

Początek drogi tego biznesu dały... rysunki i cyfry z entuzjazmem kreślone w restauracjach na papierowych serwetkach. Szybko pojawiały się zakręty – a na nich klienci znikający wraz z niezapłaconym towarem. I znaki zapytania – dwa z nich, to potencjalni współpracownicy. Czy warto oddać im współprowadzenie świetnie rozwijającej się firmy, by zyskać czas na otwarcie kolejnej? Pasja, szczęście, pracowitość i kondycja potrzebna do przeskakiwania urzędniczych przeszkód przeplatają się w rozmowie z Robertem Bodendorfem...

O recepcie na sukces w biznesie

Przykład Pana kariery zawodowej dowodzi, że w Polsce, w Koszalinie można z sukcesem prowadzić działalność gospodarczą...

– Zgadza się, bo to miejsce nie jest gorsze, niż inne miejsca w kraju, a pod wieloma względami okazuje się nawet lepsze. Np. dla branży turystycznej lub firm zajmujących się obsługą tej branży. Nie bez znaczenia jest dla nas funkcjonowanie Politechniki Koszalińskiej oraz Specjalnej Strefy Ekonomicznej. A co do prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce, to powiem jedynie, że pomimo działań polskiego parlamentu i rządu, rozwój firm i odnoszenie sukcesów biznesowych – w naszym kraju jest możliwe.

Mikroserwis to dziś prężnie działająca i wciąż rozwijająca się firma. Jeśli dobrze pamiętam, jej wstępny, opracowywany w najdrobniejszych szczegółach biznesplan powstawał na zapisywanych wspólnie z żoną kawiarnianych serwetkach.

– Tak, to były bardzo inspirujące – i wbrew pozorom romantyczne – spotkania. Teraz to wspomnienie wzbudza w nas zarówno uśmiech, jak i wzruszenie. Setki godzin przedyskutowanych o wizji i rozwoju firmy oraz tysiące serwetek zawierających rysunki, modele, opisy i różnego rodzaju koncepcje – były podwaliną naszej działalności. Przy okazji wypiliśmy hektolitry kawy i zjedliśmy mnóstwo pysznych potraw i ciastek.

Pierwsze lata działalności Pana firmy były pełne...

– Przeróżenia i ekscytacji, naprzemiennie. Nie zdawaliśmy sobie sprawy z tego, że prowadzenie własnej firmy jest aż tak stresujące. Pierwsze doświadczenia w zarządzaniu pracownikami, zarządzaniu finansami oraz marketingiem i sprzedażą dały nam ogromną wiedzę. Przed podjęciem tego ryzyka wiedzieliśmy, że czeka nas ciężka praca, ale nie zakładaliśmy, że marketing rzadko działa tak, jak w książkach, że klienci aż tak często wymagają napraw gwarancyjnych a dostawcy potrafią nagle zniknąć z rynku, że klienci mają podobną zdolność znikania lub bankrutowania przed zaplaceniem za odebrany towar, że należności najczęściej nie są regulowane na czas, że nie wszyscy pracownicy potrafią być wdzięczni za zaufanie, jakim ich obdarzyliśmy, a zysk z całej działalności – nie jest na początku wspólnym do tego wszystkiego, natomiast oczekiwany dochód – osiągnięty jest dopiero po dłuższym czasie... Mimo wszystko ciągle towarzyszyła mi satysfakcja, ponieważ poznawałem niesamowicie ciekawych ludzi, bo zatrudniałem osoby mocno przyczyniające się do naszych sukcesów, bo się rozwijałyśmy, bo pozyskiwaliśmy nowych klientów, bo zaczęliśmy być coraz bardziej niezależni finansowo. Wiele radości sprawiały nam również opinie klientów i komentarze konkurentów. Jeden z tych ostatnich kiedyś określił, że Bodendorf jest zawsze „o krok przed konkurencją”, a inny przyznał, że podczas rekruta-

tacji do swojej firmy ze szczególnym zainteresowaniem rozpatrywał kandydatów, którzy w swoim doświadczeniu wspominali właśnie o MIKROSERWIS. O wszystkich bólach, nieprzespanych nocach, problemach z płatnościami, klientami i pracownikami, a także urzędnikami – staram się zapomnieć, i jakoś się udaje. Z perspektywy lat uważam, że każde trudne doświadczenie uodparniało i dawało wiedzę na przyszłość.

Dziś Mikroserwis to...

– ...stabilna firma o ugruntowanej pozycji na rynku. To informatyczny partner biznesowy, który może zająć się kompleksową opieką informatyczną w każdej firmie. To zespół doświadczonych ludzi, którzy realizują swoje zawodowe pasje, posiadający ogromną cierpliwość w kontaktach z klientami oraz umiejętność sprawnego rozwiązywania problemów – nie tylko technicznych. To firma odpowiedzialna społecznie.

I firma, która zainspirowała Pana, do otwarcia kolejnej pod nazwą Business Software.

– Kilka lat temu zacząłem marzyć o wytwarzaniu własnego oprogramowania, w związku z czym wymyślałem projekty, które realizowałem wspólnie z zatrudnianymi programistami. Gdy liczba osób programujących zaczęła diametralnie rosnąć, zacząłem się mocno zastanawiać nad utworzeniem oddzielnej firmy, w której priorytetem stałoby się projektowanie i tworzenie oprogramowania. Setki godzin analiz, rozmyślań i konsultacji z żoną oraz rodziną spowodowały podjęcie decyzji o utworzeniu spółki Business Software. Nie ukrywam również, że nie bez znaczenia było moje ówczesne zaangażowanie w działalność społeczną, gdyż w 2011 roku podjąłem wyzwanie związane z rozwojem koszalińskiego oddziału Północnej Izby Gospodarczej, a to wymagało dużego zaangażowania czasowego oraz uporządkowania spraw organizacyjnych w biznesie. To nie było



Robert Bodendorf.

również Północnej Izby Gospodarczej, jak i nowo powstałej spółki Business Software.

Szczęście czy jednak mozolna praca na sukces? Czemu zawdzięcza Pan rozwój obu prowadzonych działalności?

– Czasami zdarzało mi się twierdzić, że miałem straszne pecha... Podsumowując jednak całą działalność, muszę przyznać, że miałem wiele szczęścia. Jednak samo szczęście nie przyniosłoby takich efektów, o których dziś rozmawiamy. Równie ważne było i jest moje podejście do tego, co robię. Moja praca naprawdę

psychikę. Zapobiegają powtarzaniu błędów w kolejnych okresach działalności. Najważniejsze jest jednak to, że sam niezmiennie dobrze czuję się w tym, co robię. Tysiące godzin, które spędziłem w pracy, dają mi poczucie zawodowego spełnienia.

Wróćmy do wątku, który przed chwilą Pan wywołał. Do niedawna prężnie działał Pan na rzecz rozwoju lokalnych firm jako prezes Północnej Izby Gospodarczej. Zbudował Pan na koszalińskim i okolicznym rynku markę PIG, której mottem do dziś jest wartość współpracy i wzajemnego wspierania się mieszkańców oraz lokalnych przedsiębiorców. Warto było?

– Każda inicjatywa polegająca na współtworzeniu określonej społeczności jest czymś niesamowitym. Gdyby każdy człowiek to rozumiał, wszystkim żyłoby się na tym świecie znacznie lepiej. Północna Izba Gospodarcza dała mi mnóstwo energii do działalności w obszarze, w którym nie miałem zbyt dużego doświadczenia, choć angażowałem się wcześniej w wiele inicjatyw społecznych. Jedną z nich była grupa Made in Koszalin. Gdy dowiadaliśmy się o tym, że nasza Izba jest zapraszana do realizacji wielu ciekawych projektów, a kolejni przedsiębiorcy z chęcią dołączali się do tej organizacji, cały zespół otrzymywał dawkę dodatkowej energii do dalszego rozwoju PIG oraz do podejmowania inicjatyw oddziałujących nie tylko na gospodarkę, ale też na lokalną społeczność. Organizowaliśmy wiele akcji charytatywnych, podczas których mogliśmy nie tylko pomagać potrzebującym, ale

też integrowaliśmy się i promowaliśmy nasze firmy, produkty i usługi, a to zachęcało nas wszystkich do jeszcze większego zaangażowania w działalność społeczną. M.in. w taki sposób powstał pierwszy koszaliński „coworking”. Jednym z najmilej wspomnianych przeze mnie eventów był „Koncert nad wodą”, który zorganizowaliśmy dla mieszkańców Koszalina, a uczestniczyli w nim nie tylko przedsiębiorcy. Można powiedzieć, że setki (a może nawet tysiące) osób miały tego dnia niecodzienną przygodę, ponieważ z pozoru zwyczajny spacer po koszalińskim parku przekształcił się w udział w niesamowitym wydarzeniu, podczas którego można było posłuchać i obejrzeć występy młodych koszalińskich artystów. Całej imprezie towarzyszyły barwne pokazy antycznych mebli, pojazdów i innych atrakcji. Niektórzy spacerowicze nie dowierzali, że to się dzieje naprawdę. Warto było.

Powielanie schematów i rozleniwienie w dobrze działającym biznesie to dobrowolne oddawanie pola konkurencji. Tego Pan nie lubi. Jakie kolejne pomysły na kolejne miesiące i lata dojrzewają już w Pana firmowej poczekalni?

– Rozwijamy nasz autorski system klasy Business Intelligence o nazwie ARB. Chcemy doskonalić to narzędzie, aby w jeszcze skuteczniejszy sposób wspomagać naszych klientów w przygotowywaniu raportów i analiz biznesowych. Powstaje u nas coraz więcej programów dla branży produkcyjnej, dzięki czemu zamierzamy informatyzować jeszcze więcej tego typu firm. Rozpoczęliśmy już prace nad kilkoma portalami, a niektóre z nich będą stanowić dodatkową wartość dla mieszkańców naszego regionu. Bardzo interesuje nas rynek aplikacji mobilnych, a pierwsze doświadczenia biznesowe mamy już za sobą. Największym zaskoczeniem mogą być nasze plany związane z... grami komputerowymi! Tutaj także widzimy możliwość wykorzystania tego typu aplikacji w biznesie. Już teraz wiemy, iż kilka z planowanych przez nas projektów dobrze przysłuży się mieszkańcom naszego regionu.

Dziękując za rozmowę, poproszę o receptę na sukces w biznesie.

– Warto zadać sobie pytanie: „czy lubię – lub, czy jestem w stanie polubić – to, czym chcę się zajmować biznesowo?”. Jeśli odpowiedź brzmi: „kocham to, co robię!”, a do tego jesteśmy pewni, że chcemy i potrafimy ciężko na sukces pracować, pozostaje... czekać na spełnienie. Na szczęście, na przychylność potencjalnych klientów... Jeśli już to mamy, a w dodatku urzędnicy są tak dobrzy, że zaledwie w minimalnym stopniu ingerują w to, co robimy w ramach działalności gospodarczej, powodzenie w biznesie będzie gwarantowane. Moja historia dowodzi, że sukces i pieniądze biorą się z ciężkiej pracy oraz rzeczywistej pasji, a nie z dotacji i znajomości!

Rozmawiała: Marta Pisera



Osoby, które współtworzyły MIKROSERWIS.

też moją pasją. Uwielbiam pracować tak, jak dawała rozwój i pozwalała osiągać założone cele. Wiele osób docenia moją pracowitość, zaangażowanie i efektywność. Nie ukrywam, że wciąż zdarzają się również negatywne komentarze tego, co robię. Te ostatnie pozwalają hartować