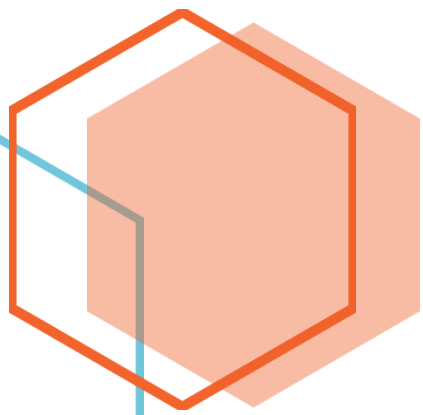




[Pieter van der Does]

[Holandia]

" Unikaj poczty elektronicznej, gdy musisz"





Doświadczenie osoby

Niewiele wiadomo o osobistym pochodzeniu i sytuacji rodzinnej Pietera van der Doesa. Jest on bardzo dobrze znany jako przedsiębiorca i z jego pomysłów biznesowych i usług finansowych, ale nie dzieli się żadnymi informacjami o swoim życiu osobistym i jest znany z odrzucania wszelkich pytań dotyczących jego życia osobistego.

Posiada tytuł magistra ekonomii uzyskany na Uniwersytecie w Amsterdamie.

Wstęp

In June 2018, after Adyen's IPO, based on his 4.8% stake in the company, his share was valued at €700 million.

Pan Pieter van der Does jest współzałożycielem, CEO i Prezesem Adyen B.V. i jest członkiem Zarządu od 6 lipca 2007 roku.

Adyen została wybrana przez największych światowych handlowców jako ich preferowany partner w zakresie przetwarzania płatności i zakupów. Jako CEO Pieter nadal buduje swój zespół i firmę, aby stać się centrum handlu międzynarodowego. Szeroko uznawany za wizjonera w dziedzinie płatności, Pieter zapewnia, że Adyen dostarcza wysoką jakość usług dla handlowców na całym świecie.

W pierwszej połowie 2018 roku Adyen zarządziła kwotą 70 miliardów euro przetworzonych płatności, czyli o 43,1% więcej w porównaniu z tym samym okresem rok wcześniej.

W czerwcu 2018 r., po wejściu na giełdę, jego 4,8% udziałów w Adyen wyceniono na 700 milionów euro.

Pierwsze kroki w przedsiębiorczości i napotkane trudności

In fact, some of the former founders and senior staff of Bibit went back to Amsterdam and founded Adyen (which means starting again, in Surinam) in 2007.

Przed założeniem Adyen w 2006 roku, Pan van der Does był członkiem zarządu oddziału International Merchant Services w Royal Bank of Scotland (RBS). Firmy zarządzane w ramach tego oddziału to WorldPay, Bibit, międzynarodowy podmiot przejmujący Streamline i Trustmarque. Był aktywny w świecie PSP od 1999 roku, kiedy to dołączył do zarządu Bibit. Na tym stanowisku był odpowiedzialny za sprzedaż i marketing, dział prawny oraz międzynarodową ekspansję firmy.

Bibit był pierwszym dostawcą usług płatniczych na świecie i został sprzedany RBS za szacunkową kwotę 100 milionów euro, którą dzielił z dwoma innymi założycielami Bibit. Po zakupie przez RBS, środowisko korporacyjne nie służyło dobrze Bibit i Pieter van der Does, wraz z niektórymi z jego byłych partnerów, znalazł się w „przestarzałym” środowisku (po przejęciu stali się pracownikami RBS).

Przejęcie przez RBS zablokowało potencjał wzrostu pierwszego dostawcy usług płatniczych na świecie, podczas gdy założyciele myśleli, że środki finansowe znacznie większej instytucji przyniosą im coś przeciwnego. Zmusiło ich to do opuszczenia RBS, gdy tylko wygasły zobowiązania umowne, a Bibit zniknął.

W rzeczywistości niektórzy z byłych założycieli i starszych pracowników Bibit wrócili do Amsterdamu i w 2007 r. założyli Adyen (co oznacza „rozpocząć ponownie” w języku surinamskim).

Jak i dlaczego osoba odniosła sukces, jakie wyciągnęła wnioski

W tych kwestiach prawie zawsze odnosi się on do przekonania, że idea jest wciąż wielka, choć inni traktują ją inaczej.



Wyciągnięte wnioski:

- Duże i silne finansowo organizacje mogą przynosić dochód na budowę i rozwój firmy, ale także przynieść możliwe negatywne środowisko dla dalszego rozwoju (np. biurokracja).
- Czasami robienie dokładnie tego samego po raz drugi może okazać się korzystne.
- Miej solidną sieć kluczowych partnerów, którzy dzielą Twoją wizję i na których możesz polegać.

Obecna sytuacja i wskazówki dotyczące sukcesu

Adyen został wybrany przez największych światowych handlowców jako ich preferowany partner w przetwarzaniu płatności i nabywca. Jako CEO Pieter kontynuuje budowę swojego zespołu i firmy jako centrum handlu międzynarodowego. Szeroko uznawany za wizjonera w dziedzinie płatności, Pieter zapewnia, że Adyen dostarcza wysoką jakość usług dla handlowców na całym świecie.

W pierwszej połowie 2018 roku Adyen dysponowała kwotą 70 miliardów euro przetworzonych płatności, która była o 43,1% wyższa w porównaniu z tym samym okresem rok wcześniej.

W czerwcu 2018 roku, po debiucie publicznym Adyena, jego 4,8% udziałów w firmie wyceniono na 700 milionów euro.

Wskazówki dotyczące sukcesu

Unikaj poczty elektronicznej, kiedy musisz!

Podsumowanie

Pomysł na biznes i plan biznesowy może być bardzo dobry, ale biorąc pod uwagę zły kontekst (w tym przypadku RBS), nie zakwitnie. Jeśli widzisz to, zmiana kontekstu jest najsmardzejszą rzeczą do zrobienia.