

# LECH KANIUK

Założyciel **kilkunastu firm.**

Kojarzony z markami jak:

**PizzaPortal.pl**

**iTaxi.pl**

**Bean & Buddies**

A portrait of Lech Kaniuk, a man with short dark hair, smiling broadly. He is wearing a dark suit jacket over a light blue and white striped shirt. The background is a solid blue color.

# SILA

# PĘDU

Jak **od 0** współtworzyłem firmy  
warte ponad **5 miliardów euro.**



# SIŁA PĘDU

JAK OD 0 WSPÓŁTWORZYŁEM FIRMY  
WARTE PONAD 5 MILIARDÓW EURO



**LECH KANIUK**

# **SIŁA PĘDU**

**JAK OD 0 WSPÓŁTWORZYŁEM FIRMY  
WARTE PONAD 5 MILIARDÓW EURO**

Siła pędu.

Jak od 0 współtworzyłem firmy warte ponad 5 miliardów euro

Copyright © 2018 by Lech Kaniuk

Wydanie I, polskie

Łódź, 2018

Zespół redakcyjny: OSMpower sp. z o.o. (Kamila Kruk,  
Marzena Boniecka, Anna Gidaszewska, Dorota Siwek)

Skład i łamanie: Adrian Szatkowski (zeczernia.net)

Projekt okładki: OSMpower sp. z o.o. (Norbert Wójcik)

Zdjęcie na okładce: Weronika Markiewicz

Druk: Drukarnia BZGRAF S.A.

ISBN: 978-83-951628-0-0

Wydawnictwo:

Lech Kaniuk Holding Sp. z o.o.

Piotrkowska 33/6

90-410 Łódź, Poland

Książka do kupienia:

[www.lechkaniuk.com](http://www.lechkaniuk.com)

[www.osmpower.pl](http://www.osmpower.pl)

[shop@osmpower.pl](mailto:shop@osmpower.pl)

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione i powoduje naruszenie praw autorskich. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Autor oraz Wydawnictwo dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce. Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

*Dla Mamy za duszę przedsiębiorczości  
Dla Taty za słowa: „nie wiem, spróbuj”  
Dla Żony za bezgraniczne wsparcie*





# SPIS TREŚCI

|                         |   |
|-------------------------|---|
| Słowo od autora .....   | 7 |
| Wstęp – siła pędu ..... | 9 |

## CZĘŚĆ PIERWSZA

|  |    |
|--|----|
| 1. Początek – z Warszawy do Szwecji .....            | 17 |
| 2. Mój pierwszy biznes .....                         | 18 |
| 3. Bingolotto .....                                  | 20 |
| 4. Alarmy przeciwpożarowe razem z montażem .....     | 26 |
| 5. Sklep Mustafy .....                               | 31 |
| 6. Pralnia .....                                     | 33 |
| 7. Wydanie płyty CD .....                            | 35 |
| 8. Praca w kościele .....                            | 42 |
| 9. Praca w hucie .....                               | 44 |
| 10. Studia w Polsce .....                            | 49 |
| 11. Powrót do Szwecji .....                          | 55 |
| 12. Aleja Gwiazd i firma tworząca strony WWW .....   | 57 |
| 13. Założenie firmy Condotech i powstanie KYAB ..... | 62 |
| 14. Praca w IdeHuset .....                           | 66 |
| 15. Komercjalizacja w KYAB .....                     | 69 |
| 16. Praca w Swedbank .....                           | 74 |
| 17. Praca w Almi .....                               | 78 |
| 18. Jak komercjalizować pomysł w 72 godziny .....    | 82 |
| 19. Audycja radiowa .....                            | 87 |

## **CZĘŚĆ DRUGA**

|  |     |
|--|-----|
| 1. To nie bajka, to walka . . . . .  | 95  |
| 2. Skupianie się . . . . .   | 99  |
| 3. Rozwój produktu . . . . .   | 105 |
| 4. Silver bullets i partnerstwa . . . . .  | 110 |
| 5. Ekspansja zagraniczna . . . . .   | 116 |
| 6. M&A, Mergers & Acquisitions, czyli przejmowanie konkurentów . . . . .   | 124 |
| 7. Rekrutacja i budowanie kultury organizacyjnej . . . . .   | 130 |
| 8. Zatrudnianie senior executives . . . . .  | 141 |
| 9. Zwalnianie pracowników . . . . .  | 144 |
| 10. Spotkania . . . . .  | 149 |
| 11. KPI's . . . . .  | 156 |
| 12. Czytanie książek – mój obowiązek . . . . .   | 160 |
| 13. Co zrobić z gotówką po wyjściu ze spółki? . . . . .  | 162 |
| 14. Inwestorzy . . . . .   | 165 |
| 15. BONUS – APPetyczna Sobota. Odpowiedź na kampanię „Dzień Darmowego Jedzenia” organizowaną przez Pyszne.pl . . . . . | 172 |

## **CZĘŚĆ TRZECIA**

|                                     |     |
|-------------------------------------|-----|
| 1. Wyróżnijmy się . . . . .         | 183 |
| 2. McDonald's . . . . .             | 186 |
| 3. Budowanie floty . . . . .        | 188 |
| 4. Pierwsze sukcesy . . . . .       | 190 |
| 5. Przełom . . . . .                | 192 |
| 6. Co dalej? . . . . .              | 194 |
| 7. Walka . . . . .                  | 195 |
| 8. Strategiczni partnerzy . . . . . | 198 |
| 9. Minimalizowanie strat . . . . .  | 202 |
| 10. Finał . . . . .                 | 205 |
| Podsumowanie . . . . .              | 207 |
| O autorze . . . . .                 | 209 |

# SŁOWO OD AUTORA

Trzymam mój długopis Montblanc w ręku. Specjalnie kupiłem go, żeby podpisywać ważne umowy i dokumenty, jak ten leżący dziś przede mną.

Ręka mi drży i mieszają mi się uczucia euforii z całkowitą niepewnością. Pomimo tego, że przeczytałem umowę już z 10 razy, zastanawiam się, w co my się pakujemy.

Patrzę na kwotę i nie dowierzam – 100 000 000 euro.

Próbuję sobie wyobrazić, ile to jest pieniędzy te sto milionów euro... Nawet porównując do tych 120 milionów złotych, za które sprzedaliśmy naszą firmę niedawno, dołączając do Delivery Hero, ta dzisiejsza kwota wydaje się całkowicie abstrakcyjna.

Gdyby ktoś powiedział mi 15 lat temu, że będę podpisywał taką umowę inwestycyjną, nie uwierzyłbym mu ani trochę.

Ani, że trzy lata później nasza firma będzie warta ponad 5 miliardów euro...

Pamiętam, że kiedy byłem nastolatkiem, bałem się postawić sobie zbyt wysokie cele. Kiedy marzyłem o własnym Ferrari, postawiłem sobie cel kupienia używanej Corvetty. Nie wiem, czego się bałem.

Nie wiem, z jakiego powodu nie pozwalałem sobie wtedy marzyć bez ograniczeń.

Nie wiem, czemu nie stawiałem sobie wcześniej bardzo ambitnych, a nawet szalonych celów.

W praktyce okazało się, że każdy cel, który sobie postawiłem, osiągałem z czasem.

Na szczęście, z każdym osiągniętym celem, zwiększałem sobie poprzeczkę.

Gdybym mógł wrócić do samego siebie, kiedy miałem kilkanaście lat i udzielić sobie rady, to powiedziałbym:

**Nie pozwól, żeby ograniczenia innych osób były ci narzucane. Stawiaj sobie większe cele. Pozwól sobie na marzenia, nawet te szalone. Pozwól stawiać sobie cele, które wydają się nieosiągalne. Nic innego nie musisz zmieniać. Jakoś się to ułoży, zobaczysz. Nikt do końca nie wie, jak to wszystko zrobić. Każdy popełnia błędy i błądzi, ale działaj, małymi kroczkami. Przez te wszystkie lata, które masz przed sobą, każdy mały krok złoży się na długą i niesamowitą podróż. Stawiaj mały krok każdego dnia i zobaczysz, że nabierzesz pędu. Krok po kroku urośniesz w siłę, aż nic cię nie powstrzyma.**

# WSTĘP – SIŁA PĘDU

*Nie możesz połączyć wydarzeń, patrząc w przyszłość; możesz je tylko połączyć, patrząc wstecz. Musisz więc uwierzyć, że Twoja przeszłość stanie się wypadkową Twojej przyszłości. Musisz w coś wierzyć – w przeczucie, przeznaczenie, życie, karmę, cokolwiek. To podejście nigdy mnie nie zawiodło i uczyniło wielką różnicę w moim życiu.*

Steve Jobs

Pisząc tę książkę, miałem okazję usiąść spokojnie i zastanowić się nad tym, co dotychczas w życiu robiłem oraz w jaki sposób to realizowałem. Ta podróż do przeszłości, podczas której zastanawiałem się nad moimi sukcesami i porażkami, projektami, produktami oraz firmami sprawiła, że w mojej głowie pojawiło się wiele wniosków. Jeden z nich szczególnie mnie poruszył, może nawet mógłbym nazwać go sekretem mojego sukcesu...

Prawda jest taka. Nie znałem się na niczym, co robiłem. Początkowo nigdy nie wiedziałem, jak to zrealizować. Nie wiedziałem nawet za bardzo, od czego zacząć. Dodając do tego siłę wewnętrznego i zewnętrznego oporu oraz prokrastynację, z którymi każdy z nas walczy, nie miałem jakichś szczególnych przewag. Dojrzenie tych minusów i trudności pokazało mi jednak, co sprawiło i nadal sprawia, że działam tak skutecznie i co mogę nazwać moim kluczem do sukcesu.

To, co spowodowało, że zrealizowałem różnorodne projekty, uruchomiłem kilkanaście biznesów i potrafię działać natychmiast, to SIŁA PĘDU. To nabranie odpowiedniego „momentum” w działaniu.

Trochę tak jak w fizyce, żeby ruszyć obiekt, który jest w stanie spoczynku, trzeba najpierw włożyć w to energię, która przewycięży siłę oporu podłoża. Jednak już nie trzeba wkładać aż tyle energii, jak przy starcie, żeby poruszać ten sam obiekt ze stałą prędkością po tym samym podłożu. Każdy kolejny ruch jest już prostszy. Ta zasada działa też u mnie.

A ja po prostu zaczynałem działać! Nie było istotne od czego. Ważne było, żeby działać. Jeśli coś zbyt długo pozostawało tylko pomysłem w głowie, po krótkim czasie umierało i nie było realizowane. Może sami macie podobne doświadczenia. Ja, kiedy zacznę działać, zaczynam nabierać pędu w byciu aktywnym i dużo łatwiej jest mi postawić kolejny krok, a potem następny i jeszcze jeden.

Co bardzo istotne, im bardziej kosztowny był ten pierwszy krok (im więcej wysiłku wymagał w moich oczach), tym bardziej miałem poczucie, że więcej energii wprowadziłem już w projekt.

Może pomyślicie, że chodzi mi o duże nakłady finansowe czy poniesione koszty, np. czasu. Nie zawsze jest to jednak z nimi związane. Chodzi o energię psychiczną, wartość emocjonalną, z jaką mamy poczucie, że angażujemy się w pomysł.

Przykładowo stworzenie pierwszego biznesplanu wymaga dużego nakładu pracy, ale wiemy, że jest to niepewny projekt, może nie wypalić i sami nie zawsze wierzymy w jego realność. I słusznie, bo żaden biznesplan się nie sprawdza w stu procentach. To powoduje, że mimo dużego wkładu pracy w napisanie go, taki biznesplan nie zawiera zbyt dużo naszej energii emocjonalnej i łatwo jest nam porzucić zarówno tego Excela, jak i cały projekt. Natomiast wymyślenie nazwy firmy i zarejestrowanie jej, choćby jako jednoosobowej działalności gospodarczej, nie wymaga dużo czasu, pracy ani kosztów, ale ma dla nas często dużo większą wartość emocjonalną. To jest coś, co znacznie bardziej daje rozpęd do dalszego działania.

Muszę zastrzec, że stworzenie nazwy i logo firmy jest czymś bardzo skomplikowanym. W tak wczesnej fazie potrzebujemy kumulować energię, a nie robić wszystko poprawnie. Zatem lepiej wykorzystać naszą energię na działanie, niż czekać lub poprawiać coś, a przez to nie podjąć działania w ogóle. Czas na zmiany i poprawki będzie, ale najpierw musimy mieć co modyfikować. Tak samo jak każdy budżet i biznesplan, firmę, nazwę, logo, produkty oraz inne elementy trzeba modyfikować i rozwijać.

Spójrzcie na przykład na logo Coca-Coli. Przez 100 lat przeszło ono bardzo dużą ewolucję. Pomyślcie, ile dużych firm zrobiło rebranding. Moim zdaniem nie wolno się fiksować na nazwie, logo ani niczym innym, co tworzymy na początku. Nawet na pierwszym pomysle na rozpoczęcie działalności. Rynek będzie weryfikował nasze pomysły, a rozwój firmy będzie wymuszał efektywniejsze, lepsze działanie oraz dostosowywanie naszej komunikacji do klientów – w tym również nazwy i logo firmy.

---

Jednak, żeby rynek miał szansę na weryfikowanie twojego pomysłu i biznesu, musisz się tam w ogóle pojawić. Dlatego jakiegokolwiek działanie jest ważniejsze niż w 100% poprawne działanie.

Wracając do analogii z fizyki. Obiekt, który jest w ruchu ma energię kinetyczną. Jeśli chcemy go zatrzymać, trzeba znowu włożyć energię, tym razem po to, aby wytracić jego energię kinetyczną do 0. Im wyższa energia kinetyczna, tym więcej energii musimy włożyć w zatrzymanie obiektu. Tak samo w biznesie. Potrzeba energii, żeby zatrzymać projekt! A im więcej energii włożyłeś na początku, tym trudniej jest go zatrzymać. Dochodzisz do momentu, w którym masz wybór:

1. albo włożyć dużo energii, żeby zatrzymać projekt,

2. albo włożyć kolejną małą porcję energii, żeby rozwijać projekt dalej.

---

Krok po kroku nabieramy coraz więcej pędu i energii, co powoduje, że coraz prościej jest jechać dalej i nabierać prędkości, a coraz trudniej nas zatrzymać.

Tak samo jest z treningami. Jeśli podjąłeś decyzję, żeby zacząć trenować, to pierwsza wizyta w siłowni przychodzi z trudem i kosztuje dużo energii. Wypicie karnetu jest też dużym krokiem, ale nie wystarczająco dużym, żeby utrzymać pęd. Jeśli złapiemy przeziębienie i nie pójdziemy poćwiczyć albo nie pójdziemy biegać przez tydzień, to prawdopodobnie stracimy cały pęd i energię. Kolejna wizyta w siłowni czy kolejny bieg będzie tak samo ciężki jak ten pierwszy. Ale kiedy już robimy to regularnie przez 2-3 miesiące, to kolejna wizyta jest prosta. Nie wymaga tyle energii co pierwsza. Nabraliśmy pędu, a rezultaty zaczynamy zarówno czuć, jak i widzieć. Tygodniowe przeziębienie już nas teraz nie powstrzyma. To jest coś, co nazywamy rutyną (zainteresowanych odsyłam do książki *Siła nawyku*).

Można na to spojrzeć z perspektywy jednego pomysłu i projektu. Ale kiedy masz wyższy cel i jakiś projekt nie wypalił, nie oznacza to, że tracisz cały pęd i energię. Twoja energia skupiona na celu, pozwala ci znaleźć inne sposoby jego realizacji i dzięki niej możesz szybko rzucić się w wir działań związanych z kolejnym pomysłem – właśnie tak z rozpędu.

Im większa jest nasza firma/projekt, tym więcej energii skumulowaliśmy. To powoduje, że nawet istotne problemy, duże i kosztowne błędy, które mogłyby znacznie spowolnić albo nawet



doprowadzić do bankructwa każdy wczesny start-up, nie wywalą twojego biznesu. We wczesnej fazie trzeba skupić się na tym, by przekroczyć barierę, po której znacznie łatwiej jest inwestować energię w rozpęd, niż włożyć dużo energii, żeby się wycofać.

Jak to się stało, że wyrobiłem w sobie tę siłę pędu?  
Co spowodowało, że nauczyłem się takiego podejścia?  
Skąd czerpię energię, którą jak paliwo dokładam do biznesów?  
Czego unikam, by jej nie wytracać?  
Czyli co jest dla mnie ważne; jak myślę; jak działałam.

To właśnie opisałem w tej książce. Zapraszam cię do poznania mojej historii i wskazówek, jak działać, by siła pędu towarzyszyła ci zawsze.

Lech Kaniuk

PS A jeśli spodoba ci się ta książka, lekcje z niej zastosujesz w swoim biznesie lub pomoże ci w inny sposób, będę bardzo wdzięczny, jeśli zechcesz ocenić ją na GoodReads.com, na którym ja sam publikuję moje opinie o polecanych lekturach. Znajdziesz tam mój profil: Lech Kaniuk.