

WŁASNY BIZNES

Przejmę firmy



MARIUSZ SZACHO / FORUM

- W biznesie trzeba umieć ustalać sobie priorytety, wybierać przedsięwzięcia najbardziej perspektywiczne. Doba ma przecież tylko 24 godziny, dla przedsiębiorców również - mówi **Michał Niemczycki, prezes firmy Voda Naturalna** oraz wiceprezes New Media Ventures.

MICHAŁ NIEMCZYCKI

OJCA



Wódka bez procentów

Pomysł na sprzedaż wody mineralnej w butelce przypominającej polską wódkę z wyższej półki zaświtał mi w głowie podczas pobytu we Francji. Moją uwagę przykuły wówczas butelki wódki, które stały na stołach w restauracji. Zdziwiłem się, gdy zauważyłem, że ich zawartość piją również dzieci. Wtedy zorientowałem się, że w tych butelkach nie ma alkoholu. Jest za to dobrej jakości woda mineralna.

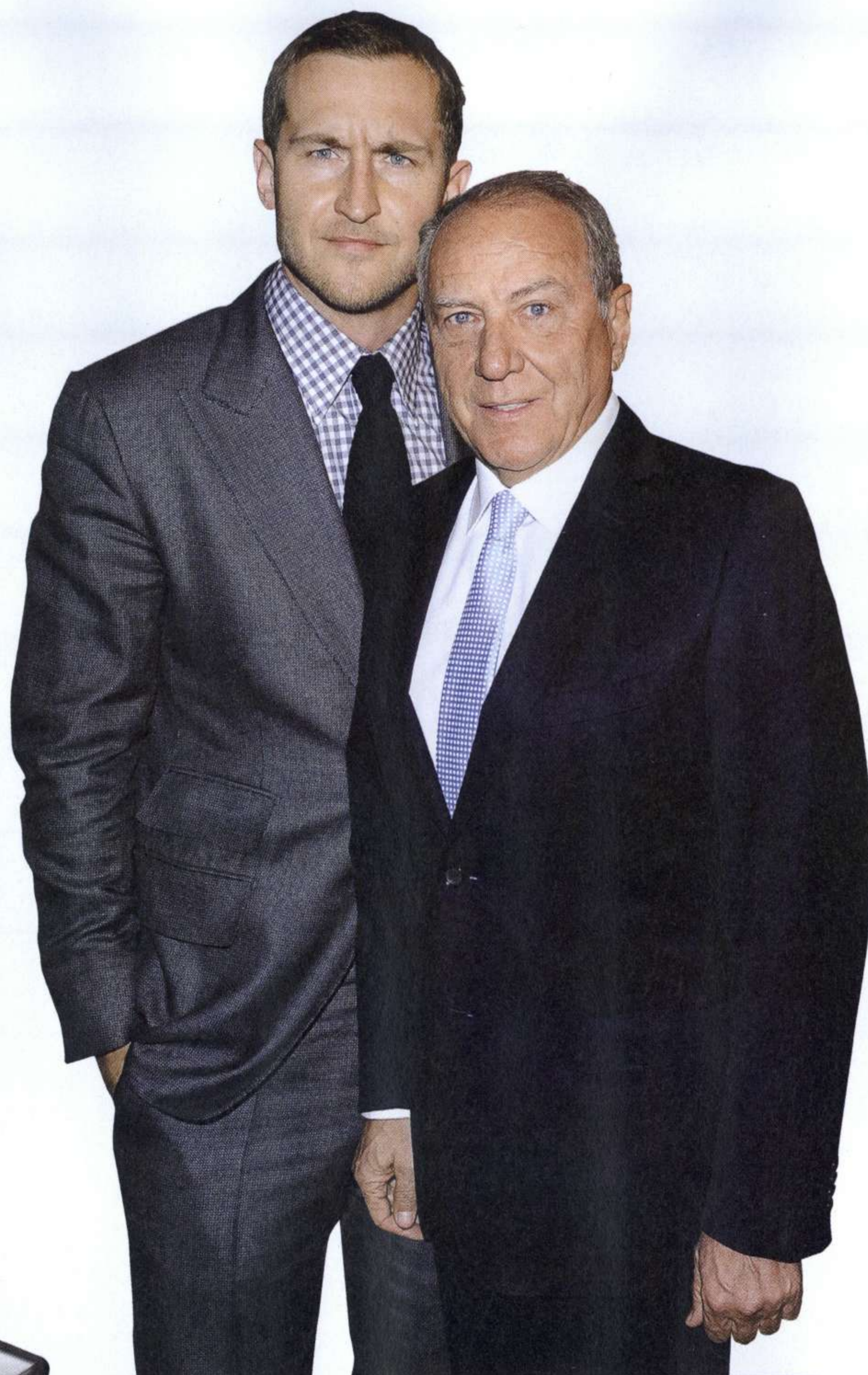
Michał Niemczycki

Majątek pana rodziców, Zbigniewa Niemczyckiego i Katarzyny Frank-Niemczyckiej, szacowany jest na 200 mln zł. Podobno pana ojciec zamierza nieco zwolnić tempo pracy i chce panu przekazać stery firmy?

Cztery lata temu wróciłem do Polski ze Stanów Zjednoczonych, gdzie studiowałem i pracowałem, by zaangażować się w rozwój rodzinnego biznesu. Ojciec chciał, żebym orientował się w najważniejszych sprawach każdej ze spółek. Szybko jednak obaj zrozumieliśmy, że zanim przejmę prowadzenie firm ojca, powinienem najpierw zbudować własny biznes od podstaw, tu w Polsce. Zobaczyć, jak to wygląda, z czym się wiąże, jak rekrutuje i buduje się zespół, zwiększa wartość firmy.

Racjonalna decyzja. Przekazanie dużej firmy osobie bez doświadczenia mogłoby zachwiać biznesem.

W większości spółek należących do ojca są bardzo rozbudowane struktury zarządcze. Zatrudnieni dyrektorzy doskonale orientują się i zarządzają powierzonymi im firmami. Są to zaufane osoby. Dzięki nim ojciec mógł przestać pracować 24 godziny na dobę i zacząć korzystać z życia, a ja mam czas na rozwijanie własnych przedsięwzięć. Ale nadal uczestniczę we wszystkich ważniejszych spotkaniach zarządów spółek należących do Curtis Group.

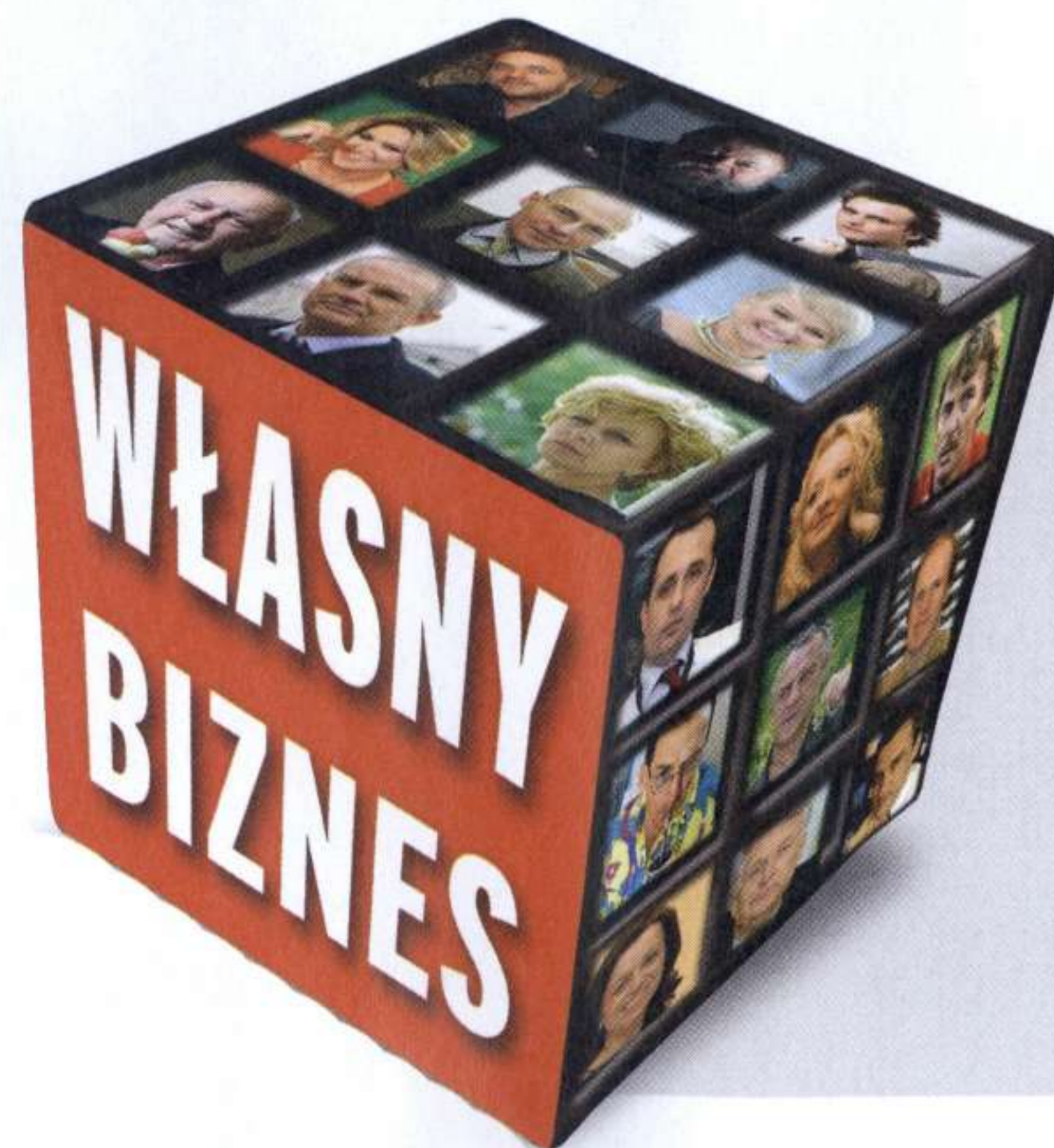


VP/PHOTO/EAST NEWS

Zdobywanie doświadczenia

Ojciec chciał, żebym orientował się w najważniejszych sprawach każdej z jego spółek. Szybko jednak obaj zrozumieliśmy, że zanim przejmę prowadzenie firm ojca, powinienem najpierw zbudować własny biznes od podstaw.

Michał Niemczycki



Budowanie własnego portfolio biznesowego zaczął pan jeszcze na studiach, gdzie prowadził pan firmę produkcyjną zajmującą się kręceniem teledysków. Biznesową przygodę w rodzinnym kraju rozpoczął pan od otwarcia polskiego przedstawicielstwa firmy Harris Flotebote, która jest liderem w Stanach Zjednoczonych w produkcji łodzi pontonowych. W Polsce ktoś chce takie łodzie kupować?

Wchodząc w ten biznes, od razu wiedziałem, że ma on ograniczony potencjał. Dla porównania, w Polsce jest zarejestrowanych 20 tys. łodek motorowych, w Niemczech – 300 tys. Łódki, które sprowadziłem do Polski, świetnie się sprawdziły na amerykańskich jeziorach, gdzie sprzęt ten stanowi ponad 50 proc. wszystkich wykorzystywanych łodek. W Polsce znaleźli się amatorzy łodzi Harris Flotebote, jednak od samego początku wiedziałem, że sprzedaż w ciągu najbliższych lat wyniesie do

Michał Niemczycki to najstarszy syn Zbigniewa Niemczyckiego, właściciela Curtis Group działającej m.in. na rynku farmaceutycznym, lotniczym, RTV, hotelarskim.

kilkudziesięciu sztuk rocznie. Dlatego dosyć szybko otworzyłem się także na rozwijanie innych biznesów. Mimo to uważam, że import łodzi był dla mnie bardzo dobrym pierwszym krokiem do rozwoju przedsięwzięć biznesowych w Polsce i na pewno pomógł mi przy tworzeniu kolejnych.

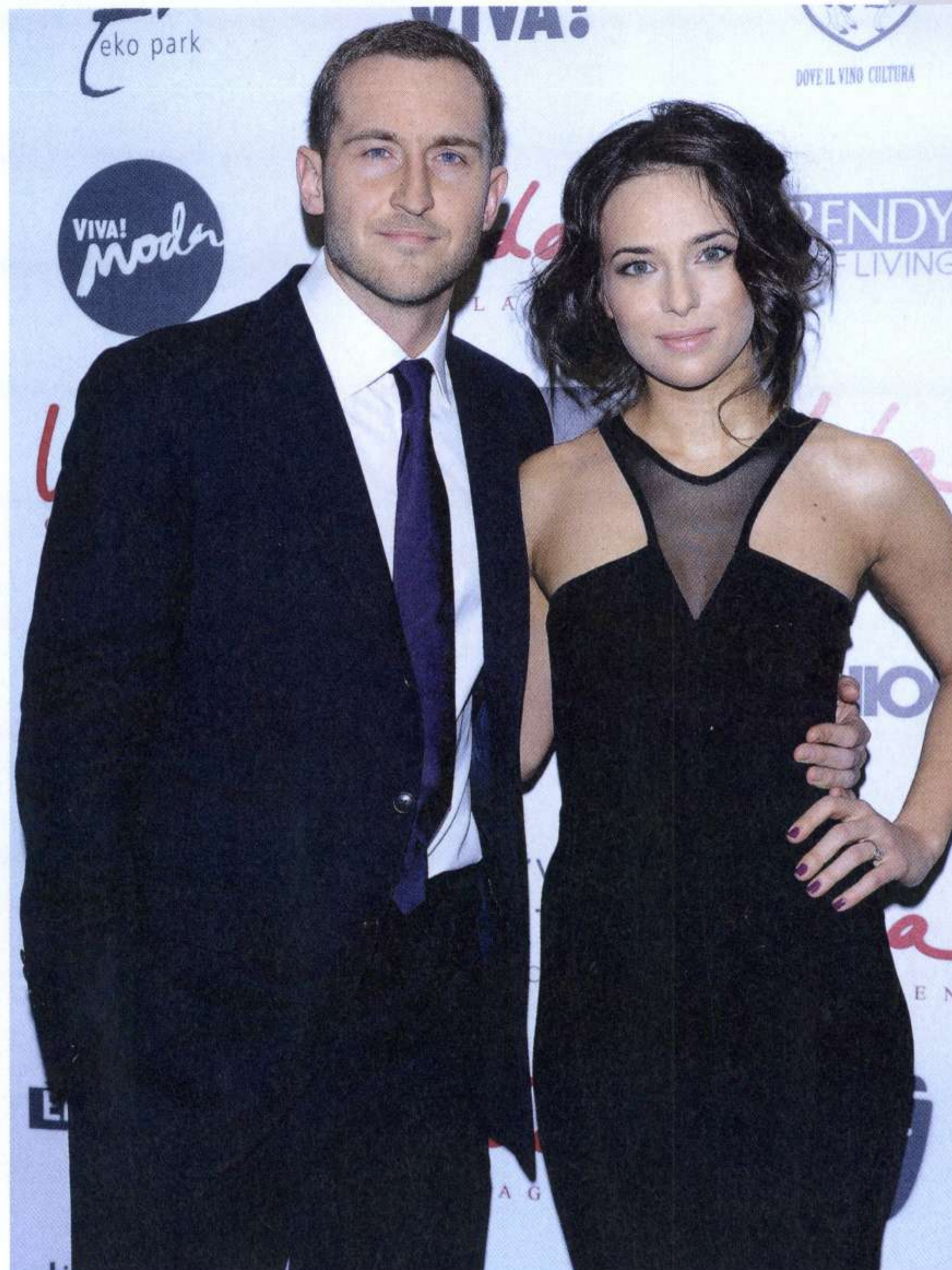
Kolejny pana pomysł biznesowy również wyglądał na niszowy. Mam na myśli produkcję wody mineralnej w butelkach przypominających wódkę.

Pomysł na ten biznes zaświtał mi w głowie dobrych kilka lat temu, podczas pobytu we Francji. Moją uwagę przykuły

butelki wódki, które stały na stołach w restauracji. Zdziwiłem się, gdy zauważyłem, że ich zawartość piją również dzieci. Wtedy zorientowałem się, że w tych butelkach nie ma alkoholu. Jest za to dobrej jakości woda mineralna. W Polsce tego typu produktu nie było. Postanowiłem więc, że będę sprzedawał wodę mineralną w butelce przypominającej polską wódkę z wyższej półki. Od razu założyłem, że będzie to produkt głównie na eksport i potwierdziły to osiągnięcia marki Voda Naturalna. Po dwóch latach działalności firmy ponad 60 proc. przychodów ze sprzedaży pochodzi z eksportu, a biznes ten ma wysoki potencjał nie tylko za granicą, ale także w kraju.

Które narody kupują Vodę Naturalną – „polską wódkę bez procentów”?

Wodę wysyłamy m.in.: do Luksemburgu, Kataru, Arabii Saudyjskiej, Stanów Zjednoczonych, Niemiec i Belgii. ▶



Życie w blasku fleszy

Media plotkarskie stworzyły z naszego życia prywatnego własną historię, którą rozwijają i podkrecają według swoich potrzeb. Przystałem całkowicie na to zwracać uwagę. Nie udzielam wywiadów na temat mojego życia prywatnego. Myślę, że ludzie i firmy, z którymi prowadzę interesy, doceniają i szanują takie podejście.

Na zdjęciu Michał Niemczycki z żoną Anną Czartoryską

platformę mobilną, która umożliwia każdej firmie budowanie i oferowanie własnego programu lojalnościowego w prosty i nowoczesny sposób. Do tej pory firmy z sektora MŚP miały do wyboru tylko dwa rodzaje programów lojalnościowych. Najtańszy, oparty na kartach stempelkowych, który nie daje żadnych statystyk i może być nadużywany przez pracowników, oraz kosztowny w stworzeniu system skanowanych kart. Platforma Freebee całkowicie zmienia podejście do tego tematu. Wprowadziliśmy jako pierwszy koncept programu wzajemnościowego, który opiera się na budowaniu dwustronnej relacji pomiędzy firmą a klientem. W większości programów lojalnościowych dostępnych na rynku, zasady są, niestety, bardzo jednostronne – często atrakcyjne tylko dla firm a nie klientów.

Według pana to zniechęca klientów.

Moim zdaniem powinna być zachowana równowaga. We Freebee każdy musi mieć nagrody dostępne w zasięgu ręki i co najmniej jedną wyjątkową, niestandardową nagrodę, która odzwierciedla charakter danego lokalu.

z którego korzystaliście, okazało się zbyt mało wydajne?

Żeby zrealizować wszystkie zamówienia krajowe i zagraniczne, musieliśmy znaleźć inne źródło wody, dużo wydajniejsze. Nie było to proste, bo potrzebowaliśmy wody o neutralnym smaku, a większość ma wyrazisty mineralny bukiet. Ale w końcu się udało. Teraz korzystamy ze źródła w Muszynie.

Z moich informacji wynika, że najszybciej rozwijającym się pana biznesem jest Freebee, czyli aplikacja, która daje możliwość przechowywania plastikowych kart członkowskich i lojalnościowych w swoim smartfonie.

Wraz z moim kolegą ze szkoły, Aymeric Monod-Gayraud, stworzyliśmy

► Niebawem planujemy rozpocząć sprzedaż także do Chin i Anglii.

A u nas można ją gdzieś kupić?

Tak, w sieciach delikatesów, na przykład w Almie. Wchodzimy właśnie do Piotra i Pawła. Produkty Voda Naturalna i Voda Collagen są także dostępne w restauracjach, hotelach, spa czy supermarkiecie internetowym Frisco.pl. Ta druga marka, woda z dodatkiem kolagenu, sprzedawana jest również w najlepszych klinikach i salonach urody w Polsce oraz w segmencie aptecznym, czyli wybranych aptekach Grupy Pelion i na portalu Doz.pl – „Dbam o Zdrowie”.

Podobno Voda Naturalna się tak dobrze sprzedaje, że źródło w Sieradzu,

Wierzmy w to, że aby program był faktycznie skuteczny, musi być atrakcyjny dla klienta. Wtedy klient przychodzi częściej i wydaje więcej pieniędzy. Taki program przynosi zamierzony efekt. Po dwóch latach wyłożonej pracy i dynamicznego rozwoju zaufało nam już ponad 400 firm i ok. 100 tysięcy użytkowników. Potwierdzeniem naszego sukcesu i perspektyw na rozwój Freebee jest pozyskanie inwestora strategicznego w postaci spółki Polkomtel. Jest to nowy rozdział dla Freebee, który pozwoli przyspieszyć osiągnięcie skali, która w tym biznesie jest kluczowa.

Widzę jedną, ale zasadniczą wadę Freebee. Nadal wielu Polaków nie posiada smartfonów.

To było ograniczenie pierwszego Freebee, który zadebiutował półtora roku temu. Od kwietnia 2013 roku, dostępny na rynku jest tylko nowy system Freebee, który umożliwia zbieranie punktów w programach także dzięki plastikowej karcie Freebee. Od momentu wprowadzenia nowego Freebee, opartej na karcie i jednocześnie na aplikacji mobilnej, ponad 80 proc. naszych użytkowników korzysta z tej tradycyjnej formy karty plastikowej. Oczywiście, dążymy do tego, by w przyszłości więcej osób korzystało z aplikacji, ale obecnie podstawowymi narzędziami pozostają karta dla użytkowników i tablet dla firm.

Ile firm udało się przekonać już do tego programu? Są wśród nich sieci franczyzowe?

Współpracujemy już z ponad 400 firmami różnej wielkości i z różnych branż. Oczywiście, są wśród nich również takie, które rozwijają się poprzez franczyzę, na przykład wybrane punkty sieci Da Grasso, Gruby Benek czy Way to Beauty. Aktualnie wdrażamy Freebee we wszystkich punktach sieci BoBoQ.

Freebee i Voda Naturalna są pana biznesowym sukcesem. Ale nie obyło się bez potknięć. Piję do warszawskiego klubu muzycznego o nazwie Goryl we Mgle.

Freebee również we franczyzie

W ramach Freebee współpracujemy już z ponad 400 firmami różnej wielkości i z różnych branż. Są wśród nich również takie, które rozwijają się poprzez franczyzę, na przykład Da Grasso, Gruby Benek, Way to Beauty czy BoBoQ.

Michał Niemczycki



Faktycznie, przygody z klubem Goryl we Mgle nie uznaję za jeden ze swoich sukcesów. Główną przyczyną decyzji o zamknięciu lokalu był brak czasu z mojej strony i mojego współdnika. Obydwaj pręźnie działamy, rozwijając nasze inne firmy i niestety z każdym kolejnym miesiącem od otwarcia klubu mieliśmy tego czasu coraz mniej. Ten rozdział uważam za bardzo cenną lekcję dotyczącą ustawiania priorytetów, podejmowania decyzji związanych z rozpoczynaniem nowych projektów oraz zrozumieniem swoich ograniczeń czasowych.

Prowadzi pan trzy własne spółki oraz współzarządza Curtis Group. Rozumiem, że pana ojciec przestał pracować 24 godziny na dobę, a pan zaczął.

Od momentu powrotu do Polski, z każdym rokiem coraz więcej czasu angażowałem w rozwój mojego biznesu. Muszę przyznać, że aktualnie odczuwam zdecydowanie nadmiar obowiązków. W związku z tym zdecydowałem, że powinienem skoncentrować się na tych przedsięwzięciach, które mają największe perspektywy rozwoju – czyli Freebee i Voda Naturalna. Postanowiłem, że przez najbliższych kilka lat nie będę angażował się w żadne nowe projekty

biznesowe. Mimo że ani nowych pomysłów, ani propozycji biznesowych mi nie brakuje.

Pana ojciec należy do czołówki polskich biznesmenów, ma bogate doświadczenie biznesowe. Zdradził pan swój przepis na sukces? Co należy zrobić, żeby dorobić się takiej fortuny jak on?

Praca, praca i jeszcze raz ciężka praca. Tylko tyle mogą zdradzić.

Niedawno ożenił się pan z aktorką Anną Czartoryską, w której żyłach płynie arystokratyczna krew. Spowodowało to lawinę artykułów w plotkarskiej prasie. Obecność w tego typu mediach przeszkadza czy pomaga w biznesie?

Faktycznie, media plotkarskie stworzyły z naszego życia prywatnego własną historię, którą rozwijają i podkrecają według swoich potrzeb. Przystałem całkowicie na to zwracać uwagę. Nie udzielam wywiadów na temat mojego życia prywatnego. Zabieram publicznie głos jedynie w sprawach, które dotyczą moich firm lub służą celom charytatywnym. Myślę, że ludzie i firmy, z którymi prowadzę interesy, doceniają i szanują takie podejście.

Rozmawiała Anna Smolińska