

Ciekawość to pierwszy stopień do... sukcesu w biznesie!

Telewizja na życzenie? Implant z drukarki 3D? Aparat fotograficzny, kamera i dyktafon w każdym telefonie? Zakupy bez wychodzenia z domu? Stała komunikacja z przyjaciółmi oddalonymi o setki kilometrów? Wszystkie te pomysły jeszcze kilka czy kilkanaście lat temu wydawały się niemożliwe. Dziś niemożliwe byłoby funkcjonowanie bez nich. Jak tworzyć innowacyjne pomysły i realizować swoje wizje? Sprawdzamy!

Codziennie na świecie powstaje niezliczona ilość nowych firm. W Polsce do końca września 2018 roku zarejestrowano ponad 286 tysięcy działalności gospodarczych, co daje ponad tysiąc nowych firm dziennie^[1]! Nawet jeśli część z nich powstaje tylko dlatego, że pracodawcy preferują samozatrudnienie pracowników, a połowa nie przetrwa pierwszego roku, to i tak Polska jest pod tym względem w czołówce krajów Europejskich. Jak podaje Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości w aktualnym „Raportcie o stanie sektora MŚP w Polsce” od roku 2009 liczba nowych firm z sektora MŚP stale wzrasta i co więcej – rośnie również wartość PKB wypracowywana przez te firmy.^[2]

Dlaczego więc tak rzadko słyszymy o Polakach, którzy swoimi pomysłami zmieniają świat i możemy odnieść wrażenie, że wszystko, co najważniejsze dzieje się w Dolinie Krzemowej? Eksperci często wskazują na dużą zachowawczość polskich przedsiębiorców, niechęć do ryzyka i strach przed porażką. Tymczasem rewolucyjne pomysły wymagają odwagi i poszukiwania nowych rozwiązań, a te często obarczone są ryzykiem. Zanim powstały ekrany dotykowe, smartfony, czy platformy do zakupów online, ich twórcy podejmowali wiele nieudanych prób, dzięki którym ulepszyli swoje pomysły.

O ile jednak powody niepowodzeń nowych biznesów bywają często złożone, o tyle można pokusić się o wytypowanie uniwersalnych cech i zachowań, które na pewno wpłyną pozytywnie na szanse nowego przedsięwzięcia. – Po pierwsze ciekawość i pasja odkrywania nowych rzeczy. Po drugie odwaga, determinacja i stawianie sobie jasnych celów - mówi Wojciech Czech Dyrektor sprzedaży W firmie leasingowej GRENKE, kierującej swoją ofertę głównie do sektora MŚP. – Dzisiaj bardzo ważna jest również umiejętność pracy zespołowej, wrażliwość na potrzeby zarówno współpracowników jak i odbiorców oraz tzw. zwinne zarządzanie – efektywne, skuteczne i elastyczne – dodaje.

Cechy te można znaleźć u osób, które od lat pojawiają się na listach „Top 10 wizjonerów biznesu” publikowanych przez czasopisma opiniotwórcze. Mark Zuckerberg i Facebook, Howard Schultz i Starbucks, Sergey Brin i Larry Page z Google, czy Elon Musk i jego Tesla to znane na całym świecie nazwiska, które inspirują kolejne roczniki młodych odkrywców. Rewolucyjne pomysły pojawiają się jednak również w Polsce. Jadalne opakowania, paliwo ze starych ubrań, domy z tektury, czy aplikacje dla młodych przedsiębiorców to tylko niektóre pomysły, które zostały zauważone na świecie. Inny, StethoMe – łatwy w użyciu domowy stetoskop wymyślony przez Poznaniaków, ma szanse stać się marką globalną i zrewolucjonizować rynek usług medycznych. Coś, co nieodłącznie kojarzyło się z wizytą w gabinecie u lekarza, za kilka lat ma szanse pojawić się w każdym domu i pomóc w szybkiej diagnozie podstawowych chorób.

- Większość rewolucyjnych produktów zaczynało się od śmiałej wizji – zauważa Wojciech Czech – Z GRENKE też było podobnie. 40 lat temu twórca naszej firmy zadał sobie pytanie, dlaczego leasing musi dotyczyć tylko drogich maszyn i samochodów i postanowił to zmienić. Założył jednoosobową działalność, której misją od początku było wspieranie małych i średnich firm. Dziś GRENKE zatrudnia 1500 osób, działa w 31 krajach na całym świecie i jest cenionym ekspertem w leasingu urządzeń IT i nowoczesnych technologii. Nadal niezmiennie wspiera małe i średnie przedsiębiorstwa i dzięki nowoczesnym metodom finansowania zachęca je do tego, aby odważyły się odkrywać i poszukiwać nowych, śmiałych wizji – dodaje.

Dziś świat i technologie zmieniają się tak szybko, że z pewnością nawet trudno sobie wyobrazić, jakie urządzenia czy udogodnienia będą obecne w każdym domu i biurze za dziesięć czy dwadzieścia lat. Jak pokazują przykłady tych, którzy odnieśli sukces, za największymi zmianami wcale nie będą stać najwięksi gracze, ale ci, którzy szybciej zareagują na zmiany i znajdą nowe rozwiązania. Z pewnością więc warto rozglądać się dokoła, śledzić trendy, ufać własnej pasji i kreatywności i mieć odwagę realizować swoje plany. O ile bowiem zmysł odkrywcy nie musi być gwarancją sukcesu, o tyle jego brak na pewno będzie gwarancją porażki.

Kontakt dla mediów:

Marta Górecka

Marketing Manager GRENKE

mail: mgorecka@grenke.pl

+48 691 710 866, +48 61 872 37 38

GRENKE to ekspert w dziedzinie leasingu IT. Firma jest częścią międzynarodowego koncernu, który powstał w Niemczech i w tym roku świętuje swoje 40-lecie. Obecnie jest to jedna z największych niezależnych firm leasingowych, notowana na giełdzie we Frankfurcie nad Menem. W Polsce GRENKE działa od października 2003 roku – ma siedzibę w Poznaniu i 4 biura regionalne.

¹ Dane Centralnego Ośrodka Informacji Gospodarczej: https://www.coig.com.pl/nowe-firmy-w-polsce_2016_2015_2014_2013.php

² https://www.parp.gov.pl/images/PARP_publications/pdf/raport_o_stanie_sektora_2018.pdf