



# OD OUTSIDERA DO LIDERA

*Od treningu kardio do potężnej grupy kapitałowej TOP-GYM, lidera rynku w branży fitness. Właściciel firmy Maciej Wolny zdradza nam swoje patenty na inwestowanie... także w samego siebie.*

rozmawiała **KAROLINA MATYSIAK**

*Jest Pan właścicielem najbardziej dynamicznie rozwijającej się firmy w branży fitness. Jednak wcześniej działał Pan w zupełnie innych branżach, pełniąc niezwykle odpowiedzialne funkcje na wysokich stanowiskach.*

To prawda, wymienię tylko kilka najważniejszych, tych, które mnie najbardziej ukształtowały. W fabryce izolatorów Siemens w Jedlinie-Zdroju kierowałem zespołem 120 osób. Byłem prezesem zarządu firmy Drobimex, miałem pod sobą 700 pracowników. Z kolei jako dyrektor pionu sprzedaży w sieci Kaufland odpowiadałem za 45 jednostek (sklepów).

*Skąd pojawił się pomysł na założenie firmy TOP-GYM w 2006 r.?*

Sam ćwiczyłem od czasu do czasu, ale gdy brałem udział w pewnym szkoleniu, prowadzący tak przekonująco przedstawił liczne zalety treningu kardio dla ogólnej sprawności i samopoczucia, że to wyjątkowo silnie do mnie przemówiło. Uzmysłowiłem sobie, że warto inwestować nie tylko w swój umysł, ale także w ciało. Kupiłem w Niemczech pierwszą używaną maszynę treningową (stepper), a po jakimś czasie sprzedałem ją w Polsce na Allegro. I tak, narodził się w mojej głowie pomysł na biznes. Od pomysłu do realizacji upłynęło kilka miesięcy. Wkrótce potem razem z moim współnikiem założyliśmy spółkę TOP-GYM, która obecnie zrzesza już kilka podmiotów i jest grupą kapitałową.

*Firma TOP-GYM zaczęła od sprzedaży maszyn regenerowanych, po dwóch latach zostaliście też oficjalnym dystrybutorem marki Life Fitness – największego producenta urządzeń treningowych na świecie. Macie również imponujące zaplecze techniczno-logistyczne...*

To rozbudowane zaplecze techniczne, największe zresztą w Polsce, bo liczące obecnie 6000 m<sup>2</sup> powierzchni magazynowej, które pozwala nam na składowanie 2500 maszyn, traktujemy jako wymóg podstawowy, niezbędny do funkcjonowania firmy. Dzięki niemu możemy też oferować naszym kontrahentom cały wachlarz usług dodatkowych, co umacnia naszą przewagę konkurencyjną. Najwyższym priorytetem jest dla nas dobro klienta, o które niezmiennie dbamy od początku działalności. Jako jedyna firma w branży nie mamy niezadowolonych klientów, a nasi klienci nawzajem polecają sobie nasze usługi. Oczywiście fakt, że posiadamy w swoim portfolio wiele marek, a najważniejszą stanowi Life Fitness, która cieszy się międzynarodową renomą, jest również naszym wielkim atutem.

*Proszę zdradzić, co się kryje za sukcesem tak prężnie rozwijającej się firmy? Jaki jest Pański przepis na utrzymanie firmy na rynku?*

Nie będę oryginalny – ciężka praca. Nie ma windy do sukcesu. Moja filozofia jest taka, że szef powinien być przykładem dla



**SZEF POWINIEN BYĆ PRZYKŁADEM DLA SWOICH PRACOWNIKÓW I ZAWSZE PRACOWAĆ NAJCIEŻEJ. TO ON ZJAWIA SIĘ PIERWSZY W PRACY I JAKO OSTATNI „GASI ŚWIATŁO”.**



**93** proc.  
**PROBLEMÓW I TROSK LUB SYTUACJI, KTÓRE UZNAJEMY ZA KRYZYSOWE, Z REGUŁY ALBO W OGÓLE NIE MA MIEJSCA W RZECZYWISTOŚCI, ALBO ROZWIĄDUJE SIĘ SAMO.**



swoich pracowników i zawsze pracować najciężej. To szef powinien zjawiać się pierwszy w pracy i jako ostatni „gasić światło”. Prowadząc własną firmę, jest się w pracy praktycznie 24 godziny na dobę. Myślę też, że trzeba podejmować ryzyko, bacznie obserwować różne trendy i z uwagą wsłuchiwać się w potrzeby rynku. Przydatne jest też pozytywne nastawienie.

Co do samego funkcjonowania firmy, mamy wypracowane wewnętrzne procedury, których się trzymamy (podobne do tych obowiązujących w firmie Kaufland). Zaadaptowaliśmy je do naszych potrzeb i znakomicie się sprawdzają. Arnold Schwarzenegger, zapytany kiedyś, które z 10 powtórzeń ćwiczenia jest najważniejsze, odpowiedział, że jedenaste. Zawsze trzeba iść o krok dalej, dać z siebie więcej, by osiągnąć sukces. Konkurencja zawsze była, jest i będzie. W naszym przypadku wygląda to tak, że próbuje nas dogonić i często kopiuje nasze pomysły, ale czyni to bardzo nieumiejętnie. My natomiast przez minione 11 lat bardzo ciężko pracowaliśmy na nasze dobre imię i nie zamierzamy go stracić...

*A jakie znaczenie dla sukcesu Pana firmy mieli ludzie, których Pan spotkał na swojej zawodowej drodze?*

Przede wszystkim, miałem szczęście spotkać na swojej drodze mojego wspólnika, Wojciecha Śmielaka. Można powiedzieć, że jesteśmy jak jin i jang, wzajemnie się uzupełniamy. On wspiera mnie wtedy, gdy tego potrzebuję, ale też czasem powstrzymuje mnie, gdy za bardzo się rozpędzam. W naszym przypadku doskonale sprawdza się fakt, że firma ma dwóch właścicieli. Dzięki tej synergii dotarliśmy do miejsca, w którym się teraz znajdujemy – czyli pozycji lidera branży pod względem liczby wyposażenia klubów fitness i ośrodków sportowych w nowe i regenerowane maszyny treningowe. A jednocześnie TOP-GYM jest nie tylko dostawcą urządzeń treningowych, lecz oferuje skrojone na miarę rozwiązania; takie, których próżno szukać u konkurencji.

*Co Pana motywuje? Skąd czerpie Pan inspirację?*

Z kontaktu z ludźmi, z sukcesów, które mnie uskrzydłają. A energię czerpię również z częstych podróży. Poza tym, napawa mnie dumą fakt, że tworzę coś, co rośnie i stale się rozwija. Działam w branży, która jest jedną z najdynamiczniej rozwijających się nie tylko w Polsce (która notabene uznawana jest za jeden z najbardziej obiecujących rynków w Europie), ale i na świecie. Moim zdaniem, branża fitness & wellness ma przed sobą świetlaną przyszłość.

*Wiem, że miał Pan przyjemność uczestniczenia w konferencjach z udziałem Briana Tracy. Czy to szkolenie miało jakiś istotny wpływ na rozwój firmy TOP-GYM? Jaką najlepszą radę odnośnie biznesu miał Pan okazję usłyszeć?*

To prawda, uczestniczyłem kilkakrotnie w konferencjach, w których gwiazdą był Brian Tracy. Miałem nawet przyjemność zjeść z nim obiad w słynnej restauracji Sowa i Przyjaciele... Największy wpływ na moje życie zawodowe miała jego książka pt. „Thinking Big”. Jest dla mnie niczym kompas w mojej działalności biznesowej. A dzięki Brianowi Tracy wiem na przykład, że nie ma czegoś takiego, jak nadmierna liczba celów, są za to zbyt krótkie terminy...

*W życiu każdego z nas zdarzają się kryzysy – zarówno na polu zawodowym, jak i prywatnym. Czy ma Pan jakieś sugestie dla początkujących przedsiębiorców, jak radzić sobie z przeszkodami, wyzwaniem, negatywnymi przeżyciami?*

Myślę, że każdy nowy problem lub kryzys w naszym życiu jest de facto zawołanym prezentem od Pana Boga. W takiej sytuacji musimy pamiętać, że zawsze istnieje rozwiązanie, trzeba go tylko poszukać i być aktywnym. Trzeba stawić czoła trudnościom, chowanie głowy w piasek nie wchodzi w rachubę. Jednak najważniejsze, aby pamiętać o tym, że według badań 93 proc. problemów i trosk lub sytuacji, które uznajemy za kryzysowe z reguły albo w ogóle nie ma miejsca w rzeczywistości, albo rozwiązuje się samo. ■

**EXPECT  
THE BEST!**



**100 %**  
**ZADOWOLONYCH  
 KLIENTÓW**

Efektywny  
 trening w domu  
 na Twoich  
 zasadach