

20 RAD (w stylu RETRO) DLA PRZEDSIĘBIORCÓW

Dekalog przedsiębiorcy, porady dla rozpoczynających lub prowadzących biznes...

Internet roi się od tego typu artykułów. Tymczasem w tym temacie już dawno wszystko wymyślono!

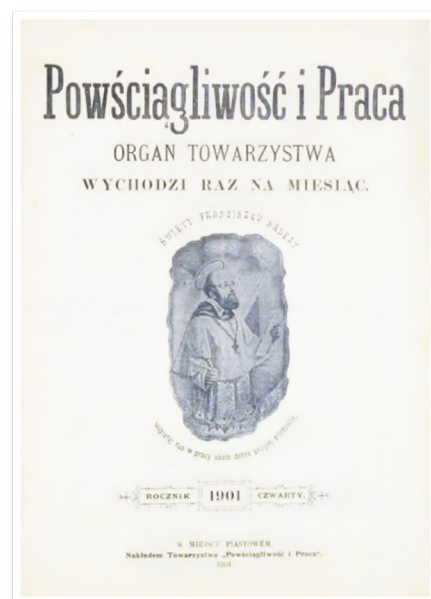
W 1901 roku, w miesięczniku *POWŚCIAĞLIWOŚĆ I PRACA*, opublikowano **20 RAD DLA RZEMIEŚLNİKÓW**. I chociaż od ich wydania minęło ponad 100 lat, nie straciły nic na swojej aktualności.

ZAKŁADANIE FIRMY

Pierwsze z nich dotyczą zakładania i rozkręcania firmy. Jak wiadomo, na firmę trzeba mieć nie tylko pomysł, ale również możliwości i wiedzę by go zrealizować. Przypomina o tym **punkt 1**: „**Wyucz się dokładnie rzemiosła swojego i nabierz dostatecznego doświadczenia nim założysz własny warsztat**”.

Oczywiście, mimo mocarstwowych planów i wielkich wizji, na początek warto mierzyć siły na zamiary, czyli **prowadzić interes w małych rozmiarach (pkt 2)**. Ale w spełnieniu marzeń może pomóc dobry sprzęt, pozwalający na profesjonalną realizację zleceń (**pkt 3**: „**Kup sobie najlepsze narzędzia rzemieślnicze**”). To on pozwoli zadbać o jakość produkowanych towarów, a w połączeniu z doświadczeniem będzie źródłem przewagi konkurencyjnej.

Tym, czym można się wyróżnić na rynku jest jakość. W **punkcie 12**, autorzy grzmią: „**Odstawiaj tylko takie przedmioty zamówione, które zupełnie obrobione zostały, ażebyś się nie naraził na wzgardę i pośmiewisko**”. Nie bez znaczenia jest szacunek dla klienta, który przejawiać się może na wiele sposobów. Jednym z nich jest dotrzymywanie zobowiązań, czyli **terminowe odstawianie roboty (pkt 14)**. Tylko wówczas można budować dobre relacje i wizerunek firmy na rynku.



FINANSE

Dwadzieścia rad dla rzemieślników.

1. Wyucz się dokładnie rzemiosła swego i nabierz dostatecznego doświadczenia, nim założysz własny warsztat.
 2. Zaczynaj interes prowadzić w małych rozmiarach.
 3. Kup sobie najlepsze narzędzia rzemieślnicze.
 4. Nigdy nie zakupuj więcej towaru, niż zapłacić możesz.
 5. Strzeż się weksli.
 6. Przy odstawieniu roboty posyłaj rachunek.
 7. Tego, który najpóźniej trzy miesiące po otrzymaniu rachunku nie zapłaci należności, zaskarz.
 8. Zapasy trzymaj o ile możności pod zamknięciem.
 9. Dopóki ludzie twój w warsztacie pracują, pracuj ty tam także.
 10. Zapłać ludziom sumiennie, lecz żądaj również sumiennej roboty. — Płać im tyle, ażeby nie zaznali biedy.
 11. Trzymaj w warsztacie swoim tylko ludzi trzeźwych, pracowitych, oszczędnych i znających swoje rzemiosło doskonale.
 12. Odstawiaj tylko takie przedmioty zamówione, które zupełnie obrabione zostały, ażebyś się nie naraził na wżgardę i pośmiewisko.
 13. Jeżeli na robocie nic zarobić nie możesz, to jej nie przyjmuj.
 14. Jeżeli zamówioną robotę zobowiązałeś się na umówiony dzień odstawić, to odstaw ją punktualnie.
 15. Idź wczesnie spać, a wstawaj rano.
 16. Bądź umiarkowany we wszystkim.
 17. Kochaj i szanuj twą żonę, bo ona jest twym najlepszym przyjacielem.
 18. Ucz się zawsze; niez się wszystkiego aż do śmierci; przedewszystkiem staraj się wydoskonalić w swym zawodzie; staraj się, abyś został najświetlejszym artystą pomiędzy twymi kolegami.
 19. Bądź uprzejmym dla wszystkich, bo na grzeszności nikt dotychczas nie stracił.
 20. Oszczędzaj, oszczędzaj i jeszcze raz oszczędzaj i nie marnuj swego ciężko zapracowanego grosza.
- „Postęp”.*

Przedsiębiorca musi również dbać o finanse.

Już w poprzednim wieku wiedziano, jak istotne jest pilnowanie płynności finansowej, bilansu oraz spłaty wierzytelności. **Rachunek za wykonane prace powinien jak najszybciej trafić do odbiorcy (pkt 6), a jeżeli ten uchyla się od jego zapłacenia, wówczas konieczne jest podjęcie wszystkich kroków by należność tę odzyskać, z wejściem na drogę sądową włącznie (pkt 7).**

Nie mniej ważne jest **utrzymanie płynności**.

Chociaż o frankowiczach wtedy chyba nie słyszano, niebezpieczeństwo kredytowania działalności było autorom znane (**pkt 4 i 5**). Cóż, widocznie ciężar rat spłacanych co miesiąc jest - bez względu na stulecie - taki sam.

W utrzymaniu finansów w dobrym stanie pomoże z pewnością odpowiednie dobieranie zleceń.

Jeżeli którekolwiek z nich nie jest opłacalne, wówczas należy z niego zrezygnować (czyli jak mówi **pkt 13**: „**Jeżeli na robocie nic zarobić nie możesz, to jej nie przyjmuj**”).

Ważnym elementem dbania o płynność finansową są także **oszczędności**. Te można właściwie wdrożyć w każdej dziedzinie (**pkt 20**), ale nie w każdej się to opłaca, bo właściwe inwestycje pomagają firmie się rozwijać (**pkt 3**).

ZARZĄDZANIE I KADRY

Przezorność przedsiębiorcy powinna się przejawiać również w innych obszarach. Nie tylko finanse, ale też odpowiednie zarządzanie firmą jest kluczem do sukcesu. A zdrowy rozsądek i wrodzona ostrożność mogą być najbardziej poszukiwanymi kompetencjami. Tak więc **zapasy, w miarę możliwości, należy trzymać pod zamknięciem (pkt 8)**, bo wiadomo - lichy nie śpi.

**jeżeli na robocie
nic zarobić nie
możesz,
to jej
nie przyjmuj**

Gdy firma zaczyna się rozkręcać, czas na zatrudnienie pracowników. Każdy biznesmen staje przed trudnym wyborem kogo przyjąć. Co ciekawe, również i w tej kwestii wymagania szefów niewiele się zmieniły na przestrzeni lat.

Wśród poszukiwanych kompetencji i cech osobowości nadal jest trzeźwość, pracowitość, sumienność i doskonała znajomość rzemiosła (pkt 11). Niezmienna pozostaje zasada, by **za dobrą pracę dobrze wynagradzać (pkt 10).**

A że pańskie oko konia tuczy i **warto doglądać tego co dzieje się na warsztacie**, to chyba dla nikogo nie jest zaskoczeniem **(pkt 9).**

Nawet, jeżeli firma już się rozkręciła, nie warto spoczywać na laurach. **Punkt 18** przypomina, że kompetencje należy rozwijać cały czas: „**Ucz się zawsze; ucz się wszystkiego aż do śmierci; przede wszystkim staraj się wydoskonić w swym zawodzie; staraj się, abyś został najświetlejszym artystą pomiędzy twymi kolegami**”. Bo przecież bycie przedsiębiorcą czasami ma w sobie coś z sztuki: wymaga niekonwencjonalnego myślenia, szukania coraz to lepszych rozwiązań, ogromnego doświadczenia i nutki kreatywności.

**ucz się
wszystkiego
aż do śmierci;
przede
wszystkiem staraj
się wydoskonić
w swym
zawodzie; staraj
się, abyś został
najświetlejszym
artystą pomiędzy
twymi kolegami**

JAK WYTRWAĆ

**kochaj i szanuj
twa żonę,
bo ona jest twym
najlepszym
przyjacielem**

Jak widać, prowadzenie własnej firmy to nie rurki z kremem. Skąd wziąć na to wszystko siły?

Odpowiedzią na to pytanie jest ascetyczne podejście do życia. **Umiarkowanie we wszystkim (pkt 16)** ma być źródłem sukcesu, podobnie jak **wczesne kładzenie się spać, które pozwala nabrać sił i zerwać się o świcie** z łóżka z pozytywnym nastawieniem **(pkt 15)**. W codziennych zmaganiach z wyzwaniami z pewnością pomoże **uprzejmość**, na której - jak przekonują (słusznie!) w **punkcie 19** autorzy poradnika - *nikt dotychczas nie stracił*.

A gdy już wszystko zawiedzie, okazuje się, że zawsze jest **ostatnia deska ratunku - żona!** Za szacunek i miłość potrafi odpłacić przyjaźnią **(pkt 17)**, a także wsparciem, dobrą radą i ukojeniem po trudnym dniu.