



# [Antti Heikkila]

---

[Malta]

"Zaufaj ludziom. Mogą oni podejmować decyzje i czynić dobrze dla firmy, jeśli im na to pozwolisz. Po prostu nie możesz zrobić wszystkiego samemu. Miej dobrą strategię i pozwól ludziom odegrać rolę w tej strategii."





## Doświadczenie osoby

Urodziłem się w Finlandii, mieszkałem przez długi czas w Szwajcarii, a teraz mieszkam na Malcie.

Studiowałem inżynierię na uniwersytecie w Oulu i w Helsinkach i ukończyłem studia magisterskie na kierunku mikroelektronika w 2001 roku. Ponieważ zawsze byłem zorientowany biznesowo, musiałem uzupełnić swoje studia, aby zyskać formalne uznanie również w biznesie. Wybrałem Master w dziedzinie technologii zarządzania w EPFL w Szwajcarii, który zaprowadził mnie również do szkoły biznesowej Red McCombs na Uniwersytecie Austin w Teksasie. Stopień ten uzyskałem w 2005 r., po czym ukończyłem studia eMBA w 2007 r., również w EPFL.

## Wstęp

Jestem 44-letnim przedsiębiorcą prowadzącym teraz moją czwartą firmę. Pomagam innowatorom i innym przedsiębiorcom lepiej sprzedawać swoje pomysły. Paleta usług obejmuje: 1) tworzenie strategii biznesowej dla innowacji w dziedzinie zaawansowanych technologii, 2) testowanie rynku i walidację nowych zastosowań oraz 3) pozyskiwanie klientów na całym świecie. Długofalowa strategia polega na tym, że moja firma inwestuje w te biznesy klientów i funkcjonuje w nich jako współwłaściciel.

## Pierwsze kroki w przedsiębiorczości i napotkane trudności

Moim pierwszym "biznesem" był sklep z robakami. Miałem wtedy 10 lat. Wykopałem robaki na podwórku i sprzedałem je na rynku miejskim. Mogę ci powiedzieć, że nie było to zbyt dochodowe przedsięwzięcie, ale mam iskrę, by zawsze myśleć o tym, jak można założyć firmę na bazie innowacji lub pomysłu.

Moje pierwsze prawdziwe kroki w kierunku przedsiębiorczości miały miejsce w 1998 roku, w wieku 23 lat. Mój ojciec w końcu zintensyfikował działalność konsultingową w ciągu 6 miesięcy i poprosił mnie o pomoc w tworzeniu systemów informatycznych. Nagle zmarł, a pozyskani klienci oczekiwali pierwszych faktur. Wstąpiłem do tej firmy konsultingowej i kontynuowałem ją przez cztery lata, dopóki nie sprzedałem jej młodemu i ambitnemu protegowanemu, którego szkoliłem przez jakiś czas.

Zazwyczaj potrzebuję ramy do pracy, albo nie jestem aż tak produktywny. Zazwyczaj oznacza to, że do czasu, gdy będę w stanie dostarczyć towar, musi istnieć osoba prawna, klient do obsługi lub wynagrodzenie do zapłaty. Pieniądze nie motywują mnie, ale tworzenie czegoś funkcjonalnego tak. Jednak pieniądze zapewniają środki na moją kreatywność. Kiedy nie ma się wystarczającej dynamiki biznesowej lub powtarzających się sprzedaży, zawsze trudno jest robić to, co się w zasadzie kocha. Założę się, że wielu przedsiębiorców wybrało tę drogę, ponieważ uwielbiają tworzyć nowe rzeczy i ich impulsywną stronę. Bycie cały czas bardzo ustrukturyzowany jest zazwyczaj stroną, która jest w większości zaniedbywana. To samo dotyczy mnie.

Nie udało mi się wiele razy. Im więcej się robi, tym więcej się nie udaje. Nie należy unikać niepowodzeń. Niepowodzenie jest najskuteczniejszym sposobem uczenia się. Największą porażką było to, że rozwijałem się zbyt szybko i nie skupiałem się na pracy, która była sprzedawana klientom i inwestorom. Nie skupiając się, popełniłem błąd w zatrudnieniu, który okazał się bardzo kosztownym błędem. Zatrudniłem osobę, której opis pracy musiał zmieniać się w locie. Ufałem, że może być elastyczna i może ostatecznie działać. Nie mogła tego zrobić i nastąpiła utrata zaufania do instytucji finansującej. Obiecane projekty o wartości 750 tys. euro zostały anulowane, a





poprzedni rozwój firmy nie był w stanie poradzić sobie z tym ciosem. Mogę winić tylko siebie. Funkcjonowałem jako poduszka i nie komunikowałem potrzeby zmiany bardzo wyraźnie. Zmiana nigdy nie przyszła lub przyszła zbyt późno. Ostatecznie musiałem przerwać tę działalność gospodarczą, na szczęście z bardzo małymi stratami ekonomicznymi.

## **Jak i dlaczego osoba odniosła sukces, jakie wyciągnęła wnioski**

Miałem w głowie większy model biznesowy, którego nigdy nie udało mi się zrealizować w swojej poprzedniej działalności. Poprzednia działalność dała mi głębsze zrozumienie biznesu, szerokie sieci kontaktów, wiedzę na temat priorytetów i pewność siebie, aby lepiej zarządzać przyszłymi przedsiębiorstwami. Wiedziałem, jakie elementy muszę złożyć razem i łatwo było zacząć od nowa, od nowa koncentrując się na biznesie. Wszystko to pomogło mi odnieść sukces.

Nie ma innej opcji dla mnie. Potrzebuję swojej wolności, a to można osiągnąć tylko pracując dla siebie. Wiem niewiele o tym wszystkim, co jest jedynym mechanizmem, który pozwala być przedsiębiorcą bez grubego portfela. Na chwilę straciłem dobrą kondycję, ale ona wraca, gdy udaje mi się wykonywać zadania jedno po drugim.

### Wyciągnięte wnioski

Przy przydzielaniu ludzi do projektów, kwalifikacje powinny odpowiadać zadaniu. Nie da się tego jednak sprawdzić wcześniej i nadal staram się to sprawdzić przed dokonaniem oceny. Ilekroć wszystko zaczyna się źle układać, należy ocenić sytuację, określić działania naprawcze lub zakończyć relację. Niemniej jednak zawsze powinienem być transparentny w stosunku do swoich pracowników i przekazać im przesłanie, czego się od nich oczekuje, a jeśli potrzebują pomocy, to powinni przekazać mi tę potrzebę.

## **Obecna sytuacja i wskazówki dotyczące sukcesu**

Nadal zmagam się z sytuacją finansową, ale to jest życie przedsiębiorcy przez pierwsze dwa lata. W związku z tym nie

uwazam, że już mi się udało. Patrząc z perspektywy osobistej, jestem szczęśliwszy niż w latach poprzednich. Jestem z powrotem w pełni operacyjny, jest przepływ przychodzących klientów, przeprowadziłem udaną rekrutację, produkcja odbywa się gładko, usługi zaczynają być łatwo komunikowane, a wartość, którą ja i mój zespół możemy dodać, jest jasna. Mam wrażenie, że istnieje duży potencjał, aby poprawić rentowność firmy i odnieść sukces w przyszłości.

### Wskazówki dotyczące sukcesu

- Co możesz dzisiaj wyjaśnić, zrób to. Nie stresuj się z rzeczami, na które nie możesz mieć wpływu. Potrzebujesz dobrego snu w nocy, aby zyskać energię potrzebną do codziennej pracy.
- Najważniejszą funkcją w Twojej firmie jest fakturowanie. Zachowaj szybkie terminy płatności dla klientów. Gotówka jest nadal królem.
- Odkrywając swój model biznesowy, możesz codziennie otwierać nowe możliwości. Kiedy Twoja strategia jest wreszcie w 80% jasna, skoncentruj się na działaniach, które mają znaczenie. Zamknij szybko otwarte końce. Ponownie, potrzebujesz dobrego odpoczynku.
- Zaufaj ludziom. Mogą oni podejmować decyzje i czynić dobrze dla firmy, jeśli im na to pozwolisz. Po prostu nie możesz zrobić wszystkiego samemu. Miej dobrą strategię i pozwól ludziom odegrać rolę w tej strategii.
- Ważne jest, aby zawsze mieć oko na działalność konta bankowego. Tylko w ten sposób możesz mieć pewność, że Twoi ludzie i klienci realizują swoje zadania. Twój biznes zależy od zdrowego konta bankowego i pozytywnych zastrzyków.

### **Podsumowanie**

Dla ludzi, którzy mają większe wartości w życiu, bycie przedsiębiorcą jest opcją stylu życia. Nie jest to najłatwiejszy zawód i dlatego jest tak satysfakcjonujący. Jeśli możesz znieść niepewność, chcesz stworzyć coś nowego i przetestować rzeczy bez solidnej wiedzy, to jest to właśnie to. W przeciwnym razie będziesz dużo szczęśliwszy jako pracownik.

