

# Biznes trzeba robić we właściwym towarzystwie



**Z Grzegorzem Nowakowskim, właścicielem Akademii Językowej Open School w Tychach, rozmawia Beata Sypuła**

## W świecie szaleje kryzys. A jak się panu widzie?

Znakomicie, dziękuję. Uważam, że ten cały kryzys jest mocno przereklamowany. Kiedy słyszę słowo „kryzys”, zaciska mi się gardło. To jest wygodne alibi dla przedsiębiorców, którzy szukają wythumaczenia dla własnej niekompetencji czy braku pomysłów na firmę.

## Czy w ciężkich czasach taki biznes, jak nauka języka, nie jest fanaberia, ciasteczkami przy braku chleba?

Wręcz przeciwnie! Właśnie w ciężkich czasach firmy szukają nowych pól, np. dostawców nowoczesnego sprzętu – bo firma chce pokonać konkurencję lepszą ofertą i niższą ceną. Ale musi w tym celu odbyć wiele spotkań z dostawcami, przejrzeć setki dokumentów w obcym języku. Czyli – trafia do nas. My wówczas przystępujemy do działania, pokazujemy się z najlepszej strony, a to owocuje konkretnymi zamówieniami na nasze usługi: nauką języka dla menedżerów, przedstawicieli handlowych, pracowników poszczególnych pionów produkcyjnych. Na bieżąco tłumaczymy dokumentację, uczestniczymy w rozmowach biznesowych. Firmy, które szukają partnera na globalnym rynku,

oczekując od ciasnego polskiego – także trafiają do nas.

## Investorów zagranicznych w tych czasach chyba jednak wam ubyło.

Zaręczam, że wciąż nie brakuje nam takich klientów. Tu się kłania nasza mentalność. Inwestorzy zagraniczni, nie znający języka polskiego, organizują nabór pracowników. My jednak mamy ten nieszczytny zwyczaj, że składamy u nich segregator papierów zaświadczających o naszych kompetencjach. Tymczasem ich nie interesują zaświadczenia, tylko umiejętności.

Muszą to sprawdzić w bezpośrednim kontakcie – i tu potrzebna jest nasza pomoc. Jeśli firma nas doceni – dostaniemy nowe zlecenia na kolejne usługi.

## Mamy jednak rosnące bezrobocie, więc pewnie klient indywidualny wam odpadł?

Przeciwnie! Po pierwsze – ludzie tracą pracę, ale otrzymują propozycję szkoleń, które mogą ich zaprowadzić właśnie do nas. Każdy pracownik wie, że jest tyle wart, ile trafi. Zagrożeni zwolnieniem lub szukający pracy chcą jak najszybciej uzupełnić własne kwalifikacje. Dlatego nie odczuwam spadku liczby indywidualnych klientów. Wręcz mówię o dobrodziejstwie kryzysu, bo pozyskuję także osoby gotowe do otwarcia własnej firmy i wspólnego prowadzenia Akademii Open School. Mamy 9 oddziałów w kraju, a w tym roku przybędzie nam kolejnych pięć.

## W kryzysie rozwój firmy o ponad 40 procent? Jak to możliwe?

Rozbudowujemy się w oparciu o sieć franczyzy, której zalet nie da się przecenić. Nowym w każdej branży łatwiej jest wystartować z firmą już mającą doświadczenie rynkowe – niż w pojedynkę. Przekazujemy im nie tylko nasze doświadczenie, ale pokazujemy, jak zdobyć pieniądze na rozpoczęcie działalności, które wydatki są niepotrzebne, komu nie warto płacić za usługi, jaki lokal wynająć, gdzie mogą trafić w swojej branży na mielizny, zapewniamy też kampanię reklamową.

## Ile to kosztuje?

W naszym przypadku i w większości sieci franczyzowych założenie oddziału kosztuje 30-150 tys. zł w zależności od miasta. W tym jest opłata franczyzowa. My uznaliśmy, że będzie to roczna opłata stała przez cały okres umowy w wysokości 18-25 tys. zł. Stały koszt pozwala naszym partnerom planować wydatki, zanim przyjdą wpływy.

## Czy na działalność w systemie franczyzy można w Polsce zdobyć środki unijne?

Radzimy małym i średnim przedsiębiorcom, że nie warto się o nie starać, jeśli potrzebują 20-50 tys. zł. Takie pieniądze można zdobyć

u rodziny czy w banku. Możliwa i czasochłonna procedura starania się o takie środki sprawia, że cel, do jakiego nasi partnerzy dążą, przytłoczył toną formularzy, które będą musieli złożyć.

## W dodatku łatwo o błąd...

Otóż to! Przedsiębiorca bez doświadczenia w staraniach o dotacje unijne skazany jest na firmy konsultingowe, które za sporządzenie wniosku uszczkną z obiecywanej kwoty kilka tysięcy złotych, a te trzeba wyłożyć przed otrzymaniem dotacji unijnej. My, jako doświadczony partner w biznesie, pomagamy taki wniosek sporządzić. To ważna pomoc. W Polsce trzeba wiedzieć, że jeśli składa się wniosek o dotacje unijne w styczniu, to z firmą ruszy się najwcześniej w październiku.

## Jak nawiązujecie kontakt z chętnym na franczyzę?

Zwykle to my szukamy partnerów w miastach, które nas interesują. Natomiast każdy zainteresowany uruchomieniem własnej firmy pod znakiem Open School może się z nami skontaktować. Wystarczy wejść na naszą stronę internetową, jeśli dobrze pójdzie, w czerwcu otworzymy oddział oparty na franczyzie w Glasgow.

## Działanie globalne nie jest chyba dziś łatwe?

Ale mamy rodaków rozsianych po całym świecie, a oni w trudnych czasach też chcą zarobić – i tak trafili do nas. W Szkocji mieszka Polka, która nas zobaczyła w TV Polonia. Ma zamiar uczyć cudzoziemców języka polskiego, a Polaków angielskiego, pośredniczyć w kontaktach Polaków z pracodawcami. Wróżę takim przedsięwzięciom powodzenie, choć oczywiście muszą dopasować się do tamtejszej mentalności czy stylu reklam. W ciężkich czasach działanie w ni-szy ma przyszłość. My na przykład weszliśmy do przedszkoli, bo nauka języka angielskiego dzieci w wieku 3-6 lat nie jest jeszcze normą w polskich przedszkolach. W Bystrzycy Kłodzkiej, 20-tysięcznym miasteczku, opanowaliśmy wszystkie przedszkola.

## W jaki sposób?

Jedną z tajemnic sukcesu w biznesie jest uświadomienie klientowi jego potrzeb. My uświadomiliśmy rodzicom, że ich dzieci powinny od najmłodszych lat uczyć się języka obcego, a ich małomiasteczkowa, trudna codzienność na każdym kroku ich o tym przekonuje. Wcześniej jednak nie było nikogo, kto by im to zaproponował. Tę niszę my zajęliśmy.

## Recepta na działanie w biznesie w ciężkich czasach to, według znanego jubilera Wojciecha Kruka, „znaleźć się we właściwym miejscu, czasie i... towarzystwie”.

Tak naprawdę jest. Jeśli chce się z kimś działać w biznesie, trzeba zdobyć jego zaufanie. Dziś nie ma miejsca dla firm, które popełniają błędy, bo to może być ich błąd ostatni.

PHOTO OPEN SCHOOL