***Sport pokierował moją filozofią pracy* – o biznesie opartym na pasji Adam Adamski, kulturysta i założyciel cateringu Fit Malina.**

**Mistrz Polski w kulturystyce, przedsiębiorca i przede wszystkim – promotor zdrowego trybu życia. Adam Adamski dał się poznać głównie ze swojej sportowej strony, jednak od dłuższego czasu rozwija catering dietetyczny Fit Malina. Początkowo firma obsługiwała klientów w Wielkopolsce, jednak od kilku miesięcy funkcjonuje już oddział warszawski.**

**Mam pasję, pewien kapitał, chęci do wejścia na rynek – co dalej?**

Warto skupić się na pomyśle. Bez odpowiedniego „ugryzienia” tematu stracimy sporo pieniędzy jeszcze przed wejściem na rynek. To tzw. walidacja pomysłu, czyli sprawdzenie, czy potencjalna usługa będzie użyteczna dla klienta. Super, że mamy pasję, ale nie każdy musi podzielać nasz entuzjazm.

**Stąd też tak duży odsetek zamykania firm po pierwszym roku działalności.**

Zgadza się. Raporty GUS-u mówią o około 30 proc. firm, które upadają po pierwszym roku. Catering dietetyczny był pomysłem bezpośrednio związanym z karierą sportową. Moja rada – poznaj własną branżę. Dzięki kontaktom z kulturystami – kolegami po fachu [śmiech] - wiedziałem, z jakimi problemami mierzą się zarówno początkujący, jak i profesjonalni zawodnicy.

**Jednak Fit Malina nie jest nastawiona wyłącznie na sportowców.**

To także element naszej strategii. Chciałem, aby każdy mógł skorzystać ze zbilansowanej diety, która zwłaszcza w dobie covidu jest niemałym wyzwaniem. Czasami najlepiej sprawdza się prostota. Intensywne życie zawodowe wymusza na klientach poszukiwanie alternatyw. Stąd też nieskomplikowany schemat naszych działań – opracowujemy jadłospis, dostarczamy posiłki na omówione godziny i obserwujemy zmiany.

**Klienci odczuwają faktyczny progres?**

Mamy wiele wiadomości od osób, które regularnie korzystały z naszych usług, że czują się po prostu o wiele lepiej. Niezależnie, czy byli to klienci nastawieni na zmianę diety, osiągi sportowe lub występy w turniejach. Dla nas to największy sukces – wiedzieć, że produkt jest wartością samą w sobie.

**Ciągnąć temat – na jakich fundamentach opiera się Wasza filozofia?**

Są to uczciwość, profesjonalizm i ciągłe ulepszanie oferty. Testujemy, sprawdzamy na rynku, zmieniamy. Dla mnie biznes to ciągłe podnoszenie poprzeczki.

**Porównanie nie bez kozery.**

[śmiech] Siłownia nadal jest dla mnie bardzo ważnym miejscem, nie tylko ze względu na doświadczenia zawodowe. Sport pozwala mi odpocząć, oczyścić umysł. To też bym polecał początkującym przedsiębiorcom – znaleźć coś, co pozwoli Wam zebrać myśli. Sport pokierował moją filozofią pracy.

**Jaka przyszłość czeka Fit Malinę?**

Przede wszystkim dalsze rozszerzanie oferty o kolejne miasta w Polsce. Naszym celem są większe aglomeracje, a Warszawa była o tyle strategiczna, że pokazała prawdziwy potencjał cateringu. Działaliśmy w Wielkopolsce, byliśmy jednym z liderów regionu, jednak chcemy więcej. W tym roku, pomimo covidu, stawiamy na około 40-proc. wzrost sprzedaży względem zeszłorocznych wyników.

**Optymistycznie.**

Powiedziałbym, że realistycznie. Faktycznie, jest pandemia i może nastąpić kolejny lockdown, jednak ogromny kryzys w branży to także szansa dla dostawców. Duża część biznesów zmieniła swój sposób dystrybucji, serwując dania na wynos. My robiliśmy to już wcześniej, znamy te schematy.

**Czy biznes oparty na pasji to już sukces sam w sobie?**

Na pewno, ale pod warunkiem, że naszą wizję podzielają również sami klienci. Musimy zainwestować w szczerą więź z zainteresowanymi ofertą. Bez tego nasz biznes będzie bez twarzy.