

Doskonalenie drogą do sukcesu, fundament firmy to ludzie

Aleksandra Ruta,
43 lata

”

Przedsiębiorczości można się nauczyć, czerpiąc inspiracje z rynku i od konkretnych osób.



Czy płęć była dla Pani rodzajem bariery w świecie biznesu?

Każdy z nas, niezależnie od płci, może mieć w sobie pierwiastek przedsiębiorczości. Od początku otaczam się kobietami pomysłowymi, prowadzącymi mniejsze i większe firmy. Co ważne, zawsze inspirowały mnie twórczynie, właścicielki rozpoznawalnych marek, panie odważne i mądre. Takie jak Helena Rubinstein, Jolanta Zwolińska czy Joanna Zarańska, które niezależnie od szerokości geograficznej, epoki czy branży, tworzyły firmy, imperia. Na swojej drodze spotkałam też wiele kobiet nieepatujących chęcią bycia rozpoznawalną, a kierujących dużymi zespołami ludzi. Przedsiębiorczości można się nauczyć, czerpiąc inspiracje z rynku i od konkretnych osób.

Marka Małe Kilometry to pierwsze przedsięwzięcie. Czy to dla Pani dobry początek dla nowych projektów?

Pomysł na prowadzenie działalności narodził się z pasji do podróżowania i chęci organizowania wolnego czasu dla dzieci w otoczeniu natury. Pojawił się dzięki wspomnieniom bez troski dzieciństwa – zabaw podwórkowych, wypraw terenowych, odkrywania przyrody w le-

sie, na łące. Małe Kilometry były zasadniczym zwrotem w moim życiu zawodowym. Założyłam firmę bez znajomości rynku, kontaktów i doświadczeń. Porwałam się z motyką na słońce. W ostatnich latach odkryłam też zupełnie nowe możliwości, jakie stwarza dzielenie się wiedzą. Weszłam na ścieżkę trenerską, rozwijając własne kompetencje pod marką Aleksandra Ruta. Stawiam teraz na prowadzenie szkoleń i warsztatów. Zakres działań, jakie proponuję, związany jest z odpowiedzialnością finansową, przedsiębiorczością oraz edukacją terenową. Jestem w trakcie kończenia książki o doświadczeniach w pracy w szkole demokratycznej. Wkrótce pojawią się też szkolenia stacjonarne i online.

Teraz ma Pani zaplecze, na początku musiały Pani działać metodą prób i błędów.

Dzisiaj, wspominając decyzję sprzed kilku lat, widzę, jak wiele się nauczyłam. Z perspektywy czasu sądzę, że inaczej rozpocząłabym pracę nad własną marką. Widzę swoje ówczesne braki. O wiele łatwiej byłoby rozpocząć pracę na swoim, dysponując bazą klientów i mając doświadczenie w branży. Postawiłam sobie wysoką poprzeczkę, ale

– jak widać – pasja i chęć rozwoju pcha nas do przodu.

A w jakie narzędzia wyposażała Panią praca w korporacjach? 15 lat robi wrażenie.

Pracowałam w dziedzinie bankowości, finansów i IT. Odpowiadałam za tworzenie nowych produktów bankowych i telekomunikacyjnych oraz dostarczanie usług IT. W życiu zawodowym byłam bardzo skrupulatna, analityczna, odpowiedzialna. Decyzja o odejściu z korporacji długo we mnie dojrzewała. Pierwsze pomysły odkładałam. Wreszcie dotarłam do momentu, w którym nie widziałam już możliwości rozwoju i realizacji celów, z którymi się utożsamiałam. Chciałam sprawdzić się w nowej roli i być odpowiedzialna za coś od początku do końca. Pierwszym projektem było napisanie książki „Wyspa Księżycy”. Doświadczenia korporacyjne nauczyły mnie podejścia projektowego, budżetowania, ofertowania, negocjacji. Na początku największym problemem było znalezienie klienta, przedstawienie mu oferty i sama sprzedaż. Zrozumiałam, że kluczowa jest atmosfera budowana w zespołach oraz kompetencje pracowników, bo firmę tworzą ludzie.

No właśnie. Kapitał ludzki. Stając na czele firmy, trzeba chyba przemodelować sposób kształtowania relacji zawodowych?

Tak. Wcześniej pracowałam dla klienta, którego nie znałam i nie widziałam. Od tworzenia umów do spotkania z klientem korporacyjnym jest daleka droga. Dziś wchodzę w bliskie relacje z odbiorcami mojej oferty. Sprawna komunikacja jest podstawą w organizacji wypoczynku dla dzieci. To jedna z największych różnic między pracą na swoim a pracą w wielkiej firmie. Priorytetowym zadaniem jest podążanie współpracowników za moim pomysłem. Niezwykle ważny jest otaczający mnie zespół: ludzie mądrzy i otwarci. Dzielenie się wiedzą i doświadczeniami prowadzi do wzrostu wartości budowanej marki.

Czy na starcie zalecałaby Pani ostrożność? A może dać się ponieść ryzyku?

Dzisiaj byłabym ostrożniejsza przy podejmowaniu decyzji o odejściu z etatu. Mając biznesplan, trzeba dokonać przetestowania pomysłu na małej próbce. Trzymanie się liczb i wiara w cyfry to podstawa. Metoda małych kroków zawsze się sprawdza. Warto korzystać z mentoringu,

tworzyć modele biznesowe, szkolić się w zakresie prowadzenia firmy, komunikacji, mediów społecznościowych, sprzedaży. Inspirować się na spotkaniach przedsiębiorczych kobiet, poznać organizacje dla startupów. Trzeba też określić, jak długo będziemy w stanie dryfować, korzystając z oszczędności. Zachęcałabym jednak do pozostania na etacie i równoczesnego uruchamiania firmy.

Kiedy jednak można stwierdzić, że czas na rezygnację z bezpiecznego etatu?

Można poczuć wiatr w żaglach, gdy na koncie są odłożone pieniądze na pierwsze miesiące działalności. Każdy indywidualnie musi określić moment, od którego przedsięwzięcie ma generować zyski. I tej daty trzeba się trzymać. Od samego początku warto budować markę własnego nazwiska – to etap, nad którym systemowo zaczęłam pracować niedawno. Trzymanie się wizji założycielskiej pomoże zniwelować wątpliwości. Bezcenna będzie też umiejętność układania priorytetów. Wiele osób zapomina o tym, że odejście na swoje to okres intensywnej pracy, pochłaniający w pierwszych latach działalności więcej czasu niż etat.