

Jak unikać porażek w działalności gospodarczej ?

Profilaktyka – co zrobić jak zaczynasz myśleć o własnej działalności ?

1. Poznaj siebie.

Określ swoje umiejętności i predyspozycje. Nie każdy jest przedsiębiorcą i dobrze zarządza wieloma pracownikami. Jeśli lepiej funkcjonujesz samodzielnie, niż w zespole to szukaj działalności, w której możesz być samodzielnym specjalistą lub ekspertem.

Nie ulegaj łatwo presji otoczenia, rówieśników, rodziców. Poznaj swoje silne i słabe strony. Zwróć szczególną uwagę na swoje słabości, bo jeśli ich nie zabezpieczysz na przykład przez wsparcie odpowiednich osób, to zwiększasz ryzyko niepowodzenia. **Zapytaj innych w czym widzą twoje silne i słabe strony.** Szukaj własnej drogi zgodnej z twoimi przekonaniem i zdolnościami. Zastanów się co jest twoją pasją, co tak naprawdę lubisz robić i spełniasz się w tym.

2. Korzystaj z doradców

„Sukces ma wielu ojców, a porażka jest sierotą.”

Sz szczególnie młode osoby mają skłonność do podejmowania działań, wyzwania na własną rękę. Nie są chętne do rozmawiania o swoich pomysłach, planach z osobami, które mają kompetencje, wiedzę i doświadczenia w konkretnych zagadnieniach. Własna pycha i strach przed wykorzystaniem pomysłu bardzo często blokują ludzi przed szukaniem rady. Jeśli skonsultujesz swoje plany, to tak jakbyś podzielił się przyszłym sukcesem, a wchodząc w dorosłe życie bardzo często chcesz sprawdzić się i wykazać samodzielnością i zaradnością. Działasz tak zwłaszcza, gdy już wcześniej podważono twoje umiejętności i kompetencje.

Drugim częstym powodem nie szukania rady jest ochrona poczucia własnej wartości przed innymi w przypadku niepowodzenia. Jak otoczenie nie będzie wiedziało o niepowodzeniu i kto był głównym inicjatorem, to nie będzie wytykało błędów. Paralizujący strach przed wytykaniem błędów, braku efektów, skuteczności powoduje, że zamykasz się coraz bardziej w podejmowaniu decyzji indywidualnie. Takie postępowanie jest „ślepą uliczką”, które mało uczy dobrego, a kumuluje szereg złych rzeczy.

Korzystaj z doświadczeń innych, szczególnie jeśli jeszcze masz niewiele własnych. Pytanie się i radzenie się świadczy o mądrości i dojrzałości, a nie o braku samodzielności i kompetencji. **Pozwól innym na stawianie pytań i bądź odważny w szukaniu odpowiedzi.**

„Starcy we wszystko wierzą, dorośli we wszystko wątpią, młodzieńcy wszystko wiedzą.” Homer

3. Zaplanuj swoją działalność

Zrób biznes plan swojej planowanej działalności uwzględniający przede wszystkim:

- sytuację branży , w której planujesz działać
- jaką masz konkurencję
- co potrzebujesz od dostawców
- do jakich klientów chcesz dotrzeć
- planowane przychody
- ceny sprzedaży, marżę
- własne koszty, w tym koszty stałe i zmienne
- środki potrzebne na uruchomienie działalności , a później środki obrotowe na jej rozwijanie
- źródła pokrywania strat w początkowym okresie
- próg rentowności, czyli wielkość sprzedaży , przy której starcza ci na pokrycie kosztów

Do analizy możesz użyć popularne narzędzie na przykład „Analizę pięciu sił” Portera.

Koniecznie spisz plan i założenia, a nie tylko przechowuj to w swojej głowie. Samo zapisanie porządkuje plany i pokazuje słabości zamierzeń, a jednocześnie ułatwia weryfikację. Omów plan z kilkoma osobami, a szczególnie ze współmałżonkiem. Włącz współmałżonka w podejmowanie istotnych decyzji, bo konsekwencje będziecie ponosić razem.

4. Określ swoją przewagę konkurencyjną.

Po analizie konkurencji zastanów się **dlaczego akurat ty miałbyś odnieść sukces w swoim przedsięwzięciu?** Najprawdopodobniej są już osoby, firmy, które prowadzą taką samą lub podobną działalność. Znajdź przyczyny, powody, dla których ludzie mieliby wybierać twoją ofertę? Zastanów się, czy te przyczyny są trwałe, czy też łatwo mogą ulec zmianie.

Bez posiadania mocnych przewag konkurencyjnych będziesz łatwo ulegał koniunkturze. Jak w branży, na twoim rynku będzie popyt to będziesz się rozwijał. Jak pojawi się dekoniunktura, to będziesz w pierwszej kolejności narażony na upadłość. Jeśli nie wiesz dlaczego miałbyś być lepszy od konkurencji to zaniechaj takiej działalności. Zmiana własnej działalności jest znacznie trudniejsza, niż zmiana pracodawcy.

5. Nie bój się pytań.

Nie unikaj pytań. Nie mów , że wystarczy pytań.

- Kim są moi potencjalni klienci?
- Jak docieram do klientów?
- Jak buduję relację z klientami?

- Jaką wartość wnoszę w życiu ludzi?
- Na czym zarabiam?
- Jakimi zasobami dysponuję?
- Jakie są moje kluczowe działania?
- Kim są moi kluczowi partnerzy?
- Skąd wzięte założenia do swojego planu?

Im szczerzej i odważnie odpowiesz sobie na pytania, tym lepiej przygotujesz się do rozwoju, ale również trudności, które napotkasz. Im więcej znajdziesz konkretnych odpowiedzi, tym bardziej przygotujesz się na sukcesy i porażki.

6. Określ potencjalne ryzyka

Każda działalność gospodarcza jest ryzykowna. Wcześniejsza analiza ryzyka i jego monitorowanie pozwoli ci na szybszą reakcję i dokonanie stosownej zmiany. Zastanów się wcześniej co zrobisz, jeśli któreś ryzyko zacznie się realizować. Im wcześniej zrobisz analizę i odważnie będziesz obserwował zachodzące zmiany w twoim otoczeniu, tym szybciej zareagujesz i dokonasz potrzebnych zmian. Bądź odważny i przygotowany, bo często potrzebną zmianę blokuje strach przed nieznanym.

Co zrobić, kiedy już działasz ?

7. Bądź gotowy na porażkę.

Wiele nowych działalności nie udaje się. Zastanów się z czego będziesz utrzymywał się i swoją rodzinę w przypadku porażki. Określ plan B, jeśli uruchomiana działalność nie uda się. Przemyślenie wcześniej „czarnego scenariusza” i potencjalnych jego rozwiązań pozwala na bardziej racjonalne podejmowanie decyzji w trudnych sytuacjach.

8. Zachowaj środki lub odrębne źródła przychodów na bieżące utrzymanie swoje i rodziny.

Nie stawiaj wszystkiego na jedną kartę, a szczególnie podstaw utrzymania rodziny. Każda działalność gospodarcza jest ryzykowna, a najwięcej firm upada w pierwszym roku swojej działalności.

Jeśli dysponujesz mocno ograniczoną ilością środków finansowych to szukaj działalności, które nie wymagają dużych nakładów finansowych. Na przykład szukaj działalności usługowych, które wymagają więcej własnej pracy, niż nakładów kapitału.

Jeśli jest to możliwe, to uruchamiaj swoją działalność stopniowo, na przykład pracując dalej na etacie.

Jeśli twoja działalność rozwija się coraz bardziej, to rozdziel majątek firmy od twojego osobistego. W coraz większej działalności gospodarczej tworzą się coraz większe bieżące zobowiązania, a błędy i ryzyka są nieuniknione. Nie kładź swojego majątku osobistego na jedną szalę z firmą.

Znajomy, który doświadczył niepowodzenia angażując cały swój majątek skomentował to tak – „Nigdy nie grałem w pokera, a nie wiedziałem, że byłem hazardzistą. Dziś chętnie wyleczyłbym się.”

9. Systematycznie analizuj opłacalność swojej działalności.

Odważnie i obiektywnie analizuj wszystkie koszty i przychody. Bądź szczery wobec samego siebie, jeśli trudno być ci obiektywnym to poproś bliskie osoby o pomoc. Określ i zestaw wszystkie obszary, które przenikają się z twoją działalnością gospodarczą – np. wydatki domowe, zobowiązania z poprzednich okresów, różne formalne i nieformalne rozliczenia. Musisz mieć jasny i rzeczywisty obraz rentowności twojej firmy.

10. Pilnuj płynności w firmie.

Bezpośrednią przyczyną upadłości większości firm nie jest generowanie strat, ale utrata płynności. Utrata płynności nie zawsze powstaje na skutek wygenerowanej straty, ale może też być spowodowana nie zaplaceniem należności przez kontrahenta lub przeinwestowaniem. W dokumentach możesz być na plusie i jeszcze od zysku zapłacić podatek, ale ważniejsze, żebyś miał w kasie środki finansowe na dalszą działalność.

11. Rozdziel w analizie różne aktywności w swojej firmie.

Jeśli twoja firma prowadzi kilka aktywności (oferuje różne usługi, sprzedaje różne grupy towarów lub oferta jest skierowana do różnych grup klientów) to prowadź odrębną analizę każdej aktywności, żebyś jasno wiedział jaką rentowność generują poszczególne działania. Bardzo często różne aktywności w jednej firmie zazębiają się, a właściciele upierają się, że szersza oferta jest potrzebna i wzajemnie się wspiera. Jeśli zdecydujesz się na obiektywną analizę to okazuje się, że niekiedy lepiej zrezygnować z części nierentownych aktywności i skoncentrować swój potencjał na najbardziej opłacalnych.

Dzięki ograniczeniu działań nierentownych lub słabo rentownych, zmniejszasz liczbę ryzyka, na które jesteś narażony.

12. Ustal granicę ewentualnych strat.

Niekiedy nowa firma zanim pozyska odpowiednią ilość klientów funkcjonuje jakiś czas na stratach. Ludziom często trudno pogodzić się z porażką i walczą do końca o utrzymanie przedsięwzięcia, żeby ocalić zainwestowane środki i czas. Z

tych powodów bardzo często angażują pozostałe posiadane pieniądze w nierentowną działalność, żeby obronić to co już zainwestowali. W takich sytuacjach trudno jest samemu ustalić obiektywną granicę poddania się i zaprzestania dokładania dalszych pieniędzy.

Dlatego dobrze jest ustalić granice zamknięcia ponoszonych strat na początku przedsięwzięcia. Ludzie bardzo często wolą żyć nadzieją, że w kolejnym miesiącu, roku firma zacznie zarabiać, niż uznać niepowodzenie. Wolą dokonywać różne modyfikacje i znajdować wiele zmian uwarunkowań w otoczeniu, niż pogodzić się z utratą zainwestowanych środków i wysiłku. Często powoduje to niepotrzebne pogłębianie strat.

Zamknięcie pierwszy raz inwestycji ze stratą jest jedną z ważniejszych lekcji w działalności gospodarczej. Warto, żeby ta lekcja nie była zbyt kosztowna, a szczególnie, żeby nie była przy udziale zaciągniętego kredytu.

13. Rozwijaj firmę stabilnie.

Często w działalności firmy pojawia się okazja do dużej transakcji, której realizacja może przesądzić o dalszych losach firmy. Jej powodzenie może kilkukrotnie zwiększyć wielkość firmy, a porażka może doprowadzić firmę do upadłości.

Unikaj ryzyka, które mogą zagrozić istnieniu twojej firmy. Unikaj ryzyka związanego między innymi z powodzeniem realizacji jednej transakcji, wypłacalnością jednego odbiorcy lub współpracą z jednym dominującym klientem.

14. Podtrzymuj wizję i pasję w tym co robisz.

Określ i pamiętaj co chcesz osiągnąć prowadząc swoją działalność gospodarczą lub pracując na etacie. Jeśli jedynym twoim celem będzie generowanie zysku, to motywacja twoja i twojego zespołu dość szybko osłabnie. Kiedy klienci, partnerzy handlowi, współpracownicy zobaczą, że w swoich działaniach kierujesz się głównie pomnażaniem zysku, to ich zaangażowanie znacznie zmaleje. Chcąc wyzwolić dodatkową energię w ludziach potrzeba realizować z wizją i pasją wyższe wartości. Dzięki pasji i zaangażowaniu swojego zespołu możesz stworzyć silną przewagę konkurencyjną. Dzięki realizacji z pasją wyższych wartości może pociągnąć za sobą współpracowników i przyciągnąć klientów.

Co zrobić, kiedy posiadasz długi ?

1. Poznaj obiektywną prawdę o swojej firmie

Zrób rzetelną analizę sytuacji. Obnaż wszystkie problemy i słabości, z którymi zmagasz się w działalności. Odważnie poznaj wszystkie zewnętrzne uwarunkowania, które w destrukcyjny sposób wpływają na twoją firmę, również z twojej osobistej strony. Poproś o pomoc osoby kompetentne w ocenie sytuacji.

2. Szukaj rady wśród osób życzliwych i kompetentnych

Szukaj ludzi którzy, mogą ci doradzić i wesprzeć w różnych obszarach w życiu, zarówno w sferze ekonomicznej i organizacyjnej, jak również w sferze duchowej, emocjonalnej, czy rodzinnej.

Myśl pozytywnie, bo nikt nie chce przebywać z osobą zgorzkniałą, pełną pretensji i niezadowolona. Mało kto chce pomagać osobie niezadowolonej, obrażonej na swoje otoczenie i cały świat. Jeśli twoja postawa wyraża przekonanie, że życie jest bez sensu, pracodawca jakiś dziwny, urzędnicy bez serca, a rodzina obojętna, to ludzie nie widzą sensu pomagać tobie w spłacie długów, żebyś dalej tak funkcjonował. Jeśli mówisz, że wszystko się zmieni jak spłacisz długi i wtedy twoja postawa ulegnie zmianie, to szczerze w to wątpię.

3. Zadbaj o płynność

Sprzedaj aktywa, które nie są ściśle związane z prowadzeniem działalności. Komornik sprzeda aktywa za niewielką część ich wartości. Musisz mieć jakieś środki finansowe w kasie, żeby dalej prowadzić działalność, jeśli jest rentowna.

Unikaj pożyczania nowych pieniędzy na pokrycie starych długów, żeby nie ranić kolejnych osób. Pożyczanie pieniędzy na spłatę zaległych zobowiązań prowadzi najczęściej do nikąd.

4. Powstrzymaj dalsze generowanie strat

Zamknij działalność lub poszczególne jej części. Skoncentruj się na rentownych obszarach działalności firmy. Jeśli wierzyciele będą przekonani, że masz szansę spłacić zobowiązania z dalszej działalności, to często pójdą na współpracę.

Jeśli działalność nie generuje zysków wstrzymaj wydatki z firmy na zewnątrz związane z własnymi potrzebami lub wsparciem innych.

5. Utrzymuj kontakt z wierzycielami.

Nie ukrywaj się. Szczerze rozmawiaj o swojej sytuacji, o swoich zobowiązaniach, własnych wydatkach i możliwościach spłaty. **Bądź wiarygodny w tym co mówisz i uzgadniasz.** Staraj się odbudować wiarygodność, choćby przez systematyczne spłacanie nawet drobnych kwot i szczerze informowanie o istotnych zmianach. Wielu wierzycieli woli częściej dostawać mniejsze kwoty,

niż rzadziej większe. Utrzymywanie kontaktu i odbudowywanie wiarygodności pomoże też w negocjacjach co do warunków spłaty i zmniejszenia zobowiązań, choćby poprzez zmniejszenie odsetek. To nie znaczy, że masz wszystko mówić, ale bądź wiarygodny w swoich informacjach i uzgodnieniach.

Zastanów się co od strony wierzyciela jest ważne, żeby odzyskać dług. Dopóki jest kontakt z dłużnikiem jest szansa, żeby on sam wywiązał się z zobowiązań bez uruchamiania kosztownych działań. Koszty związane z odzyskaniem własnych należności nie są małe. Na początku wszelkie opłaty sądowe, komornicze i inne koszty windykacyjne ponoszone są przez wierzyciela. Dodatkowo w pierwszej kolejności z odzyskiwanych pieniędzy pokrywane są wszystkie koszty sądowe i komornicze, a dopiero później wierzyciel otrzymuje swoje pieniądze. To zwiększa zobowiązania i osłabia dłużnika jako źródło spłaty. Często, kiedy szanse wyegzekwowania pieniędzy od dłużnika są małe ze względu na jego zasoby, wierzycielowi nie opłaca się ponosić kosztów w tym celu. Współpracuj z wierzycielami, żeby ograniczyć dodatkowe koszty. Być może zaproponują ci rozwiązania, które ułatwią spłatę zobowiązań.

Jak używać kredytów w działalności gospodarczej ?

Kredyt bankowy lub kupiecki jest powszechnie stosowanym narzędziem w obrocie gospodarczym. Dzięki temu możemy usprawnić naszą pracę, zwiększyć jej efektywność i skalę, a niekiedy wręcz umożliwić jej wykonanie. Każde narzędzie zostało stworzone w konkretnym celu, ma określone swoje zastosowanie. Jeśli jednak będziemy niewłaściwie, nieumiejętnie używać narzędzi to możemy wiele rzeczy zepsuć i zranić siebie oraz inne osoby.

1. Ogranicz zabezpieczenie kredytu do majątku związanego z działalnością gospodarczą.

Nie ryzykuj podstaw funkcjonowania i utrzymania siebie oraz swojej rodziny.

Nie kładź na szalę domu, mieszkania lub innych ważnych rzeczy swojej rodziny. Zabezpiecz ryzyko zranienia najbliższych osób.

Każde przedsięwzięcie gospodarcze obarczone jest ryzykiem. Przeznacz na zabezpieczenie majątek, który w przypadku niepowodzenia możesz stracić.

2. Bądź odpowiedzialny za spłatę zaciągniętego kredytu.

Do tego właśnie służy zabezpieczenie, realna gwarancja spłaty w przypadku niepowodzenia. Jeśli nie dajesz zabezpieczenia to jakbyś powiedział kredytodawcy – zwrócę pożyczone pieniądze jak mi się uda, a jak nie to nie, ewentualnie jakąś część lub kiedyś jak zarobię na czymś innym. W takiej sytuacji kredytodawca staje się bardziej twoim współnikiem, udziałowcem w

przedsięwzięciu, a jeśli obarczony jest ryzykiem przedsięwzięcia to powinien też uczestniczyć w podziale potencjalnych zysków. Odsetki można potraktować jako koszty finansowe w celu osiągnięcia zysku od całości przedsięwzięcia.

3. Bądź cierpliwy.

Jeśli do rozpoczęcia własnej działalności niezbędny jest kapitał, którego nie masz to zgromadź go pracując na etacie lub znajdź wspólnika. **Współczesny świat bardzo mocno namawia do szybkiego sukcesu**, do szybkiego cieszenia się życiem, korzystania z różnych przyjemności i udogodnień. Często widzimy reklamy typu – możesz to mieć już dzisiaj, jesteś tego warty, jesteś tego warta, nie zwlekaj – twój sąsiad już to osiągnął i ma. W ten sposób kształtowane jest przekonanie, szczególnie w młodym pokoleniu, że nie może żyć inaczej. Musisz mieć własny biznes lub dobrze płatną pracę, żeby było cię stać na takie życie, bo jesteś tego warty.

W tym przekazie pomija się, że tylko niewielki odsetek ludzi ma własną działalność lub dobrze płatną pracę. Nie mówi się, że wiele osób doznaje niepowodzeń i ponosi porażki.

Bądź cierpliwy, ale jednocześnie wytrwały w tym co robisz. Bądź gorliwy w swoim działaniu. Gorliwość to cecha, która staje się coraz bardziej unikalna. Współczesny świat promuje szybkie osiąganie sukcesu, często na skróty. Mozolne budowanie swojej firmy otoczenie uznaje za brak sprytu i przebojowości.

Zastanów się na jakim fundamencie budujesz swoje wartości, swoje postrzeganie świata i ludzi.

4. Zaciągaj kredyty, jak masz już doświadczenie w tym co robisz.

Najwięcej działalności upada w ciągu pierwszego roku od rozpoczęcia. Banki z reguły nie udzielają kredytów firmom, które nie mają jeszcze doświadczenia w tym co robią, bo tak duże jest statystyczne ryzyko niepowodzenia.

Doświadczenie warto zdobywać na małych błędach, które możemy przeżyć bez większych perturbacji. Kredyty gwałtownie zwiększają to ryzyko.

5. Określ konkretne przeznaczenie kredytu i planowany efekt.

Najczęściej jest to kredyt inwestycyjny lub obrotowy. Nie mieszaj przeznaczenia pozyskanych środków finansowych. Jasne określenie pomoże w bieżącej weryfikacji, czy zakładane cele są realizowane.

Unikaj przesuwania pozyskanych pieniędzy na określoną działalność do innej części firmy, która akurat ma problem. Możesz pomagać używając wypracowanych zysków, posiadanych aktywów, ale nie korzystaj z kredytów zaciągniętych na inny cel.

Określ źródła spłaty kredytu i pilnuj ich funkcjonowania.

13.11.2017 wer. 2