolność finansową dało Ci inwestowanie w nieruchomości? Jak doszedłeś do momentu, w którym miałeś fundusze by inwestować?

JB: Prawdziwą wolność finansową osiągnąłem dzięki skorzystaniu z wielu niezależnych źródeł. Inwestowanie w mieszkania na wynajem są tylko jednym z nich. Inne to: usamodzielnianie swoich firm, e-learning, publikacje i prawa autorskie a także inwestycje w produkty finansowe. Piszę o tym bardzo dokładnie, z przykładami w „Zarobić Milion, idąc pod prąd”. Co do nieruchomości, to pierwsze dwie kupiłem na kredyt, który do dziś spłacam. Kolejne były już za gotówkę z wygenerowanych przez moje firmy zysków. Uważam, że nie trzeba mieć wiele kasy, żeby zacząć inwestycje w nieruchomości – to też jeden z tematów, którym bardzo konkretnie się dzielę w książce.

PM: Jak udało Ci się zbudować firmę [STAGEMAN](#), która działa już w 7 krajach?

JB: To był hard core 😊 Wspominam ten okres jako cudowny, ale też i męczący, nierzadko frustrujący. Nie zamierzam tego ukrywać, że pracowałem od poniedziałku do niedzieli nawet po 16 godzin dziennie, bez świąt, Sylwestrów, urodzin i wakacji. Doskonale wiem, czym jest

ciężka praca. Gdyby nie wyszło, byłbym dziś pewnie kolejnym sfrustrowanym trzydziestolatkiem. Ale wyszło i... jestem wolny finansowo.

Trafiłem na niszę i pomimo trudności, braku wsparcia i „samotności”, miałem jaja by założyć tę firmę i pomnożyć jej wartość do kilku milionów złotych w ciągu około 3-4 lat. Dziś jesteśmy największą Firmą animacyjną w Europie, ale zacząłem od pierwszego kroku, jako jedyny pracownik działalności gospodarczej w Bielsku-Białej. Bez biura, pieniędzy i ludzi.

Dziś jak patrzę wstecz to sam jestem zaskoczony, tym jak to wszystko się rozwinęło... A już opada mi totalnie szczęka, gdy będąc w Rzymie lub Kuala Lumpur rozmawiam z obcokrajowcami, których pierwszy raz w życiu widzę na oczy i oni mi mówią, że słyszeli o STAGEMAN! Czasami muszę się uszczypnąć 😊

PM: Czy da się zachować rozsądny balans między życiem przedsiębiorcy a życiem rodzinnym?

JB: Mi się to nie udało! Kiedy budowałem STAGEMAN byłem firmą a nie człowiekiem. Moi bliscy na tym ucierpieli. Dziś chcę im to wynagrodzić. Pewnie da się pogodzić życie rodzinne i pracę, ale ja dopiero teraz widzę, jakie to ważne i dopiero teraz wyciągam ważne wnioski w tym temacie.

Mogę powiedzieć z dumą, że obecnie mam doskonały balans, ale początki biznesu naprawdę nie były różowe pod tym względem. Więc jeśli prowadzę wykłady i mogę młodemu przedsiębiorcy powiedzieć o tym, czego nauczyłem się z perspektywy czasu to mam frajdę, że może dzięki temu ktoś uniknie moich dawnych błędów.

PM: Mając dzisiejszą wiedzę, jaka jest jedna rzecz, którą zrobiłbyś inaczej zaczynając przygodę z biznesem?

JB: Od razu założyłbym kilka firm i kilka marek i dywersyfikowałbym jeszcze bardziej swoje produkty – nie czekałbym na to kilka lat 😊

PM: Największe błędy jakie popełniłeś w swojej karierze?

JB: **Może to zabrzmie wymijająco, ale największym błędem mógłbym uznać to, że tak późno zacząłem okres przedsiębiorczości.** Staram się jednak patrzeć na życie pogodnie i widzieć plusek zamiast minusów i błędów. Popełniłem ich wiele, ale jako, że należą już one do przeszłości, a ja żyje „tu i teraz”, staram się ich nie rozpamiętywać i czerpać z życia, zamiast wyobrażać sobie, co by było gdyby. Pomaga mi w tym buddyzm, który jest bardzo skoncentrowany na teraźniejszości.

PM: Twoje 3 największe talenty to...

JB: Nie wiem, czy to będą talenty, ale na pewno cenię w sobie odwagę, decyzyjność i konsekwencję. Można te cechy na pewno kształtować i rozwijać w sobie. Mi bardzo pomógł

w tym sport i wyrzeczenia z nim związane. A jeśli pytasz o bardziej typowe talenty to nieźle śpiewam, gram na kilku instrumentach i szybko uczę się języków 😊

PM: Coaching stał się trochę wyświechtanym hasłem. Dziś praktycznie każdy może przejść szkolenie, zrobić certyfikację i uważać się za coacha. Znajoma znalazła za wycieraczką samochodu ofertę coachingu przez telefon za 69 zł za godzinę. Zapomina się jednak o tym, że to dobry coaching daje fenomenalne efekty. Nie da Ci tego czytanie tony książek o samorozwoju bo dopiero podczas coachingu uda ci się rozpakować swój potencjał i przepracować rzeczy, które mogłeś dotychczas wiedzieć na poziomie rozumu, ale nie na poziomie emocji. Jakie jest Twoje podejście jako coacha, który za godzinę sesji bierze 1140 zł?

JB: Dla mnie nie są ważne papiery i kursy (często marnej jakości). Dla mnie ważne jest żeby coach miał przepracowaną relację ze swoim ego, potrafił słuchać i miał w sobie postawę empatyczną. Ja wiem, że pomagam ludziom. Głównie dzięki temu, że potrafię ich słuchać, umiem wchodzić w ich skórę i potrafię im pomóc wygenerować genialne, choć czasem też proste, rozwiązania. Cena jest może i wysoka, ale efekty fenomenalne. I mówię to bo wierze w siebie i jestem realistą, a nie dlatego, że jestem zarozumiały 😊

PM: Jak według Ciebie Polacy wypadają na tle reszty Europy / Świata jeśli chodzi o poczucie szczęścia i wolności? Nasza historia i geolokalizacja nie sprzyjały nam w osiągnięciu zadowolenia z życia jakie doświadczają Australijczycy czy poczucia, że cały świat jest na wyciągnięcie dłoni co można spotkać u Anglików.

JB: Wypadają niestety kiepsko. Po tym, jak przez jakiś czas mieszkałem w Tajlandii i przebywałem w Kambodży, różnica między Polakami a osobami z innych krajów jest dla mnie jeszcze bardziej wyraźna. Ja lubię się cieszyć małymi rzeczami. Kiedy po raz pierwszy w życiu jadłem smoczy owoc w Bangkoku to cieszyłem się jak dziecko. Pamiętam, że byłem tak radosny, że aż się wzruszyłem 😊 A kosztowało mnie to zaledwie wyjście do sklepu i wydatek około 50 gr.

Kiedy jednak wracam do Polski i uśmiecham się do ludzi na ulicy to widzę, że patrzą na mnie jak na wariata. Zamiast jednak marudzić, chcę coś z tym zrobić. To dlatego moje szkolenia są pełne humoru i zdrowego dystansu do siebie i rzeczywistości – myślę, że to jest w Polsce bardzo potrzebne.

PM: Zmienia się sposób w jaki skutecznie możemy znaleźć pracę. Samo CV już nie wystarcza i aż żal byłoby nie wykorzystać dużo bardziej kreatywnych metod. Jakich 5 rad udzieliłbyś osobom poszukującym pracę w dzisiejszych czasach?

JB:

Rada 1: Jeśli idziesz na łatwiznę (standardowe CV) to trudno zdobyć pracę. Jeśli wybierasz trudną drogę, to o pracę łatwo.

Rada 2: Wielu Pracodawców (w tym do niedawna ja) nie czyta CV w ogóle.

Rada 3: Zadbaj o poczucie komfortu i bezpieczeństwo Pracodawcy – to liczy się bardziej niż doświadczenie.

Rada 4: Przystudiuj stronę Pracodawcy i opinie o nim – zaskocz go na rozmowie dużą wiedzą na temat firmy.

Rada 5: Jeśli już chcesz pracować dla kogoś to daj z siebie wszystko by dbać o jego / jej interesy. A jeśli nie masz na to siły i motywacji, rozważ inne opcje zarabiania pieniędzy.

PM: Wiele książek o sukcesach, przychodach pasywnych i pierwszych milionach sprzedaje się jak świeże bułeczki. Każdy z nas marzy o szczęściu i realizacji. Realnie, pewnie kilka procent osób będzie w stanie zastosować porady z takich książek i osiągnąć cele. Czy uważasz, że powinno się powiedzieć co niektórym prawdę? „Słuchaj, nie masz zadatków na przedsiębiorcę, bądź najlepszy w swojej pracy na etacie lub otwórz działalność gospodarczą, ale biznes nie jest akurat dla Ciebie?” Są ludzie, dla których przedsiębiorczość to ślepa uliczka, ale tego na początku tych książek nie przeczytają. Zazwyczaj wręcz odwrotnie – „Skoro ja mogłem – pisze autor – to każdy możesz”.

JB: Zachęcam byś otworzył moją książkę na stronie 19-tej albo 191-wszej. Przeczytasz tam o tym, że nie ma nic złego w pracy na etacie, a także o tym, że mi się wiele rzeczy w życiu nie udało i wiara w to, że ktokolwiek na świecie będzie odnosił tylko sukcesy jest płonna i prowadzi do wielkiej frustracji. Jesteśmy tylko (i aż) ludźmi – nie możemy ciągle wygrywać bo życie toczy się na własnych torach. W swojej książce zachęcam, żeby to zaakceptować i nie robić nic na siłę – między innymi otwierać biznesu tylko dlatego, że to jest „trendy”.

PM: Co byś chciał w sobie zmienić?

JB: Chciałbym mieć w sobie jeszcze więcej spokoju. Choć dużo nad tym ostatnimi czasy pracuję, czuję, że czasem dopadają mnie nawyki i próby przejęcia kontroli nad sytuacją. Czasami postawa „nie wiem”, „nie dam rady”, „nie teraz” jest bardzo wyzwalająca i przynosi dużą ulgę. Jako człowiek wolny finansowo najbardziej cenie sobie wolny czas i święty spokój. Życzcie mi więc proszę spokoju właśnie. Tego nigdy za wiele 😊

HURTAP w Łęczycy – najlepsza firma w branży farmaceutycznej. Rozmowa z mgr. farmacji Wiktorem Napiórką – Prezesem Zarządu firmy Hurtap S.A.

17 stycznia br. odebrał Pan z rąk Burmistrza Miasta Łęczycy – Andrzeja Olszewskiego statuetkę „Przyjaciela Królewskiego Miasta Łęczycy”. Czym jest dla Pana to wyróżnienie?

Jest to przede wszystkim wielka, osobista satysfakcja. Jest mi niezmiernie miło, że moja osoba została dostrzeżona i pozytywnie oceniona. Rozpatruję to wyróżnienie przede wszystkim w kategoriach szefa

firmy farmaceutycznej, która bez mała już ćwierćwiecze funkcjonuje na terenie miasta. Obecnie jesteśmy największym pracodawcą, ponieważ zatrudniamy prawie 1500 osób we wszystkich naszych oddziałach w całej Polsce. To wspaniałe zwieńczenie dorobku i mojego osobistego wkładu w rozwój firmy, a tym samym zwiększenie jej roli w życiu lokalnej społeczności.

W 2012 roku firma Hurtap S.A. otrzymała wyróżnienie i godło „Firma roku 2012” w branży farmaceutycznej. Rok później Pańska firma powtórzyła ten sukces...

Nasza firma, działając od 1990 roku, przeżywała różne okresy – lepsze i gorsze, na które składały się popełniane przez nas błędy i osiągnięte sukcesy. Popełniliśmy być może mniej błędów niż inni dystrybutorzy farmaceutyczni, których już dzisiaj nie ma na rynku w Polsce. Aby przetrwać cały czas w naszej strategii rozwoju zakładaliśmy pewną politykę, którą konsekwentnie realizowaliśmy. Tak się złożyło, że rynek w ostatnich latach bardzo się zmieniał. Kryzys ogólnoswiatowy, który przełożył się również na sytuację gospodarczą i ekonomiczną w Polsce, spowodował, że musieliśmy się dostosować do realiów rynkowych. Początek tego trudnego okresu był dla wszystkich firm, również i naszej, bardzo trudny, ale wymogło to na nas wprowadzenie wielu zmian organizacyjnych oraz systemowych. Całkowicie przemodelowaliśmy system organizacyjny, wprowadziliśmy nowe procedury i pomysły, nowy system zadaniowo – motywacyjny. Wszystko to przełożyło się na nasze wyniki. W dobie kryzysu zanotowaliśmy dobre rezultaty. Zostały one właściwie ocenione przez branżę. Pomimo tego, że konkurujemy z potęgami światowymi, koncernami farmaceutycznymi, okazuje się, że polska firma może również odnosić sukcesy. Cały system organizacyjny, za który ja również otrzymałem nagrodę indywidualną spowodował, że dzisiaj nasza firma jest w zupełnie innym miejscu. Dzisiaj uważa się, że jesteśmy najpopularniejszą firmą w Polsce, mówimy tu oczywiście o dystrybutorach farmaceutycznych. Nasza popularność wynika z tego, że cały czas kontynuujemy obraną drogę - politykę dobrych kontaktów, klarownych więzi z naszymi partnerami, czyli aptekami. Właściciele aptek doceniają to, że jesteśmy firmą z „ludzką twarzą”. W dobie dzisiejszego pościgu za wynikami, za zyskiem, często zapomina się o tym, że partnerzy to są również ludzie, którzy zarządzają, żywe organizmy z którymi trzeba po prostu normalnie współpracować i traktować się po ludzku. Wydaje mi się, że jesteśmy właśnie taką firmą, która zawsze dba o przyjazną politykę współpracy. W efekcie jesteśmy oceniani jako firma komunikatywna i której warto zaufać. Idąc dalej i wprowadzając nowe zasady organizacyjne, spowodowaliśmy, że jesteśmy firmą nowoczesną, która słynie z bardzo dobrej logistyki oraz komunikacji pomiędzy aptekarzami, a pracownikami firmy. Z pewnością nie jesteśmy jeszcze firmą kompletną, ale pracujemy nad tym, żeby być jak najlepszym. Być może w przyszłości uda nam się wypracować taki system organizacyjny, który będzie jeszcze lepszy, niż dotychczas.

Hurtap S.A. wspomaga wiele instytucji – szczególnie uczelnie, szkoły, domy pomocy społecznej, funduje stypendia...

Jesteśmy postrzegani jako firma, która potrafi dzielić się z innymi tym, co wypracowuje. Uczestniczymy we wszelkiego rodzaju akcjach na rzecz mieszkańców Powiatu Łęczyckiego i Województwa Łódzkiego. Wspieramy uczelnie, a szczególnie Uniwersytet Medyczny/Wydział Farmacji, ponieważ jest to instytucja kształcąca farmaceutów, którzy będą pracować w aptekach. Zależy nam na tym, aby móc pomagać – jesteśmy fundatorami nagród, jesteśmy także w stanie ufundować stypendia. Pomoc domom pomocy społecznej to taka ludzka reakcja na problemy, na trudną sytuację dzieci, młodzieży i dorosłych. Z pełnym przekonaniem mogę powiedzieć, iż każdy, kto

zwróci się do Hurtapu, nie odejdzie z pustymi rękoma. Staramy się dać tyle, na ile dzisiaj dać możemy, na ile nas stać. Zawsze jesteśmy wrażliwi na ludzkie problemy.

Firma Hurtap S.A. kojarzona jest w naszym mieście nie tylko z hurtownią farmaceutyczną, ale również ze sportem. Beach soccer, futsal, długodystansowe wyścigi konne – w tych dyscyplinach zawodnicy reprezentujący Pańską firmę odnoszą ogólnopolskie sukcesy. Wspieracie również łączyczką młodzież, uczestnicząc w wielu imprezach sportowych.

Całe życie jestem związany ze sportem. Uczestniczyłem również w tym „dużym” sporcie. Mogę właściwie powiedzieć, że sport dał mi start życiowy. Pomógł w początkach mojej kariery zawodowej. Dlatego dzisiaj staram się oddać to, co kiedyś dostałem od życia. Jako firma posiadaliśmy w ramach Klubu Sportowego Hurtap zawodowy zespół futsalu, który osiągał największe sukcesy na arenie krajowej i międzynarodowej. Zdobywaliśmy tytuły Mistrza Polski w futsalu, beach soccerze. Jesteśmy najbardziej utytułowanym zespołem w tych dyscyplinach w historii. Poza tym żaden klub w Polsce nie może się poszczycić zdobyciem tytułu najlepszej drużyny w kraju zarówno w futsalu, jak i w beach soccerze. Zdobyliśmy również Puchar i Superpuchar kraju. Jeśli chodzi o sporty konne, zaczęło się to wszystko od zainteresowania mojej córki Marty, która zauroczyła się tą dyscypliną. Poświęciła się tej pasji, osiągając bardzo dobre wyniki. Córka pociągnęła za sobą innych i tak powstała, w ramach naszego klubu sportowego, dziedzina sportowa, która przez wiele lat była u nas prowadzona. Zawodnicy Klubu Sportowego Hurtap osiągnęli bardzo wysokie wyniki podczas Mistrzostw Świata, Europy, Polski. Zdobywali również wiele medali na międzynarodowych zawodach. Dzisiaj Hurtap zdecydowanie skupił się na szkoleniu dzieci i młodzieży. Posiadamy akademię futsalu, która w ramach klubu sportowego szkoli dzieci w wieku od 10 lat. Posiadamy grupy sportowe 14, 16, 18, 20 – latków. Te wszystkie zespoły z powodzeniem rywalizują od wielu lat na krajowych arenach, zdobywając wiele medali Mistrzostw Polski. W dalszym ciągu wspieramy sport, może nie w takim rozmiarze jak kiedyś, ponieważ czasy też są inne. Bardziej skupiliśmy się na młodzieży i będziemy w dalszym ciągu wspierać wszystko to, co ma związek z kulturą fizyczną i rekreacją. Nie tylko młody człowiek, ale i osoba dorosła powinna uczestniczyć w ramach profilaktyki prozdrowotnej w różnej aktywności fizycznej.

Firma Hurtap S.A. działa na rynku farmaceutycznym od 1990 roku. Jak, przez te ponad 20 lat, rozwijała się firma? Czy udało się zrealizować wszystkie zamierzenia?

Właśnie rozpoczęliśmy 25 rok istnienia naszej firmy. Czy zrealizowaliśmy wszystkie cele? Powiem tak, nie żałuję absolutnie niczego. Zrobiłbym wszystko to samo, co zrobiłem. Nieobce są mi problemy, porażki, więc zadowolony jestem z każdego najmniejszego sukcesu. To bardzo pomaga, dodaje sił na kolejne działania. Jestem osobą, która nie zraża się problemami oraz porażkami. Cały czas mam w swojej podświadomości taką chęć, żeby iść pomimo wszystkiego do przodu. To, co w tej chwili osiągnąłem jest również dorobkiem wszystkich pracowników naszej firmy. Owszem, zawsze można zrobić więcej i lepiej, ale każdy jest mądry po szkodzie. Z biegiem lat człowiek nabiera doświadczenia i wtedy może popełniać mniej błędów albo podejmować pewne decyzje bardziej świadomie. To jest to, co charakteryzuje osobę z pewnym bagażem doświadczenia. Osiągnęliśmy już bardzo wiele. Teraz skupiamy się na najbliższych działaniach. W Głogowie w trakcie budowy jest bardzo duży obiekt o powierzchni magazynowo - administracyjnej ponad 6 tysięcy metrów. Będzie on kompletnie wyposażony w automatykę magazynową, zostaną tam zainstalowane najlepsze i najnowocześniejsze

urządzenia stosowane w logistyce magazynowej w branży farmaceutycznej. To olbrzymia inwestycja i co ważne – rozpoczęta w czasie kryzysu. Będzie to najnowocześniejszy magazyn branży dystrybucyjnej w Polsce. Myślę, że możemy być dumni, że jesteśmy w stanie jako Polacy wykonywać takie inwestycje, które są realizowane w najlepiej rozwiniętych krajach europejskich. Hurtownie farmaceutyczne działające w Polsce zupełnie nie odbiegają od standardów, które są w tych państwach, często nawet ich przewyższamy.

Zadowolenie klienta, wysokie standardy usług, terminowość – co jest dla Pana i dla Pańskich pracowników najważniejsze?

Myślę, że standardy usług są najważniejsze. Zadowolenie naszych partnerów jest dla nas kluczowym elementem. Staramy się poprzez naszą jakość pracy realizować nasze cele. Ważne jest, żeby nasi pracownicy odczuwali satysfakcję z wykonywanej pracy. Ich zaangażowanie jest najlepszą odpowiedzią, czy się dobrze czują w firmie, czy nie. Uważam, że dzisiaj jesteśmy wielką rodziną, która ma swój cel. My chcemy go osiągnąć. Ten cel jest blisko i my go widzimy. Cieszymy się z każdego dobrego dnia w naszej firmie.

Jakie są plany na przyszłość?

Budujemy nowoczesny magazyn. Podjęliśmy decyzję o rozpoczęciu nowego kierunku w ramach naszej firmy, tj. rozpoczynamy produkcję produktów farmaceutycznych. Już w tej chwili została zaangażowana i powołana w ramach naszej firmy struktura organizacyjna, która zajmuje się organizacją produkcji. Myślę, że jest to normalna sytuacja. Dzisiaj współczesny dystrybutor farmaceutyczny nie może ograniczać się tylko i wyłącznie do świadczenia usług logistycznych, czyli zaopatrywania aptek. Musimy rozwijać się wielokierunkowo. Wszystko to spowoduje, że nasze przedsiębiorstwo będzie się czuło bezpiecznie.