

Ola: Cześć! Witajcie wszyscy! Jesteśmy dzisiaj na spotkaniu z Kamilem Nowakiem. Tym razem nie będziemy rozmawiać o rodzicielstwie, a będziemy rozmawiać o biznesie, czyli to, co tygrysy lubią najbardziej. Kamilu, chciałabym, żebyś na początku powiedział, po pierwsze, czym właściwie się zajmujesz?

Kamil: Główną moją w tej chwili taką formą działalności jest wspieranie rodziców, wspieranie też samego siebie, bardzo często poprzez to, co robię. Tworzę treści w różnej formie - czasami to są treści bardzo proste w formie memów, w formie jakichś cytatów, które dostarczam ludziom, a czasami to są jakieś bardziej rozbudowane artykuły, czy właśnie podcasty. W pewnym momencie zauważyłem, że wiele problemów się powtarza. Na wiele pytań nie jestem w stanie po prostu odpowiedzieć jednym zdaniem. Nie jestem czasami w stanie pomóc jakiejś rodzinie, jak za dotknięciem "czarodziejskiej różdżki" dać jakieś super zdanie i to rozwiązuje wszystkie problemy. I w tym momencie też zaczęliśmy tworzyć treści w formie książek. Wtedy to jeszcze sam robiłem, później pojawiły się bajki i tutaj już grono świetnych autorek i autorów dołączyło i w tej formie też wspieramy rodziców poprzez wspieranie ich dzieci. Kiedy rodzice czytają te bajki dzieciom to bardzo często też jakaś zmiana zachodzi w nich. Wiele rodziców wprost mówi, że czują się spokojniejsi i że rozumieją wiele. Czasami te książki nawet nie są dla rodziców kupowane tylko dla dziadków na przykład, tak, jak mamy wierszyki o tym, że dzieci mogą nie chcieć się przytulać, że mogą powiedzieć „nie”, jeżeli ktoś próbuje im dać buziaczka, więc to najlepiej, że tak powiem, na czytanie rodzinne, na jakiejś imprezie takiej 80-cio osobowej, to to polecam bardzo, bo tam zawsze się trafi jakaś ciocia, jakiś wujek, którzy nie znają pojęcia „nie” i nie znają granic. Ogólnie to jest taki główny trzon tej działalności blokowej, od której wszystko się zaczęło. A jeśli to rozszerzyć o jakieś tam inne działalności, to jest jeszcze wydawnictwo z grami planszowymi „Lucrum Games”. Czyli to jest taka moja osobista, bardzo duża pasja, którą od lat kultywuję. Jest też stołówka, którą w tej chwili prowadzi już w zasadzie wyłącznie moja żona. Początkowo prowadziliśmy ją razem. Poza tym, jeszcze też stawiamy taki biurowiec w centrum Bielska-Białej, przy czym to też robi i organizuje w większości zdecydowanej moja żona. Ja tam tylko czasami wybiorę drzwi albo okna.

Ola: A od czego to się zaczęło? Czy od zawsze, od dziecka, chciałeś po prostu być „na swoim”, być przedsiębiorcą i chodzić jak taki pan z garniturem i teczką? Czy jednak to ewoluowało? Czy byłeś wcześniej na etacie czy od razu wystartowałeś z własnym biznesem?

Kamil: Na etacie nie byłem nigdy. Ale pracowałem - tak jak kiedyś policzyłem - w 20 różnych zawodach: od rozdawania ulotek i gazet, poprzez stróżówkę za 4,70 na godzinę. Później nawet miałem etap, że jeździłem walcem, ale to w jeden dzień, nie że jeździłem walcem nałogowo i miałem jakieś tam dokumenty na to specjalne zrobione. Różne rzeczy robiłem i jak trafiałem do pracy, gdzie było troszkę więcej możliwości rozwojowych, tak mi się wydawało - to był na przykład jakiś tam sklep z grammi właśnie planszowymi czy biuro turystyczne, w którym też pracowałem - to miałem mnóstwo pomysłów, które potem rzucałem przełożonemu czy szefowi i mówiłem: „słuchajcie, to możecie zrobić, to możecie zrobić, jeszcze to możecie zrobić, to w ogóle jest potencjał”. No i okazywało się, że oni nie chcą tego robić, że im jest dobrze, jak jest, niech to gdzieś się tam kręci. Ja też jestem dobry z matematyki, więc czasami przychodziłem do szefa i mówiłem: „OK. Tak wygląda rozliczenie np. z tym pracownikiem, tak wygląda z tym pracownikiem”. Ja nie chcę mieć płacone za godzinę, ja chcę mieć płacone za wyniki. Ja w każdej pracy, do której chodziłem, miałem płacone za wyniki, zawsze się tak umawiałem, to w jednej pracy się skończyło tak, że w trzy miesiące zrobiłem to, co ktoś wcześniej zrobił rok i mnie zwolnili bo, nie mieli dla mnie pracy, więc miałem takie poczucie, że gdzieś tam w każdej z tych firm widziałem możliwości i wiedziałem, że one są marnowane. Miałem takie poczucie zmarnowanych potencjałów i zawsze szukałem jakiejś drogi, żeby on wybrzmiał i zawsze byłem zlewany, więc to jakby dopiero wtedy zaczęło kiełkować, że może coś swojego zrobię i tam będę mógł sobie robić to, co chcę.

I rzeczywiście poszło to w tę stronę. To też wzięło się z tego, że moja żona zawsze marzyła o małej gastronomii, a ja byłem tym takim operacyjnym, technicznym człowiekiem, który załatwiał jakieś wyceny, jak trzeba było załatwić meble, jak trzeba było załatwić klientów, jak trzeba było rozwozić obiady, to ja sobie wtedy odpalałem audiobook „Gry o tron” i przez 6 miesięcy rozwożenie obiadów, dowożenie jakichś warzyw z giełdy o drugiej nad ranem i różne inne takie rzeczy wtedy robiłem. Też wspominam to dość przyjemnie, ale diabelnie ciężko, bo to był moment, kiedy mieliśmy trójkę małych dzieci, więc trzeba było z czegoś zrezygnować wtedy i kosztem snu to się odbyło. Na szczęście wtedy już były energetyki - nie polecam, nie róbcie tego w domu (śmiech).

Ola: Mieliście trójkę dzieci, w tym najmłodsza - chyba dobrze pamiętam - rok.

Kamil: Tak, tak, jakoś rok, dwa.

Ola: I powstał blog - „Blog Ojciec”, czyli tak sobie postanowiłeś, że masz firmę, masz trójkę małych dzieci i ogólnie śpisz mało i jeszcze sobie tak po godzinach będziesz blogował. Czy ten blog miał być od początku monetyzowany czy nie?

Kamil: Nie będę tutaj ukrywał, że widziałem, jak to się rozrasta, ale nie miałem żadnego pomysłu na to i stwierdziłem, że ja to będę robił. A zaczęło mi to sprawiać na tyle dużą przyjemność po 3-4 miesiącach pisząc dla tych 50, 100 osób miesięcznie, więc powiedzmy, że teksty czytało 15, wychodziło miesięcznie 100, ale zaczęło mi to sprawiać przyjemność taką rzeczywistą, ja się zacząłem rozwijać, zacząłem zgłębiać tę tematykę rodzicielską, zaczęło to być coraz fajniejsze dla mnie i stwierdziłem, że chcę iść w to jeszcze bardziej, bo to jest dla mnie jakaś tam trochę droga do wolności, że właśnie będę mógł wyjść z tego samochodu, nie będę musiał codziennie w nim spędzać tych 8 do 12 godzin i może to się uda, może to się uda w coś przekuć. I, co prawda, jakieś tam pierwsze pieniądze się pojawiły po pół roku chyba. Ale żeby to był taki „sustainable”, czyli żeby dało się z tego utrzymać, to zajęło dużo więcej czasu i w sumie to nie było planowane. To było dość chaotyczne, to było tak, że się pojawiały jakieś właśnie oferty współpracy, bo wtedy to było dość popularne. Ja też zobaczyłem, ile tego jest. Początkowo było mi się ciężiej przebić, bo byłem facetem. Jednak dużo osób mnie krytykowało za to, „jak to facet może cokolwiek mówić?”. Ale jak już się przebiłem, to nie da się ukryć, że byłem trochę „rodzynkiem”, więc jak były jakieś produkty dla ojców, to nie bardzo ktoś miał gdzieś alternatywę. Pamiętam też ciekawą rozmowę, ja mówię: „ale mam szczęście, bo dostaję tyle ofert”. A ktoś mi powiedział: „to oni mają szczęście, że mają te oferty komu składać, bo przed tobą nie było nikogo”.

I to ciekawe w ogóle spojrzenia na tą sytuację. No ale też po trzeciej, czwartej współpracy ja już wtedy się zrobiłem w diabli wybredny i brałem jedną na 20, które się pojawiały, w tej chwili to jest bardziej jedna na 200 i od razu postawiłem sobie za tę najważniejszą rzecz w tych współpracach, za ten taki trzon to, że najważniejszy jest czytelnik w tym, czyli albo ta współpraca dostarcza jakąś wartość czytelnikowi albo mówię „dziękuję”, bo jak ktoś np. do mnie przychodził jako marka odzieżowa, gdzie ja na tym się totalnie nie znam, w sensie, nie widzę w tym wartości dla czytelnika, że ja pokażę jakieś ciuchy. Dużo dostawałem ofert od takich polskich sklepów, na przykład, ściereczka kosztuje 600 złotych, a łóżeczko kosztuje 17 tysięcy. I oni się promowali na tych wszystkich blogach, bo dawali darmowe produkty. Ja w ogóle nie potrafiłem, bo dla

mnie się to kłóciło z moją wizją świata, w sensie, w życiu bym nie kupił czegoś takiego. Nieważne, jak dobre by było, bo wiem, że to powinno kosztować jedną setną tego, czy tam jakiś ułamek całej kwoty. Więc byłem mocno wybredny i z czasem już zacząłem szukać takiej swojej trochę drogi poza tymi współpracami, żeby się trochę uniezależnić. Prawda jest taka, że mi dużo dało to, że ja nigdy nie polegałem na blogu jako źródle zarabiania. Zawsze była ta gastronomia, potem ewentualnie zawsze wiedziałem, że w najgorszym wypadku trzeba będzie wrócić na jakiś etat, czy poszukać jeszcze czegoś innego. Kiedyś nawet, już mając bloga, zarabiałem całkiem spore pieniądze na tym, że zbierałem od ludzi złom, rozkręcałem go na części i zawoziłem na złomowisko, np. piecyki gazowy - miedź była bardzo droga. Zresztą teraz znowu jest, więc jak ktoś szuka, to tak samo felgi aluminiowe - bardzo drogie były, także różne takie rzeczy robiłem i wiedziałem, że mamy jakieś alternatywy, więc nigdy nie byłem postawiony pod taką sytuacją, że to jest współpraca, której nie chcę, ale ją wezmę, bo potrzebuję kasy. Co było dużą dla mnie wartością, że zawsze mogłem powiedzieć „nie” i też dzięki temu, że bardzo często mówiłem „nie”, mogłem sobie trochę czasami odpuścić i pół roku nic nie robić, a potem zrobić jakąś naprawdę fajną współpracę, która rzeczywiście się okazywała dobra. Na przykład wszyscy wzięli jakąś tę współpracę, której ja nie chciałem, więc zablokowali sobie możliwości współpracy z tą kolejną marką, która się pojawiła z tą fajną współpracą więc zostałem ja jeden.

To było spoko, ale docelowo właśnie chciałem się od tego całkowicie uniezależnić i zrobić coś takiego swojego, żebym miał poczucie, że dostarczam wartość do tej konkretnej osoby, a nie tak ogólnie do wszystkich, w sensie, że jak robiłem jakąś współpracę, to czasami udało się dzięki temu zmienić coś u kogoś, zmienić jakieś myślenie. Tak, jak teraz mam współpracę, która tam obejmuje ubezpieczenie właśnie od hejtu w internecie i to jest coś, co ja np. bardzo uważam, że jest potrzebne, szczególnie w dzisiejszym świecie, gdzie my, jako dorośli, się z tym spotykamy po prostu w jakiejś gigantycznej skali. Ale w dalszym ciągu to jest trochę losowe, w sensie, jeden miesiąc jest, potem przez pół roku nie ma, a potem znowu jeden miesiąc jest, potem nie ma. Miałem po tylu latach zebranych spokojnie kilkanaście, kilkadziesiąt tysięcy historii od ludzi, które się zaczęły powtarzać, gdzie ludzie przedstawiali różne swoje pytania, swoje jakieś problemy i zauważyłem, że to się powtarza i oni nie potrzebują, żebym ja im polecał książki napisane przez kogoś innego, tylko oni potrzebują książki napisanej w takiej formie, jak ja tworzę treści na blogach, czy tak, jak ja tworzę treści na fanpage'u na Instagrama. Oni potrzebowali to w takiej formie, bo oni książek przez specjalistów dla specjalistów nie czytają i nie będą czytać.

Ola: I właśnie wtedy się pojawił pomysł na wydawnictwo.

Kamil: Na samym początku to była jedna książka, a później po tym, jak ta książka rzeczywiście dobrze się przyjęła i dobre recenzje się pojawiły i rzeczywiście zaczęła ludziom zmieniać życie, to to właśnie wtedy był ten taki przeskok, że „kurczę, to można zrobić szerzej”, można ściągnąć do siebie autorów, którzy w tej chwili piszą - za przeproszeniem - za grosze, bo niestety, ale rynek wydawniczy w Polsce jest straszny. Ostatnio dostałem jakiś taki spamowy newsletter „czy chcesz wydać swoją książkę?”. No to oczywiście kliknąłem, że „tak”, bo chcę zobaczyć, jak działa konkurencja. I okazało się, że ja mam zapłacić im za wydanie mojej książki, jak ta książka się będzie sprzedawać, to ja z tego będę miał jakieś tam zyski. Jeżeli ja ich sprzedam np. trzy tysiące, to ja na tym zarobię prawie tyle, co za miesiąc na etacie. A inwestuje jakieś tam swoje pieniądze, swój czas na napisanie - koszmar po prostu. I ja wiem, że są autorzy, którzy na to idą i wiem z różnych grup na Facebooku też o wydawaniu, że jest mnóstwo ludzi, którzy płacą wydawnictwu za to, że wyda im ich własną książkę. Znam ludzi, którzy dostają od książki - nie wiem - 40, 50 groszy, od sprzedanej sztuki. Jeżeli założymy średni nakład na poziomie 1500 sztuk, bo nasz średni nakład jest 3000, ale 1500 się sprzedaje, a 1500 idzie na „przemiał”.

To są dane, które kiedyś „Busem przez świat” podawali na jednej konferencji. Jak to pomnożymy, to to daje 750 złotych. Napisanie książki to nie jest 3 dni, więc to dla mnie było przerażające. I dlatego też ze swoją marką, oprócz tego, że oferuje autorom naprawdę dużo lepsze wynagrodzenie, niż w niektórych wydawnictwach - jeżeli ktoś nie jest mrozem, to myślę, że może mieć ciężko gdziekolwiek dostać takie warunki, jak u mnie - ale oprócz tego dostaje też dotarcie, bo wydawnictwa olewają autorów, oni robią pocisk „wystrzeli-zapomni” bardzo często. Jasne, jak trafi się jakiś super autor bardzo znany tak, jak np. Janina wydała książkę z wydawnictwem, sprzedała tego jakieś tam dziesiątki, jak nie tysiące sztuk, pojawiły się billboardy w miastach. Ale to była autorka, która sama sprzedawała w zasadzie tą książkę, a wydawnictwo jej wtedy pomogło i dla takich osób wydawnictwo może być sensownym rozwiązaniem. Ale jeżeli ktoś zaczyna, to bardzo często właśnie książka jest wydawana, leci do księgarni, albo się sprzedaje albo się nie sprzedaje. Tutaj nie ma jakiegoś wsparcia bardzo często dla tych młodych początkujących autorów. A u nas się udało to zrobić i udało się też dotrzeć z tymi ich wartościami do mnóstwa ludzi, bo np. książka, którą mamy „Nie musisz być grzeczny” czy właśnie „Ważności” - te wierszyki, gdzie teraz jest akurat taka głośna akcja o takim

wierszyku, który pokazywał historię dziewczynki, która była tak strasznie grzeczna i miła, że wszyscy się z nią chcieli bawić i później ktoś dopisał dalszy ciąg, że do dzisiaj jest miła i przez to ma traumę i w ogóle jest miła, grzeczna. Każdy jej wchodzi na głowę, każdy ją pamięta i każdy robi z nią, co chce, bo ona jest dalej miła i grzeczna i posłuszna. I właśnie to jest w kontrze do tego. My pokazujemy coś, co w tej chwili jest czytane w przedszkolach, co jest śpiewane w przedszkolach i to jest taka zmiana, którą ja widzę bardzo szeroko. W zasadzie można powiedzieć, że ma to zasięg ogólnopolski, że zmienia się też lokalnie. Do tej pory miałem takie wrażenie, że ja działam w internecie i to gdzieś tam dociera i to się kończy, a w tej chwili zaczynają się nowe punkty w tych miejscach, gdzie to dociera i stamtąd to promieniuje dalej i pokazuje to, że dzieci są ludźmi i że dzieciom też się należy szacunek, że dzieci też mają prawo do niektórych rzeczy, a nie tylko do tego, żeby nimi pomiatać właśnie, że mają być bezmyślnie posłuszne i że możemy z nimi robić, co chcemy i że „ryby i dzieci głosu nie mają”.

Ola: Ja muszę powiedzieć a propos książki „Nie musisz być grzeczny” to myślę, że ona nie działa tylko na dzieci, ale dużo dorośli z niej wyciągają w swoim dorosłym życiu. Mam komentarz: „książka pana Kamila jest świetna”. A czym dla ciebie jest ogólnie prowadzenie własnej działalności? Czym jest dla ciebie firma?

Kamil: Dla mnie jedną z największych wartości w życiu od zawsze była wolność. Jak ja miałem osiem lat i każdy pytał: "kim chcesz zostać?" i wszyscy mówili „pilotem”, „strażakiem”, to ja zawsze chciałem być emerytem! Po prostu ja marzyłem, będąc nastolatkiem, żeby być emerytem. To było dla mnie największe marzenie życia, żeby zostać tym emerytem i móc być jak właśnie babcia czy dziadek i po prostu sobie iść do ogródka czy iść coś tam na drutach nawet porobić czy po prostu robić to, na co mamy ochotę. I dla mnie - nie mówię, że dla wszystkich - ale dla mnie to jest synonim wolności, że mogę robić, co chcę. Paradoksalnie, ja się śmieję, bo jestem tak bardzo, bardzo głęboko leniwą osobą i ja zawsze powtarzam, że jestem tak strasznie leniwy, że ja bardzo dużo pracuję, żeby kiedyś nie musieć. Mam nadzieję, że to kiedyś nastąpi, chociaż z drugiej strony też mam wrażenie, że wiele osób przecenia to. Dużo osób marzy o tym, żeby polecieć gdzieś i całe życie leżeć na wyspie. Dwa tygodnie to jest max, w sensie, jeżeli ktoś wytrzyma miesiąc, to już mu się należy jakiś tam order, bo po trzech dniach na urlopie po prostu mózg mi zaczyna parować i pomysły lecą w górę, więc trochę jest tak, że to mi daje wolność do robienia tego, co mi sprawia przyjemność,

ale bardzo często to, co mi sprawia przyjemność, jest powiązane z biznesem albo z jakąś jego kolejną częścią. I dlatego właśnie też pojawiło się to wydawnictwo z grami, bo to też gdzieś tam ze mną rezonuje i mimo tego, że wiedziałem, że mi to dołoży trochę pracy, to to jest tak przyjemna praca, że ja bardzo często odpoczywam, pracując. Jedziemy na targi z grami i przez 4 albo 5 dni od rana do wieczora gramy w gry. Dla niektórych kosmos, dla mnie marzenie.

Ola: Dla mnie koszmar (śmiech).

Kamil: Właśnie! Dlatego każdy, myślę, musi tutaj sobie znaleźć jakąś swoją drogę.

Ola: Ja myślę, że bym mogła dłużej leżeć na tej plaży, niż grać w gry. Ale jeszcze chciałem coś powiedzieć, bo faktycznie jest w biznesie, w swoim biznesie, jest dużo wolności, ale jest ona też trochę smutna, bo - mimo wszystko - dużo osób mówi, że chce przejść z etatu na własną firmę, bo chce poczuć tę wolność, bo chce robić to, co chce, a tak naprawdę naszymi pracodawcami później są klienci, którzy kupują albo nie kupują. Jeśli nie kupują, nie płacą, no to możesz sobie robić, co chcesz, ale to błędne koło. To jest złudne. Kamilu, od jakiego wieku są twoje gry?

Kamil: To znaczy większość gier tych, które ja uwielbiam, to są oczywiście gry 8-12+. Niektóre są nawet 14 czy 16 oznaczone, ale to bym się tym nie sugerował, ale teraz np. przygotowujemy grę „Pierniczki”, która mam nadzieję i wszystko wskazuje na to, że będzie na święta, ona będzie takie 3/4+, właśnie taka rodzinna, prosta, z małym takim twistem dla najmłodszych i też szykujemy grę o emocjach, która połączy trochę te wydawnictwa. Ale to jeszcze jest w procesie tworzenia, więc przy tych wszystkich opóźnieniach, które istnieją w tej chwili w Polsce, na świecie ze wszystkim, to myślę, że spokojnie przyszły rok najwcześniej można celować.

Ola: Michał na Instagramie pisze, że „z lenistwa powstały największe wynalazki i innowacje”.

Kamil: To prawda. Ja do dzisiaj pamiętam, jak widziałem filmik „Block Busters” - to była największa wypożyczalnia kaset VHS w Stanach Zjednoczonych i jak pojawił się Netflix to oni zrobili badanie, które kosztowało ileś milionów: „dlaczego ludzie chcą przychodzić

do Block Busters, nie wybierając Netflix'a?". I tam były takie rzeczy, jak na przykład to, że możemy spotkać sąsiada i to był jako plus.

Ola: Muszę wtrącić, że ja współpracuję z Kamilem na co dzień i dosłownie z dziesięć razy muszę się zastanowić, czy ja muszę faktycznie zadzwonić do Kamila, czy mogę to opisać inaczej, bo wiem, że Kamil nie lubi i zazwyczaj pierwsze moje słowa do Kamila jak dzwonię, to „przepraszam, że dzwonię, ale to już wymaga dzwonienia”.

Kamil: No tak, każdy ma jakiś swój system pracy. Jak ktoś mi coś powie, to ja w rozmowie spoko, bo to, co gdzieś tam mówimy, to nawiązuje do tego, co było wcześniej, ale jak bym teraz miał nawiązać do początku naszej rozmowy to miałbym ciężko, bo mój mózg tak nie pracuje, ale na szczęście mój mózg pracuje fantastycznie, dlatego mi jest łatwiej zrozumieć coś i podjąć dobrą decyzję, kiedy pracuję na tekście. To też jest kolejna rzecz, którą gdzieś tam musimy sobie znaleźć i sobie odpowiedzieć, co jest dla nas. I właśnie też ciekawe jest to, co powiedziałaś o tym, że pracodawcami są nasi klienci. Jeżeli mamy własną firmę i to jest jedna z najważniejszych rzeczy, które uważam, że każdy przedsiębiorca musi w sobie mieć, czyli brak oczekiwań. Jeżeli zrobisz produkt i on się nie sprzedaje, to to nie jest wina klientów, to nigdy nie jest wina klientów. Mnóstwo razy widziałem takie sytuacje, szczególnie w świecie blogerów, że oni coś zrobili. To się nie sprzedało i oni przychodzili do ludzi z pretensjami, bo „śledzicie mnie, korzystacie przez lata z mojej działalności za darmo, ja wam to wszystko daję, a jak ja zrobiłem czy zrobiłam tam coś to wy tego nie chcecie”. Kurczę, jeżeli zrobiłaś coś, czego oni nie chcą, czy zrobiłaś coś, czego oni nie chcą, to czemu mają to od ciebie kupić? To już lepiej załóż Patronite albo jakąś zrzutkę, niech ci po prostu przeleje czy kupią tam wirtualną kawę, bo to jest wtedy podziękowanie rzeczywiste. A jeżeli chcesz, żeby coś kupowali, to najpierw może zapytaj ich, czego oni oczekują. Bo to w tę stronę może działać, a nie w drugą. Dlatego tutaj tych pracodawców trzeba z dużym szacunkiem traktować, a nie właśnie jako skarbonki. Jeżeli dostarczysz im dobry produkt, to oni go kupią, ale nie dlatego, że cię lubią. Może jakaś tam część tak, ale większość dlatego, że to wniesie jakąś wartość w ich życie i to w ogóle Tobie też powinno jako przedsiębiorcy sprzyjać. Nie, że ty chcesz wyssać i po prostu wyciągnąć od nich pieniądze. Nie! Ty chcesz im pomóc i przy okazji pomagać np. właśnie producentowi czy autorowi książki czy ludziom w drukarni, którzy są zatrudnieni, bo to jest jakiś tam ciąg naczyń połączonych czy ilustratorce czy jeszcze tam ktoś, kto robi skład, redakcję, korektę. Mnóstwo osób jest po drodze i wtedy to jest

transakcja wymienna - Ty dostarczasz jakąś wartość, ktoś dostaje jakąś wartość - wszystko jest równe. A niestety zauważam u wielu osób, że oni chcą tak jednostronnie, że oni po prostu tak dużo dali, że teraz to już muszą dostać coś z powrotem. Niestety to tak nie działa.

Ola: Ale jeszcze powiem jedną rzecz a propos przy współpracy z tobą. Często mi się pojawia to pytanie i muszę je skomentować, czyli „jakim cudem ci się udało, żeby namówić Kamila Nowaka, żeby z tobą współpracował?”. Zawsze mnie to zaskakuje, ponieważ ja nic takiego - mam wrażenie - nie zrobiłam. Poprosiłeś mnie o ofertę, złożyłam ofertę taką, która według mnie była ok. Ty ją przyjąłeś dogadaliśmy się.

Kamil: Ale to ogólnie było tak, że napisałaś do mnie w całkiem innym temacie, ale miałaś gdzieś tam napisane „wirtualna asystentka”, a ja akurat szukałem więc...

Ola: No właśnie, a ludzie myślą że ja po prostu stosowałam jakieś triki marketingowe, nie wiem kwiaty podstawiałam, żebyś ty ze mną współpracował, więc może zamiast szukać jakichś trików - to też często powtarzam - zamiast szukać jakichś nowych narzędzi, chodzić na kolejne szkolenie z 100 sposobów na sprzedaż, to może warto się po prostu zastanowić, co ta osoba potrzebuje. Obserwuję też w sieci po prostu osoby, z którymi chciałabym współpracować i czy z Tobą czy z Dagmarą też tak zaczęłam współpracować, kiedyś na stories powiedziała, że jest bardzo zmęczona i się nie wyrabia z robotą, to pomyślałam „no idealnie!”, więc ja napisałam do niej „słuchaj, Dagmara, jestem wirtualną asystentką, mogę ci pomóc”. I tak zaczęłyśmy współpracę, więc tu nie ma magicznych sztuczek”.

Kamil: To trochę nie mówisz prawdy, bo to, że śledzisz tych ludzi, to to jest ta największa sztuczka, jaką można zrobić. To, że obchodzą cię ludzie po prostu, to jest najważniejsza rzecz, jaką można zrobić, bo ty, jak się do nich odezwiesz to to nie jest tak, że „cześć, mam taką ofertę i w ogóle sprawdź ją”, tylko ty możesz nawiązać do czegoś, co się działo trzy miesiące temu, potem dwa miesiące, potem miesiąc i to pokazuje, że ty jesteś osobą, która tu już jest dłużej, czyli że podzielamy jakieś wartości, czyli że jak coś będziemy robić razem, to będzie to spójne i będzie to jakoś tam działało, nie będę musiał tłumaczyć wszystkiego od zera - ja, jako osoba, która coś tam zleci, więc to jest bardzo ważna cecha. Jedną z najlepszych rzeczy, jakie można zrobić, jak ktoś szuka takiego zajęcia, to właśnie nie „dzień dobry, mam ofertę”, tylko najpierw

prorowadzić przez jakiś czas jakąś rozmowę, dostarczyć jakąś wartość. Za granicą to jest dużo bardziej popularne niż w Polsce. W Polsce, jak ktoś słyszy „bezpłatny staż” to się trzęsie. Ja na takim bezpłatnym stażu byłem wielokrotnie, jak szukałem jakiejś pracy czy w ogóle jakiegoś swojego miejsca i nie żałuję żadnego. Miałem mieć coś zapłacone i nie dostałem tego, co miałem mieć zapłacone, to już wolałem to, bo dostałem jakieś doświadczenie, a to trwało tam 2 czy 3 dni, bo nie mówię o tym, że ktoś mi przez miesiąc nie zapłacił, bo to się nadaje do sądu pracy, ale właśnie za granicą jest bardzo popularne to, że jak jest ktoś, dla kogo chcielibyśmy pracować, to wiele karier, takich największych w zasadzie np. na YouTubie się zaczynało od tego, że ten YouTuber, jako montażysta, trafił do jakiegoś innego czy właśnie aktora czy informatora czy jakkolwiek nazwiemy tam piosenkarza na zasadzie: „popatrz, potrafię zrobić to i to, chciałbym dla ciebie pracować, ale mogę to robić za darmo np. przez pół roku, bo mam jakąś tam inną pracę i mogę to dla Ciebie robić przez jakiś czas” i on przez te pół roku nabył takiego doświadczenia i przy okazji takiej rozpoznawalności, że on później nie mógł się opędzić od ofert pracy i te pół roku spowodowało, że jego kapitał gdzieś tam miesięczny, który zarabiał, zwiększył się np. 100-krotnie. I teraz, jasne - on poświęcił pół roku na darmową pracę, bo tak się do tego podchodzi, niestety w Polsce największym paradoksem jest to, że ludzie w Polsce płacą gigantyczne pieniądze za studia, które nie mają żadnej wartości w większości wypadków, o ile ktoś nie idzie na lekarza albo prawnika, to większość studiów - jakieś tam stosunki międzynarodowe, zarządzanie, logistyka...

Ola: Po zarządzaniu jestem, hej! (śmiech).

Kamil: Są teraz szkoły, które mają wartość, które mają specjalistów, ale ja korzystałem jeszcze z tego starego systemu i większość moich znajomych 15 lat temu korzystała z tego starego systemu. Ja akurat chodziłem na dzienne studia, ale wielu znajomych chodziło na zaoczne. Wiem, że to jest argument anegdotyczny, bo opieram się tylko tam na swoich znajomych ludziach, z którymi rozmawiałem, więc można ich liczyć maksymalnie w setkach, ale nikt nie pracuje w tym zawodzie, który się szkolił. Zapłacił za to gigantyczne pieniądze, a tak naprawdę poszedł do pracy na 2 miesiące i tam się nauczył wszystkiego, co potrafi i czego potrzebuje w tym zawodzie. A jak np. chciał się przekwalifikować, to potrafił w ciągu trzech, czterech miesięcy nauczyć się jakiegoś języka. Potrafił w ciągu trzech, czterech miesięcy nauczyć się jakiegoś programowania podstawowego, żeby coś zacząć robić i później się w tym szkolił. W ciągu trzech,

czterech miesięcy nauczył się obsługi właśnie montażu filmów albo jakiejś grafiki, oczywiście na jakimś tam takim początkowym poziomie, ale w dalszym ciągu w wyższym niż jakkolwiek który amator, który choćby miał. I okazuje się, że wtedy to też jest w sumie darmowa praca. Jeżeli ja się uczyć sam w domu, nikt mi za to nie płaci. Jak idę na studia to często ja jeszcze za to płacę. A paradoksalnie, jeżeli ktoś może mi zaoferować mega doświadczenie i mega naukę, to ja jestem gotowy iść do niego i pracować dla niego za darmo przez te 3-4 miesiące, żeby się nauczyć tego wszystkiego, co on wie, bo to jest inwestowanie w samego siebie i to jest jedna z największych, moim zdaniem, wartości w naszym życiu. Trochę to później utrudnia tę wolność taką finansową, bo jasne - lepiej zainwestować w nieruchomości i leżeć na plaży, jak już mówiliśmy. Ale mam też takie poczucie, że w życiu chodzi o coś więcej, niż tylko żeby właśnie leżeć na plaży, tylko żeby gdzieś tam coś robić, czegoś szukać i jasne - czasami przestrelimy, zrobimy coś złego, ale z drugiej strony, w dalszym ciągu czasami, tak, jak Steve Jobs mówił „te kropki mogą się połączyć np. za 5 albo za 10 lat i może to doświadczenie, które wtedy zdobyliśmy, jednak nam się przyda”.

Ola: Dokładnie. Bardzo ciekawe pytanie na Instagramie mamy, a ja chcę go połączyć też ze swoim, czyli chciałabym zapytać ciebie, jakie kanały dotarcia do klientów, czyli kanały marketingowe, kanały sprzedażowe, są u Ciebie najskuteczniejsze? A pytanie było: "dlaczego tak dużo wrzucasz memów na Story. Czy ma to w ogóle jakieś podłoże biznesowe?"

Kamil: Po pierwsze, ja uwielbiam memy. Ja jestem nawet na takich młodzieżowych grupach z memami, bo to jest dla mnie mega zajęcie kreatywne, w sensie, jest np. grupa, która skupia się wokół jednego filmu czy tam z kilku filmów, ale głównie jednego. I na podstawie cytatów tylko z tego filmu robi mnóstwo memów, w sensie tam jest dziesiątki tysięcy osób, które robią mnóstwo memów tylko na podstawie jednego filmu. To jest takie mózgożerne i tak kreatywne zajęcie, że mnie to rozwija jako mnie, a oprócz tego jeszcze właśnie jestem na jakichś innych grupach. I ja to po prostu lubię, ja to uwielbiam, też widzę, że ma to jakiś tam przełożenie na to, ile osób gdzieś z tego korzysta, bo jak nagrywam jakieś Stories, opowiadam o czymś, to tam mnie śledziło 10-15 tysięcy osób na tych Stories, jak uzupełniam to o memy, to dobija do 45 tysięcy, więc ma to przełożenie, a takie Make Life Harder, to tam w ogóle oni w setkach tysięcy, jak nie milionach liczą, a też tam głównie się pojawiają memy plus komentarze polityczne też różnego rodzaju. Więc widać, że to jest forma, która jest konsumowalna,

że tam idą oczy. Zresztą moja książka - też czasami ktoś, kto na przykład przeczytał 20 książek mówi, że „w sumie to taka książka, którą można przeczytać w dwie godziny. I trochę tam nawet memów widziałem, więc mi się nie podoba”. Z drugiej strony znam osoby, które przeczytały 20 książek mówią, że „super, bo ta książka podsumowuje takie szybkie przypomnienie, co było w tych 20 książkach”. Ale właśnie dlatego np. moją książkę czytają nawet dziadkowie czy babcie, bo ona jest prosta przyjemna i nie ma czegoś takiego, że trzeba usiąść itd. Ja często mam niestety, ale z tymi książkami rodzicielskimi tak, że ja po trzech stronach ja nie wiem, co ja czytam. Moje myśli odpływają, bo nie dość, że w większości książek i poradników i to nie tylko rodzicielskich, ale biznesowych i przede wszystkim biznesowych autor opisuje historię przez 80 proc. książki i słyszymy, dlaczego to, co on robi, jest super. Dlaczego ta metoda jest taka świetna. Jakim firmom to pomogło. Potem na trzech stronach pisze, co to jest za metoda, a potem przez ostatnie 50 stron opisuje. Jakby całe te trzy strony - to jest wartość dla mnie. Ja starałem się, żeby w mojej książce była tylko ta wartość i jasne, może się czyta dwie godziny, a nie dziesięć, ale dla mnie to jest zaleta, bo mi to oszczędza czas. Zresztą moja ukochana książka, czyli „Twórcza kradzież” Austina Leona - bardzo polecam. Jeżeli ktoś ją gdzieś znajdzie, bo nie jest dostępna, czyta się w godzinę. Jest fenomenalna. Czytam ją raz do roku.

Pytałaś o kanały sprzedażowe. W tej chwili jest to Facebook na pewno, to jest najlepszy kanał sprzedażowy, Instagram Stories też, newsletter też jest jakimś kanałem. Przy czym niestety, on nie jest prowadzony jako kanał sprzedażowy, że tam dostarcza cegokolwiek, tylko na nim ostatecznie można zapytać, jak zrobić zakupy w sklepie i będziesz wiedziała, że jest premiera kolejnej książki, że jest jakaś świąteczna promocja, czy jakieś inne rzeczy, które się tam dzieją. Przy czym, gdybym miał teraz wchodzić do internetu to nie wszedłbym na Facebooka. Uważam, że jeżeli ktoś w odpowiednim momencie wszedł, to mógł gdzieś tam się wybić, ten zasięg bardzo fajnie sobie szedł. A w tej chwili na Facebooka, żeby się przebić, to trzeba już zainwestować, myślę, spore pieniądze. Ja nie zainwestowałem ani złotówki w promocję, bo wtedy jeszcze nie trzeba było i teraz taką platformą np. jest Tik Tok. I to też jest w ogóle dla mnie bardzo ciekawe, bo np. dla mnie Tik Tok jest platformą, przy której się relaksuje, przy której sobie odpoczywam, a i osoby, które narzekają na Tik Taka, są liczone w milionach na świecie, w sensie, że to jest w ogóle najgorsza rzecz na świecie, że tam tylko tańczą różne nastolatki płci obojga i w ogóle nic tam innego nie ma. Ja tego widoku nie widzę. Ja widzę tylko płynącą rzekę, lasy deszczowe, widoki szwajcarskie, kanadyjskie, Alaska, bo po prostu to, co oglądasz, to ci się na Tik Toku pojawia. Jak wejdziesz, to

tam będą pojawiały się różne rzeczy, ale jeżeli będziesz odrzucał te, które ci się nie podobają, a będziesz oglądał, te które ci się podobają, to tego będziesz dostawał więcej, bo tak działa ten mechanizm. Na Tik Toku jest gościu, który ma jakieś tam miliony obserwujących i uczy ludzi, jak korzystać z Excela - to jest po prostu fenomen. Więc naprawdę, na Tik Toku w tej chwili, gdybym miał wchodzić, to wchodziłem tam, bo tam można w dalszym ciągu dostać mnóstwo zasięgu, który jest który jest jeszcze darmowy i za który nie trzeba płacić, a uważam, że jeżeli jest taka możliwość, to trzeba z niej skorzystać.

Ola: Okej. Tutaj Agata jeszcze pisze: „Nie rozumiem, dlaczego nie mam jeszcze twoich książek i gdzie mam przelać pieniądze”. sklep kropka blog ojciec SE.pl zapraszamy są wszystkie książki od razu reklamę zrobimy jeszcze Agata ma mój Tik Tok ma być edukacyjny i rozrywkowy w konstruktywnym wymiarze fantastycznymi działającymi algorytmami Agata rysuje na tok różne seriale.

Kamil: Jest mnóstwo świetnych rzeczy na Tik Toku. Ludzie po prostu skreślić Tik Toka, ludzie dorosli, bo to oni głównie gdzieś tam nie trafili na tego Tik Toka, ale to tak samo jakby wcześniej atakowali Instagrama, wcześniej atakowali Facebooka i wcześniej atakowali groupon, a wcześniej atakowali e-maile - to jest powtarzalny system i za chwilę właśnie będzie to samo na Tik Toku, co na Facebooku. Nie wiem, czy wiecie, ale nastolatki uważają, że na Facebooku są już tylko starzy ludzie, czyli po 20.

Ola: No chyba coś w tym jest. Kolejne pytanie o pandemię, chciałam się zapytać, bo nie możemy ominąć tego tematu. Niektóre biznesy wystrzeliły, niektóre biznesy podupadały. Jak na Ciebie wpłynęła pandemia? Podobno miałaś też jeszcze działać jako gastronomia, więc podejrzewam, że nie było łatwo. Wiem, że też teraz jest problem z papierem?

Kamil: Problemy ze wszystkim po prostu. Do niedawna problem był tylko z kontenerami w Chinach, teraz problem jest ze wszystkim. W zasadzie brakuje plastiku, brakuje papieru, teraz jeszcze właśnie Indie podobno skupują papier na tony, brakuje kartonów nawet do wysyłki, brakuje papieru do książek, brakuje wszystkiego, więc jakby 2020 rok to głównie był cios w gastronomię, gdzie z dwóch lokali musieliśmy się zmniejszyć do jednego lokalu, z 20 ludzi do chyba sześciu, więc to było trudne, ale nie przetrwalibyśmy, gdybyśmy zostali w takiej formie, jak byliśmy, bo nie było szans po

prostu. To były losowe działania rządu i tak bez sensu bardzo często, że człowiek był pozostawiony sam sobie, to wsparcie, które otrzymaliśmy i rzeczywiście otrzymaliśmy, to właśnie pomogło nam przetrwać w tej formie. Ale gdybyśmy zostali w tej dużej formie, to nie byłoby szans, żeby to jakoś dalej działało. Więc tutaj to był cios w zeszłym roku. Wydawnictwo jakiegoś wpływu nie miało specjalnie, bo jeżeli była jakaś premiera, to książka się sprzedawała, jeżeli nie było, to się mniej sprzedawało, ale jakiejś dużej zmiany nie zauważyłem, bo też docieraliśmy dalej tymi samymi kanałami do tych samych ludzi. Więc tutaj takich zmian nie było. W tym roku są zauważalne problemy z dostępnością różnych towarów, szczególnie wydawnictwo z gramami - no tutaj jest kosmos właśnie, bo ceny kontenerów, jak były na poziomie 2 tysięcy dolarów, to w tej chwili cena kontenera to jest 18 tysięcy dolarów, więc ten skok jest więcej niż zauważalny. Jeżeli chodzi np. o samą produkcję, to bardzo często jest tak, że zleca się produkcję, która trwa miesiąc, w tej chwili trwa 3 miesiące i po dwóch miesiącach się dowiadujemy, że został zamknięty jakiś port, że gdzieś właśnie pojawił się przypadek COVIDu, więc zamykają pół fabryki, że jakaś fabryka przechodzi na tryb działania na 3 dniowy. No i to wszystko gdzieś tam za sobą ciągnie to, że po prostu na wszystko czekamy dłużej, wszystko jest droższe i niestety, ale to później się przełoży na sytuację u nas też na rynku, więc ma to w tej chwili już coraz większy wydźwięk. Ten rok, jeśli chodzi o książki, to też już wiem, że jest problem z dostępnością papieru. Widzę, że np. „Idealny rodzic nie istnieje”, mogę powiedzieć, że się kończy, bo tam zostało ostatnich kilka tysięcy sztuk, więc to mamy na miesiąc, dwa i ja teraz muszę zamawiać, żeby mieć szansę, że będzie na święta, gdzie normalnie było tak, że zamawiałem i było miesiąc później. Czasami trzy tygodnie, a już teraz jest problem z papierem taki, że to wszystko trzeba przyspieszać, wszystko trzeba robić z dużym wyprzedzeniem i też ryzyko wtedy jest większe. No bo jeżeli musimy przyspieszać, musimy działać na jakichś takich przyspieszonych obrotach, to gdzieś tam ryzyko błędu jest jednak większe, więc nie jesteśmy zachwyceni z tego, że wybuchła pandemia. Mogłaby sobie już iść do domu.

Ola: Tym bardziej, że ciężko jest planować tak do przodu, kiedy nie wiadomo, jaka będzie kolejna decyzja rządu i co się będzie działo przed świętami, a już musisz zaplanować to aż tak.

Czy w twojej strefie komfortu w biznesie masz miejsce na współpracę biznesową czy to jednak zbyt mocno zaburza wolność?

Kamil: No właśnie tutaj dużo zależy. Większość tych ofert, tak, jak mówię, odrzucam, bo jednak próbują gdzieś tam np. ode mnie wymagać jakichś dużych zmian, czy dużych działań, czy czegoś, co może niekoniecznie będzie się zgadzać z tym, co robię. Ale jeżeli ktoś mówi: „Słuchaj, mam taki produkt, zobacz, może uważasz, że jest OK, czy taką usługę. Jeżeli jest ok, to możemy porozmawiać, damy ci pełną wolność, zrób, co chcesz”. To wtedy zdarza się raz do roku. Ostatnio w zasadzie albo raz na dwa lata taką współpracę podejmuję, bo rzeczywiście uważam, że podzielenie się tą usługą czy tym produktem jest bardzo wartościowe też dla innych i sam zamierzam skorzystać. Więc jeżeli ja uważam, że to jest dobre dla mnie i ja z tego chce skorzystać i nie wiedziałem o tym, że takie coś w ogóle istnieje, to może inni też nie wiedzą i może też by chcieli. Więc to jest taki bardzo wąski, jeden procent szans na to, że tę współpracę podejmę, ale jakaś tam szansa istnieje.

Ola: I warto próbować. I tak teraz chciałabym przejść do delegowania zadań, do tego, kiedy zatrudniłeś pierwszą osobę. Jak ogólnie czujesz się z delegowaniem zadań i byciem szefem dla kogoś albo zleceniodawcą. Bo nie zawsze jest to też tak, jak z nami, jest to współpraca B2B, a nie zatrudnienie na umowę o pracę. Ale chciałabym wiedzieć, jak się z tym czujesz i co jest dla Ciebie trudne w delegowaniu zadań, a co przychodzi Ci z łatwością.

Kamil: Pierwszą osobę zatrudniliśmy jeszcze na gastronomii, przy czym to było trochę zupełnie inny system, bo wtedy wszyscy gdzieś tam byliśmy na miejscu i wszyscy byliśmy w sumie na tej samej pozycji. Ja jeździłem dostarczać, kucharz gotował, żona w tym momencie pakowała czy sprzedawała posiłki, więc było tak, że to było wtedy na trochę zupełnie innej zasadzie, niż teraz. I ja bardzo długo nikogo nie zatrudniałem, bardzo długo, albo robiłem wszystko sam albo właśnie pozlecałem. Przy mojej pierwszej książce współpracowałem z Mackiem Zuchem, który właśnie ją składał, który robił do niej ilustracje. Redakcję i korektę też miałem zleconą gdzieś na zewnątrz i zanim zacząłem działać jako wydawnictwo, to Maciek ma zatrudnioną teraz redaktorkę i korektorkę, więc dalej z nim współpracuje, ale dalej na zasadzie zleceń, nie na zasadzie zatrudnienia i w sumie pierwsza osoba zatrudniona u mnie się pojawiła w momencie, jak przejąłem Lucrum Games, bo tam już były osoby, które pracują i to np. dla mnie osobiście było trudniejsze. Ja jestem osobą, która lubi wolność, lubię nie mieć zobowiązań, a jednak mając kogokolwiek zatrudnionego, biorę na siebie w pewnym sensie odpowiedzialność za niego. Jak wszystko walnie, to jak komuś będę musiał

powiedzieć, że on straci pracę. Jeżeli tylko współpracuję z podwykonawcami, to po prostu przestaję im podzlecać, a tutaj już biorę na siebie odpowiedzialność, więc to było dla mnie trudne psychicznie, początkowo to było coś, z czym musiałem się zmierzyć, ale też teraz po czasie już podchodzę do tego zupełnie inaczej. Przyzwyczaiałem się do tego mimo tego, że z chłopakami, z którymi pracuję, widziałem się raz w ciągu półtorej roku, bo oni są z Warszawy. No to widzimy się codziennie na jakichś spotkaniach i ja myślę, że właśnie tutaj też dużą wartością jest to, że ja daję im wolność, ja im ufam, oni są specjalistami w tym, co robią. Ja się na tym aż tak dobrze nie znam, znam się na tyle, żeby wiedzieć, czy np. gra jest dobra czy nie, przynajmniej w mojej opinii. Ale to myślę, że w każdym wydawnictwie trochę tak jest, że to zawsze jest czyjaś opinia. Jak decydują, czy jakąś grę wydać, ale np. jeśli chodzi później o przetłumaczenie tej gry, czy zrobienie dobrej redakcji, to pracuje z ludźmi, którzy są o poziom albo kilka poziomów wyżej niż ja, bo ja mogę zrobić redakcję do książki albo do bajki i myślę, że potrafię powiedzieć, co działa, co nie działa. Ale przy grze planszowej już nie bardzo, więc trudny właśnie był ten początek, żeby w ogóle wziąć to na siebie i gdzieś tam przejść do porządku dziennego z tym, że jestem za kogoś odpowiedzialny, ale właśnie w momencie, jak zrozumie się ich motywacje i też da im narzędzia do tego i odpowiednio szeroką wolność i zaufanie to efekty są super. Po czasie mam wrażenie, że dużo ludzi ma taką potrzebę kontrolowania każdego ruchu, nadzorowania, pokazywania palcem „zrób to, zrób to, zrób to”. Ok. To jest jakiś system na pewno, ale to jest system pozbawiony zaufania i to jest system, który później powoduje bardzo „wąskie gardło”, czyli że wszystko trzeba konsultować, wszystko trzeba sprawdzać, jak się jest jedną osobą, to potem jest ciężko to zrobić, wszystko się wydłuża i są problemy. Więc w pewnym momencie albo trzeba znaleźć osobę, której można zaufać, albo jeżeli mamy osoby, którym nie możemy zaufać, to poszukać innych, im zaufać, ale dać im w końcu wolność, żeby mogli działać, żeby mogli to zrobić dobrze. Bo tylko człowiek, który właśnie pracuje tak, że ma poczucie, robi też coś dla siebie. Mam takie wrażenie, że on będzie pracował dużo lepiej, bo ten efekt będzie też świadczył o tym, co on zrobił, a nie będzie tak pomijany, jak to czasami ma miejsce.

Ola: I będzie się czuł częścią tego wszystkiego, a nie być osobą, która nic nie znaczy. A tak podsumowując, ile osób bądź z iloma osobami teraz współpracujesz, ile osób zatrudniasz, ilu osobom podzlecasz?

Kamil: Do końca roku zakładam, że będziemy zatrudniać około 10 osób, jeśli chodzi o te dwa wydawnictwa, a jeśli chodzi o zlecanie i jeszcze autorów wszystkich, to pewnie będzie tam 30-40, jeżeli wszystkich bym miał gdzieś wziąć tutaj pod uwagę i nie biorę tutaj oczywiście drukarni czy jakichś tam fabryk czy innych takich miejsc, bo to pewnie już trzeba byłoby liczyć w tysiącach.

Ola: Okej, a powiedz mi, czy miałeś chwile zwątpienia, że rzucasz to wszystko, idziesz gdzieś właśnie pracować, zbierać złom, albo po prostu dać sobie spokój, zniknąć z sieci i gdzieś tam po cichu pracować na etacie?

Kamil: Miałem taki moment, bo pisałem tego bloga, te posty jeden za drugim i miałem w pewnym momencie nawet nie tylko wrażenie, ale sprawdziłem, bo to było tak, że ludzie bardzo często mi rzucali, co ich interesuje. Ja pisałem na ten temat jakiś tekst, czytałem jakąś książkę, a wrzucając ten tekst jeszcze w pewnym momencie zorientowałem się, że tak - chyba już o tym pisałem i się okazało, że mam 4 teksty na podobny temat i w zasadzie od początku mógłbym wrzucać ten pierwszy albo ewentualnie go trochę rozwinąć, rozbudować i udostępniać co jakiś czas. Albo po prostu wrzucać cały czas ten jeden i on dalej odpowiadał na to pytanie. Po prostu ludzie na blogu się zmieniali, ale tematy pozostały te same. I ja w tym momencie miałem takie poczucie wypalenia, że już nie mam ochoty robić w kółko tego samego. Czuję się jak ten chomik i w tym momencie przeszedłem bardziej w stronę cytatów czy memów, bo mi to sprawiało większą frajdę, w sensie wyszukiwanie tego, co ludziom się tak wydaje, żeby zrobić memy, to nie trzeba przejrzeć jednego dobrego mema, to trzeba przejrzeć 10 tysięcy słabych memów i trzeba wyciągnąć - w tym było to śmieszne, w tym było to śmieszne, w tym było to śmieszne. Wyciągamy teraz i robimy z tego jeden zabawny mem, więc tak się śmieję, że to jest sztuka. Ale z drugiej strony parę razy tak miałem, że tam jakaś blogerka, taka, która za mną jakoś niespecjalnie przepada, że dwie czy trzy takie są, które gdzieś tam próbowały mi też wbijać, że ja tylko memy robię i że to jest bardzo proste, po czym gdzieś tam przeglądałem i okazało się, że one też miały epizod, kiedy próbowały i im nie wyszło. Więc skoro to jest takie proste, to czemu nie spróbują. I to był taki przełom dla mnie, że odpuściłem po prostu pisanie na blogu, ja przez cały zeszły rok nie napisałem posta na blogu żadnego. Przez to w żadnych rankingach blogerskich się nie pojawiłem w tym roku, bo po prostu nie czułem tego, a teraz np. przeszedłem w stronę podcastów. I właśnie robię to w tej formie, jak teraz, czyli siedzimy, rozmawiamy, potem to wyciągam, robię z tego podcast i wrzucam do

siebie, robię transkrypcję. Więc to po prostu później się pojawia jako podcast, bo uważam, że tam mogę poruszyć szersze spektrum. Mogę czasami zgłębić jakiś temat, dużo bardziej, mogę czasami poruszyć temat niezwiązany z rodzicielstwem tak, jak dzisiaj. Jak kogoś to będzie interesowało, przesłucha, może coś wyciągnie, ma to jakąś tam dodatkową wartość mam wrażenie. Dla mnie jest to przyjemne, bo też mam takie poczucie, że czasami ktoś mi zada takie pytanie, że ja pomyśle długo i czasami trzy godziny po spotkaniu oczywiście wymyślę dobrą odpowiedź, ale mam poczucie, że to mnie rozwija. Na tym fanpage'u stworzyliśmy taką właśnie - też mam wrażenie - grupę wsparcia i na Facebooku i na Instagramie dla rodziców, którzy potrzebują czasami po prostu albo czegoś, żeby nad czymś się zastanowić, albo właśnie po prostu takiego luźnego śmiechu, albo tego poczucia „nie jestem w tym sam/sama”. I to mnie cieszy, to mnie bawi, że mamy tę grupę, że jest nas tak wielu, że się tym dzielimy i że jestem częścią tego. Więc ten moment zawahania jak się pojawił, to dla mnie było takie „Ok, muszę coś zmienić albo po prostu kończymy temat, zamykamy i idziemy gdzieś indziej”, więc teraz też ten rozwój i to, że się pojawiły gry planszowe, to też jest dla mnie dodatkowe coś, co wtedy mogę łączyć z tym poprzednim. I to jest dla mnie połączenie jakichś dwóch pasji, które gdzieś tam mam i to też powoduje, że jest nowa świeżość i na nowo mam ochotę tutaj gdzieś coś stworzyć, coś działać. Ja mam takie trzyletnie okresy właśnie, te trzy lata, i muszę coś zmienić co trzy lata.

Ola: Jak ci się przypomni za trzy godziny, to możemy zrobić powtórkę. Nasuwa się taki bardzo prosty wniosek z tej naszej rozmowy, że po pierwsze: odpowiadasz na potrzeby rodziców, czyli rozumiesz, co im potrzeba, jeśli nie mają czasu czytać długich książek, nie mają czasu czytać artykułów albo znowu się dowiedzieć, że coś źle robią, bo książki mówią inaczej. Sama jestem matką i muszę to powiedzieć: jak urodził mi się syn pierwszy i kupiliśmy mnóstwo książek, ja zaczęłam czytać jedną książkę - nic się nie zgadza, totalnie nic się w tym rozwoju nie zgadza, bo mój syn postanowił rozwijać się inaczej. Drugą książkę - to samo, trzecią książkę - to samo. Powiedziałam - „poddaję się, ja już nie wiem” i żadna książka nie pasuje, po prostu żadne widełki, nic nie działa.

Kamil: Ja uwielbiam to powiedzenie: „może syn po prostu nie czytał tych samych książek”.

Ola: No właśnie! Więc odpowiadasz na te potrzeby rodziców i widzisz, czego oni potrzebują, a z drugiej strony sam musisz czerpać z tego frajdę, żeby to miało sens, bo

jeśli robisz tylko wyłącznie po to, żeby ludziom się spodobało, to w końcu można się po prostu wypalić.

Kamil: Najważniejsze pytanie, czy gdyby ktoś mi przestał płacić. w sensie gdybym nie zarabiał na tym w ogóle, to czy dalej będę robił. To jest pytanie, które każdy musi sobie odpowiedzieć, jak robi coś w sieci, czy w ogóle tak szerzej patrząc. Moim zdaniem, tak bardzo szeroko patrząc na to, jak wysokie mamy wskaźniki depresji, jak wiele osób gdzieś tam w poniedziałek rano czuje tą niechęć, żeby się gdziekolwiek ruszyć. Jeżeli jesteśmy gotowi robić to dalej, to to jest miejsce, w którym powinniśmy być. Ja na teraz przykład wiem, że robiłbym to dalej, ale pojawił się też kiedyś u mnie taki moment, kiedy wiedziałem, że muszę coś zmienić.

Ola: Widzę tutaj na Facebooku komentarz „Kamil jestem mamą od 5 lat książka właśnie została kupiona. Czuję że wiele mi to da.” Na pewno wiele Ci to da. Na pewno wiele uśmiechu, Agato. Ja też często wracam nawet momentami, nie wiem czy widać, na półce mi stoi książka i też książki dla dzieci, które jak najbardziej polecam.

Kamil: Ktoś napisał na Instagramie, nie wiem czy widzisz, „Ja chciałam podziękować za pomoc w odbiciu się od dna. Jakiś czas temu napisałam do pana Kamila nie oczekując odpowiedzi. Ku mojemu zdziwieniu odpisał. To uruchomiło maszynę, dziękuję.” Tak... jak ktoś do mnie pisze, że ma ofertę biznesową, to zdarza mi się nie odpowiadać, w 99 proc. przypadków. Ale jak ktoś pisze, po prostu tak jako prywatna osoba. szczególnie na maila, to na maile odpowiadam zawsze. Na Instagramie czasami po prostu ktoś pisze „dobra robota”, to wtedy nie odpisuje jakoś rozbudowanie, bo zdarza mi się, że jak nagram jakieś stores, to dostaję tych wiadomości dużo. Zdarzają się dni, kiedy liczę je w tysiącach, więc przejrzenie ich samo zajmowało godzinę czy dwie. Nie mówiąc o tym, żeby jeszcze na każdą odpowiedzieć więc zdarza mi się że wtedy wyłączam w ogóle możliwość odpowiadania. No, ale właśnie ja jestem osobą, która stara się mieć ten Inbox zero. Jak ktoś pisze, to staram się odpowiadać bardzo często też z tego samego dnia. I tak jak mówię, nie zawsze to jest tak, że ja po prostu rozwiązuję wszystkich problemy, tylko czasami.. teraz np. jest temat przedszkola, ja nie miałem nigdy problemu z przedszkolem bo akurat mieliśmy fajne przedszkole i nasze dzieciaki też były chętne żeby tam iść. I jakoś to tak było, że nie było problemu z tym, ale jak ktoś pisze, to polecam książkę „Akcja adaptacja” Agnieszki Stein po prostu i mam gdzieś tam z głowy, że wiem że to jest dobra książka która może pomóc, a na inne

problemy, no tutaj już zdarza się, że coś czasami podsunę konkretniejszego niż książkę, bo wiem że to jest temat jednej rzeczy, którą można zrobić. Czasem jakiś artykuł na blogu, czasami jakąś jeszcze inną pozycję, na przykład, nie wiem, nasze fiszki, bo problem jest właśnie z tym, że ktoś nie panuje nad emocjami. Więc zależy od tego, co kto potrzebuje, ale staram się odpowiadać i w zasadzie wszystkie te pytania i wszystkie te kontakty, to są kontakty ze mną, bo czasami ktoś tam podejrzewa, że to jest jakiś bot albo coś, ale nie, nie, to ja.

Ola: (Śmiech) I to też nie jestem ja, potwierdzam, Kamil w kontaktach biznesowych muszę cię pochwalić, bo ja uwielbiam z tobą się komunikować. Bardzo szybkie odpowiedzi i bardzo konkretne, że ja już wiem od razu co mam robić i nie muszę się zastanawiać. Chociaż czasami jak dostaję zadania to muszę tak... okeeej...

Kamil: „Okej, ale jak ja mam skombinować ciągniki i przewieźć je do Mozambiku” (śmiech).

Ola: (Śmiech) No właśnie na tej zasadzie, często się zdarza, że mam wrażenie że „Aha już już chyba zwariował. Ale dobra działałam” (śmiech).

Kamil: (Śmiech) Ja się tak właśnie czasami czuję, jak Krzysztof Krawczyk z „Miodowych lat”, że wpadam i mam nowy pomysł po prostu, ale idziemy w to, nie?

Ola: Ale to też o to Cię chciałam podpytać, o Twoje pomysły na biznes. Bo dużo, w ogóle biznesowo, nie tylko na biznes, ale to jakie książki wybierasz, co rozwijasz dalej, co nowego się będzie pojawiać, bo tutaj też działasz na zapleczu dużo, nie wiem ile możemy zdradzić, ale skąd Ci się biorą takie pomysły?

Kamil: To znaczy, to jest odpowiedź po prostu najczęściej na to, co się dzieje. W sensie teraz będziemy, w tym rok, gdyby było więcej tygodni w tym roku, to pewnie wydalibyśmy jeszcze z osiem książek, będą 4 prawdopodobnie, może 5. Mamy jedną nietypową, która będzie, właśnie nie wiemy, czy nam się uda na grudzień, czy może dopiero na przyszły rok, czyli książka o dobrej agresji. To będzie taka w formie trochę bajki, która będzie pokazywała, że moja agresja nie próbuje Cię skrzywdzić, moja agresja próbuje mnie ochronić i różne inne takie komunikaty. W ogóle jak przeczytałem tę książkę, to siedziałem tak z dziesięć minut i patrzyłem przed siebie, po prostu w dal.

Będzie druga część „Planety mądrości”, czyli „Planeta uważności”. Autorka „Nie musisz być grzeczny też napisała książkę kolejną, która będzie się nazywała „Czy wszystko ze mną w porządku?”. Będzie też jeszcze jedna książka, której autorki chyba na razie nie mogę zdradzić, ani nazwy, więc więcej nie powiem, bo jest też właśnie, że tak powiem jej duży profil na Facebooku i tam chyba to bardziej zsynchronizowane musi być, te wszystkie działania. I jeszcze będzie „Uważność w edukacji”, też od autorek „Planety uważności”, czyli taka książka bardziej dla edukatorów, dla nauczycieli. Ale zakładam, że dla rodziców też dużo wartości w tym będzie, więc to jakby na ten rok. Na czym się skupiam? W sensie trochę jest to może też wąskie gardło, bo staram się wszystkie książki przeczytać sam. Więc, więc tutaj nie zlecam tego nikomu innemu, ani żadnej bajki ani żadnej książki. To znaczy, zdarza się, że ktoś przeczyta przede mną i wygłosi jakąś opinię, ale i tak się staram zapoznać z całością. No i to jest bardzo subiektywne, w sensie tutaj jakby albo czuję takie porozumienie z autorem, czy z autorką że nadajemy na tych samych falach, i że ta książka naprawdę przełamuje jakieś Tabu, przełamuje jakieś bariery, da jakąś wartość, której nie ma, albo to jest kolejna książka o księżniczkach, rycerzach i nie ma w tym nic głębszego. Więc tutaj takich takich nie ruszam. Może nie dlatego, że one są źle napisane albo słabe... może ktoś napisał świetną.. nie wiem, nowego „Harry'ego Pottera” i mi podesłał, chociaż wtedy myślę, że bym przeczytał i raczej bym się zachwycił, ale nie do końca jest to nasz teraz kierunek żeby takie po prostu opowieści, które są po prostu opowieściami, jak „Czerwony Kapturek”, czy „Jaś i Małgosia” żeby je publikować. Szczególnie, że zdarza się że czytam książki i np. na trzeciej stronie mam już taką jedną rzecz, która jest takim strasznym zgrzytem. Czyli jest po raz kolejny o tym, jak ten silny i dzielny, to jest facet, a ta słaba i taka bezbronna, to jest dziewczynka, która po prostu czeka, aż ktoś ją uratuje. Tak to jest np. dla mnie od razu, nie ma opcji w sensie i to są czasami takie pojedyncze rzeczy które pokazują mi „okej, z tą książką na pewno nie”. Czasami są właśnie takie książki jak ta o dobrej agresji, czy te do autorek, z którymi już wydawałem, że czytam i wiem, że to dostarczy równą wartość, jak te książki wcześniej.

Ola: A tak poza książkami, pomysłami na książki, podejrzewam, że też po prostu są podsyłane, to skąd, skąd te inspiracje, skąd taka, y...

Kamil: Z nicnierobienia głównie. W sensie, jak idę na spacer, jak idę sobie posiedzieć, idę sobie popatrzeć w dal, to gdzieś tam mam tak, że mi się pojawia „Okej, ludzie robią

to, to może by potrzebowali tego. Ludzie na przykład, z resztą, wiesz, rozmawialiśmy kiedyś o bookomatach, żeby postawić, dalej czekam (śmiech)

Ola: (śmiech) A ja dzwonię! (śmiech)

Kamil: Ja wiem (śmiech), czyli żeby postawić po prostu automaty z książkami w paru miejscach w Polsce, bo ludzie narzekają na koszty wysyłki. Jakby postawić sklep w każdym mieście jest ciężko, ale postawić bookomat, który można uzupełniać, takie coś jak Paczkomaty, tylko podchodzić, płacić na miejscu, to jest super. Czyli to rozwiązuje jakiś problem, jest problem z tym, że ja np. mam ciężko z aplikacjami muzycznymi, czy tam z książkami dla dzieci, więc siedzimy nad tą aplikacją z książkami dla dzieci, to w sumie jest... teraz pierwszy raz o tym mówię chyba oficjalnie, ale siedzimy już prawie rok, bo w sumie od samego początku jak to policzyć żeby, żeby właśnie tam się pojawiły wartościowe książki, które będą w prosty sposób podane, które będzie można przesłuchać i będzie można puszczać dziecku. Więc, więc to są właśnie takie rzeczy, że patrzę jakie są problemy, które mają ludzie i staram się poszukać rozwiązania tych problemów w jakiś taki w miarę prosty sposób, ale którego inni nie robią. bo ostatnio właśnie np. rozmawiałem na ten temat z kimś, kto od lat pracuje w wydawnictwie i on pyta gdzie mamy magazyn, ja mówię „magazyn mamy w Warszawie”, a oni tam, to jest też podzleczone, tam, jakby nie mamy na magazynie żadnych pracowników, ja nie mam zatrudnionych. To jest zewnętrzna firma, która to obsługuje. „O, to bez sensu, to na pewno drogo”. Zliczyliśmy to, jemu to wychodzi drożej, dużo drożej. I on mnie zapytał, a czemu wszyscy tego nie robią? Ja mówię, bo może nie wiedzą (śmiech). Nie powiem, to też jest taka kwestia, że dużo ludzi nie zapyta, nie wie, nie sprawdzi, a jak jak się poszuka, jak się gdzieś tam przeanalizuje, to się okazuje, że są inne sposoby na to, tylko po prostu nikt tego nie robi, bo może nie wie, że można, też dlatego, że skala naszej działalności jest dość duża, w sensie naszych wydawnictw i w większości takich wydawnictw mamy już 5 właścicieli, mamy 10 dyrektorów, mamy 50 jakichś tam kierowników. Pod tym jest 200 pracowników i to powiedzmy jest taka piramida, więc zanim tam ten pracownik, który ma kontakt z klientem odkryje, jaki jest problem tego klienta, przekaże go wyżej, zanim to pójdzie w ogóle gdzieś, to to w większości przypadków się śmieje i nikt na to nie wpadnie, że można to zrobić. Więc ja myślę, że to jest tutaj też taka właśnie różnica, że u nas jest dużo mniejsze to drzewko i bardziej jak okrągły stół, niż właśnie piramidka. I to wpływa na to, że te pomysły są gdzieś tam realizowane, bo bo ja mam dalej ten kontakt z tym człowiekiem, który czasami ode mnie

kupi książkę, czy czy kupi bajkę. Ja wiem czego on potrzebuje po prostu, bo ja się nie oderwałem całkiem, nie odleciałem w kosmos, tylko dalej właśnie maluje z nimi, wymieniam się wiadomościami i wymieniamy się memami z wieloma ludźmi i to jest... to mi daje dużą wartość, bo wiem z czym on się mierzy i co może być dla niego problemem, bo on po prostu szczerze mi o tym powie. A w takich dużych korporacjach to ta wiadomość często nie dochodzi nigdzie wyżej poza tą osobę, która jest na samym dole.

Ola: Okej, to nawiązując do tego, że masz nadal kontakt z osobami z klientami, to jak czujesz, czy taki biznes oparty bardzo mocno na marce osobistej jednej osoby, trzeba przyznać, że jednak Ty trzymasz wszystko, chociaż więcej osób kojarzy Cię jako Blog Ojciec, niż Kamil Nowak. Jak się z tym czujesz, czy nie czujesz takiej dużej presji związanej z tym, że firma, jeśli ciebie tam zniknie, zabraknie, to może gorzej działać, czy może jednak już w procesach uwzględniasz to, że...

Kamil: To znaczy, jest to problematyczne, na pewno w sensie, jeśli ktoś marzy o takiej właśnie... leżenie na plaży i wolności finansowej, to nie polecam (śmiech), tak jak mówię, mnie to cieszy, mnie to bawi, że ja to robię więc mi to pasuje, ale nie jest to później biznes, który można w jakikolwiek sposób sprzedać. Nie można go przekazać komuś, jakby... nie zrobimy tego, w sensie ja ewentualnie mogę przekazać prawa do książek jakiemuś wydawnictwu, czy tam odsprzedać. Ale to jest maksimum więc, więc tutaj jest to duże obciążenie w pewnym sensie, ale też widzę w tym dużą wartość właśnie, bo zaufanie, tak jak Michał Szafranski mówił, zaufanie jest walutą i tutaj to zaufanie jest ważne, bo ja się pod tym podpisuję swoją twarzą i też dzięki temu ludzie czasami w ciemno kupią bajkę, której inaczej by nie kupili raczej po prostu gdzieś tam, gdyby stała i potem się okazuje, że ona rzeczywiście jest jakościowa. Ona jest dobra, ona jest warta polecenia. Ale ten pierwszy moment, że oni w ogóle ją chwycili, to nastąpił dzięki temu, że oni mnie znają, że ja bym się za przeproszeniem pod górnem nie podpisał więc to jest na pewno plus. To też jest właśnie.. dlaczego pojawiło się Lucrum Games, bo jakby wszystko szlag trafił, jak przejedzie mnie czołg, to wiem, że chociaż jedna z tych firm będzie jakoś w stanie działać dalej. Więc, więc tutaj jest... chociaż podobno po śmierci książki się lepiej sprzedają więc wierzę w zdolności moich dzieci. (śmiech)

Ola: Okej (śmiech). Powiedz mi,

bo jeśli chodzi o bycie przedsiębiorcą, dużo osób, które gdzieś tam marzy żeby mieć własną firmę, myśli sobie tak jak... o lubię, interesuję się tematyką rodzicielstwa, przeczytałem trochę książek więc zacznę na tym zarabiać albo napiszę własną książkę, albo lubię gotować więc otworzę restaurację, a później zderza się z rzeczywistością, czyli ZUS Urząd Skarbowy, księgowy, proces zatrudniania, problemy, urlopy, zwolnienia lekarskie itd, jak Ty się w tym odnajdujesz?

Kamil: Ja się odnajduję w tym fantastycznie i uważam, że każdy takiego Kamila sobie powinien do firmy wziąć. Bo u nas było właśnie tak, że to żona była w gastronomii takim wizjonerem, że ona chciała to, ale też moja żona, żeby nie było, stąpa twardo po ziemi, ale ja byłem tą osobą, która potrafiła znaleźć firmę, która np. jak robiliśmy wyposażenie, to najtańsza firma, która się zajmuje gastronomią, zrobiła nam wyposażenie na lokal, który ma 80 metrów za jakieś 150, 200 tys. zł i to po wszystkich obniżkach. My ten lokal wyposażyliśmy za 30 tys. zł, nie licząc jakiejś wentylacji, która kosztowała jakiś kosmos, bo to jednak gastronomia, ale mówimy o samym wyposażeniu, w sensie to praktycznie był ułamek całej kwoty. I właśnie, to jest problem, że dużo osób ma taką wizję, że on otworzy restaurację, on tam zrobi wszystko najlepiej jak się tylko da. Wszystko najlepsze musi być, bierze gigantyczny kredyt na pół miliona, na milion, on robi wszystko i po pół roku musi zamknąć, bo najpierw trzeba w ogóle sprawdzić, czy jest potrzeba, więc my zrobiliśmy na początku na minimum z minimum, a jak po dwóch czy trzech latach zobaczyliśmy „ok to działa”, to dopiero wtedy zaczęliśmy coś zmieniać. I tak samo było z książką. Ta książka się pojawiła, najpierw była przedsprzedaż, jaki przedsprzedaż poszło dobrze, to dopiero wtedy zaczęliśmy informację, ile będzie drukowanych książek, ale wszystko było zrobione bezpiecznie, bo to była pierwsza książka, ona się mogła słabo sprzedać, ona się w ogóle mogła nie sprzedać, wydrukowałbym to wysłałbym do ludzi okej, zamykamy temat. Ja nie podniosłem większego ryzyka, a niestety ludzie mają takie romantyczne podejście do biznesu i takie, że to jest wszystko proste. Ja tak jak mówię, ja potrafiłem po 12 godzin na początku jeździć, ja jeździłem na wszystkie lokalne stołówki, żeby wiedzieć co jedzą, co jedzą klienci, co tam robię. Znałem każdego właściciela w zasadzie, który tam był. Jak jedna stołówka upadła, bo się zamknęli, bo się przekwalifikowali, ja tam pojechałem i oni bez problemu dali mi listę wszystkich swoich klientów. Dostałem listę czterdziestu klientów do których mogłem pojechać. Pojechałem do wszystkich klientów, powiedziałem, pierwszy obiad macie za połowę ceny, zamówcie ile chcecie, i tam nie wiem z siedmiu z nami zostało, ale to był ten moment, że gdybym tego nie zrobił, to

byśmy wychodzili ledwo na zero, a tak to zaczęliśmy w końcu chociaż trochę zarabiać na tym wszystkim i to było takie trochę skrobanie, że gdybym miał kredyt na sobie na poziomie miliona np. bo bym otworzył dupną restaurację, to nie miałbym szans przetrwać, bo drugiego czy trzeciego miesiąca, jak przychodzą odsetki, jak przychodzi kredyt do zapłaty, to trzeba mieć z czego zapłacić, więc jakiś tam kredyt mieliśmy, ale dużo mniejszy i potrafilśmy. Wiedzieliśmy, że w razie czego te dwa czy trzy miesiące przetrwały nawet bez żadnego zysku. I to po prostu było takie... na początku sprawdź, czy to w ogóle działa na małą skalę, bo, jeżeli mogę dać komuś radę, jeżeli zaczynasz w biznesie, to sprawdź w ogóle czy to ma sens, w sensie, znam dużo lepiej prosperujące biznesy oparte np. na robieniu pierogów, niż duże gigantyczne restauracje oparte na weselach. W sensie, to pierogi zarabiają lepiej, bo ktoś zaczął je spokojnie, ktoś z domu je robił (a w ogóle to nie powinien (śmiech)), ale wiem jak to na wsiach działa i to się rozrosło w gigantyczny biznes, a ktoś właśnie zaczął jako duża restauracja i nie miał doświadczenia wcześniej i kuleje jako ta restauracja. Ona dalej jest na przykład, ale ona kuleje albo musiał ją sprzedać i dopiero ktoś, kto ją przejął i miał doświadczenie to zrobił z nią to co się powinno zrobić, a ona zaczęła super działać. Więc trzymałbym się też z daleka od tego, że „gotuje w domu, to otworzę gastronomię”, bo to jakby u nas najlepiej to pokazuje po tym, jak żona właśnie, bo ona teraz jest szefową kuchni, jak ona czasami przyjdzie do domu, czy tam jest jakiś dłuższy weekend coś tam i ona gotuje, to zwykle gotuje tak, że potem jemy to, albo znajomi muszą wpaść. My się śmiejemy, bo mamy dużo znajomych którzy mają wiele dzieci, więc jak my się spotykamy np. sami w dwie rodziny to jest nas tam 12 (śmiech)

Więc odradzał bym takie bardzo romantyczne podejście do biznesu, że ja coś kocham, to na pewno musi to wyjść sprawdzić. Na początku na małą skalę, ja też prowadziłem bloga przez trzy lata zanim w ogóle, czy tam cztery, sześć! Przepraszam przez sześć lat, zanim podeszłem do własnego produktu. Ja przez te sześć lat ja mniej więcej wiedziałem co ludzie lubią. Ale prawda jest taka, że ja np. puściłem tą książkę, ileś tam się sprzedało właśnie na tej walucie zaufania, ale później potrafiła jedna opinia potrafiła sprzedać mi więcej książek. Mam taką jedną ukochaną opinię, że ktoś kupił moją książkę, w ogóle mnie nie czyta i w ogóle mnie nie lubi, ale kupił i w sumie teraz chciał ją sprzedać, ale potem ją przeczytał i zostaje i w ogóle kupił kolejne (śmiech). Więc to, jak ja wrzuciłem tą opinię do siebie, to tam jednego dnia chyba z tysiąc książek się sprzedało. Więc... powoli, zaczynamy powoli. To jest dobry moment i to jest dobre miejsce żeby zacząć, jeżeli ktoś chce, ale można zacząć właśnie na zasadzie jakiegoś kanału na internecie, można zacząć w formie jakiegoś małego sklepiku, czy w formie

właśnie tej sprzedaży tych pierogów, czy jakiegokolwiek. Nie wiem ktoś robi rysunki to może na początku...

Ola: Tak, też na początku nie trzeba od razu zakładać firmy żeby móc sprzedawać, ponieważ jest też ta działalność nierejestrowana do pewnej skali. U mnie to działało przecież, ja też na początku nie miałem od razu własnej firmy, tylko przez te dwa lata testowałem pomysł biznesowy, działając, rozliczając się przez Usemę, albo przez jakieś tam zlecenia trochę za darmo i gdzieś tam po znajomych pracowałam żeby pokazać swoje umiejętności, dopiero później, jak już miałam klientów, to założyłam działalność żeby mi było łatwiej to rozliczać, niż bawić się znowu w jakieś umowy, więc nie trzeba po prostu.

Kamil: Tak jest po prostu bezpiecznie i też możemy wtedy na spokojnie, na takiej piaskownicy przetestować nasz pomysł, czy on działa, więc to jest bardzo zdrowe podejście.

Ola: Ja mam do ciebie ostatnie pytanie, więc jeszcze tak przypomnę, że możecie zadawać pytania, mi się pojawiły komentarze i jest pytanie „Czy można wiedzieć gdzie jest twoja restauracja? Jestem z okolic Bielska”.

Kamil: Stołówka Podwałe się nazywa, na Podwalu, to jest też w ogóle ciekawa historia bo na Podwalu jest firma, w której moja żona pracowała, ja pracowałem i tam pracowaliśmy przez lata. Tam otworzyliśmy stołówkę. Tam przez jakiś czas mieliśmy, ja miałem ten sklep z grami planszowymi, tam teraz budujemy biurowiec i tam jest też firma Lucrum Games, którą ja odkupiłem. W sensie to wszystko jest na tej samej jednej ulicy w Bielsku-Białej, która jest gdzieś tam w kanałach takich trochę Bielska-Białej, z boku w ogóle, ale to właśnie wszystko jest po prostu w jednym miejscu, tam otwarliśmy stołówkę, bo też znaleźliśmy ludzi dokoła, wiedzieliśmy, że jest zapotrzebowanie na to, bo tam jest dużo biurowców, więc to wszystko jest po prostu na jednej cudownej ulicy także...

Ola: Blisko nie trzeba biegać. (śmiech)

Kamil: Patriotyzm lokalny, tak.

Ola: Okej. Na koniec mam pytanie, które bardzo często zadawane jest kobietom, bardzo często, a bardzo rzadko zadawane mężczyznom. I dlatego chciałem Ci je zadać: Jak idzie Ci łączenie rodzicielstwa z prowadzeniem własnej działalności?

Kamil: No to właśnie tutaj jest ciekawe, bo moja działalność od początku miała być połączona z moim rodzicielstwem. Bo prawda jest taka, że ja sobie nie radziłem. Ja to przeżywałem też na blogu, dlatego też zakładam, że trochę tak się rozrósł dlatego, że ja wprost od początku mówiłem, że ja mam problem z tym, ma problem z tym, ja sobie nie radzę z własną złością, ja sobie nie radzę jak moje dzieci się złością i to były rzeczy, z którymi ja sobie po prostu nie radziłem. I ja szukałem odpowiedzi i jak znajdowałem odpowiedzi, to ja się nimi dzieliłem. Więc mój kierunek, którym poszedłem to było takie „ok, ja chcę się stać lepszym rodzicem, więc może akurat uda mi się to połączyć z tym co będę robił biznesowo”. Udało się, więc tutaj na pewno mi to bardzo pomogło. Teraz to już tak naprawdę dzieci mam dużo starsze i też np. biznes mi pomógł w tym, że mogłem wziąć dzieci na edukację domową. Mimo, mimo, że gdybym teraz miał wrócić na etat, to moje dzieci by zostały na edukacji domowej, bo wiem jak ona wygląda i wiem, że to naprawdę jest dużo, dużo mniejsze obciążenie, niż jakakolwiek tradycyjna szkoła, w sensie ilość czasu jest dużo, dużo mniejsza, której się poświęca na edukację domową, niż na obsługę dziecka, które chodzi do tradycyjnej szkoły. To jest kilka razy mniej, więc nawet gdybym wrócił na etat, ale pewnie gdybym był na etacie to bym się nie odważył, bo nie wiedziałem, bo to dla mnie był wtedy skok na głęboką wodę, więc ja wtedy wiedziałem, że jestem w domu, w razie czego wezmę to na siebie, będę pracował po nocy i to też w ogóle dla mnie fenomen, że dzięki temu, że ja pracuję w swojej firmie, to ja mogę pracować w nocy, a wstawać mogę nie wiem, o dziewiątej dziesiątej i wszyscy wiedzą, że wcześniej mogę nie odebrać, bo na przykład jak siedziałem do czwartej w nocy i pracowałem, bo mi się wtedy najlepiej pracuje, to to po prostu może nie być ze mną rano jakiegoś tam kontaktu i gdybym był na etacie, to nie miałbym szans. Więc tutaj też jest to dla mnie na pewno duża duża wartość

Ola: No ale trochę się jeszcze uczepię tego tematu, bo na początku, jak startowałeś z blogiem, wcześniej mieście gastronomia i dzieci były jednak małe i jak wtedy wychodziło Ci łączenie tego rodzicielstwa z wstawaniem, wychowaniem. Podejrzewam, że nie miałeś takich komentarzy, jak mają matki, że zaniedbują dzieci, a u nas matkom się to często zdarza, że to słyszą, że zaniedbują dzieci.

Kamil: tak, to znaczy, ja wtedy bardzo mało spałem, to ja nie ukrywam, bo ja spałem takie cztery i pół godziny na dobę przez 12 miesięcy gdzieś, jak właśnie pisałem bloga, jeszcze jeździłem na te wszystkie, normalnie chodziłem do pracy, w sensie jeździłem wtedy na stołówce, więc, więc ja wtedy po prostu bardzo mało spałem. Paradoksalnie to był moment, kiedy byłem najbardziej wyspany w moim życiu. Jak zamykałem oczy, to spałem, w trakcie miałem 15 minut drzemki, w trakcie dnia, gdzieś tam ją znajdowałem, no i wracałem do domu. To, że tak powiem, ogarniało się dzieci, one już wtedy były, dwójka starsza była szkolna, młodsze było o z babcią, ale też, że tak powiem wtedy je przyjmowało. Więc wtedy, do tej godziny dwudziestej zajmowaliśmy się dziećmi, dopóki nie pojawił się najmłodszy, to po dwudziestej chodziły spać, powiedzmy jak on tam miał 2, 3 lata, to to się zaczęło przesuwac. On jakby ma podobne geny do mnie, więc on w tej chwili właśnie jak jest na edukacji domowej, to on się uczy do 24 czasami, a wstaje o dziesiątej, więc ,więc od początku to było widać po prostu, że poszedł w tę stronę. Więc to też był dla nas duży komfort, że ta godzina 19, to była jakiś tam kąpiel, przebieranie, czytanie bajki, usypianie i godzina 20 mieliśmy luz. Był dwie godziny „wifetime” i od 22 siadałem do komputera i do północy jeszcze pisanie bloga i jakby tego wszystkiego, jak było jakieś takie ząbkowanie, czy jakieś inne rzeczy, to też byliśmy w stanie się z żoną na tyle podzielić, bo w dwójkę działaliśmy w tym, że ja np. siedziałem do czwartej, bo dla mnie to było coś, co nie było problemem, a ona z kolei wstaje wcześniej, więc ona wstawiała o tej czwartej i przejmowała, ja szedłem spać, tak żeby do tej ósmej się trochę przespać, no i na ósmą się jechało do pracy, bo wtedy na przykład nie wiem, braliśmy warzywa nie z giełdy, tylko zamawialiśmy. Różnica była taka, że te które się zamawiało zawsze były trochę droższe, więc na początku trzeba było oszczędzać. Więc to jest taka taka rzecz, którą pamiętam do dnia dzisiejszego. Zresztą dużo takich rzeczy. Pamiętam, że mimo tego, nawet później, jeżeli mieliśmy możliwość, to i tak woleliśmy..., do dnia dzisiejszego zresztą tak mam, że nie widzę czasami potrzeby wydawać pieniądze tam, gdzie wszyscy wydają pieniądze, bo ostatnio się dowiedziałem ile ludzie wydają na edukację domową, to się za głowę złapałem, bo rozumiem jeszcze jeżeli ktoś ma nauczyciela wynajętego, to okej, ale jeżeli ktoś nie ma nauczyciela i wydaje na edukację domową 1000, 2000 złotych miesięcznie, to ja się za głowę złapałem, bo np. robi to, że wydaje to na jakieś kursy dodatkowe, nie wiem, nam się udaje to zrobić wszystko za darmo i darmowymi kursami i przez lata to widziałem, że gdzieś tam, ludzie właśnie potrafią na dziwne rzeczy wydawać pieniądze, my gdzieś tam staraliśmy się to tego unikać. Myślę że to też dla naszej firmy miało taki skutek jaki miało i dlatego też udało się tę stołówkę zachować i przetrwała też w pandemię, więc

kończąc odpowiedź na Twoje pytanie, było to wyzwanie, ale też trzeba dodać, że ja wtedy byłem gówniarzem i zupełnie inaczej teraz bym do tego podchodził. Jak miałbym swoje pierwsze dziecko mając trzydzieści parę lat, to zakładam, że dla mnie zarywanie nocek nie byłoby tak proste, spanie po czasami 3, 4 godziny na dobę nie byłoby tak proste, jak wtedy, kiedy ma się tych lat dwadzieścia parę. Więc myślę, że to tutaj też miało jakieś znaczenie.

Ola: Dobra, to Kamilu ja Ci bardzo dziękuję za rozmowę, myślę, że wiele osób wyciągnęło z niej dużo dla siebie, a z drugiej strony też poznaliśmy Cię trochę z innej strony, nie tylko jako tatę, ale też jako człowieka, który naprawdę dużo działa w biznesie i czego często nie widać u Ciebie w Twoich kanałach Social Media

Kamil: Tak, ja je prowadzę bardzo, bardzo słabo, w sensie jeśli chodzi o bycie influencerem, to naprawdę jestem memuarzem, ale ja wczoraj byłem w telewizji i nie mam ani jednego zdjęcia także...(śmiech)

Ola: O nieeee (śmiech)

Kamil: Także wróciłem do domu, tak patrzę w telefon. W sumie ostatnie zapisane tam 25 zdjęć, to tylko memy, nie? (śmiech).

Ola: Każdy ma coś coś, co lubi, niektórzy mają zdjęcia z każdej chwili, z każdego śniadania, a Ty masz memy. Dobra, dziękuję Ci bardzo za rozmowę. Mam nadzieję, że Wam się podobało wszystkim tutaj. Jeśli Wam się podobało dajcie znać, udostępnić tą rozmowę dalej, myślę, że może wnieść dużo wartości dla osób, które myślą o własnym biznesie albo są na początku drogi albo są w tym momencie zwątpienia i szukają swojej drogi, czy zamknąć to wszystko i wyjechać w Bieszczady albo na plażę, o której rozmawialiśmy od samego początku, czy jednak działać dalej. Bardzo dziękuję za rozmowę i do zobaczenia.

Kamil: Również bardzo dziękuję.