

Biznes na miarę naszych czasów

Obudzić ducha przedsiębiorczości

O duchu przedsiębiorczości, celach i szczęśliwym życiu z Janem Brykczyńskim, Dyrektorem Sieci Międzynarodowej, rozmawia Katarzyna Piotrowska



– Jak rozwijała się pana droga zawodowa?

– Zawsze miałem do czynienia z biznesem klasycznym. Pracowałem w branży budowlanej, zajmowałem się sprzedażą. Z wykształcenia jestem fizykiem teoretykiem, długo szukałem dla siebie miejsca pracy, w końcu zatrzymałem się przy branży budowlanej. Byłem dyrektorem i miałem bardzo dobre wyniki pracy. Jednak w pewnym momencie zauważyłem, że rynek się kurczy. Zacząłem szukać czegoś nowego.

– I była to Akuna?

– Nie od razu. Najpierw miałem kontakt z firmą ubezpieczeniową, następnie współpracowałem z kilkoma firmami w systemie MLM, a dopiero później, od marca 2003 roku, z Akuną, która dała mi o wiele większe możliwości. Jestem miłośnikiem systemu sprzedaży sieciowej (network marketing). Jeśli przeanalizujemy to, co się dzieje na rynku, okazuje się, że gdy pytamy ludzi „Jak ci idzie?“, większość odpowiada, że bardzo źle. Ludzie nie mają czasu i pieniędzy, żyją w ciągłej pogoni i frustracji. Zawsze, kiedy pracujemy na etacie, w pewnym sensie pracujemy dla kogoś. Wiadomo, że chcemy zarabiać coraz więcej, natomiast nasz szef chce zapłacić nam jak najmniej. To oczywiste, bo przecież daje nam swoje pieniądze. Większość firm utrzymuje wynagrodzenia na tak zwanej czerwonej linii. Płaci się ludziom jak najmniej, ale na tyle dużo, żeby opłacało się jeszcze pracować.

– Jak w takiej sytuacji dorobić się czegoś?

– To jest trudne. Większość ludzi pracujących na etatach nie jest w stanie dorobić się pieniędzy. Jeśli zarabiają więcej, zmieniają styl życia, zaczynają więcej wydawać, zaciągają kredyty i żyją w ciągłej pogoni, czy zdążą na wszystko zarobić. To wypycha ich w pewien mechanizm: coraz więcej pieniędzy, coraz większe wydatki, coraz więcej pracy, coraz mniej czasu. W zasadzie nie ma ludzi, niezależnie od pozycji, jaką zajmują, którzy dysponują zarówno pieniędzmi, jak i wolnym czasem. A na co komu pieniądze, jak nie ma czasu? Warto przyjrzeć się stylowi życia, jaki prowadzą prezesi wielkich firm. Ciągły pęd i brak czasu, a przecież są to ludzie, którzy bez wątpienia odnieśli ogromny sukces.

– A może własna firma?

– Tu sprawa wygląda jeszcze gorzej. Statystyki są porażające. Znaczna większość firm pada w przeciągu pierwszych pięciu lat. Prowadzenie własnej firmy jest naprawdę trudne. Trzeba stale kontrolować wiele czynników. Zadbać o sprawy prawne, podatkowe, o bezpieczeństwo swojego biznesu, o pozycję na rynku, dużą ofertę. Ale najważniejsze – trzeba mieć pieniądze na start. Ludzie odkładają latami każdy grosz, pożyczają resztę i otwierają biznes. Założymy, że jest to sklep z warzywami. Zapożyczyliśmy się w całej rodzinie, wynajęliśmy lokal, kupiliśmy towar, wstajemy codziennie o 4 rano i co myśmy tak naprawdę zrobili? Kupiliśmy sobie za kilkadziesiąt tysięcy miejsce pracy i nadal nic nie mamy. Dopóki nie przyjdzie klient, to nie mamy nic. Nie jest łatwo prowadzić własną firmę. Jeśli prześledzi się ulice handlowe dużych miast, to okazuje się, że w przeciągu paru lat w jednym miejscu kilka razy zmienia się firma. To znaczy, że biznes jest trudny, kosztowny i ryzykowny. A poza tym trzeba dokonać ostrego cięcia. Zrezygnować z pracy na etacie, która daje stałe dochody i rzucić się na głęboką wodę. To bardzo ryzykowne, szczególnie w dzisiejszych czasach.

– Więc co pan zrobił, aby nie pracować po 14 godzin dziennie?

– Dla mnie odpowiedzią na to pytanie była firma Akuna. Tutaj zyskałem wolny czas i pieniądze. Najważniejsze jest to, że nie trzeba tak naprawdę wiele, aby zacząć. Nie trzeba rezygnować z pracy, aby spróbować. Wystarczy podpisać umowę, co kosztuje 60 zł i zacząć pić Alveo. To ogromna inwestycja w swoje zdrowie i przyszłość. Kilka spotkań tygodniowo już po 2–3 miesiącach przekłada się na konkretne dochody.

– **A kiedy należy rozważyć zmianę etatu na taki biznes?**

– Na pewno nie wcześniej niż wtedy, gdy nasze dochody z budowy sieci konsumenckiej znacznie przekraczają dochody z etatowej pracy. Tutaj można zacząć budować swoje bezpieczeństwo socjalne bez ryzyka. To jest bardzo dobry biznes na miarę naszych czasów.

– **A czym Akuna różni się od innych firm?**

– Akuna jest zupełnie wyjątkową firmą. Jej właściciele włożyli mnóstwo zaangażowania, aby ułatwić pracę innym. Firma przejmuje również sporą część obowiązków na siebie, dając tym samym poczucie bezpieczeństwa i komfort pracy. Ja nie muszę zajmować się księgowaniem każdej butelki, rozliczaniem każdej osoby, która pracuje w mojej strukturze, to robi za mnie firma. W kwietniu 2004 w mojej strukturze zostało wypitych 10 436 butelek Alveo, gdybym miał je sam dostarczyć i rozliczyć, to nie miałbym czasu na nic więcej.

– **Często można usłyszeć opinie, że to już za późno, że zarabiają tylko ci, którzy pierwsi zaczęli?**

– To nieprawda, ponieważ człowiek, który jest w mojej strukturze, którego osobiście wprowadziłem, zarabia więcej niż ja. Co więcej, to mnie naprawdę cieszy! W Akunie nie ma zawiści, im lepiej idzie twoim ludziom, tym lepiej dla ciebie. Tutaj każdy pracuje na siebie. Jeśli produkt jest dobry, a system uczciwy, to nie ma znaczenia, kiedy się zacznie. Jeśli zapytamy się, kto w Polsce powinien dbać o zdrowie, to jest to pytanie czysto retoryczne. A pamiętajmy o tym, że przecież Akuna wchodzi do coraz to nowych krajów. Tu jest cały czas jeszcze dużo do zrobienia.

– **Ta praca daje dużo możliwości, dlaczego więc większość ludzi tego nie robi?**

– Bo nie chcą wziąć odpowiedzialności.

– **Za co?**

– Za siebie. Większość ludzi woli powiedzieć: „mój szef jest...”. I mimo to przez kolejne 10 lat chodzi do pracy i uśmiecha się do niego, choć ma o nim fatalną opinię. Ludzie boją się zmian i podejmowania ryzyka.

– **Dlaczego?**

– Cały system edukacji pozbawia młodych ludzi ducha przedsiębiorczości. Aby dobrze się rozwijać, trzeba zrozumieć, że porażka jest naturalną częścią sukcesu. Kiedyś spotkałem się z opinią, że aby odnieść sukces wystarczy wstać o jeden raz więcej niż się upadło. Tylko jeden raz! Większość ludzi jest wychowywana w przekonaniu, że ryzyko jest złe, a porażki są karane – to osłabia chęć działania. Ludzie boją się być inni, boją się oceny. (Nie uczy się w szkole przedsiębiorczości.) Mają problem w jasnym wytyczeniu sobie celów, dlatego często są sfrustrowani.

– **Jaki cel pan sobie postawił?**

– Chciałbym pobudzić ducha przedsiębiorczości w milionie ludzi i skłonić ich do działania, pomóc im odnaleźć w sobie siłę i pragnienie przejęcia odpowiedzialności za swoje życie. Jasne postawienie celów daje większe szanse na szczęśliwe i spełnione życie. A wszystko jest w nas, wystarczy tylko chcieć to odnaleźć.

