

## Sztuka biznesu – doświadczenia kanadyjskie

Jestem biznesmenem, mam 61 lat. W Kanadzie zamieszkałem 39 lat temu. W wieku 27 lat rozpocząłem swój pierwszy biznes. Nie dysponowałem dużą sumą pieniędzy, ale bardzo pragnąłem odnieść sukces. Nie byłem przygotowany do wyzwań, którym miałem stawić czoła, i musiałem szybko nauczyć się działać w warunkach wolego rynku, aby jakoś przetrwać. Przez całe te lata byłem właścicielem kilku dobrze prosperujących firm, oraz pomogłem wielu ludziom założyć własne przedsiębiorstwa. Chciałbym teraz przekazać swoje doświadczenia, aby ci, którzy zechcą iść w moje ślady, mogli z nich skorzystać.

W sytuacji, gdy na całym świecie szaleje recesja, aby przetrwać na rynku i odnosić sukcesy niezbędne są doskonałe umiejętności biznesowe. Łatwo jest mieć dobre wyniki gdy czasy są sprzyjające, ale słabość zawsze wyjdzie na jaw gdy przyjdzie działać w trudnych warunkach ostrej konkurencji. W biznesie, głównym celem jest zdobycie i utrzymanie klientów. Jakość towaru lub usługi nie zależy od wkładu wniesionego w ich produkcję, ale od tego jaki produkt klient otrzymuje i za jaki gotowy jest zapłacić. Sam towar nie jest wysokiej jakości tylko dlatego, że trudno go wyprodukować, i że jest to kosztowne, jak zwykle uważają producenci. Taki pogląd jest wynikiem braku kompetencji. Klient płaci jedynie za to, co jest dla niego przydatne i opłacalne. Nie ma nic innego, co wpływałoby na ocenę jakości. Dlatego należy sprecyzować co jest potrzebne do prowadzenia dobrze prosperującego biznesu.

Znane jest powiedzenie: "ryba psuje się od głowy". Użyłem go, aby podkreślić wagę sprawnego zarządzania firmą. Skuteczne kierowanie nie polega na wygłaszaniu przemówień, czy też na zabieganiu o sympatie. Miarą efektywności zarządzania są osiągnięte wyniki, a nie to, co, się komuś przypisuje. Wzorowy menedżer jest też dobrym organizatorem oraz szefem, który ma wizję przyszłości swojej firmy oraz umiejętności potrzebne do sprawnego nią zarządzania. Nie mam zamiaru umniejszać roli fachowców, takich jak pracownicy administracyjni, prawnicy, księgowi, których mogę porównać do historyków, nigdy nie patrzących w przyszłość. Z kolei doradcy biznesowi nie mają siły przebicia, w przeciwnym razie byłiby menedżerami, a nie doradcami. Jedynie odważny przywódca biznesowy gotowy jest zaryzykować i realizować opracowaną przez siebie strategię działania. Może on oczywiście stale modyfikować swój biznes plan, ale to właśnie on ma odwagę inwestować z myślą o przyszłości firmy. Wiadomo, że większość z tych, którzy zakładają firmy ponosi porażkę już w pierwszym roku funkcjonowania. Łatwo jest krytykować, ale chwała tym,

**którzy pomimo trudności próbują dalej i ryzykują, aby zbudować lepszą przyszłość dla siebie, swojej rodziny, wszystkich wokół, dla całego kraju.**

**Wiele lat temu, gdy rozpoczynałem karierę biznesmena, uczestniczyłem w trzydniowym seminarium, na którym porównywano marketing do prowadzenia wojny. Cały czas uważam, że jest to dobre podejście do biznesu. Jest wiele strategii prowadzenia wojen : bitwy frontowe, okopowe, walki partyzanckie, metody dyplomatyczne i szpiegostwo. Jakiś czas temu ezoteryczna „Księga Pięciu Pierścieni”, którą napisał doświadczony japoński samuraj Miyamoto Musashi była ulubioną lekturą amerykańskich biznesmenów. Nie ulega wątpliwości, że strategia, czyli wizja prowadzenia biznesu, jest kluczem do sukcesu. Strategia powstaje przy udziale naszych emocji, które zamieniają się w myśl i są przelewane na papier. W ten sposób tworzy się biznes plan. Umiejętność przygotowania dobrego biznes planu jest najistotniejsza, jest podstawą, wskazówką mówiącą którądy dalej podążać. Ten święty proces tworzenia jest nawet istotniejszy niż fundusze na prowadzenie firmy. Jeżeli pieniądze byłyby najważniejsze, to bankierzy rządiliby światem. Ale bankierzy wolą zaufać tym, którzy przygotowali dobre biznes plany gwarantujące zyski.**

**My, ludzie biznesu, dzięki naszej wyobraźni, możemy pokonać wszelkie bariery, aby osiągnąć sukces finansowy. Wiele firm działających obecnie z powodzeniem na rynku, takich, jak: Microsoft, Yahoo, Google i Facebook, zaczynało od stworzenia kreatywnego biznes planu, i to było podstawą. Każdy biznesmen powinien przede wszystkim umieć przygotować dobry praktyczny biznes plan. Ale w ślad za planami musi iść ciężka praca. Niezależnie od tego czy jest to mała, czy duża firma, ludzie w niej pracujący mają podobne cechy. Jedno z chińskich przysłów mówi: „ten, kto się nie uśmiecha, nie powinien otwierać sklepu”. Wszyscy biznesmeni powinni lubić pracować z ludźmi, gdyż współpraca jest niezbędna do osiągnięcia sukcesu.**

**Menedżer małej firmy jedynie zleca prace innym ludziom, a zarządzający wielkim przedsiębiorstwem zatrudnia własnych pracowników. Obaj oni muszą wykazywać się umiejętnościami społecznymi. Dzięki temu mogą stworzyć zespół wysokokwalifikowanych fachowców, którzy odnoszą sukcesy i nie rywalizują ze sobą. Budowanie zespołu pracowników współdziałających ze sobą oraz stałe ich motywowanie są zawsze wyzwaniem dla menedżera. Zarządzanie na ogół kojarzy nam się z utrudnianiem ludziom pracy. Często zdarza się, że dobry inżynier zostaje kierownikiem i nie sprawdza się w tej roli, ponieważ nie posiada umiejętności społecznych oraz mylnie zakłada, że dobrej jakości produkt sprzeda się sam. W prowadzeniu nowoczesnego biznesu potrzebna jest**

**także rozległa wiedza i umiejętności z zakresu marketingu, psychologii i sprzedaży. Wykwalifikowani sprzedawcy razem ze specjalistami marketingu mogą dużo zrobić dla firmy jeśli są odpowiednio przygotowani i posiadają silną motywację. Towary i usługi mają wartość tylko wtedy, gdy można je sprzedać. Niestety, często pracownicy działów marketingu i sprzedaży nie są odpowiednio wynagradzani, otrzymują też niedostateczną prowizję od sprzedaży, ogranicza się im także obszar zbytu. Wszystko po to, aby pracownicy administracyjni, którzy są blisko szefa mogli otrzymać wyższe pobory. Ciągłe powtarzam, że najpierw należy wynagradzać tych, którzy przynoszą firmie zyski, zachęcać ich do działania. Chciwość jest największą motywacją do tego, aby „poluzować”, zastosować elastyczne zasady wynagradzania, pozwolić pracownikom swobodnie „polować na zyski”. Wysoko wykwalifikowani pracownicy działów marketingu i sprzedaży, którzy mają silną motywację mogą sprzedać prawie wszystko, pod warunkiem, że są dobrze wynagradzani. Ponadto, mogą przysłużyć się firmie przekazując opinie klientów oraz informacje dotyczące konkurencji. Dzięki temu menedżer jest w stanie szybko zmodyfikować swój biznes plan przystosowując go do nowych warunków rynkowych. Bez tego łatwo zamknąć się w biurze jak w wieży z kości słoniowej i holdować przestarzałej wizji.**

**Nie ma nic bardziej bezużytecznego niż zajmowanie się pracą, która nie powinna być w ogóle wykonywana. Jediną pewną rzeczą w biznesie jest stała zmiana. Jest to zmiana technologii, zmiana przepisów i podatków, zmiana sytuacji biznesowej oraz zmiany narzucone przez konkurencję. Przekonał się, że przez całe życie musimy nadążać za zmianami, dlatego najpilniejszym zadaniem jest uczyć uczenia się.**

**Ludzie, niezależnie od tego, gdzie pracują, zawsze przywiązują się do tradycyjnych, skostniałych metod pracy, do rzeczy, które powinny się sprawdzać, a nie sprawdzają się, do tego, co kiedyś przynosiło efekty, a teraz już nie. Menedżerowie dobrze prosperujących firm są wyczuleni na sygnały o zmianach na rynku oraz na sygnały płynące od pracowników. Chcą oni stale doksztalcać się oraz działać elastycznie, czyli szybko adaptować, aby móc sterować statkiem, jakim jest ich firma, nawet w czasie wielkich sztormów. Posiadają oni umiejętności budowania zespołów, motywowania swoich pracowników, dbania o nich. Dzięki temu zyskują uznanie na rynku, oraz cieszą się szacunkiem podwładnych.**

**Minęły czasy niewydolnej, zbiurokratyzowanej administracji. Aby dobrze wykonywać swoją pracę, menedżer nowoczesnej firmy powinien mieć umiejętności graniczące z umiejętnościami czarodzieja lub czarnoksiężnika**

**i posiadać siódmy zmysł. Jakiś czas temu w Nowym Yorku przeprowadzono badania dotyczące kompetencji menedżerów i okazało się, że ci z nich, którzy odnosili największe sukcesy charakteryzowali się dużą intuicją, zbliżoną do telepatii. Ale żadna instytucja nie utrzyma się na rynku, jeśli mają nią zarządzać geniusze czy supermeni. Firma powinna być tak zorganizowana, aby mogła sobie radzić będąc zarządzana przez zwyczajnych śmiertelników. Oczywiście im większe kwalifikacje, tym lepiej, ale nie zastąpi przemożnej potrzeby odniesienia sukcesu, czy też strachu przed porażką, które są niezbędne w wytrwałej, ciężkiej pracy, przy pokonywaniu wielu nieoczekiwanych przeszkód. W biznesie nie ma wytłumaczenia dla porażki. Ci, którzy przegrali wynajdują tysiące przyczyn swego niepowodzenia. Wytwarzanie zysku jest głównym powodem motywującym do prowadzenia biznesu. Umiejętność generowania zysku to nasza zdolność wychodzenia naprzeciw potrzebom klientów. Spróbuj napisać odpowiedź na pytanie: dlaczego klient powinien kupować towary i usługi mojej firmy, a nie innej, konkurencyjnej.**

**Obecnie ludzie biznesu jak nigdy dotąd mają dostęp do wielu nowych technologii, narzędzi, technik i pieniędzy, ale we współczesnym, globalnym i konkurencyjnym środowisku biznesowym tylko najlepsi z nich odniosą sukces. Dlatego ci, którzy poświęcają się biznesowi, chcąc poradzić sobie z tym wyzwaniem powinni starać się być znakomitymi wojownikami. Tak, jak wiele wspaniałych wynalazków powstało dzięki ogromnej pracowitości, tak współcześni biznesmeni muszą stale szlifować swoje umiejętności dążąc do perfekcji. A kiedy przyjdzie co do czego w dniu „sądu ostatecznego”, czyli w dniu w którym szef firmy dostanie zestawienie roczne, to ci którzy poświęcili się biznesowi mogą siebie chwalić lub winić. Tylko oni powinni mieć świadomość, ile wysiłku trzeba włożyć, aby mieć doskonałe wyniki. Jeśli przyznają się do porażek oraz uznają swe niedoskonałości i nauczą się na własnych błędach, to jest szansa że w dalszym ciągu będą dążyć do podniesienia swoich kwalifikacji, że będą wizjonerami, budzącymi szacunek i uznanie.**

**Mam szczerą nadzieję, że ten krótki tekst będzie przydatny i zachęci czytelników do dalszych rozważań na temat sztuki prowadzenia biznesu.**

**Stanisław Tymiński**

**28 kwietnia 2009**

**Acton, Ontario**