

Wywiad z Tadem Witkowiczem

Co skłoniło Pana do inwestycji w FRM Sp. z o.o.

Pomysł i ludzie którzy za tym pomysłem stoja. Uważam że pomysł na prezentowanie Polskim menadżerom ludzi którzy kształtują myślenie menadżerów świata jest wspaniały. Działając w Polsce jako inwestor od 1990 roku widzę olbrzymi postęp jaki Polscy menadżerowie zrobili w tym czasie. Jest to jednak tylko początek. Uważam że typowy Polski menadżer, dzisiaj jest podobny do kolarza w Tour de France któremu zepsuł się rower i który został dużo w tyle. Wprawdzie po zmianie roweru i po wielkim wysiłku dogonił ogon peletonu ale aby przebić się do czołówki musi teraz powalczyć z resztą kolarzy, a to jest jeszcze trudniejsze niż pogon za peletonem. FRM umożliwia właśnie Polskim menadżerom zapoznanie się metodami walki z peletonem menadżerów świata.

Bylem również pod wrażeniem założycieli FRM bo to młodzi, zdolni i pracowici ludzie którzy już zorganizowali dwie podobne konferencje dysponując bardzo małymi środkami finansowymi. Uważam że moja inwestycja pomoże im rozwinąć biznes szybciej i na większą skalę.

Jakie jest Pana zdanie na temat konferencji biznesowych typu „Get Inspired”, Czy widzi Pan ich efektywność w codziennym działaniu managera?

Głównym „codziennym” zadaniem menadżera jest rozwiązywanie problemów i podejmowanie związanych z tym decyzji. Ponieważ problemy i ich kompleksowość ciągle ewoluja, dobry menadżer ciągle szuka nowych i lepszych pomysłów na ich rozwiązywanie. Konferencje takie jak „Get Inspired” są świetną okazją zapoznania się z wiedzą jaką światowej sławy eksperci prezentują na temat rozwiązywania różnych problemów menadżerskich. Mam nadzieję że Polskie firmy nie tylko będą wysyłać swoich menadżerów na konferencje jako słuchaczy ale też wykorzystają pobyt ekspertów w Polsce aby dać możliwość swoim menadżerom bliższe zapoznanie się z ich wiedzą poprzez interaktywne sesje zorganizowane w ich firmach.

Czy mam Pan Swojego guru zarządzania, jeśli tak kim On jest i dlaczego?

Nie mam guru ale mam kilku tzw „role models” którzy pomogli mi kształtować moją wiedzę menadżerską. Jednym z takich ludzi jest Mike Reutgers były CEO EMC Corporation który był w Radzie Nadzorczej w jednej z moich firm. W czasie jego kadencji, dochody EMC urosły od \$100M do \$6B. Kilka półgodzinnych sesji z Mikem nauczyło mnie więcej niż czytanie dziesiątek książek na tematy menadżerskie. Jak wiadomo, EMC konkuruje z IBM'em więc nie było z kim. Pamiętam jak podczas jednego ze spotkań zapytałem czy on nie boi się konkurować z IBM'em który jest ponad 20 razy większa firma od EMC. Odpowiedź jego dała mi nową perspektywę na konkurencję. Powiedział: „Tad w biznesie jak nie ma konkurencji to nie ma rynku a więc zawsze trzeba z kims konkurować. IBM dla nas jest idealnym konkurentem. Po prostu nasi sprzedawcy muszą tylko odwiedzić tych klientów których właśnie odwiedzili sprzedawcy IBM'a i przedstawić im lepszy produkt po niższej cenie. Łatwiej być nie może. Dla mnie trudniejsze jest co robisz Ty bo Twoja firma działa na rynku który dopiero się rozwija a więc nie wiadomo gdzie tych klientów szukać”.

Skąd pomysł na stworzenie Otago Capital.

W ciągu ostatnich 25 lat założyłem trzy firmy z których każda była sukcesem. Zakładanie czwartej firmy byłoby więc już trochę nudne no i do końca nie wiem czy mam jeszcze ta energię której potrzeba przy zakładaniu i budowaniu nowej firmy. Postanowiłem zrobić coś nowego, też założyc firmę ale na zasadzie że będę inwestował swój kapitał i doświadczenie w młodych ludzi z pomysłami i energią. Uważam że taka kombinacja doprowadzi do wielu sukcesów bo wiedza jak z start-up'u zrobić biznes jest o wiele trudniej znaleźć niż pieniądze na inwestycje. Ja właśnie posiadam oba elementy a więc mam przewagę konkurencyjną nad typowymi funduszami inwestycyjnymi w Polsce.

Co jest dla Pana najważniejsze gdy podejmuje Pan decyzję o inwestycji.

Każdy start-up musi zaoferować coś unikalnego aby zaistnieć na rynku. No bo po co klient ma porzucić dotychczasowego dostawcę produktów lub usług aby zacząć je kupować od nieznaną, nową i małą firmę? Ryzyko takiej decyzji jest oczywiste. A więc ważna jest unikalność oferty ale dużo ważniejsi są ludzie którzy zakładają firmę i będą ją prowadzić. Wole zainwestować w świetnych ludzi ze słabym pomysłem niż w słabych ludzi z genialnym pomysłem. A to jest dlatego że w biznesie pomysł lub nawet gotowy już produkt to dopiero 5-10 procent sukcesu. Reszta to konsekwentne działanie a tu potrzebny jest odpowiedni charakter. Jest bardzo dużo dobrych pomysłów ale stoją za nimi ludzie którzy uważają że wystarczy stworzyć witrynę Internetową, rzucić parę milionów na reklamy i biznes rośnie jak grzyb po deszczu. Gdyby było tak łatwo to nie powstała by żadna mała firma bo rynek byłby dla nich zamknięty przez duże firmy, gdzie jest tysiące dobrych pomysłów, na które typowa duża firma może wyłożyć dziesięć lub nawet sto razy więcej pieniędzy na reklamy niż typowy start-up.

Czy inwestycja w polskie start-up'y, wiąże się z Pana powrotem do Polski na stałe? Czy myśli Pan o tym?

Kiedys jak tylko przyjechalismy do Kanady ponad 40 lat temu tęskniłem za Polską muzyką, filmem, książkami, prasą i sportem. Nie były one bowiem dostępne w Kanadzie gdzie wówczas mieszkalem. Dzisiaj, siedzę sobie na Bahamach, czytam codziennie polskie gazety, słucham Polskiego radia, dostaję książki z Polskiego sklepu on-line, mogę oglądać Polskie mecze piłkarskie, no i prowadzę Otago Capital gdzie codziennie rozmawiam z różnymi ludźmi w Polsce. Świat się zrobił taki bez granic. Już tylko rodzina i przyjaciele są korzeniami które trzymają człowieka w jakimś miejscu. Moje korzenie są już jednak już poza Polską.