

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, wearing a dark suit jacket over a light blue striped shirt. He is centered in the frame against a solid blue background.

SILA

PĘDU

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

SIŁA PĘDU

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

LECH KANIUK

SIŁA PĘDU

**JAK OD 0 WSPÓŁTWORZYŁEM FIRMY
WARTO 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

www.osmpower.pl

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 przezwycięży 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. Wykupienie 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](https://www.goodreads.com), na którym ja sam publikuję moje opinie o polecanych lekturach. Znajdziesz tam mój profil: Lech Kaniuk.

CZĘŚĆ PIERWSZA

1. POCZĄTEK – Z WARSZAWY DO SZWECJI

Moi rodzice zdecydowali, żeby w 1985 roku wyprowadzić się z Warszawy do Szwecji. Pojechaliśmy tam do cioci, która kilka lat wcześniej wyprowadziła się do swojego obecnego męża Dicka i ściągnęła nas do siebie. W Polsce raczej nie było dużo perspektyw i moi rodzice zdecydowali, że to Szwecja będzie lepszym startem dla nas – dla mnie i mojego starszego brata Karola. Była to też szansa na dobry początek i lepsze życie niż to, które mieliśmy wtedy w Polsce.

Rodzice zapakowali mnie i mojego cztery lata starszego brata do malucha pełnego pieluch, i wyjechaliśmy do Szwecji. To, co zabraliśmy ze sobą autem, to był nasz cały majątek. Takie były początki. Pamiętam, że moi rodzice bardzo się starali, żeby układać nasze życie w Szwecji jak najlepiej. Zdaję sobie sprawę z tego, że nie było im łatwo (szczególnie jeśli nie ma się nic, nie jest się przedsiębiorcą, nie zna się języka i do tego szuka się pracy w zawodzie). Bariery, żeby wejść i ułożyć sobie tam życie, były więc bardzo wysokie. Podziwiam moich rodziców za to, co zrobili, ale też jestem im za to bardzo wdzięczny.

Te wszystkie elementy spowodowały, że ułożenie naszego życia w Szwecji trwało sporo czasu. W związku z tym przez dłuższy czas nie mieliśmy zbyt wiele pieniędzy i różnych możliwości. Takie poczucie braku było częścią mojego dorostania. Gdy jako dziecko chciałem coś dla siebie kupić – zabawkę czy słodycze, to musiałem sam w jakiś sposób na to zarobić.

Prawdopodobnie to wszystko spowodowało, że już od małego nauczyłem się wokół siebie szukać okazji do zarobienia pieniędzy, czy to w formie pracy, czy pomysłu na swój biznes.

2. MÓJ PIERWSZY BIZNES

Kiedy dorastałem w Szwecji, moi rodzice na różne sposoby kombinowali, żeby spiąć jakoś koniec z końcem, gdyż tak jak wspomniałem wcześniej zawsze było u nas ciężko pod kątem finansowym. W konsekwencji moja mama wyjechała na północ Norwegii na jakiś czas do pracy, żeby tam więcej zarobić i by nasza rodzina stanęła finansowo na nogach. Dopiero teraz widzę, jak to na mnie wpłynęło.

Jako dziecko jakoś szczególnie nigdy nie przeżywałem tego, że nie mieliśmy wszystkiego, co byśmy chcieli. Tego, że nie miałem zawsze najfajniejszych zabawek, jak koledzy z klasy, albo że nie dostawałem pieniędzy na cukierki, tak jak inne dzieci dostawały kieszonkowe raz w tygodniu. Nie martwiłem się tym, a jednocześnie też chciałem mieć to wszystko.

W którymś momencie zrozumiałem, że rodzice oczywiście starają się, żeby żyło nam się coraz lepiej, ale jeśli sam czegoś nie zrobię, to nie będę miał lepiej w życiu.

Nie pamiętam, jak to się wydarzyło, że wpadłem na pomysł, żeby zbierać kwiaty i je sprzedawać. Ten pomysł wydał mi się świetny – był dosyć dostępny i prosty w realizacji z racji tego, że wokół naszego bloku rosło ich mnóstwo. W okolicy naszego mieszkania widziałem też ludzi, którzy wracając z pracy, kupowali bukiety, więc pomyślałem

sobie, że zbiorę trochę kwiatów i przejdę po bloku od drzwi do drzwi, pytając ludzi, czy zechcą kupić bukiet.

Okazało się, że zebranie kilku skromnych bukietów było bardzo proste. Najwięcej zbierałem liliowych, intensywnie pachnących, bzów. Były dość duże, więc wystarczyła mała ilość, by stworzyć ładny bukiet. Chodzenie po klatkach schodowych i pukanie do drzwi też nie wymagało wielkiego wysiłku. Wbrew pozorom pierwsze bukiety bardzo szybko się skończyły. W związku z tym musiałem znowu wracać do miejsca, w którym zrywałem kwiaty i przygotowywałem kolejne bukiety. Poszedłem do kolejnego bloku. Tam też sprzedałem wiązanki. To było bardzo satysfakcjonujące, bo stosunkowo niskim wysiłkiem nagle miałem pieniądze, za które mogłem kupić cukierki tak jak moi koledzy. To był mój pierwszy biznes.

Zdawałem sobie sprawę z tego, że nie mogę wybierać wszystkich kwiatów przy bloku, więc starałem się zmieniać miejsca zbiorów. Jednak bardzo szybko wyczerpałem pobliskie zasoby i musiałem wychodzić coraz dalej od swojego domu. Zastanawiałem się, jak to robić, bo noszenie kwiatów było niewygodne. Kiedy doszedłem do osiedla domków jednorodzinnych, byłem zachwycony, bo znalazłem kolejne miejsca z kwiatami. Dodatkowa korzyść była taka, że nie musiałem ich nosić daleko, bo rosły blisko domków, w których zamierzałem je oferować.

Nazbierałem tam kwiatów, podszedłem do drzwi domku i zadzwoniłem. Otworzyła mi pewna pani, którą zapytałem, czy zechciałaby kupić te kwiaty. Spojrzała na mnie, spojrzała na swój ogród, znów zerknęła na mnie podejrzliwie i odpowiedziała, że kupi bukietek, ale muszę jej odpowiedzieć na jedno pytanie: czy to przypadkiem nie są kwiaty z jej ogródka? Ja oczywiście, będąc małym chłopcem, nie przypuszczałem, że mogę robić coś złego, więc bez skrupowania przyznałem się do tego, że zebrałem je w jej ogrodzie. Pani wyciągnęła portfel, zapłaciła mi 5 koron, czyli 2,50 zł i powiedziała mi, że bym tego więcej nie robił. Tak zakończył się mój pierwszy biznes.

Mimo, że trochę się wstydzę tego, jak wyglądał mój pierwszy pomysł, to doświadczenie spowodowało, że poczułem smak tego, że własną pracą mogę zdobyć to, czego bym chciał.

3. BINGOLOTTO

Moim drugim biznesem stało się Bingolotto. Może trudno byłoby to nazwać biznesem, ale na pewno była to dla mnie niesamowita **lekcja sprzedaży**.

Co zatem się stało, że zająłem się Bingolotto?

Zacznijmy od tego, że nigdy nie byłem typem sportowca. Pamiętam, że pierwsza lekcja gry w piłkę nożną polegała na staniu w kolejce do bramki, by oddać strzał. Gdy dochodziło się do pierwszego miejsca, należało kopnąć znajdującą się tam piłkę do bramki, w której stał bramkarz. Po oddaniu strzału trzeba było wrócić do rzędu, przejść na koniec kolejki i znów poczekać na swoją kolej. Jako dobrze wychowany chłopiec stałem w kolejce i szanowałem ustalone zasady tej gry. Miałem jednak dwóch kolegów, którzy byli zaraz za mną, ciągle się droczyli, popychając jeden drugiego i wpadając przy tym na mnie. Tak bardzo irytowała mnie ta sytuacja, że doszedłem do wniosku, iż piłka nożna nie jest dla mnie. Interesowałem się raczej muzyką. Grałem na różnych instrumentach, głównie na pianinie. To mój brat był bardzo uzdolniony sportowo: grał w hokeja, był w czołówce w swojej grupie wiekowej w zawodach tenisowych, miał sponsora, a nawet wygrywał nagrody pieniężne.

W Szwecji w czasach, gdy byłem dzieckiem, w każdą sobotę lub niedzielę w telewizji transmitowano grę w bingo. Ludzie kupowali losy, a potem podczas dwugodzinnego programu transmitowanego w telewizji brali udział w grze, dzwoniąc i wygrywając różne nagrody. Była to bardzo popularna gra z charakterystycznym prowadzącym – Leifem „Loketem” Olssonem. Losy były sprzedawane przez kluby sportowe, które częściowo na tym zarabiały, fundując ludziom świetną zabawę.

Klub tenisowy, w którym grał mój brat, również sprzedawał Bingolotto i można było pomagać sprzedawać losy dla tego klubu. Zasada była taka, że za każdy sprzedany los otrzymywało się kilka koron, a reszta pieniędzy wpływała do klubu. W klubie tenisowym można było sprzedawać dowolną ilość losów, ale trzeba było przewidywać, ile się sprzeda i tyle losów klub wydawał. Na początku trzeba było jednak udowodnić, że potrafi się je sprzedać. Jeśli w pierwszym, drugim tygodniu sprzedano się wszystkie losy, zwiększano pulę wydawanych biletów danej osobie.

Pamiętam, że na początku brałem mało losów. Kupowali je rodzice, dalsza rodzina, znajomi moich rodziców i udawało mi się je wszystkie sprzedać. Usłyszałem jednak, że w klubie są osoby, które sprzedają o wiele więcej. Gdy przeliczyłem, ile te osoby biorą losów, i ile za nie dostają pieniędzy jako swój zysk, uświadomiłem sobie, jak dużo można na tym zarobić. I to podziało na moją wyobraźnię.

Wtedy, będąc dzieciakiem, nie miałem planów budowania firmy. Wszystkie moje działania były bardzo przyziemne i dziecięce. Chodziło o to, żeby kupić jakąś zabawkę czy słodycze. W tamtym czasie miałem dopiero jakieś 12-14 lat.

W Szwecji funkcjonowała wówczas firma Hobbex. Posiadała katalog przypominający grubością i materiałem dzisiejszy katalog Ikea, a w środku było wszystko do kupienia, co można sobie tylko wymarzyć. Oczywiście, była tam również sekcja zabawek. Od takich zwykłych i prostych po zdalnie sterowane samochody na benzynę. Pamiętam, że siedziałem z tym katalogiem i zaznaczałem, co bym chciał kupić.

Potem siadałem i przeliczałem to na ilość losów, jaką muszę sprzedać, aby zebrać określoną kwotę pieniędzy.

Nawet nie myśląc o tym, stawiałem sobie bardzo konkretny cel i rozbijałem go na mniejsze cele.

Wiedziałem, że jeśli chcę kupić zdalnie sterowany samochód za 2000 koron, to muszę sprzedać 1000 losów. Jeśli tygodniowo sprzedawałem np. 50 losów, to już wiedziałem, ile czasu zajmie mi uzbieranie takiej puli pieniędzy. Mogłem albo wybrać inny samochód, albo sprzedawać więcej losów, albo czekać. W taki sposób budowałem sobie cel i miałem motywację do sprzedaży.

Na początku sprzedawałem mało losów, więc zapytałem tych, którzy sprzedawali ich więcej, jak oni to robią. Pierwszą wskazówką, jaką uzyskałem, było to, że ci sprzedawcy mają bardzo dużo stałych klientów, którzy kupują od nich losy regularnie co tydzień.

W ten sposób nauczyłem się i miałem styczność ze zjawiskiem, które jest tak wspaniałe w biznesie, czyli magią i wartością, jaką daje powracający klient, który regularnie dokonuje zakupu.

W przypadku Bingolotto konkretna ilość osób kupowała określoną pulę losów, a to dawało dużą przewidywalność. Dlatego zwiększenie ilości osób, które kupowały u mnie regularnie co tydzień, stało się jednym z moich targetów. Chodząc po mieszkaniach w okolicznych blokach, zacząłem się pytać: „Czy Pan/Pani gra w Bingolotto co tydzień, bo jeśli

tak, to ja co tydzień mogę do Pana/Pani przychodzić z losami?”. W taki sposób, chodząc od osoby do osoby i od drzwi do drzwi, zbudowałem sobie bazę stałych klientów, którzy zawsze kupowali u mnie losy, wskazując nawet dni tygodnia dogodnie dla nich do zakupu. Miałem dwa dni w tygodniu, kiedy wieczorem szedłem do konkretnych miejsc i zajmowałem się sprzedażą. Zacząłem budować bazę stałych klientów, jak również większy wolumen sprzedaży, który był dużo prostszy.

Zacząłem jednak myśleć o jakimś usprawnieniu, gdyż chodzenie po blokach i dzwonienie do każdego drzwi było czasochłonne. Wiedziałem jednak, że jest to ważne, bo był to mój sposób na zidentyfikowanie stałych klientów. Kiedy uważałem, że mam już całą bazę stałych klientów w bliskiej odległości od naszego mieszkania, zacząłem szukać miejsca, gdzie mógłbym sprzedawać losy szybciej, tzn. sprzedawać tam, gdzie przewija się duża ilość osób. Okazało się, że było kilka takich miejsc w okolicy, np. sklep spożywczy, galerie handlowe. Stając tam w jednym miejscu i pytając się każdego przechodnia o chęć zakupu, w ciągu godziny mogłem zapytać więcej osób, niż gdybym obszedł wszystkie mieszkania w pobliskich blokach.

Zatem kolejną lekcją biznesową było dla mnie to, że tam, gdzie jest większy przepływ ludzi, można szybciej dotrzeć do większej ilości osób z propozycją zakupu.

Oczywiście skuteczność tej sprzedaży nie jest duża, bo ludzie się spieszą, nie mają czasu, niemniej jednak było to wtedy na tyle skuteczne, że opłacało się tam stać.

Pamiętam, że moje ulubione miejsce sprzedaży było w pobliżu szwedzkich sklepów alkoholowych. Sklepy alkoholowe w Szwecji

są prowadzone przez państwo. Nazywają się Systembolaget i napoje, które mają powyżej 3,5% alkoholu, można kupować tylko w tych sklepach. Bardzo dużo ludzi pojawia się tam w piątki i w soboty, gdyż przygotowują się do weekendowych imprez.

Zauważyłem, że piątek był najlepszym dniem: gdy ludzie kupowali alkohol, przygotowując się do wieczoru z Leifem „Locketem” Olssonem i Bingolotto, naturalnie kupowali także losy.

To nie była jednak ostatnia lekcja sprzedaży związana z Bingolotto. Gdy miałem dużo losów, ludzie podchodzili i wybierali 1, 2, 3, a nawet czasem 4 losy. Zwykle jednak brali 1 lub 2 losy.

Natomiast zaobserwowałem, że gdy zostawało mi już mało losów, to ludzie mieli chyba poczucie, że są to prawdopodobnie ostatnie losy, że szkoda stracić okazję, jeśli to właśnie któryś z nich miałby być zwycięski i kupowali wszystkie. Część osób może kupowała z myślą, bym mógł pójść do domu, ale dla mnie nie była ważna ich motywacja, bo znalazłem metodę na to, by jeszcze szybciej sprzedawać swoje losy. Chowałem w kurtkę cały stos, trzymając w ręku 4-6 losów i tym sposobem zwiększałem wielkość pojedynczej sprzedaży. Gdy ktoś pytał, czy mam więcej, mówiłem uczciwie, że oczywiście mam i wyciągałem cały wachlarz losów spod kurtki – jednak to nie było przeszkodą, bo zwykle wtedy po prostu chciał kupić więcej.

Próbowałem też różnych technik przemawiania do ludzi, zagadywania i jedna rzecz zwykle działała najlepiej. Był to szeroki uśmiech.

Gdy przypominam sobie całą tę sytuację związaną z moim zaangażowaniem w Bingolotto, to widzę, że w tym czasie poznałem mnóstwo technik sprzedaży bezpośredniej, nie z nazwy i teorii, ale

nauczyłem się ich w praktyce. To były bardzo ważne lekcje. Teraz nawet już nie pamiętam, co dokładnie kupiłem za zarobione wtedy pieniądze. Na pewno były to cukierki, które bardzo lubiłem i jakieś zabawki. Prawdopodobnie nie wydałem ich na nic istotnego, ale wyniosłem z tego naukę, której przez lata używałem w swoim życiu, stosując ją w bardzo naturalny sposób, a teraz przekazuję w tej książce dalej.

Z Bingolotto wiązała się jeszcze jedna ciekawa historia i związana z nią lekcja biznesowa. Nasze mieszkanie mieściło się w bloku, w którym mieszkało bardzo dużo starszych osób. Pamiętam jedną stałą klientkę, która zawsze kupowała ode mnie losy Bingolotto i myślała, że jestem dziewczynką (może to przez moje dłuższe włosy lub jej słaby wzrok). Początkowo próbowałem jej tłumaczyć, że nie jestem dziewczynką, tylko chłopcem, ale doszedłem do wniosku, że póki ona cały czas kupuje ode mnie losy, to może myśleć jak chce. Po prostu ma rację. Klient ma zawsze rację.

Pamiętaj!

1. Zbuduj sieć stałych klientów.
2. Pytaj bardziej doświadczonych sprzedawców o wskazówki.
3. Pojaw się ze swoim produktem tam, gdzie jest duży przepływ ludzi i zwiększ dotarcie.
4. Szeroki uśmiech działa.
5. Klient ma zawsze rację.

4. ALARMY PRZECIWPOŻAROWE RAZEM Z MONTAŻEM

Robiłem już kilka różnych rzeczy, na których zarabiałem własne pieniądze i przeznaczałem je na dowolnie wybrany cel. To przynosiło mi dużą satysfakcję i motywowało do tego, aby robić coś dalej. Wtedy nie myślałem o tym, by stworzyć własną firmę. Nie patrzyłem na to w kategoriach biznesowych, bo nie pochodzę z rodziny przedsiębiorców. Moje myślenie bazowało na tym, aby zarobić na to, co mi się w danym momencie zamarzyło i dzięki temu stawiałem sobie różne dodatkowe cele. Wiedziałem, że zawsze będę miał na co wydać zarobione pieniądze i nigdy nie będzie ich za mało.

Pamiętam, że gdy miałem jakieś 14 lat, w okresie świątecznym siedziałem razem z rodzicami, gdy oglądali telewizję. W wiadomościach leciał reportaż o osobach, które zginęły w pożarze domu. Prawdopodobnie powodem była przewrócona świeczka, od której zapalił się dom pozbawiony alarmu przeciwpożarowego. W podsumowaniu reportażu usłyszałem, że każdy dom powinien być wyposażony w tego typu urządzenie. To tani sposób na to, aby zabezpieczyć się przed taką sytuacją. Byłem wtedy mocno nastawiony na szukanie różnych możliwości zarobkowych, więc ten reportaż bardzo do mnie przemówił. Po obejrzeniu go przeszedłem się po naszym mieszkaniu, sprawdzając, czy mamy taki alarm. Okazało się, że w naszym domu również go nie było. Postanowiłem, że musimy go kupić i zamontować.

Mieszkaliśmy wtedy na osiedlu składającym się z trzech połączonych ze sobą bloków. Absolutna większość ludzi, która tam mieszkała, była już w starszym wieku. Zacząłem się głowić: Czy lokatorzy naszego

bloku mają zamontowane alarmy? I wtedy w mojej głowie zaczął się rodzić pierwszy pomysł na biznes – sprzedaż alarmów. Zaraz jednak pomyślałem sobie, że każdy może pójść do sklepu i zakupić czujnik, to żadna wartość dodana. Jednak starsze osoby, które tam mieszkały, nie były w stanie zamontować samodzielnie alarmu. Wymyśliłem więc, że będę im sprzedawał alarmy (tak samo jak Bingolotto), ale razem z montażem w pakiecie.

Wiedziałem, że tym razem, skoro chcę zrobić porządnny biznes, muszę zarejestrować firmę. Nie chciałem popełnić takiego błędu jak z kwiatami. Zastanawiałem się, w jaki sposób mogę to zrobić i do kogo zwrócić się po radę. Byłem przyzwyczajony, że rodzice to osoby, do których zwykle idzie się po pomoc. Miałem pewne wątpliwości, czy powinienem ich zapytać o to, czy też nie. Wiadomo przecież, że rodzice dbają, by dziecko przykładało się do lekcji i nie opuszczało szkoły, a biznes wiązałby się z nowymi, dodatkowymi zajęciami. Jednak ostatecznie postanowiłem, że z nimi porozmawiam. To był moment przełomowy.

Podszedłem do swojego ojca i powiedziałem mu, że mam pomysł na własny biznes. Opowiadałem o tym, jak patrzyłem na osoby z oglądanego reportażu i widziałem, że wydarzyła się tragedia. Uświadomiłem mu również, że my także nie posiadamy takiego alarmu, podobnie jak starsze osoby mieszkające w naszym sąsiedztwie i stąd wziął się mój plan na biznes. Na koniec naszej rozmowy zapytałem go tylko: jak mam zacząć? Bardzo się wtedy zdziwiłem, bo spodziewałem się negatywnej odpowiedzi. Mój ojciec mnie zaskoczył i powiedział: **„Lesiu, nie wiem, ale spróbuj”**. To był moment, który wiele we mnie zmienił. Tak naprawdę zmienił moje życie.

Po pierwsze zdziwiłem się, że jako rodzic, który powinien być najmądrzejszą osobą na świecie, mówi mi, że nie wie. Po drugie zdziwiło mnie to, że dostałem od niego przyzwolenie na działanie i próbowanie.

Ten moment i słowa mojego taty zostały we mnie na całe życie i kształtowały moje późniejsze działania. Były dla mnie punktem przełomowym. Z ogromnym zapalem zastanawiałem się, gdzie pójść ze swoim pomysłem: chcę założyć biznes; mam koncepcję; wiem, do jakich klientów chcę iść; mam pomysły marketingowe. Pomyślałem, że zostawię ulotki promocyjne na klatkach schodowych i zastanowię się nad tym, jak inaczej zachęcić swoich przyszłych klientów. Następnie dotarło do mnie, że przedsiębiorcy płacą podatki, więc postanowiłem, że w pierwszej kolejności udam się do urzędu skarbowego. Tam się zarejestruję i podpytam, co dalej zrobić.

Zatem któregoś dnia po szkole wybrałem się do wielkiego gmachu, podszedłem do urzędniczki i powiedziałem, że mam pomysł na biznes, chcę uruchomić firmę, ale nie wiem, od czego zacząć. Panie w okienku, widząc małego chłopca, zlekceważyły mnie i zapytały, czy nie powinienem być w domu i odrabiać lekcji. Postanowiłem, że wrócę tam, kiedy będę miał swój biznes oraz klientów. Z takim nastawieniem (nie wiedząc, że tak nie powinno się robić) zacząłem działać. Mając za sobą doświadczenie tego, jak mnie przyjęto w urzędzie, czułem, że podczas negocjacji z dostawcą alarmów przeciwpożarowych muszę wyglądać bardziej poważnie. Znalazłem w domu za dużą marynarkę i walizkę po narzędziach. Wyobrażałem sobie, że tak jak na filmach prawdziwi biznesmeni powinienem mieć przy sobie teczkę z ważnymi dokumentami i oczywiście założyć garnitur. Nie miałem prawdziwych umów i papierów, więc musiałem je sfabrykować. Znalazłem w domu

różne kartki, zabrałem je i wrzuciłem do teczki. Znalazłem również klucze, które do niczego nie pasowały, ale dla mnie oznaczały one dostęp do pomieszczenia, do którego ktoś inny nie mógł wejść. Wydawało mi się, że przez to jestem poważnym przedsiębiorcą, gotowym na pierwszą rozmowę w sklepie z alarmami przeciwpożarowymi. Poszedłem więc tam w tej za dużej marynarce, z teczką od narzędzi pełną papierów i kluczy donikąd. Wszedłem i powiedziałem do sprzedawcy, że chciałbym zakupić dużą ilość alarmów przeciwpożarowych, ale najpierw muszę chociaż jeden z nich przetestować. Za zarobione wcześniej pieniądze mogłem nabyć kilka alarmów. Postanowiłem, że kupię jeden i zamontuję go w domu, aby dowiedzieć się, jak to się robi i co będę sprzedawał innym. Wtedy, w sklepie, wydawało mi się, że naprawdę negocjuję, ale patrząc z dzisiejszej perspektywy, chyba jednak nie wyglądałem zbyt poważnie, ponieważ nie dostałem dużego upustu (jakieś 5%).

Otworzyłem teczkę tak, aby sprzedawca słyszał, że coś w niej jest, ale nie widział dokumentów. Włożyłem alarm i szedłem dumny do domu z moim pierwszym produktem do przetestowania. W domu wziąłem się do dzieła: przyniosłem wiertarkę oraz krzesło i rozpocząłem montaż. Próbowałem wywiercić dziury w suficie, ale chyba trafiłem na zbrojenie, bo okazało się to dla mnie dosyć problematyczne. W końcu po kilku próbach udało mi się i zamontowałem alarm. Tym bardziej poczułem, że pomysł na sprzedaż alarmów z montażem dla starszych osób jest dobry, bo nawet ja, młody człowiek, miałem z tym trudność. Przez długi czas ten alarm przypominał mi, że mam swój biznes do zrobienia, ale w żaden sposób nie mogłem się za niego zabrać. Musiałem chodzić do szkoły, miałem klasówki i inne rzeczy, które mnie rozpraszały i odводziły od tego, aby się tym biznesem zajmować.

Z tej sytuacji wyniosłem kilka lekcji:

1. Ważna dla mnie wtedy lekcja – moi rodzice też nie mają odpowiedzi na każde pytanie.
2. Testuj swoje pomysły, bo nie wiadomo, jakie skutki przyniosą (TO była dla mnie lekcja zmieniająca życie!).
3. Pamiętaj, że próba może zakończyć się powodzeniem lub nie. Natomiast jeśli nie spróbujesz, to odpowiedź i tak brzmi nie.
4. Ludzie zauważają, że próbujesz udawać kogoś innego, kim nie jesteś. Jeśli człowiek próbuje wyglądać inaczej niż to, kim jest i jeśli nie jest autentyczny, to nie będą cię traktować poważnie. Tracisz na wiarygodności.

Jeśli jesteś nastolatkiem, który ma pomysł na biznes, to nie próbuj być kimś innym. Bądź sobą, wypróbuj swój pomysł. Przez ostatnie lata wizerunek przedsiębiorcy bardzo się zmienił, a zatem garnitur i krawat to raczej atrybuty urzędnika lub pracownika banku niż biznesmena, więc możesz być sobą i robić biznes. Najważniejsze to wierzyć w swój pomysł i wypróbować go. Tak najlepiej zarazisz innych swoim entuzjazmem.

5. SKLEP MUSTAFY

Mój apetyt – jak to się mówi – rósł w miarę jedzenia, moich możliwości, czasu i postępu. Pamiętam, że praca przy Bingolotto była fajnym źródłem dochodu. Dzięki niej ludzie zauważyli, że jestem dość pracowity, że działam, zarabiam pieniądze, więc później sami oferowali mi różnego rodzaju możliwości dorobienia.

Kolejna historia związana z moim zarabianiem dotyczyła pracy w sklepie. Moja mama dowiedziała się, że Mustafa, który założył sklep spożywczy, szuka kogoś do pomocy w weekendy. Pomyślała więc sobie, że jeśli próbuję dorabiać na różne sposoby, to może podejmę się pracy w jego sklepie. Miałem wtedy jakieś 13-14 lat. Co ciekawe, fakt, że się tam zatrudniłem, spowodował, iż mój biznes z alarmami przeciwpożarowymi kompletnie nie wypalił. Miałem pracę, dochody i poczułem się tak komfortowo, że nie potrzebowałem startować z własną firmą. Nie wiedziałem też, jak ją dalej poprowadzić. Zatem byłem zatrudniony u kogoś.

Pracowałem więc w sklepie spożywczym, który był prowadzony przez dwóch mężczyzn arabskiego pochodzenia. Nie wiem, o co chodziło: czy oni nie chcieli prowadzić tego interesu, czy nie chcieli mieć kontaktu z ludźmi, ale dziwnie się zachowywali. Moja rola była prosta – sprzedawałem produkty, ustawiałem je na półkach i obsługiwałem klientów. Natomiast zawsze któryś z nich był obecny na zapleczu, ale siedział i nic nie robił przez cały dzień. To musiało być strasznie nudne. W sklepie uczyłem się różnych rzeczy. Były tam nieznane Szwedom produkty arabskie, których przez to nikt nie kupował. Gdy pytałem właścicieli o daną rzecz, zazwyczaj dawali mi jej spróbować. Po raz pierwszy spróbowałem wtedy chałwy. Szkoda mi było, że Szwedzi

przychodzą do sklepu, kupują różne słodczyce, a tą chałwą nikt się nie interesuje, choć jest taka dobra. Mają ją w zasięgu ręki, a nie korzystają z tego. Tak jak właściciel sklepu poczęstował mnie, tak ja zacząłem odkrajać małe kawałki i częstować nimi klientów. Pracowałem tam bardzo krótko, więc nie wiem, czy ta sprzedaż wzrosła na stałe, czy nie, ale części osób chałwa zaczęła smakować, więc przynajmniej ode mnie ją kupowali.

Któregoś dnia przyszedłem do pracy i zobaczyłem, że za ladą stoi jakaś dziewczyna. Zapytałem ją, co tam robi, a ona odpowiedziała, że pracuje i nic więcej nie wie. Nie miałem odwagi wejść na zaplecze i porozmawiać z właścicielem. W kolejny weekend również zastałem w sklepie tę samą dziewczynę i wtedy zrozumiałem, że chyba wylali mnie z pracy. Może dlatego, że częstowałem ludzi chałwą, a może dlatego, że któregoś dnia chciałem być szybszy na kasie fiskalnej.

Kiedy w sklepie robiła się kolejka, trzeba było szybko kasować towar, więc któregoś dnia ćwiczyłem na kasie fiskalnej, wbijając kwoty i nie zdając sobie sprawy, że to wszystko nabijało się na rachunek. Hmm... może właśnie przez to wyrzucili mnie z pracy.

Moje lekcje:

1. Gdy ludzie widzą, że nie boisz się pracy i jesteś zaangażowany, to nigdy nie wiadomo skąd przyjdzie nowa propozycja.
2. Rób sampling (mnie wyszło to naturalnie). Możesz mieć świetny produkt, ale dopóki ludzie tego nie wiedzą, to pewnie go nie kupią.
3. Dawanie próbek buduje dobrą relację i czasem klient kupi właśnie u ciebie ze względu na nią.

6. PRALNIA

Nie czekałem jednak długo, gdyż, tak jak wspominałem, po mojej aktywności z Bingolotto miałem sporo propozycji pracy. Znajomy mojego ojca, Pan Zbyszek, który z moim ojcem grał w tenisa, prowadził pralnię chemiczną. On także chciał, żebym u niego pracował i pomagał mu prać dywany. Wchodząc do pralni, trzeba było zejść do piwnicy, tam znajdował się pokój, w którym rozwijało się dywan i maszyną podobną do odkurzacza prało się go. Było to strasznie monotonne zajęcie, a ja byłem sam w tej piwnicy, bez muzyki i do tego z huczącą myjką do dywanów. To był moment, w którym zacząłem cenić swój czas i poczułem, że mam przed sobą różne inne możliwości.

Pranie dywanów zajmowało mi wiele godzin, a Pan Zbyszek nie płacił zbyt dużo. Kiedy dłużej pracowałem, to na koniec dniówki jako bonus jedliśmy kebab, za który płacił szef. To była moja pierwsza praca, którą wspominam miło i w której po raz pierwszy to ja podziękowałem, bo uważałem, że jej warunki nie były dla mnie wystarczająco dobre. I tak rozstałem się biznesowo z Panem Zbyszkiem i praniem dywanów. (PS Do tej pory nie mam żadnych dywanów w domu. Może to rodzaj jakiejś dywanowej traumy).

Ale ta historia nauczyła mnie jasno, że:

1. Warto poszukać zajęcia, które będzie dopasowane do moich możliwości i zdolności.
2. W zależności od tego, co będę robić, mój czas będzie miał różną wartość.
3. Jeśli jesteś aktywny, pojawia się dużo możliwości, więc nie musisz trzymać się tego, co masz i jeśli coś jest niezgodne z tobą, to nie ma co się bać, tylko lepiej iść naprzód.

Zatem jeśli jesteś w pracy, w której ci się nie podoba, skończ to, a nie czekaj, aż pojawi się coś nowego, bo jak tylko odpuścisz starą pracę, to nowe okazje się pojawiają.

Czego tak naprawdę się boisz? Co powiedzą inni? Że nie będę miał co jeść?

Pomyśl, czy twoje obawy są uzasadnione?

Może twój lęk jest nieuzasadniony lub wyolbrzymiony i niepotrzebnie powstrzymuje cię przed podjęciem decyzji o zmianie.

W tym kontekście pamiętam też rozmowę, gdy w 2014 roku zastanawiałem się, czy pozostać na kolejne dwa lata w firmie Delivery Hero. Spotkałem się z Łukaszem Wejchertem, żeby porozmawiać, co czuję w kontekście pozostania lub opuszczenia firmy. Było dużo analogii w naszych osobistych historiach.

Wniosków było wiele, ale kluczowy był jeden: trzeba zastanowić się nad kosztami alternatywnymi. **Czasami niepodjęcie decyzji, że odchodzę, będzie mnie więcej kosztowało, bo w tym czasie mógłbym zrealizować dużo ciekawsze rzeczy.**

7. WYDANIE PŁYTY CD

Nie pamiętam, co to był za artysta i o jaką płytę chodziło, ale pewnego dnia usłyszałem w mediach, że ktoś wydał płytę i sprzedał milion egzemplarzy. Zainspirowało mnie to do tego, by też pomyśleć o wydaniu płyty. Szybko przeszedłem od iskiej inspiracji do myślenia i właściwie od razu miałem gotowy pomysł.

Od jakiegoś czasu grałem na pianinie i bardzo to lubiłem. Już wcześniej w szkole doprosiłem się o klucze do salki i pokoju muzycznego, w którym stały pianina. Potrzebowałem tego, żeby grać na nich w przerwach, gdy nikt z nich nie korzystał. Później na stałe dostałem klucze do auli, więc mogłem przychodzić o każdej godzinie i grać – co bardzo często robiłem. Ubierałem się we frak, który mama kupiła w jakimś second handzie, szedłem do szkoły, siadałem, zapalałem lampy na scenie i grałem, udając, że odbywa się wielki koncert, na który przyszła masa ludzi. Jednak zdawałem sobie sprawę, że ani nie jestem wybitnym pianistą, ani nikt nie chce wydać mojej płyty. Wiedziałem, że będę musiał zrobić to sam. Zachęcał mnie do tego fakt, że jeśli zrobię to samodzielnie, będę mógł ją dobrze sprzedawać i może na tym zarobię. Tak naprawdę kierowała mną nie sama chęć zarobku, ale potrzeba posiadania własnej płyty. Wiedziałem jednak, że jeśli mam ją sam wydać, będę musiał za nią zapłacić. Zacząłem więc zastanawiać się, gdzie mógłbym zarobić potrzebne pieniądze.

Któregoś dnia zamówiliśmy dużą pizzę w jednej z najlepszych pizzerii w rejonie, niedaleko od nas. Zwykle to ja ją zamawiałem i odbierałem. Poszedłem więc jak zwykle do pizzerii, złożyłem zamówienie i czekając aż będzie gotowe, pomyślałem, że zbliżają się wakacje, będę miał sporo wolnego czasu, więc przydałoby się jakoś

sobie dorobić. Spontanicznie zapytałem właścicieli lokalu, czy mógłbym u nich pracować. Zgodzili się, a ja byłem bardzo zadowolony, ponieważ wydawało mi się, że dzięki temu powstanie moja płyta. Nie zdawałem sobie sprawy z tego, ile będę musiał zebrać pieniędzy, ani jak to się robi, ale wiedziałem, że pieniądze są podstawą, by dalej móc realizować mój plan. Umówiłem się z właścicielami pizzerii, że przyjdę w weekend na 5-6 godzin.

Moje obowiązki wiązały się z pracą na zapleczu, np. sprzątnięcie czegoś, podawanie, składanie kartonów. Wydaje mi się, że właściciele widzieli, iż pomimo wykonywania prostych czynności, jestem zadowolony z pracy. Zdecydowali, że będę mógł przyjść w kolejny weekend i zostać u nich cały dzień. I tak faktycznie było. To spowodowało, że w wakacje pracowałem od poniedziałku do niedzieli tak jak właściciele, czyli od rana do zamknięcia pizzerii. Zdarzało się też, że czasem wypuszczali mnie chwilę wcześniej. Po całym dniu dostawałem pieniądze do ręki i miałem dzięki temu dużą motywację, bo widziałem, że z każdym dniem mam coraz więcej gotówki na nagranie swojej płyty. W pizzerii starałem się jakoś rozwijać. Szczycem tego rozwoju było robienie pizzy dla klientów. Na początku zupełnie nie wiedziałem, jak się do tego zabrać, ale ćwiczyłem, rozkręcając placki na lunch dla siebie. Pokazywano mi, jak się je wyrabia, a ja próbowałem dodawać do tego różne składniki. Pod koniec wakacji formowałem już całkiem ładne placki i mogłem częściowo pomagać właścicielom w przygotowaniu pizzy. Wtedy zastosowali coś, czego nie widziałem w Polsce, a co klienci bardzo lubili. To znaczy ustawili duży worek cukierków i do każdego zamówienia na pizzę razem z sałatką dorzucali garść słodczy. Kiedy któregoś dnia ich zabrakło, ludzie byli bardzo zawiedzeni. Tak jak gdyby przyszli kupić nie pizzę, a cukierki. To pokazywało, że **mały gest może mieć duże znaczenie**.

Ale były też rzeczy, które mnie krępowały. Po wyrobie ciasta lepieno z niego kulki i odstawiano na chwilę, żeby dojrzewało. Jeden właściciel, gdy to robił, tłumaczył mi, że mam się obchodzić z tymi

kulkami tak, jakby były to kobiece piersi. Możecie sobie wyobrazić jak bardzo jako 14-latek krępowało mnie takie zachowanie.

Wiele czynności w pizzerii nie wymagało wykształcenia czy zdolności, ale podziwiałem właścicieli za to, że godzinami wykonują tę pracę. Obserwowałem ich z zaciekawieniem, jak przygotowywali się do obsługi gości, choć dla mnie najważniejsze było to, że zbliżałem się do swojego celu. Jako ciekawostkę zdradzę wam, że po dwóch miesiącach pracy tam przytyłem jakieś 12 kg!

Kiedy miałem już pieniądze, chciałem podjąć dalsze kroki, żeby wydać swoją wymarzoną płytę (przecież od początku po to poszedłem do tej pracy). Wybrałem więc kilka utworów, które przygotowałem z moim nauczycielem od pianina. Musiałem zastanowić się, co zrobić dalej. Nauczyciel odpowiedział mi, że może mógłby to zrobić ktoś ze szkoły muzycznej. Oczywiście poszedłem tam dowiedzieć się więcej i skierowano mnie do technika dźwiękowego, który dysponował całym sprzętem. Zapytałem, czy mógłby wykonać dla mnie taką usługę. Okazało się, że będziemy mogli zrobić nagrania w szkole muzycznej, ale po lekcjach, bo inaczej nagrają się również dźwięki z innych sal.

Zimą skończyłem 15 lat i był to według mnie najwyższy czas, żeby nagrać swoją płytę. Późnym wieczorem spotykaliśmy się w szkole muzycznej i robiliśmy nagrania. Pamiętam, że któregoś dnia szedłem na piechotę i przemokły mi buty, więc grałem, siedząc w samych skarpetkach. Na suficie znajdowały się lampy, które brzęczały i nie dało się ich wyciszyć, więc wyłączyliśmy światło. Klawisze pianina widziałem tylko dzięki oświetleniu z ulicznych lamp zza okna. Byłem bardzo zdeterminowany i nic nie mogło mnie powstrzymać.

Jako efekt pracy dostałem na jednej płycie CD całe swoje nagranie. Należało ją tylko wydrukować w większej ilości i sprzedać. Wtedy do komputerów dostępne były już kopiarki CD, ale pomyślałem, że pójdę do profesjonalisty, żeby nagranie nie wyglądało amatorsko. Potrzebna mi była również okładka i opakowanie do płyty. Inspirowałem się różnymi płytami, a miałem ich wtedy mnóstwo, zwłaszcza z muzyką klasyczną

i muzyką Chopina, którego bardzo lubię. W tamtym czasie większość płyt posiadała okładkę z pianistą przy fortepianie, który znajdował się w plenerze. Pomyślałem, że również ja chcę taką płytę, więc muszę zrobić sobie odpowiednie zdjęcie. Na szczęście mój tata już wtedy był pasjonatem fotografii, więc nie było trudno go namówić. Na tło wybraliśmy aulę w mojej szkole, do której nadal miałem klucze. Ubrałem się w mój frak, muchę, koszulę i poszedłem z ojcem do auli. Pamiętam, że byłem tak przejęty i zaangażowany, że chciałem różnie ustawiać światła i nie zauważyłem, że podczas ich włączania oraz wyłączania odczepiła mi się mucha i spadła za scenę. Zauważyłem to dopiero na zdjęciu, które znalazło się na okładce mojej płyty.

Kiedy miałem już nagranie i okładkę, musiałem zacząć robić opakowania i kopie płyt. Poszedłem do drukarni, która zajęła się projektowaniem okładki. Moją rolą było stworzenie odpowiednich tekstów. Zaprojektowaliśmy okładkę i wydrukowaliśmy ją w ilości 500 sztuk. Przy tak małym woluminie nie robi się płyty inaczej niż przez kopiowanie za pomocą drukarki CD. W ten sposób miałem nagrałą własną płytę, gotową do sprzedaży. Tak jak wspominałem wcześniej, nie zrobiłem tego dla pieniędzy, tylko dlatego, że byłem zainspirowany tym, że ktoś miał płytę i dobrze mu z nią poszło, a ja czułem potrzebę posiadania własnej.

Teraz był w końcu czas, by pomyśleć, co zrobić z tymi 500 egzemplarzami. Oczywiście liczyłem na to, że je sprzedam i może coś na tym zarobię. Nie było to jednak takie łatwe, gdyż nie potrafiłem oszacować wartości tego, co zrobiłem, a przez to nie wiedziałem, jak to ocenić. Nie byłem pewny jakości swojej muzyki, żeby wysoko ją wycenić. Zdawałem sobie sprawę, że to nie jest profesjonalnie wydana płyta, w związku z tym miałem poczucie, że nie mogę narzucać ceny. Postanowiłem, że przyjmę taką strategię cenową, że każdy zapłaci tyle, ile będzie czuł, że warto. Wtedy głównie chodziło mi o to, że jeśli ktoś nie będzie uważał, że płyta posiada odpowiednią jakość, to zapłaci mniej. Tym sposobem każdy klient miał być zadowolony. Co ciekawe, rozstrzał cenowy był ogromny. Najtańszą płytę sprzedałem za 20 koron,

czyli 10 zł. Najdroższą płytę sprzedałem za 500 koron, czyli około 250 zł. Kupiła ją ciocia Agnieszka, więc wydaje mi się, że wartość płyty uważała za niższą, ale zapłaciła wyższą cenę, za co bardzo jej dziękuję. Nie do końca byłem zadowolony z takiej sprzedaży, ale w końcu sam ustaliłem takie reguły.

Jeśli chodzi o pracę, to dorabiałem w tym okresie w drive-in bingo **(znowu zadziałało to, że ludzie wiedzieli, że nie boję się pracy i jestem zaangażowany, gdy coś robię)**. Raz w tygodniu klub organizował bingo na żywo i na tym właśnie zarabiał. Praca polegała na obsłudze gości, którzy tam przychodzili. Głównie były to starsze osoby, które pojawiały się na około dwie godziny, żeby sobie pograć. My losowaliśmy numerki i ogłaszaliśmy je przez mikrofon. Kiedy któryś z graczy uzbierał bingo, informował nas o tym i otrzymywał nagrodę. W trakcie gry klub organizował przerwę na jedzenie. W tym czasie goście mogli zakupić hot-doga, kanapkę, kawę czy herbatę. Większość z nich pojawiała się tam regularnie, nawiązywaliśmy z nimi fajne relacje, atmosfera była przyjazna, więc pomyślałem, że to dobra okazja, aby sprzedać swoją płytę. Nie wiedziałem tylko, jak to zrobić. Nie mogłem im tak po prostu powiedzieć, żeby kupili moją płytę, skoro przyszli grać w bingo i nie wiedzieli nawet, że ją wydałem. To był okres kiedy drive-in bingo organizowane było w ratuszu. Zauważyłem, że w sali z tyłu stoi pianino. Wiedziałem, że czasem odbywały się w niej koncerty. Postanowiłem, że w przerwie kanapkowej, pomiędzy pierwszą a drugą częścią gry, zagram na pianinie jeden utwór z mojej płyty. Pod koniec utworu zauważyłem, że wszyscy byli zachwyceni, a ja z radością ogłosiłem, że muzyka pochodzi z mojej płyty. Poinformowałem ludzi również o tym, że posiadam limitowaną ilość płyt, a jej cena zależy tylko od nich. I tak właśnie sprzedałem większość nakładu.

Jednak wyliczając średni przychód z płyty oraz koszty jej wykonania, to wyszedłem na zero. Trudno nazwać to prawdziwym zarobkiem, ale przynajmniej cieszyłem się, że udało mi się odzyskać koszty technika dźwiękowego, druku i okładek. No i spełniłem swoje marzenie.