

Aleksandra Wolska
założyła firmę LSP Life
w czasie pandemii.
Dzięki pracy zdalnej
odkryła biznesowy
talent drzemący
w córce Marcelinie



ŻYCIE BEZ PLANU B

Wygrała walkę z białaczką i założyła firmę, gdy świat zmagał się z pandemią

Z **Aleksandrą Wolską**, przedsiębiorczynią, rozmawia **Anna Dobiegała**
Zdjęcie **Łukasz Giza**

Jak grana przez Irenę Kwiatkowską kobieta pracująca z „Czterdziestolatka” nie boi się pani żadnej pracy. Założyła pani firmę w czasach, gdy ludzie tracili swoje biznesy.

Nie myślałam o tym w ten sposób. Pomysł na firmę wziął się z potrzeby pomocy innym. Pandemia, zwłaszcza na początku, wywołała olbrzymią panikę. Każdy chciał chronić siebie, swoją rodzinę, przyjaciół, współpracowników. Ja też o tym myślałam. Jak wszyscy szukałam skutecznej ochrony przed zakażeniem. Tym bardziej że dopiero co pokonałam chorobę nowotworową. Po chemioterapii mój układ odpornościowy był bardzo słaby. Najpierw więc zamknęłam się w domu, by nie narażać się na kontakt z koronawirusem. Taki był we mnie strach o zdrowie i życie.

Ale w końcu powiedziałam „dość”. Skoro wygrałam walkę z rakiem, to żaden koronawirus nie pokrzyżuje mi planów. Chciałam żyć dla córki, dla męża, dla rodziców, któ-

rych szczęśliwie nadal mam przy sobie. Dlatego zaczęłam działać. Dopiero dziś zdaję sobie sprawę, że to było odważne. Wtedy podążałam za intuicją. Nawet nie jestem w stanie sobie przypomnieć, w którym momencie zapadła decyzja o założeniu firmy. **Inspirację znalazła pani na LinkedIn, gdzie później opisała pani swoją historię.**

Trafiłam na artykuły mojego pierwszego szefa Jima Lafferty’ego. Dowiedziałam się z nich, że firma, dla której dziś pracuję, pozyskała nowoczesną technologię do produkcji antywirusowych maseczek. Tłumaczył, że szwajcarska technologia nie tylko chroni przed przedostawaniem się wirusów i bakterii przez tkaninę, ale nawet je zabija, gdy tylko mikroby dotkną materiału.

Znam Lafferty’ego, więc absolutnie zaufałam jego rekomendacji i szybko zamówiłam te maseczki dla siebie i rodziny. Przyjaciołom z kolei podsyłałam artykuły do przeczytania, zachęcając, by też się w nie zaopatrzyli. Na początku podchodzili do tego z dystansem, ale kiedy pod koniec marca

na świecie rozszalała się pandemia, też chcieli mieć maseczki dezaktywujące wirusy.

Ale niestety, już było za późno. Serwery były przeciążone, ponieważ maseczki Fine Guard zaczął zamawiać cały świat. Wtedy znajomi, przyjaciele, a nawet zaprzyjaźnione firmy zaczęły zwracać się do mnie z prośbą o wsparcie. Oczywiście pomogłam. I zamówiłam te maseczki hurtowo. Tak zostałam wyłącznym dystrybutorem na Polskę maseczek i innych produktów z serii Fine Guard, wykorzystujących wirusobójczą technologię.

Na czym ona polega?

Na pokryciu dodatnim ładunkiem polikationowym powierzchni tkaniny. Gdy drobnoustroje osiadają na niej, od razu zostają „złapane” przez tkaninę i zniszczone ze względu na różnicę ładunku. Otoczka białkowa wirusa zostaje zniszczona i przez to sam wirus przestaje być aktywny. Rozpadają się także ściany komórek bakterii. Pozostałości po drobnoustrojach nie są już groźne – albo same odpadają, albo są usuwane podczas mycia tkaniny.

Początki firmy nie były łatwe. Pierwsza partia maseczek przyjechała do Polski z poślizgiem dwóch miesięcy. Co pani myślała w najtrudniejszych chwilach?

Najtrudniejsze chwile w życiu przeżyłam, gdy byłam chora na białaczkę i dostawałam chemioterapię. Całą resztę traktuję jako wyzwanie. Proszę mi wierzyć, zdrowie naprawdę jest najważniejsze. Ale rzeczywiście z biznesowego punktu widzenia opóźnienie dostawy było kłopotem. Lockdowny w kolejnych krajach, zatrzymanie transportu lotniczego, kwarantanny towarów w portach przeładunkowych.

Kiedy na przełomie maja i czerwca maseczki w końcu dotarły do Polski, pandemia była w odwrocie, ludzie mieli już dość izolacji i chowania się po domach, więc wyjechali na wakacje. Podeszłam jednak do tego biznesu z bardzo dużą ufnością. Włożyłam w to wszystkie oszczędności, jakie miałam odłożone na leczenie za granicą, gdyby choroba nowotworowa wróciła. Wiem, że postawiłam wszystko na jedną kartę. Czas wakacji i pozornego, jak się potem okazało, odpoczynku od pandemii wykorzystałam na przygotowanie się do sprzedaży indywidualnej.

To też musiał być trudny moment, wszyscy wtedy przenosili swoje biznesy do sieci.

Napędzała mnie wiara, że musi się udać. Oczywiście, osobiste doświadczenie ze śmiertelną chorobą ogromnie mnie zmieniło. Dziś już nie ma dla mnie rzeczy niemożliwych. Potrafię przekonać innych do swojej wizji i prosić o wsparcie, kiedy jest potrzebne.

Już planuję dalszy rozwój firmy. W naszej ofercie są innowacyjne maseczki zarówno do noszenia na wolnym powietrzu, jak i w pomieszczeniach, maseczki przeznaczone dla sportowców i dzieci oraz rękawiczki, czyli podstawowa ochrona przed zakażeniem. Ale za chwilę chcę wprowadzić na polski rynek kolejne innowacyjne produkty, m.in. środki do dezynfekcji rąk i powierzchni o wyjątkowo trwałych właściwościach wirusobójczych i bakterioobójczych. Wyróżnikiem naszej oferty będą najnowsze technologie, których szukam na całym świecie. Nie zwalniam tempa. Jeśli zaczynam coś robić, nie ma dla mnie planu B. Wszłam w coś, więc musi się to skończyć sukcesem.

Czy takie myślenie sprawdziło się też w walce z chorobą?

Tak. Chorobę potraktowałam jako wyzwanie i zadanie do wykonania. Pomyślałam: OK, stało się, usłyszałam diagnozę, więc teraz trzeba przez to przejść, zmienić sposób żywienia, nawyki, inaczej się sobą zająć. Wierzyłam, że będzie dobrze, a moją onkoterapią był ogród. Przez całą chorobę pracowałam z kwiatami. Rośliny, słońce, wiara w to, że

Nie ma dla mnie rzeczy niemożliwych.

Potrafię przekonać innych do swojej wizji i prosić o wsparcie

będę zdrowa – to mi dawało siłę. Był to bardzo trudny czas. Ale to już za mną.

Nie lubimy rozmawiać o porażkach, pisać o nich w mediach społecznościowych, ale pani nie boi się mówić o swojej chorobie.

Nie boję się, bo mam nadzieję, że ktoś gdzieś kiedyś usłyszy moją historię i zastanowi się nad tym, jaki tryb życia prowadzi. Może dzięki temu pójdzie wcześniej spać, odpocznie, zacznie się ruszać, zadba o siebie. Wszyscy żyjemy w pędzie, bez względu na to, czy pracujemy w korporacji czy rozwijamy własny biznes. Mój przykład pokazuje, że ignorowanie sygnałów własnego ciała może doprowadzić do śmiertelnej choroby. Bo ja myślałam, że tylko się przeziębiam. Byłam szczęśliwą żoną, matką, miałam wielkie marzenia i plany, znajdowałam się u szczytu kariery zawodowej. Byłam dyrektorką zarządzającą HR w firmie, która jest w pierwszej dziesiątce największych pracodawców w Polsce. Kierowałam zespołem 200 osób. Coś, na co pracowałam przez 20 lat, straciłam w mgnieniu oka z powodu choroby. Było mi tego ogromnie żal, ale nie zadawałam sobie pytania: dlaczego ja?

W walce z chorobą potrzebna jest koncentracja, jak zawsze, gdy obieramy jakiś cel. Był tylko jeden moment, który mnie powalił. Było to wtedy, kiedy zaczęłam czytać w internecie na temat swojej choroby. Łzy dosłownie kapały mi na biurko. Zastanawiałam się, czy we wrześniu odprowadzę do szkoły swoją 13-letnią córkę, czy zobaczę, jak dorasta, idzie na studia, zakłada rodzinę... Kiedy zorientowałam się, że wywołuje to we mnie tyle negatywnych emocji, od razu zamknęłam laptopa. I każdemu tak radzę.

W obawie przed koronawirusem zamknęła się pani w domu. Wszystko robiła pani zdalnie. Rozkręcała pani firmę zza kuchennego stołu?

Tak. I wciąż pracuję zdalnie. Do biura wróciłam na chwilę tylko w czasie wakacji, gdy potrzebowałam zatrudnić nowych pracowników i wprowadzałam ich w zadania.

Pandemia koronawirusa pokazała, że możemy pracować zdalnie i że wcale nie robimy tego gorzej. Przez osiem lat jako HR-owiec zarządzałam dużym regionem w Europie. Mia-

łam zespół pracowników z kilkunastu krajów, rozszarych od Kazachstanu po Włochy. Praca zdalna była codziennością. A teraz cały świat zobaczył, że da się tak pracować. To bardzo ważne w kontekście aktywnych zawodowo kobiet, które decydują się na dziecko. Dzięki pracy zdalnej można połączyć aktywność zawodową z rolą matki, a ostatnie miesiące pracy zdalnej i nauki online dały również możliwość zbliżenia tych dwóch światów. Ja np. dokonałam zdumiewających odkryć jako mama nastolatki. Gdybym pracowała w biurze, nie miałabym szansy, by odkryć, jak wielki potencjał i talent do biznesu drzemie w mojej Marcelinie. Córka towarzyszyła mi w zakładaniu firmy. Angażowała się w każdy etap, każdy proces. Zaczęłam zapraszać ją na spotkania z naszymi partnerami biznesowymi, by rozwijać jej talent. W czasie wakacji nauczyła się systemów i sama potrafiła zrealizować całe zamówienie klienta – od zlecenia, przez wystawienie dokumentów, po przygotowanie i nadanie przesyłki.

Mówi pani w wywiadach, że w pani firmie nie chodzi o zysk, tylko o pomoc ludziom. Czy tak rozumiany biznes odpowiedzialny społecznie dziś bardziej się „opłaca”?

Osobiste przeżycia sprawiły, że w biznesie nie wynik finansowy jest dla mnie najważniejszy, ale zaangażowanie społeczne, szczególnie w tak wymagającym czasie pandemii. Zależy mi po prostu, by przeciętna polska rodzina, składająca się z czterech osób, mogła sobie pozwolić na kupienie porządnego maseczek, czyli podstawowej ochrony przed koronawirusem.

Tworzenie od podstaw własnej firmy i jej prowadzenie daje mi możliwość podejmowania decyzji w zgodzie z wartościami, które wyznaję. Kiedy pracujemy dla kogoś, np. w korporacji, stajemy się częścią wielkiej maszyny, w której decyzja o tym, jakie jest podejście do ekologii, do zrównoważonego rozwoju, zapada absolutnie poza nami. A w mojej firmie to jest moja decyzja. Tylko ode mnie zależy, jak wysoki będzie standard obsługi klientów czy jakość oferowanego im towaru. To ja ustalam, czy firma będzie zanieczyszczała czy chroniła środowisko naturalne. Po raz pierwszy w swojej karierze zawodowej w 100 proc. zajmuję się obszarem społecznej odpowiedzialności biznesu. To dla mnie kolejne wyzwanie i nie boję się go. ●

wysokie obcaszki.pl

Więcej tekstów o karierze, rozwoju i przedsiębiorczych kobietach czytaj na wysokieobcaszki.pl w zakładce Praca