

Umiejętne zarządzanie firmą na rynku przyczyną sukcesu

Autorka

Agnieszka Kołodziej

Nikt z nas nigdy nic nie otrzyma za darmo. Państwo może zagwarantować jedynie obecność pieniądza w obiegu, natomiast tylko praca sama w sobie może dostarczyć nam pieniędzy potrzebnych na nasze utrzymanie. Pytam się więc: W jaki sposób? Właśnie dzięki temu, że my sami możemy spróbować założyć biznes.

„Jesteś biedny i nieszczęśliwy nie dlatego, że Bóg tak chciał, ale dlatego, że mamy w sobie wpojone zasady, że tak być musi. A jednak nie powinniśmy się bać przyszłości bo, kto boi się przyszłości, kto boi się niepowodzenia, sam ogranicza swoją działalność i marzenia stania się bogatym. Niepowodzenie jest tylko sposobnością do inteligentniejszego rozpoczynania na nowo”.¹

Umiejętne zarządzanie firmą wprowadzaną na rynek jest przyczyną sukcesu. Jedynym krokiem jaki w tym kierunku musimy uczynić to nauczyć się zarządzania finansami w ogólnym tego słowa znaczeniu, by stać się nie tylko bogatymi, ale spełnionymi, szczęśliwymi ludźmi. Swoje stwierdzenie udowodnię pokazując w jaki sposób umiejętnie Henry Ford : wprowadzał swoje przedsiębiorstwo na rynek i jak się po nim „poruszał”.

Jeżeli chcielibyśmy zgłębić i porównać kierowanie przedsiębiorstwem na rynku, winniśmy podzielić analizę owego działania zmierzającego do sprawnego funkcjonowania firmy na działania wykonywane, gdy sami chcemy założyć własne przedsiębiorstwo. Drugie natomiast powinny się odnosić do kierowania przedsiębiorstwem działającym już na rynku. Najpierw w swojej pracy przejdę do omawiania tych pierwszych czynników.

¹ K. Cebulski, *Efekt Motyla*, wyd. Złote Myśli, Gliwice 2006, s.56

Po pierwsze: Podstawową zasadą sukcesu wprowadzania na rynek biznesu jest wiedza. Ford mimo, że był geniuszem w swojej dziedzinie uważany był za nieuka. W wielu książkach możemy przeczytać o nim słynną anegdotę o testowaniu przez intelektualistów jego wiedzy: „Test rozpoczął jeden z intelektualistów, pytając Forda, jaka jest siła napięcia zwiniętej stali, której używał. Ford, nie znając odpowiedzi, sięgnął po jedną ze słuchawek telefonicznych na swoim biurku i poprosił wiceprezesa, który znał odpowiedź. Wiceprezes wszedł, Henry Ford zadał mu pytanie, które postawiono mu wcześniej, a ten na nie odpowiedział. Następna mądra osoba zadała kolejne pytanie Ford znów, nie znając odpowiedzi, poprosił kogoś innego ze swoich pracowników, który znał odpowiedź. Proces się powtarzał, aż w końcu jeden z intelektualistów wykrzyknął: *„No widzi pan, to dowodzi, że jest pan nieukiem. Nie zna pan odpowiedzi na żadne z pytań”*. Henry Ford odpowiedział: *„Ja nie znam odpowiedzi, ponieważ nie potrzebuję zaprzętać mojej głowy odpowiedziami, których wy poszukujecie. Zatrudniłem zdolnych ludzi z waszych szkół, którzy zapamiętali odpowiedzi, których oczekiwaliście ode mnie. Moja praca nie polega na zapamiętywaniu informacji, które wy uważacie za przejaw inteligencji. Moja praca polega na trzymaniu mojego umysłu z dala od takich informacji, abym mógł myśleć”*. Po wygłoszeniu tej opinii poprosił tych wszystkich mądrych ludzi ze świata akademickiego o wyjście.”²

Pieniądze bez finansowej inteligencji są pieniędzmi, które wkrótce będą stracone. Wszyscy słyszeliśmy opowiadania o wygrywających na loterii, którzy byli biedni i nagle się wzbogacili, a następnie znów byli biedni. Wygrywają miliony i wkrótce znów są tam, skąd wystartowali.

²K. Cebulski, *Efekt Motyla*, wyd. Złote Myśli, Gliwice 2006, s.96

Jedną z ważnych reguł naszej finansowej inteligencji jest znać różnicę pomiędzy aktywami i pasywami oraz kupować aktywa. Jeśli chcemy być bogaci, to jest wszystko, co trzeba wiedzieć. Ponieważ, gdy pracujemy dla kogoś, jak większość ludzi, którzy pracują za pensję, sprawiają, że właściciela lub akcjonariusza staje się bogatszym. Nasze wysiłki i sukcesy pomogą właścicielowi w osiągnięciu sukcesów i emerytury.

W perspektywie czasu, edukacja ma większą wartość niż pieniądze.

Najważniejszymi umiejętnościami są: sprzedaż i rozumienie marketingu. Podstawą osobistego sukcesu jest umiejętność komunikowania się z klientem i pracownikiem. Takie umiejętności komunikowania, jak: mówienie, pisanie, negocjowanie, rozstrzygają o życiowym sukcesie. Kluczem do poszerzania wiedzy jest pracować z ludźmi, którzy są mądrzejsi od nas i tworzyć z nich zespół współpracujących ze sobą osób. Dzisiaj nazwalibyśmy to współdziałaniem profesjonalnych specjalizacji. Pierwszą jest czas, który stanowi nasze najcenniejsze aktywa; drugą jest nauka. To, że nie mamy pieniędzy, nie może być wytłumaczeniem, że się nie uczymy.

NAJPIERW ZAINWESTUJ W EDUKACJĘ.

Większość ludzi po prostu kupuje inwestycje, zamiast najpierw zainwestować w naukę o inwestowaniu.

Ucząc się czegoś nowego popełniamy błędy, aż zrozumiemy to, czego się nauczyliśmy. Naprawdę inteligentna osoba wita nowe pomysły z zadowoleniem, gdyż nowe idee mogą być zaadaptowane na zasadzie współlistnienia z posiadanymi już ideami. Słuchanie jest ważniejsze, niż mówienie.

Po drugie: Pieniądz nie może być wyłącznym celem do zdobycia, bo nigdy trud naszej pracy nie przedłoży się na sukces. Ważniejszy jest produkt tzn. cel naszej pracy i konsument, czyli odbiorca produktu. Produkcja pociąga za sobą dla konsumpcji warunek, że towar ma służyć narodowi, a nie tylko samemu twórcy. Pomyślność producenta zależy od usług jakie zaoferujemy konsumentom. Grunt to mieć pomysł na rozpoczęcie swojego biznesu. Mając dobry pomysł na początku lepiej jest skupić się na udoskonaleniu go, niż gonić za nowym pomysłem. Mając dobry pomysł trzeba umieć tak nim kreować, aby z pozornie małego pomysłu stworzyć naprawdę coś dużego, jakąś dużą ideę. Wynika stąd bardzo prosta nauka. Żeby stworzyć biznes od zera, musisz się czymś interesować. Czymś, co na starcie daje Ci już przewagę nad innymi. Dokonując analizy polskiego rynku lub obserwując rynek lokalny zawsze można znaleźć takie dziedziny i branże, gdzie występuje luka i zapotrzebowanie na określone usługi.

Sam Ford w swej bibliografii zakłada, że powinno się najpierw zbadać stare pomysły, czy są dobre zanim wytworzy się nowe.

Ważny, jest dla Forda by założone zastosowane przez wytwarzanie produktu były dalej stosowane na szerszą skalę, gdy są dobre. Nie wystarczy się ograniczać tylko do jednej rzeczy, czy też do jednej istniejącej placówki czy zakładu produkcyjnego. Przedsiębiorca nie

może zamknąć się w jednym, małym kręgu odbiorców, ale cały czas poszukiwać nowych pomysłów, idei oraz kontrahentów. Gdy osiągnie to grono respondentów wtedy jego produkcja wzrośnie, a tym samym jego zyski będą większe.

Naszym motto powinno być dawanie ludziom tego, czego oni sami chcą. Gdy Ford produkował swoje samochody ludzie chcieli szybkiego samochodu, więc dlaczego ludziom go nie dać. Oni będą zadowoleni, dzięki czemu moja produkcja się zwiększy tym samym osiągnę większe zyski.

„Pomysł na biznes to sposób zaspokojenia potrzeb potencjalnych klientów (przez nich akceptowany) w taki sposób, aby osiągnąć zyski w danych warunkach rynkowych.”³

Podstawą sukcesów wielu firm było zrozumienie potrzeb klientów i ich oczekiwań. Dlatego podstawowym źródłem pomysłów na biznes są potrzeby klientów, których zaspokojenie poprzez nasze produkty czy usługi przyniesie sukces naszej firmie. Należy zatem postawić pytanie, czego oczekują potencjalni klienci w naszym mieście, jakie mają potrzeby?

Po trzecie: bardzo ważne jest by otwierając swój biznes nie bać się. Kto boi się niepowodzeń sam ogranicza swoją działalność.

Najważniejszą cechą jest odwaga. Nie można się poddawać. Jeśli będziemy prowadzić swoje życie tak, by było bezpiecznie, robiąc wszystko prawidłowo, będziemy mogli tylko pomarzyć o tym by być bogatymi. Wszyscy ludzie sukcesu najprawdopodobniej byli najpierw ludźmi porażki. Właśnie dlatego stali się ludźmi sukcesu, że nie dali się zniszczyć niepowodzeniom. Dzięki trudnościom i porażkom udało im się zmobilizować i rozwijać własny potencjał. Nierzadko liderzy nazywają klęski darem od Boga.

³ H. Ford, *Moje Życie i Dzieło*, wyd: Instytut Praktycznej Edukacji, W- wa 2006, s.76

Po czwarte: Zdaniem Forda nie należy spieszyć się z rozpoczynaniem działalności. Najlepiej jest najpierw tak doprowadzić swój produkt byśmy wiedzieli, że jest najlepszy, że lepszemu być nie może. Głównym punktem w biznesie nie jest fabryka lecz wytwór. „Ulepszony wytwór, to wytwór, który zmieniono. Ja nie tak rzecz tę pojmuję. Nie mam zaufania do rozpoczynania pracy, dopóki nie odkryłem możliwie najlepszego produktu.”⁴

Po piąte: Dla Forda założenie FORD MOTOR COMPANY nie było zwykłą formą przedsiębiorstwa tylko dla potrzeb wzbogacenia się. Ford postawił sobie wysokie cele. Chciała zmienić dzięki swojej działalności świat na lepsze, chciał służyć społeczeństwu.

Po szóste: Jako nowa firma wychodząca na rynek – co nie jest łatwe – powinna tak rozreklamować swój produkt aby dotarł on do jak największej ilości potencjalnych klientów.

Ford tą normę biznesową rozwijał poprzez uczestniczenie w wyścigach samochodowych. Realizował politykę – pokazać się wszędzie gdzie tylko możemy się wykazać, Stracimy w każdym konkursach tak by nasze maszyny zaprezentowały się wszędzie i co najważniejsze by wygrywały.

Po siódme: Ustalenie odpowiedniej ceny produktu jest ważną zasadą każdego przedsiębiorcy. Należy pamiętać, że konsumpcja zmienia się wedle ceny i jakości, dlatego należy ustalić ceny tak, by nasze przedsiębiorstwo przynosiło jak największe zyski przy równoczesnym zadowoleniu klienta z wielkości ceny. By każdego kupującego było w miarę możliwości stać na dany produkt.

Każda firma przechodzi okres doświadczeń w tym czasie z małego przedsiębiorstwa staje się doskonałą i doświadczoną konkurencją na rynku o stałych fundamentach. Gdy nasze przedsiębiorstwo osiągnie już okres adaptacyjny pięciu lat możemy wdrażać w nim te

⁴ H. Ford, *Moje Życie i Dzieło*, wyd. Instytut Praktycznej Edukacji, W-wa 2006, s.112

umiejętności które pomogą nam w tym, by nasze interes ciągle się rozwijał i przynosił zyski. „Wielkie jest zawsze lepsze, bowiem uzyskasz korzyść z ekonomiki skali. Jeżeli jesteś już duży, zadbaj o to, by wszystko było dokładnie formalnie skoordynowane”⁵. Sukces osiągniesz jednak tylko wtedy, Gdy będziesz wiedział, jak umiejętnie zarządzać dobrze już rozwiniętym przedsiębiorstwem. Dlatego czytając o życiu i sukcesach Forda wysunęłam kilka trafnych wniosków, które przydadzą się właśnie na tym etapie działalności”.

Gdy nasz biznes już się rozwinie na tyle dobrze naszą pierwszą zasadą będzie i jest troska o klienta, którego udało się nam pozyskać naszymi usługami.

Wykonany przez nas produkt powinien być solidny wytrzymały. Wtedy zawsze będziemy mieć pewność, że taki klient do nas wróci. Czasy gdzie królowało „dziadostwo” dawno minęły – dziś potrzebne na rynku są produkty, które są trwałe, mocne i długowieczne. Oczywiście to wszystko zależne jest od tego z jaką mamy branżą do czynienia, czy też jaki produkt sprzedajemy, wytwarzamy etc.

Większość przedsiębiorstw na rynku nie zwraca uwagi na zażalenia i skargi klientów, tym samym tracąc sobie ich przychylność. Dla Forda jak również i dla nas nowych przedsiębiorców ważną cechą powinno być starannie zbadanie produktu tak by był najlepszy, a przyjmowanie uwag powinno być naszym obowiązkiem, który należy spełnić wobec klienta i nas samych.

Ford budując samochody, by dotrzeć do klienta zwracał szczególną uwagę na takie przymioty jak: jakość materiału – by był trwały, prostotę w działaniu-by każdy potrafił zaangażować się w wykonanie produktu, niezawodność-taki produkt sprawia, że firma staje się dla klienta wiarygodna.

⁵ A. K. Koźmiński, *Zarządzanie. Teoria i Praktyka*. wyd. PWN, W -wa 1998, s.649

Mówiąc o powyższych przymiotach wymieniłam tylko te uniwersalne na które zwracamy uwagę przy zakładaniu każdego rodzaju branży. Nowy przedsiębiorca wychodzący na rynek powinien za Fordem zwracać uwagę na to, że „im mniej skomplikowany jest jakiś przedmiot, tem łatwiejszy jest jego wyrób, tem taniej można go sprzedawać, a za tem większą liczbę można sprzedawać.”⁶

Po drugie: „Silnie zakorzeniło się mniemanie, że interes – ciągle sprzedawanie polega nie na zadowoleniu odbiorcy raz na zawsze, ale na wydostawaniu od niego pieniędzy, naprzód za jeden towar a potem na przekonaniu go, że powinien kupić nowy i całkiem inny.”⁷ Ford ideę tę realizował poprzez ulepszenie starego wozu tak by był jak najdoskonalszy.

Czynnikami, które umasowiły produkcję Forda i przyczyniły się do jego sukcesu, przyspieszyły konstruowanie i budowanie nowszych modeli. Stopniowo zmieniały się gusta i wymagania odbiorców. Tania i prostota budowy przestały być atrakcyjne. Zakłady Forda stanęły wobec wyzwania: stworzyć koncepcję nowego wozu i zmienić technologię. Podjęto to wyzwanie w 1926 roku i znów osiągnięto sukces. Przytaczam tutaj ten przykład by uświadomić każdego przedsiębiorcę, że również on będzie musiał stawić czoło takim wyzwaniom.

Po trzecie: następną kwestią założeń każdego dobrego inwestora i przedsiębiorcy powinna być myśl, że pieniądź sam w sobie nic nie daje.

Jednym z najważniejszych kwestii pozyskania klienta jest utrzymanie z nim dalszego kontaktu, informowanie go o nowych produktach, pomysłach czy też ulepszeniach.

⁶ H. Ford, *Moje Życie i Dzieło*, wyd.: Instytut Praktycznej Edukacji, W- wa 2006, s.70

⁷ H. Ford, *Moje Życie i Dzieło*, wyd. Instytut Praktycznej Edukacji, W- wa 2006, s.82

Po czwarte: Trzeba inwestować, by osiągnąć sukces. Form inwestowania na dzień dzisiejszy jest bardzo dużo. Zaczynając od lokaty pieniężnej, a skończywszy na giełdzie. To my powinniśmy wiedzieć, że nie pracujemy dla pieniędzy tylko pieniądze winny pracować za nas.

Gdy nasze przedsiębiorstwo na tyle już rozwinie swój a działalność jego zasoby kapitałowe będą nie wystarczające konieczne jest inwestowanie w nowsze bardziej przyjazna dla otoczenia firmy. Gdy w 1906r. fabryka Forda okazała się za mała na działalność wytwórczą główny prowadząc firmy pozyskał fundusze na większą i sprawniejszą firmę. Ważnym jest umiejętność takiego rozplanowania przychodów i rozchodów by inwestycje rozszerzające naszą działalność w jak najmniejszym stopniu zakłóciły naszą działalność finansową. Ford idee tę wykorzystał przy zakupie ziemi pod nową fabrykę. By szybko spłacić należności finansowe wobec poręczycieli na pewien czas podniósł cenę jednostkową samochodów maksymalnie o 100\$. Podwyżka spowodowała szybszą spłatę zaciągniętych zobowiązań, przy spadku sprzedaży. Gdy tylko zaciągnięte długi zostały spłacone, właściciel zmniejszył cenę jednostkową samochodu poniżej tej sprzed podwyżki – co to dało ? Pięć razy większy wzrost sprzedaży samochodów.

Po piąte: W pracy ważna jest wiedza i doświadczenie jednak gdyby każda praca zawierała by w sobie te umiejętności przedsiębiorstwo by nie mogło dobrze funkcjonować. Dlatego w przedsiębiorstwach przyjmowani są ludzie w różnych dziedzinach specjalizacji. „Nie każdy nadaje się do przysłowiowej łopaty i odwrotnie.” Należy jednak pamiętać, że prędkie podniesienie płac czasem zwiększa tylko chciwość.

Pracodawca powinien zapewnić pracownikom możliwość poczucia pewności siebie i własnej wartości dzięki umożliwieniu zrozumienia własnej pracy oraz metod planowania i prawidłowego wykonywania pracy ogólnej. Większość pracowników woli stać w miejscu,

chcą by wszystko za nich robiono i nie chcą mieć odpowiedzialności. Przeciętny pracownik pragnie zajęcia, w które nie musi wkładać wielkiego wysiłku fizycznego, a przede wszystkim zajęcia, przy którym nie potrzebuje myśleć. Problem jest w tym, że ludziom nie chce się myśleć, więc dlaczego nie dać im tej rutynowej pracy, skoro tego oczekują. Człowiek w pracy, którą wykonuje musi czuć przyjemność. Właśnie tego powinien dostarczyć mu pracodawca poprzez wysokie wynagrodzenie, lekką pracę nie wymagającą dużego wysiłku, miłą atmosferę etc., wtedy również zyski przedsiębiorstwa zwiększą się poprzez wydajność pracy pracowników. Innymi słowy, Henry Ford był człowiekiem, który stał się bogaty, ponieważ dbał nie tylko o swoich klientów, ale również o swoich pracowników. Był on hojnym człowiekiem, a nie chciwym

Jeżeli zmęczyłeś się pracą albo jeśli lubisz pracować, ale chciałbyś mieć więcej możliwości wyboru, pomysł otworzenia własnego biznesu z pomocą moich podpowiedzi i co nie ukrywam, przeczytaniu jeszcze paru książek jest idealną drogą zmierzającą do osiągnięcia zamierzonego celu. By wytłumaczyć wam procesy umiejętnego zarządzania swoim biznesem prowadzące do osiągnięcia sukcesu posłużyłam się przykładem Henriego Forda, który był jednym z najgenialniejszych praktyków. Jego solidnie zbudowana firma samochodowa trwa dalej, przynosi zyski i rozwija się. Przedsiębiorstwo to mimo kryzysu lat 1980- 1982 w wyniku którego odniosło straty w wysokości 3,3 mld \$, najwyższe jakie zdarzyło się w tej branży nadal istnieje i co najważniejsze, odznacza się najwyższą stopą zysków. Dlatego wracam do mojej wcześniejszej tezy: Czy umiejętne zarządzanie firmą wprowadzaną i działającą na rynku jest przyczyną sukcesu? Jestem tego w 100% pewna. Należy tylko mieć wiedzę, czas i chęci, sukces opierać na doświadczeniach nie tylko swoich, ale i innych, a porażki winny być motywacją do dalszej pracy. Wtedy nasza wolność finansowa ma największe możliwości zaistnienia.

BIBLIOGRAFIA

1. H. Ford, *Moje Życie i Dzieło*, wyd. Instytut Praktycznej Edukacji, W-wa 2006
2. R. T. Kiyosaki, S. L. Lechter, *Bogaty Ojciec, Biedny Ojciec*, wyd. Books & Software Co., Kraków 2007
3. A. K. Koźmiński, *Zarządzanie. Teoria i Praktyka*, wyd. PWN, W-wa 1998
4. K. Cebulski, *Efekt Motyla*, wyd. Złote Myśli, Gliwice 2006