

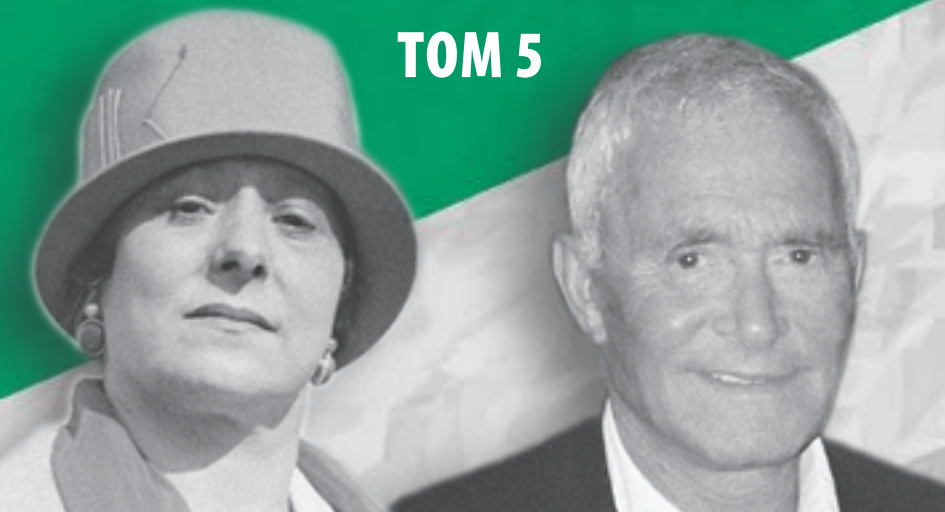
Andrzej Moszczyński

SUKCESY

SAMOUKÓW

KRÓLOWIE WIELKIEGO BIZNESU

TOM 5



INSPIRUJĄCE BIOGRAFIE

Andrzej Moszczyński

SUKCESY SAMOUKÓW

KRÓLOWIE WIELKIEGO BIZNESU

CZ. 5



2021

© Andrzej Moszczyński, 2021

Redaktor prowadzący:

Alicja Kaszyńska

Zespół redakcyjny:

Anna Imbiorkiewicz, Karolina Kruk, Ewa Ossowska, Barbara Strojnowska,
Krystyna Strojnowska, Dorota Śrutowska, Robert Ważyński

Korekta oraz skład i łamanie:

Wydawnictwo Online

www.wydawnictwo-online.pl

Projekt okładki:

Mateusz Rossowiecki

Wydanie I

ISBN 978-83-65873-90-3

Wydawca:



ANDREW MOSZCZYNSKI
I N S T I T U T E

Andrew Moszczyński Institute LLC

1521 Concord Pike STE 303

Wilmington, DE 19803, USA

www.andrewmoszczyński.com

Licencja na Polskę:

Andrew Moszczyński Group sp. z o.o.

ul. Grunwaldzka 472, 80-309 Gdańsk

www.andrewmoszczyński.group.com

Licencję wyłączną na Polskę ma Andrew Moszczyński Group sp. z o.o. Objęta jest nią cała działalność wydawnicza i szkoleniowa Andrew Moszczyński Institute. Bez pisemnego zezwolenia Andrew Moszczyński Group sp. z o.o. zabrania się kopiowania i rozpowszechniania w jakiegokolwiek formie tekstów, elementów graficznych, materiałów szkoleniowych oraz autorskich pomysłów sygnowanych znakiem firmowym Andrew Moszczyński Group.

*Ukochanym córkom
Mai i Oli*

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie	9
Anita Roddick.....	13
Henry Royce	27
Helena Rubinstein	45
Sonia Rykiel.....	69
Vidal Sassoon	87
Richard M. Schulze	105
Rex David „Dave” Thomas	121
Hans Otto Wilhelm Wilsdorf.....	137
Charles Kemmons Wilson	159
Reinhold Wurth	179
Zakończenie	195
Dodatek 1. Inspirujące cytaty.....	201
Dodatek 2. Książki, które rozwijają i inspirują.....	239
O autorze.....	259

„Nie ma rzeczy niemożliwych,
są tylko trudniejsze do wykonania”.

Aleksander Wielki

Wprowadzenie

Niniejsza książka to piąta, ostatnia część serii zawierającej łącznie 50 biografii przedsiębiorców samouków.

Dzisiejszy system edukacji – publiczny, obowiązkowy, państwowy – charakteryzują dyscyplina, posłuszeństwo i autorytaryzm. Opiera się na oświeceniowym twierdzeniu, że człowiek jest *tabula rasa*, więc można go dowolnie kształtować i najlepiej rozwinął się w dziewiętnastowiecznych Niemczech Bismarcka.

Samoucy to ludzie, którzy zdołali wyłamać się z tego systemu i pójść własną drogą czy odnaleźć swoje miejsce w zupełnie innej branży niż ta, do której byli kształceni.

Dlaczego przedsiębiorcy? Dlatego, że nauczanie przedsiębiorczości w systemie szkolnym pra-

wie nie istnieje. Szkoła przygotowuje nas – celowo – raczej do roli odbiorców i konsumentów niż twórców. Przygotowuje do szukania pracy, a nie rozwijania pasji w taki sposób, żeby stała się jednocześnie źródłem zarobku.

Przedsiębiorcy samoucy to bardzo liczna grupa ludzi – znacznie liczniejsza niż opisana w niniejszej serii. Większość z nich to ludzie od wczesnych lat życia mierzący się z trudnościami. Często pochodzili z biednych rodzin i jak Henry Royce, którego nazwisko na zawsze będzie związane z luksusowymi samochodami, musieli w dzieciństwie pracować, by pomóc w utrzymaniu rodziny. Tylko nieliczni nie zaznali w młodości biedy.

Mimo różnic w pochodzeniu, stopniu za-
możności czy miejscu zamieszkania wszystkie te postacie łączą nastawienie do życia, a przede wszystkim: determinacja w osiągnięciu celów, entuzjazm, kreatywność, śmiałe marzenia.

Sukces materialny nie oznaczał jednak automatycznie odczuwania satysfakcji z życia, bo w pojęciu tym mieści się jeszcze cała sfera du-

chowości, szczęśliwa rodzina, grono oddanych przyjaciół i ludzki szacunek. Niektórym przedsiębiorcom samoukom takie pojęcia, jak wydajność, pomnażanie pieniędzy czy sukces materialny, przesłoniły to, co najważniejsze. Mogli sobie pozwolić na wszystko, ale zapłacili za to osamotnieniem, rozpadem związków, konfliktami z dziećmi, chorobami lub brakiem akceptacji otoczenia. Takie są skutki nierównowagi między życiem zawodowym, osobistym i rodzinnym.

Warto, czytając niezwykle historie 50 samouków biznesmenów, znajdować w nich to, co najcenniejsze. Wzmacniać w sobie wiarę w siebie i swoje marzenia. Nauczyć się od nich formułowania celów oraz entuzjazmu i determinacji w ich realizowaniu. Poznać, jak patrzyli na świat i co uznawali za największą wartość. Moim zdaniem, powinniśmy jednak przyglądać się tym historiom także krytycznie, a niektóre potraktować jak ostrzeżenie. Życie bowiem, jeśli jego największą wartością jest pieniądz, nie przyniesie szczęścia i nie będzie prawdziwym sukcesem, bo jak mówi John Paul DeJoria: „Aby odnieść

sukces, musisz kochać ludzi, kochać swój produkt i kochać to, co robisz”, zaś Amando Ortega Gaona, twórca marki odzieżowej Zara, wyznający tradycyjne wartości: wiarę i rodzinę, konkluduje: „Doszedłem do takich pieniędzy, ponieważ pieniądze nigdy nie były dla mnie celem”.

Zapraszam do inspirującej lektury ostatnich już w tej serii 10 biografii przedsiębiorców samouków.

Andrzej Moszczyński

Anita Roddick

(1942-2007)

**angielska bizneswoman,
założycielka marki The Body Shop**

Spacerując po centrach handlowych całej Europy, z łatwością znajdziemy sklepy z kosmetykami The Body Shop. Niewiele osób ma świadomość, jak fascynującą postacią była twórczyni tej marki Anita Roddick.

Anita urodziła się 23 października 1942 roku w nadmorskiej miejscowości Littlehampton w Wielkiej Brytanii. Jej rodzice byli włoskimi imigrantami żydowskiego pochodzenia, których z ojczyzny wygnał strach przed prześladowaniem. Anita oraz jej trójka rodzeństwa bardzo

wcześnie poznali, co znaczy ciężka praca, gdyż od najmłodszych lat pomagali rodzicom w prowadzeniu kawiarni. Mama Anity nakłaniała całą rodzinę do segregowania odpadów. Obsesja na punkcie recyklingu nie była jednak motywowana chęcią dbania o środowisko. Był to nawyk z czasów II wojny światowej – okresu, kiedy wszystkiego brakowało, a dzięki segregacji część surowców można było wykorzystać ponownie.

Nastoletnia Anita była outsiderką, którą ciągnęło do innych indywidualistów i buntowników. Kiedy w szkolnej bibliotece znalazła książkę o Holokauście, przerażające zdjęcia oraz opisy życia w obozach koncentracyjnych zrobiły na niej wielkie wrażenie i bardzo uwrażliwiły na krzywdę drugiego człowieka. Po skończeniu liceum zdecydowała się na dalszą naukę w Bath College of Higher Education. Marzyła o zostaniu nauczycielką, aby przez swoją pracę kształtować światopogląd młodych ludzi.

W 1962 roku dzięki otrzymanemu stypendium Anita wyjechała do kibucu w Izraelu. To tam pierwszy raz zetknęła się ze stylem życia tak

odmiennym od tego, który znała z Wielkiej Brytanii. Zafascynowało ją to, że ludzie żyją tam prościej, bliżej natury i zawsze mogą liczyć na pomoc członków swojej wspólnoty. Pobyt w Izraelu zaszczerpił w niej również wielką pasję podróżniczą. Od tej pory chwyciła się wielu dorywczych zajęć, a wszystkie zarobione pieniądze przeznaczała na dalekie podróże. Była bibliotekarką w Paryżu, następnie uczyła angielskiego i historii w Anglii, pracowała również dla Organizacji Narodów Zjednoczonych, jednak to wyprawy do tak egzotycznych miejsc jak Tahiti, Australia czy Północna Afryka stanowiły wtedy główną część jej życia. Z każdej z podróży wracała zainspirowana przez napotkanych ludzi, a w jej głowie rosło postanowienie, że jeśli kiedyś założy własny biznes, to będzie go prowadzić inaczej, niż jest to powszechne w krajach Europy Zachodniej.

Po blisko dziesięciu latach podróży i zbierania doświadczeń Anita wróciła do Anglii i w 1971 roku wyszła za Gordona Roddicka. Pragnąc zapewnić córkom bezpieczne i szczęśliwe dzieciństwo, razem z mężem prowadziła restaurację

połączoną z malutkim, ośmiopokojowym pensjonatem. Jednak ustabilizowane życie nie było tym, o czym marzą tak niespokojne dusze, jakimi bez wątpienia byli Anita i Gordon. Oboje czuli, że utknęli w miejscu. Anita zgodziła się więc, aby mąż wyjechał w podróż po Ameryce Południowej, sama natomiast została w Anglii z dwiema córeczkami, nie mając pomysłu, co zrobić ze swoim życiem.

Konieczność zapewnienia środków do życia sobie i dzieciom sprawiła, że Anita zdecydowała się otworzyć sklep z kosmetykami własnej produkcji. Było to ryzykowne posunięcie. Chociaż przez prowadzenie restauracji Anita zdobyła doświadczenie w prowadzeniu przedsiębiorstwa, to jednak branża gastronomiczna znacznie różni się od rynku kosmetycznego. Anita nie miała doświadczenia w efektywnym marketingu, więc nieocenione okazały się doświadczenia zdobyte w podróżach. Anita na własne oczy widziała, jak kobiety żyjące z dala od cywilizacji dbają o swoje ciała, wykorzystując do tego dary natury i postanowiła, że właśnie naturalne składniki

oraz nieskomplikowany proces produkcji oparty na jak najmniejszej liczbie tych składników będą wyróżniać jej kosmetyki. Nie bez znaczenia okazały się również zaradność oraz umiejętność recyklingu. Kiedy w 1976 roku otworzyła swój pierwszy sklep w Brighton, fundusze pozwoliły jej na zaoferowanie jedynie piętnastu produktów. Ponieważ jednak każdy z nich zamknięty był w opakowaniach w przynajmniej pięciu różnych rozmiarach, wydawało się, że jest ich co najmniej sto.

Kosmetyki z The Body Shop szybko zaczęły cieszyć się dużym zainteresowaniem. Anita wiedziała, że jest to zasługa dobrego pomysłu, ale też umiejętnego dopasowania się do czasów. Swój pierwszy sklep otworzyła, gdy w Europie zaczęła budzić się moda na ekologię. Kolor zielony od samego początku kojarzył się z The Body Shop, jednak początkowo wcale nie miał budzić ekologicznych skojarzeń – był to po prostu jedyny odcień, który zakrył brudne ściany w wynajmowanym na sklep lokalu. Gdy po sześciu miesiącach Gordon wrócił do Anglii, biznes szedł na

tyle dobrze, że oboje zdecydowali się otworzyć kolejny sklep. Wkrótce potem niektórzy klienci doceniający wyjątkową jakość kosmetyków zaczęli pytać, czy sami nie mogliby zacząć ich sprzedawać pod marką The Body Shop. W ten sposób Anita stanęła przed kolejnym wyzwaniem, jakim było przygotowanie i wprowadzenie w życie systemu franczyzowego.

Anita całe życie wierzyła, że jej przedsiębiorstwo ma moc czynienia dobra. Nadrzędną zasadą, jaką kierowała się w biznesie, była pomoc innym ludziom. Dlatego jej marka zawsze chętnie angażowała się w kampanie społeczne promujące ekologię. W 1991 roku Anita osobiście włączyła się w pomoc plemieniu Ogoni z Nigerii, kiedy koncern paliwowy Shell wyniszczał ich kraj w poszukiwaniu nowych źródeł ropy. Dzięki między innymi jej naciskom kilka lat później Shell dołączył do karty pracy zapis o respektowaniu praw człowieka i dbaniu o środowisko.

Jednak troska o ludzi i środowisko naturalne, którą wykazywała Anita, nie przejawiała się jedynie poprzez kampanie społeczne. Od samego

początku istnienia jej firmy ważne było dla niej kupowanie produktów prosto od lokalnych społeczności. Gdy w 1989 roku głośno zrobiło się o strajku Indian z rejonu Amazonki przeciwko budowie hydroelektrowni, Anita ani chwili nie wahała się przed przystąpieniem do protestu. Jednak zamiast biernej postawy i pisania nic nieznaczących petycji zaczęła myśleć nad praktycznym rozwiązaniem, które mogłoby ocalić środowisko i kulturę plemienia. Zaczęła kupować od nich orzechy brazylijskie, z których olej ma niezwykle właściwości pielęgnacyjne. Pierwsze stosunki handlowe pomiędzy ludźmi z tak dalekich sobie kultur były oczywiście pełne pułapek i niebezpieczeństw. Wymagały więc olbrzymich pokładów dobrej woli i nieustannej nauki obu stron. Jednak ten wysiłek nie idzie na marne. Po kilkunastu latach od powstania The Body Shop wciąż skupował orzechy od tych samych ludzi, a nawet stworzono specjalną linię kosmetyków opartą na tradycyjnych recepturach tego plemienia.

The Body Shop nie odniósłby takiego sukcesu, gdyby nie nieustanny rozwój jego pomy-

słodawczyń. Anita nie zrezygnowała ze swojej pasji podróżniczej, jednak teraz wyprawy stały się jej narzędziem pracy – to właśnie wtedy poznała osobiście swoich dostawców. Przez całe życie pokazywała własnym przykładem, że The Body Shop to nie tylko sklep z kosmetykami, lecz przede wszystkim instytucja mająca na uwadze prawa człowieka oraz ochronę zwierząt i środowiska naturalnego. W ten sposób klienci kupujący oferowane przez markę produkty mogli poczuć, że realnie pomagają naprawiać świat. Swoją wizję upowszechniała też poprzez książki, w których łączyła tematykę biznesową i kosmetyczną z ekologiczną. Nie tylko je pisała, lecz także upowszechniała na całym świecie.

Anita Roddick przez wiele lat chorowała na marskość wątroby. Odeszła 10 września 2007 roku w Szpitalu Św. Ryszarda w Chichester. Jest przykładem osoby, której niestraszne było podejmowanie coraz to nowych wyzwań na drodze do realizacji własnych marzeń. Jednym z nich było uczynienie świata, w którym żyją jej córki, odrobinę lepszym. I to się jej chyba udało.

KALENDARIUM:

- 23 października 1942 – narodziny Anity Roddick
- 1952 – przeczytanie książki o Holocauście
- 1961 – rozpoczęcie nauki w Bath College of Higher Education
- 1962 – wyjazd na stypendium do Izraela
- 1971 – ślub z Gordonem Roddickiem
- 1976 – pierwszy The Body Shop w Brighton
- 1984 – The Body Shop weszło na giełdę
- 1984 – tytuł Bizneswomen Roku od organizacji Veuve Clicquot
- 1988 – Anita otrzymuje Order Imperium Brytyjskiego (OBE)
- 1989 – protest Indian z okolic Amazonki przeciwko hydroelektrowni
- 1990 – powstaje fundacja Children on the Edge
- 1991 – pomoc plemieniu Ogoni w Nigerii
- 2003 – przyznanie tytułu Damy Komandora Orderu Imperium Brytyjskiego (DBE)
- 2006 – odkupienie marki The Body Shop przez firmę L’Oreal
- 10 września 2007 – śmierć Anity Roddick
- 2016 – powstaje fundacja Enrich Not Exploit

CIEKAWOSTKI:

- Aby zachęcić przechodniów do odwiedzania jej pierwszego sklepu, Anita Roddick rozpylała przed wejściem mgiełkę o zapachu truskawek.
- Przez ponad 30 lat działalności firma The Body Shop może poszczycić się wieloma sukcesami. Firma zrobiła wiele w zakresie ochrony środowiska (dbając, by produkcja kosmetyków na każdym etapie była jak najmniej szkodliwa i inwazyjna dla środowiska naturalnego) oraz recyklingu (zachęcając swoich klientów do oddawania zużytych opakowań w sklepach). Natomiast najsztywniejszą kampanią społeczną The Body Shop było wyprodukowanie Rubys – lalki przypominającej Barbie, jednak w rozmiarze 44.
- W 1990 roku po wizycie w rumuńskim sierocińcu Anita założyła fundację Children on the Edge pomagającą dzieciom upośledzonym, a także dotkniętym przez konflikty, klęski żywiołowe, niepełnosprawność, HIV i AIDS.

- Anita jest autorką i współautorką wielu książek oraz publikacji o tematyce ekologicznej, kosmetycznej oraz biznesowej. Najciekawsze z nich to: *Globalization: take it personaly* (Globalizacja: potraktuj to osobiście), *Brave Hearts*, *Rebel Spirits: The Spiritual Activists Handbook* (Odważne serca, buntownicze umysły: podręcznik duchowych aktywistów), *Troubled water: Saints, Sinners, Truth & Lies About the Global Water Crisis* (Problem wody: święci, grzesznicy, prawdy i kłamstwa na temat globalnego kryzysu wodnego).
- Najważniejszą książką w pisarskiej karierze Anity Roddick jest *Business as Unusual* (Niecodzienny biznes). Opisała w niej swoją filozofię dotyczącą prowadzenia własnego przedsiębiorstwa, kładąc nacisk na społeczną odpowiedzialność firm i przypominając, że każdy biznes powinien mieć na celu przede wszystkim dobro wspólne, a nie tylko przyniesienie pieniędzy.
- W 2015 roku sprzedano produkty The Body Shop o łącznej wartości ponad 1,5 miliarda euro.

- Obecnie produkty The Body Shop sprzedawane są w trzech tysiącach sklepów w 66 krajach.
- Wiele kontrowersji wokół The Body Shop pojawiło się z chwilą wykupu marki przez L'Oréal – firmę, która przez wiele lat znana była z testowania swoich produktów na zwierzętach. Anita tłumaczyła w wywiadach, że The Body Shop będzie siłą napędzającą pozytywne zmiany ukierunkowane na ekologię w wielkim koncernie.
- W 2016 roku The Body Shop zainspirowany filozofią Anity Roddick głoszącą, że biznes ma siłę czynienia dobra, założył fundację o nazwie Enrich Not Exploit (Wzbogacaj, nie wykorzystuj).

CYTATY:

„Jeśli myślisz, że jesteś za mały, by mieć na coś wpływ, spróbuj położyć się do łóżka z komarem w tym samym pokoju”.

„Na świecie są trzy miliardy kobiet, które nie wyglądają jak modelki i tylko osiem, które wyglądają”.

„Chciałam pracować dla firmy, która jest częścią społeczności. Chciałam nie tylko w coś zainwestować, ale również w to uwierzyć”.

ŹRÓDŁA I INSPIRACJE:

Anita Roddick, *Business As Unusual: My Entrepreneurial Journey*, Anita Roddick Books, 2005.

Paul Brown, *Anita Roddick and The Body Shop*, Exley, 1996.

Anita Roddick Biography, The Famous People, <http://www.thefamouspeople.com/profiles/anita-roddick-3606.php>.

About Dame Anita Roddick, Anita Roddick, <http://www.anitaroddick.com/aboutanita.php>.



Henry Royce

(1863-1933)

**Anglik, konstruktor i projektant
najbardziej prestiżowego samochodu
w historii motoryzacji: rolls-royce'a**

Tytaniczna pracowitość, wiara w sukces i uparte dążenie do celu – te cechy charakteru połączone z wiedzą inżynierską, umiejętnością obserwacji, wyciągania wniosków oraz ulepszania istniejących urządzeń doprowadziły syna młynarza bankruta z pól w okolicach Peterborough w Anglii, gdzie jako 4-latek zarabiał... jako strach na wróble, do stworzenia samochodu, który stał się symbolem prestiżu, luksusu i bogactwa.

Henry Royce urodził się 27 marca 1863 roku we wsi Alwalton niedaleko Peterborough w Anglii. Pochodził z rodziny farmerów i młynarzy, a jego dziadek był pionierem instalacji silników parowych w młynach. James, ojciec Henry'ego, zajmował się najpierw rolnictwem zgodnie z tradycją rodzinną, a potem wynajmował młyn. W 1852 roku ożenił się z córką miejscowego farmera Mary King. Mieli pięcioro dzieci: trzy córki, dwóch synów. Gdy rodził się Henry (najmłodszy z rodzeństwa), rodzina była już w sporych tarapatkach finansowych. Powodem była choroba nowotworowa ojca (ziarnica złośliwa), przez którą nie miał siły pracować. Zmuszony był do zastawienia młyna. Doszło do tego, że Henry już jako czterolatek zarabiał pierwsze pieniądze, strasząc ptaki na okolicznych polach. W 1867 roku rodzina przeprowadziła się do Londynu, a pięć lat później, w 1872 roku, James Royce zmarł, mając zaledwie 41 lat.

Po śmierci ojca Henry sprzedawał gazety na ulicach i dostarczał telegramy. Gdy miał 14 lat, jedna z ciotek ze strony matki ufundowała mu

stypendium w wysokości 20 funtów rocznie (w przeliczeniu na dzisiejszą wartość waluty to około 2000 funtów). Dzięki tym pieniądzom Henry został w 1978 roku uczniem w słynnych na całą Anglię zakładach kolejowych Great Northern Railway. W tych czasach była to szkoła wielu znakomitych, brytyjskich inżynierów. Henry w dzień pracował, a wieczorami chodził do szkoły, ucząc się między innymi matematyki, angielskiego, mechaniki i tokarstwa. Mimo trudności finansowych i poświęcania całego czasu na pracę i naukę był bardzo zadowolony, bo mechanika okazała się jego pasją, tak samo jak jego dziadka, który zajmował się silnikami parowymi. Niestety, po trzech latach pieniądze ciotki się skończyły. Dla Henry'ego była to prawdziwa tragedia. Nie ukończył szkoły, więc nie miał tytułu wykwalifikowanego pracownika, a na dodatek musiał znowu szukać pracy. Znalazł ją w Leeds, w firmie Greenwood and Batley produkującej narzędzia. Niestety, nie pracował tam długo, ponieważ z powodu zapadłości gospodarczej wiele firm zwalniało pracow-

ników, a nawet upadało. Tak też stało się z jego pracodawcą.

Royce interesował się elektrycznością. Jako 20-latek znalazł pracę w Electric Light and Power Company w Londynie. Odpowiadał za instalacje oświetlenia ulic w angielskich miastach. Niestety, znowu czekała go niemiła niespodzianka. Kompania upadła i młody Royce ponownie znalazł się na bruku. Wtedy postanowił wziąć sprawy w swoje ręce. Zajęcia, jakich się podejmował w ostatnich kilku latach, sprawiły, że miał ponadprzeciętną wiedzę z zakresu mechaniki oraz elektryczności. Czuł, że jest gotowy na duże wyzwania! W roku 1884 założył firmę FH Royce and Co z kapitałem początkowym 70 funtów. 20 funtów to były jego własne oszczędności, a pozostałe 50 funtów zainwestował drugi pasjonat elektryczności Ernest Claremont. Siedzibą firmy był Manchester. W tym czasie najpopularniejszym źródłem oświetlenia były lampy gazowe. Instalacji elektrycznych było mało, bo do ich zasilania potrzebne były przydomowe elektrownie. Royce upatrywał jed-

nak w elektryczności przyszłość. Na początku działalności firma Royce'a i Cleremonta produkowała osprzęt elektryczny dla prywatnych domów: dzwonki do drzwi, oprawki do żarówek, włączniki, bezpieczniki oraz całe instalacje elektryczne. Byli pionierami. Produkowali i usprawiali. Uczyli się na swoich błędach i wyciągali z nich naukę. To były trudne, ale i fantastyczne czasy – czasy ciężkiej pracy, nauki, niepewności i nieustannego rozwoju. Johnathan Wood w swojej książce *The Rolls-Royce* przytacza słowa Royce'a: „Przez wiele lat ciężko pracowaliśmy. Maszyny były włączone nawet w sobotę. Nasza pozycja na rynku była wciąż niepewna, a czasem wydawała się beznadziejna. Przetrzymaliśmy to. W końcu przyszły zamówienia na prądnice do młynów, statków i inne instalacje elektryczne. Doczekaliśmy okresu rozkwitu”. Zaczęli produkować coraz bardziej skomplikowane urządzenia: dźwigi elektryczne, windy, prądnice i silniki zasilane prądem. W końcu rozwinęli skrzydła! Claremont zajął się marketingiem i sprzedażą, a Royce konstrukcją urządzeń. Najtrudniejsze

chwile pozwoliła im przetrwać nie tylko wiara w przyszły sukces i całkowite poświęcenie przedsięwzięciu, ale też przyjaźń. Royce i Claremont żyli jak bracia. Razem spędzali całe dnie, pracowali i razem dzielili mały pokój nad warsztatem. Jeśli mieli jeszcze siły po pracy, to grali w karty w grę o nazwie grab będącą połączeniem pokera i... zapasów!

Siłą i znakiem firmowym FH Royce and Co. nie była wyjątkowość czy innowacyjność pomysłów i konstrukcji, a umiejętność ulepszania istniejących urządzeń i maszyn. Royce potrafił w sobie tylko znany sposób stworzyć w swojej głowie wizję doskonalszego urządzenia niż to, które miał przed swoimi oczami, a następnie wcielał ją w życie, tworząc jego perfekcyjną wersję. Niestety, był przy tym pracoholikiem. Potrafił pracować po kilkadziesiąt godzin bez odpoczynku. Wielokrotnie znajdowano go rano w warsztacie śpiącego przy urządzeniach. Był tak pochłonięty pracą, że zapominał o jedzeniu i piciu. Współpracownicy wysyłali do warsztatu małego chłopca, który chodził za Roycem

ze szklanką mleka i kanapką! W pewnym momencie nawet i to okazało się niewystarczające. Pracoholizm doprowadził go całkowitego wyczerpania. Royce'owi zdarzały się zasłabnięcia z powodu permanentnego przepracowania, a zaniepokojeni jego stanem zdrowia lekarze nakazywali mu odpoczynek. O tym jednak genialny ulepszacz nie chciał słyszeć! W końcu jeden z lekarzy zaproponował mu zakup samochodu, aby ułatwić mu podróżowanie z domów do pracy (w owym czasie Henry dzielił swoje życie między fabrykę i trzy posiadłości). Royce przystał na ten pomysł i zakupił swój pierwszy samochód, nie podejrzewając, że ta decyzja sprawi, iż stanie się jednym z najświetniejszych konstruktorów w historii motoryzacji!

Firma Royce'a i Claremonta pod koniec XIX wieku przeżywała rozkwit. Zamówienia spływały z różnych stron świata. Potrzebne było nowe miejsce do produkcji. Royce, wykorzystując swoje umiejętności zdobyte w poprzednich latach, osobiście zaprojektował nową fabrykę, która stanęła w Manchesterze. Gdy wydawało się,

że czeka go świetlana przyszłość, nastąpił kryzys i załamanie gospodarki po II wojnie burskiej (wojna w latach 1899-1902 między Wielką Brytanią a potomkami osadników holenderskich, niemieckich i belgijskich w Afryce Południowej). Na rynek trafiały tańsze dźwigi z Niemiec i Stanów Zjednoczonych. Perfekcjonista Royce nie zgadzał się na obniżenie cen swoich produktów. Przez to tracił zamówienia, a dobre czasy skończyły się. W tej sytuacji zwrócił uwagę na raczkujący rynek motoryzacyjny. Czuł, że samochód jest przyszłością cywilizacji.

Pierwszym samochodem Royce'a był model marki Decauville. Już po pierwszej przejażdżce stwierdził on, że sam zaprojektowałby lepszy samochód i... postanowił podjąć kolejne, nowe wyzwanie w swoim życiu: stworzyć swój pierwszy pojazd. W roku 1903 zapadła decyzja o budowie pierwszego prototypu samochodu, w którym Henry zastosował kilka ulepszeń. Nie miał wcześniejszych doświadczeń z samochodami. Był po prostu genialnym samoukiem. Wał łańcuchowy zastąpił korbowym, usprawnił

zawory w silniku, o lata wyprzedzając konkurencję, wyeliminował hałas poprzez zastosowanie tłumika i lepszego układu wydechowego. Jego auto miało silnik o mocy 10 koni mechanicznych chłodzony powietrzem. Rozwijało prędkość do 30 mil na godzinę. Samochód wyposażony był w trzystopniową skrzynię biegów. Auto o nazwie 10hp Royce było gotowe wiosną 1904 roku. Pierwsza przejażdżka odbyła się 1 kwietnia, a trasa 15 mil została pokonana bez kłopotu! W tym samochodzie nie było niczego rewolucyjnego. Rewolucyjna była jego doskonałość!

Royce wnikliwie potrafił analizować działanie i konstrukcję istniejących urządzeń i wykorzystywał w nich to, co najlepsze. To, co uważał za nieudane, usprawniał dzięki swojej kreatywności. W tym czasie wyprodukował jeszcze dwa auta modelu 10hp. Pierwsze trafiło do wspólnika Royce'a Ernesta Claremonta, a drugie kupił Henry Edmunds. Ten ostatni był przyjacielem Charlesa Rollsa, bogatego biznesmena, który miał salon samochodowy w Londynie. 4 maja

1904 roku doszło do historycznego spotkania Rollsa i Royce'a w Midland Hotel w Manchesterze. Rolls był pod wrażeniem jakości samochodów Royce'a. „Spotkałem najlepszego inżyniera na świecie” – tak miał powiedzieć, a słowa te przytacza strona internetowa koncernu Rolls-Royce. Panowie zgodzili się utworzyć firmę, która stała się synonimem „wszystkiego, co najlepsze” – czytamy dalej na stronie. W 1905 roku na rynku pojawił się nowy samochód o symbolu 20hp. Całą produkcję Royce'a Rolls sprzedawał na pniu. Aby sprostać zamówieniom od klientów, potrzebna była nowa, większa fabryka. Otwarto ją w 1908 roku w Derby. Tam powstał model Silver Ghost nazwany „najlepszym autem świata”. Nazwę ghost (duch) zawdzięczał bardzo cichej, jak na tamte czasy, pracy silnika.

W tym czasie lata katorżniczej pracy dały znać o sobie. Praca po kilkadziesiąt godzin bez jedzenia odbiła się na zdrowiu Royce'a, doprowadzając go niemal do śmierci! Długoletnie niedożądanie wywołało chorobę żołądka i w 1912

roku Royce przeszedł bardzo poważną operację. Lekarze dawali mu tylko kilka miesięcy życia. Wtedy zrozumiał, że musi zwolnić. Co prawda, wrócił do Derby, gdzie znajdowała się jego ukochana fabryka, ale już w niej nie bywał. Wszystkie projekty konsultował w domu. Za pracoholizm życie wystawiło mu jeszcze jeden rachunek: w 1912 roku, po 19 latach, rozpadło się jego bezdzietne małżeństwo z Minnie Punt. Pięć lat później Royce wyprowadził się na wieś West Wittering we wschodnim Sussex. Pod koniec lat 20. rozpoczął tam prace projektowe nad słynnym silnikiem „R”. Jak głosi legenda, geniusz samouk omawiał swoje koncepcje i dyskutował z inżynierami, rozrysowując pomysły na piasku na plaży. Wyposażony w ten silnik samolot pobił w 1929 roku rekord prędkości, osiągając 357,7 mili na godzinę.

Henry Royce zmarł w 1933 roku w wieku 70 lat. Jego życie wypełnione było tytaniczną pracą i walką z przeciwnościami losu: skrajną biedą w rodzinnym domu, późniejszym brakiem pieniędzy na naukę (do 10 roku życia spędził zaled-

wie niecały rok na edukacji), wielokrotną utratą pracy. Nigdy nie przestał dążyć do celu. Wierzył w siebie, swoje umiejętności i możliwości. W projekty angażował się w stu procentach. To, co osiągnął, zawdzięczał sobie. Nie ustrzegł się w swoim życiu błędów związanych z chorobliwym uzależnieniem od pracy – omal nie zmarł z przepracowania i związanego z nim niedojadania. Przez pracę rozpadło się jego małżeństwo. To ciemne strony jego życia. Dla nas pozostanie przede wszystkim genialnym inżynierem i konstruktorem samochodów RR będących synonimem „tego, co najlepsze”.

KALENDARIUM:

- 27 marca 1863 – narodziny Henry’ego Royce’a, najmłodszego w piątce rodzeństwa, w ubogiej farmerskiej rodzinie w środkowej Anglii
- 1872 – ojciec Henry’ego umiera na raka
- 1878 – rozpoczęcie przez Henry’ego nauki i pracy

w kuźni brytyjskich inżynierów Great Northern Railway

- 1880 – rezygnacja z nauki z powodów finansowych
- 1883 – praca w Electric Light and Power Company w Londynie
- 1884 – założenie wraz ze współnikiem Ernestem Claremontem firmy FH Royce and Co zajmującej się elektrycznymi instalacjami domowymi
- 1893 – małżeństwo z Minnie Punt, siostrą żony swojego współnika
- 1894 – rozpoczęcie produkcji prądnic oraz słynnych ze swej niezawodności dźwigów elektrycznych (ostatni dźwig Royce'a wyprodukowano w 1964 roku!)
- 1903 – zapada decyzja o budowie pierwszego samochodu osobowego Royce'a – 10hp Royce
- 4 maja 1904 – historyczne spotkanie Henry'ego Royce'a i Charlesa Rollsa w Midland Hotel w Manchesterze, podczas którego zapada decyzja o stworzeniu firmy produkującej auta pod marką Rolls-Royce

- 1905 – na rynek wchodzi kolejny samochód o symbolu 20hp
- 1908 – otwarcie nowej fabryki RR w Derby; tam powstaje auto o nazwie Silver Ghost uznane wówczas za najlepszy samochód świata
- 1910 – tragiczna śmierć Charlesa Rollsa w katastrofie samolotowej
- 1912 – rozwód Royce'a z Minnie
- 1915 – rusza produkcja silników lotniczych na zamówienie rządu brytyjskiego w czasie I wojny światowej
- 1928 – rozpoczęcie prac nad słynnym lotniczym silnikiem R
- 1929 – samolot wyposażony w silnik R bije rekord świata w prędkości lotu (357,7 mili na godzinę)
- 1930 – Royce otrzymuje tytuł baroneta za zasługi dla brytyjskiego lotnictwa
- 22 kwietnia 1933 – Royce umiera w wieku 70 lat

CIEKAWOSTKI:

- Jako nastolatek Royce chodził od drzwi do drzwi w poszukiwaniu zajęcia. W końcu znalazł pracę w niewielkim warsztacie. Pracował 54 godziny tygodniowo za 11 szylingów (w przeliczeniu na obecną wartość waluty to około 60 funtów tygodniowo). Zaczynał pracę o 6.00, a kończył o 22.00. Gdy prowadził już własną firmę, takiego samego zaangażowania wymagał od swoich podwładnych.
- Jedyną pasją Royce'a poza pracą było ogrodnictwo. Był zwolennikiem przycinania korzeni w drzewach i krzewach. Jego drzewa, jabłonie i grusze, nie były duże, wydawały natomiast mnóstwo przepysznych owoców. Niewielkie krzewy róż rosnące w jego ogrodzie były ponoć przepiękne.
- Firma FH Royce and Co produkująca legendarne ze względu na swoją niezawodność dźwigi warta była pod koniec lat 90. XIX stulecia blisko 3000 funtów, co w przeliczeniu na obecną wartość waluty stanowi około 300 000 funtów.

Zamówienia spływały z różnych krajów. Kapitał zakładowy nowo utworzonej firmy produkującej dźwigi opiewał na 30 000 funtów – odpowiednik dzisiejszych trzech milionów. Gdy startowali nieco ponad 10 lat wcześniej, w 1884 roku, zainwestowali w nią... 70 funtów!

- Rolls, wielki miłośnik awiacji, namawiał Royce'a, aby ten skonstruował silnik lotniczy. Inżynier długo się przed tym bronił, lecz w czasie I wojny światowej został zmuszony przez rząd brytyjski do uruchomienia produkcji jako wkład fabryk RR w wysiłki wojenne królestwa. Produkcja silników lotniczych trwa do dziś; w silniki ze znacznikiem RR wyposażony był między innymi francuski super odrzutowiec pasażerski Concorde.

ŹRÓDŁA I INSPIRACJE:

Peter Pugh, *The Magic of a Name: The Rolls-Royce Story, Part 1: The First Forty Years*, Icon Books Ltd., 2000.

Jonathan Wood, „*The Rolls-Royce*”, Shire, 2003.

Biografia Henry'ego Royce'a w Wikipedii: https://en.wikipedia.org/wiki/Henry_Royce.

Aviation News, „Flight Global”, <https://www.flight-global.com/pdfarchive/view/1956/1956%20-%201423.html>.

Oficjalna strona firmy Rolls-Royce: <https://www.rolls-roycemotorcars.com>.



O autorze

Andrzej Moszczyński od 30 lat aktywnie zajmuje się działalnością biznesową. Jego główną kompetencją jest tworzenie skutecznych strategii dla konkretnych obszarów biznesu.

W latach 90. zdobywał doświadczenie w branży reklamowej – był prezesem i założycielem dwóch spółek z o.o. Zatrudniał w nich ponad 40 osób. Spółki te były liderami w swoich branżach, głównie w reklamie zewnętrznej – tranzytowej (reklamy na tramwajach, autobusach i samochodach). W 2001 r. przejęciem pakietów kontrolnych w tych spółkach zainteresowały się dwie firmy: amerykańska spółka giełdowa działająca w ponad 30 krajach, skupiająca się na reklamie radiowej i reklamie zewnętrznej oraz największy w Europie fundusz inwestycyjny.

W 2003 r. Andrzej sprzedał udziały w tych spółkach inwestorom strategicznym.

W latach 2005-2015 był prezesem i założycielem spółki, która zajmowała się kompleksową komercjalizacją liderów rynku deweloperskiego (firma w sumie sprzedała ponad 1000 mieszkań oraz 350 apartamentów hotelowych w systemie condo).

W latach 2009-2018 był akcjonariuszem strategicznym oraz przewodniczącym rady nadzorczej fabryki urządzeń okrętowych Expom SA. Spółka ta zasięgiem działania obejmuje cały świat, dostarczając urządzenia (w tym dźwigi i żurawie) dla branży morskiej. W 2018 r. sprzedał pakiet swoich akcji inwestorowi branżowemu.

W 2014 r. utworzył w USA spółkę LLC, która działa w branży wydawniczej. W ciągu 14 lat (poczynając od 2005 r.) napisał w sumie 22 kieszonkowe poradniki z dziedziny rozwoju kompetencji miękkich – obszaru, który ma między innymi znaczenie strategiczne dla budowania wartości niematerialnych i prawnych przedsiębiorstw. Poradniki napisane przez Andrzeja koncentrują się na przekazaniu wiedzy o wartościach i rozwoju osobowo-

ści – czynnikach odpowiedzialnych za prowadzenie dobrego życia, bycie spełnionym i szczęśliwym.

Andrzej zdobywał wiedzę z dziedziny budowania wartości firm oraz tworzenia skutecznych strategii przy udziale następujących instytucji: Ernst & Young, Gallup Institute, PricewaterhouseCoopers (PwC) oraz Harvard Business Review. Jego kompetencje można przyrównać do pracy **stroiciela instrumentu**.

Kiedy miał 7 lat, mama zabrała go do szkoły muzycznej, aby sprawdzić, czy ma talent. Przeszedł test pozytywnie – okazało się, że może rozpocząć edukację muzyczną. Z różnych powodów to nie nastąpiło. Często jednak w jego książkach czy wykładach można usłyszeć bądź przeczytać przykłady związane ze światem muzyki.

Dlaczego można przyrównać jego kompetencje do pracy stroiciela na przykład fortepianu? Stroiciel udoskonala fortepian, aby jego dźwięk był idealny. Każdy fortepian ma swój określony potencjał mierzony jakością dźwięku – dźwięku, który urzeka i wprowadza ludzi w stan relaksu, a może nawet pozytywnego ukojenia. Podobnie jak stro-

iciel Andrzej udoskonala różne procesy – szczególnie te, które dotyczą relacji z innymi ludźmi. Wierzy, że ludzie posiadają mechanizm psychologiczny, który można symbolicznie przyrównać do **mentalnego żyroskopu** czy **mentalnego noktowizora**. Rola Andrzeja polega na naprawieniu bądź wprowadzeniu w ruch tych „urządzeń”.

Żyroskop jest urządzeniem, które niezależnie od komplikacji pokazuje określony kierunek. Tego typu urządzenie wykorzystywane jest na statkach i w samolotach. Andrzej jest przekonany, że rozwijanie **koncentracji i wyobraźni** prowadzi do włączenia naszego mentalnego żyroskopu. Dzięki temu możemy między innymi znajdować skuteczne rozwiązania skomplikowanych wyzwań.

Noktowizor to wyjątkowe urządzenie, które umożliwia widzenie w ciemności. Jest wykorzystywane przez wojsko, służby wywiadowcze czy myśliwych. Życie Andrzeja ukierunkowane jest na badanie tematu źródeł wewnętrznej motywacji – siły skłaniającej do działania, do przejawiania inicjatywy, do podejmowania wyzwań, do wchodzenia w obszary zupełnie nieznanne. An-

drzej ma przekonanie, że rozwijanie **poczucia własnej wartości** prowadzi do włączenia naszego mentalnego noktowizora. Bez optymalnego poczucia własnej wartości życie jest ciężarem.

W swojej pracy Andrzej koncentruje się na procesach podnoszących jakość następujących obszarów: właściwe interpretowanie zdarzeń, wyciąganie wniosków z analizy porażek oraz sukcesów, formułowanie właściwych pytań, a także korzystanie z wyobraźni w taki sposób, aby przewidywać swoją przyszłość, co łączy się bezpośrednio z umiejętnością strategicznego myślenia. Umiejętności te pomagają rozumieć mechanizmy wywierania wpływu przez inne osoby i umożliwiają niepoddawanie się wszechobecnej indoktrynacji. Kiedy mentalny noktowizor działa poprawnie, przekazuje w odpowiednim czasie sygnały ostrzegające, że ktoś posługuje się manipulacją, aby osiągnąć swoje cele.

Andrzej posiada również doświadczenie jako prelegent, co związane jest z jego zaangażowaniem w działania społeczne. W ostatnich 30 latach był zapraszany do udziału w różnych szkoleniach

i seminariach, zgromadzeniach czy kongresach – w sumie jako mówca wystąpił ponad 700 razy. Jego przemówienia i wykłady znane są z inspirujących przykładów i zachęcających pytań, które mobilizują słuchaczy do działania.



OFERTA WYDAWNICZA

Andrew Moszczynski Group sp. z o.o.



Andrzej Moszczyński

Inaczej o wartościach



INSPIRUJĄCY PORADNIK

Andrzej Moszczyński

Inaczej o pozytywnym myśleniu



INSPIRUJĄCY PORADNIK

Andrzej Moszczyński

Inaczej o inicjatywie



INSPIRUJĄCY PORADNIK

Andrzej Moszczyński

Inaczej o miłości



INSPIRUJĄCY PORADNIK

Andrzej Moszczyński

Inaczej o motywacji



INSPIRUJĄCY PORADNIK

Andrzej Moszczyński

Inaczej o podejmowaniu decyzji



INSPIRUJĄCY PORADNIK

Andrzej Moszczyński

Inaczej o byciu realistą



INSPIRUJĄCY PORADNIK

Andrzej Moszczyński

Inaczej o priorytetach



INSPIRUJĄCY PORADNIK

Andrzej Moszczyński

Inaczej o byciu wnikliwym



INSPIRUJĄCY PORADNIK

Andrzej Moszczyński

Inaczej o byciu asertywnym



INSPIRUJĄCY PORADNIK

Andrzej Moszczyński

Inaczej o wierze w siebie



INSPIRUJĄCY PORADNIK

Andrzej Moszczyński

Inaczej o umiejętności wyznaczania i osiągnięcia celów



INSPIRUJĄCY PORADNIK

Andrzej Moszczyński

Inaczej o zaufaniu



INSPIRUJĄCY PORADNIK

Andrzej Moszczyński

Inaczej o planowaniu



INSPIRUJĄCY PORADNIK

Andrzej Moszczyński

Inaczej o byciu odważnym



INSPIRUJĄCY PORADNIK

Andrzej Moszczyński

Inaczej o byciu wytrwałym



INSPIRUJĄCY PORADNIK

Andrzej Moszczyński

Inaczej o uczeniu się



INSPIRUJĄCY PORADNIK

Andrzej Moszczyński

Inaczej o entuzjazmie



INSPIRUJĄCY PORADNIK