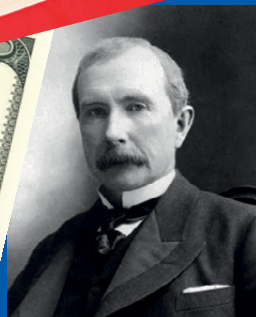


LESŁAW NIEMCZYK .pl

Amerykańska Szkota Finansów



i Przedsiębiorczości



LESŁAW NIEMCZYK – bloger finansowy oraz twórca kursów online, które mają kilkanaście tysięcy kursantów. Wykładowca akademicki z dziedziny rachunkowości i finansów. Autor dziewięciu książek i kilkudziesięciu artykułów naukowych. Doktor nauk ekonomicznych powoływany do rad nadzorczych dużych przedsiębiorstw. Mikroprzedsiębiorca oraz entuzjasta powszechnej edukacji finansowej.

Czego można nauczyć się o biznesie od Amerykanów?

Ten praktyczny poradnik biznesowy utrzymany jest w konwencji opowieści o najśłynniejszych amerykańskich przedsiębiorcach minionych stuleci. Razem z autorem przemierzamy czasy od odkrycia Ameryki, przez jej kolonizację, aż po zbudowanie wielu branż globalnego przemysłu. Po drodze zatrzymujemy się na przykładach wybitnych *self-made millionaires*, a więc tych, którzy samodzielnie przeszli drogę *od pacybuta do milionera*. Jak tego dokonali? Czy z ich biografii wynikają jakieś wspólne elementy powtarzalnej metody działania? W jaki sposób myśleli ci ludzie, że żadne okoliczności nie były w stanie zatrzymać ich na drodze do obranego celu? Jaką praktyczną naukę możemy dzisiaj wyciągnąć z tych historii? Po uważnej lekturze tej książki będzie dla nas oczywiste, że zasady amerykańskiej szkoły finansów i przedsiębiorczości są nadal aktualne. To wręcz najlepsza „mapa drogowa”, aby rozpocząć własną karierę w stylu *od zera do milionera*. Pierwszy najważniejszy krok, który trzeba zrobić już w trakcie czytania tego poradnika, to uwierzyć, że jest to realne!

IN GOD WE TRUST
All others pay cash

LeslawNiemczyk.pl



Amerykańska
Szkola
Finansów
i Przedsiębiorczości

LESŁAW NIEMCZYK



Amerykańska
Szkola
Finansów
i Przedsiębiorczości

2022

ISBN 978-83-957575-2-5

© 2022 Lesław Niemczyk

WYDAWCA

Lesław Niemczyk Sp. z o.o.

38-480 Rymanów, Rynek 6

leslawniemczyk.pl

e-mail: leslaw.niemczyk@gmail.com

REALIZACJA WYDAWNICZA



Wydawnictwo Ruthenus · Rafał Barski

✉ ul. I. Łukasiewicza 49, 38-400 Krosno

☎ 13 43 651 00

@ ruthenus@ruthenus.pl

Autor

Lesław Niemczyk

Skład i łamanie

Katarzyna Chochołek

Wydanie pierwsze

Rymanów 2022

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording, or any information storage and retrieval system, without permission in writing from the publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Żadna część niniejszej publikacji nie może być powielana ani rozpowszechniana w jakiegokolwiek formie i w jakikolwiek sposób, tak elektroniczny, jak mechaniczny, włącznie z fotokopiowaniem, nagrywaniem na taśmy lub przy użyciu innych systemów, bez pisemnej zgody wydawcy.

Spis treści

Od autora	9
Odkrywanie Ameryki na nowo.	17
Tajemniczy uśmiech studolarowego banknotu.	35
Ryzyko, wysiłek, pot, krew i łzy	57
Od zera do Rockefellera	69
Polski pionier przemysłu naftowego	93
Rejs transatlantyką do Ameryki	101
Od szpulownika do magnata stalowego	107
Wielcy magowie wynalazczości	123
Koło zamachowe przemysłu motoryzacyjnego	139
Mędrzec z Omaha	157
Królowie cyfrowej gospodarki	183
Od zera do milionera	195
Zakończenie	205
Literatura	207



„Pucybut” – obraz Karola Witkowskiego z 1891 roku

*„Błogosławieni są młodzi ludzie, którzy muszą walczyć,
by zapewnić sobie start w życiu. Nigdy nie przestanę
być wdzięczny za tamte trzy i pół roku praktyki i trudności,
które musiałem cały czas pokonywać.”*

John Davison Rockefeller
(najbogatszy człowiek w historii)

Od autora

Od pacybuta do milionera – to jeden z najważniejszych mitów gospodarczych bogatej Ameryki minionych stuleci. On nie tylko obiecuje, że każdy ma prawo spróbować swojego szczęścia w biznesie. Mit ten jest podparty wieloma historiami ludzi, którym udało się to, pomimo tego, że musieli zaczynać właśnie od przysłowiowego „zera”. Biografie tych milionerów mają ogromny **walor dydaktyczny**. Na ich przykładzie najlepiej pokazuje się znaczenie właściwych nawyków finansowych oraz uczy zrozumienia w praktyce podstaw przedsiębiorczości.

Także dla nas, Polaków, Ameryka jest wciąż krajem wielkich możliwości. Oczywiście sukces w stylu amerykańskim ma swoją „cenę” i „metodę”. W tej książce staramy się pokazać, że podstawową „walutą”, za którą kupuje się sukces w biznesie jest po prostu **wytrwałość**. Zaś „metodę” przedstawiamy na prostych **przykładach biograficznych** podpartych **sentencjami** słynnych osobistości świata finansów i biznesu, których losy będziemy analizować na kartach tej książki.

Jednakże, aby zrealizować *american dream*, czyli sen, marzenie o dostatnim i owocnym życiu, nie trzeba przenosić się za ocean. Dzisiaj Polska jest wolnym, demokratycznym, prorynkowym krajem. Mamy wręcz ogromne szczęście, że przyszło nam żyć akurat w tym fortunnym okresie jej historii! Wydaje się jednak, że jako

społeczeństwo wciąż mamy problem z tym, aby zrozumieć **zasady**, które uprawdopodobniają *szanse na sukces*.

Dlaczego potrzebujemy poradników finansowych?

Co tu dużo mówić, mamy trudną historię ostatnich kilku wieków. Feudalizm, zabory, wojny i komunizm wyrabiały w naszym społeczeństwie raczej anty-nawyki finansowe i zniechęcały do budowania przedsiębiorczości bazującej na prywatnej inicjatywie.

Nie ma się co dziwić, że główny nurt polskiej kultury ukształtowany w toku zawieruchy historycznej zniekształcił społeczną percepcję **pożytecznej** przedsiębiorczości polegającej przecież na **służeniu ludziom**. Zamiast tego niektórzy spaczeni krytycy zupełnie fałszywie doszukują się w przedsiębiorcach wyłącznie skrajnego egoizmu, cynizmu, materializmu i cwaniactwa.

Także początki przemian wolnorynkowych w latach dziewięćdziesiątych minionego wieku dostarczały niemało anty-przykładów, wedle których ów pierwszy milion trzeba ukraść. Skutkiem tej kulturowej „schizofrenii” jest niedostrzeganie i niedoceniające elementarnych faktów społeczno-gospodarczych. To przedsiębiorcy i ich przedsiębiorstwa tworzą podstawy dobrobytu społecznego niemalże w każdym obszarze. *Dostarczają produkty i usługi na rynek, inwestują na własne ryzyko, wdrażają innowacje, w toku konkurencyjnej rywalizacji obniżają ceny, tworzą miejsca pracy, płacą podatki itd.*

Jeśli zatem jako społeczeństwo nie potrafimy do końca docenić i zrozumieć roli przedsiębiorczości, to jak mamy mówić o niej młodemu pokoleniu? Nic dziwnego, że polska szkoła nie zawsze radzi sobie z nauczaniem podstaw

przedsiębiorczości oraz kształceniem poprawnych nawyków finansowych wśród młodzieży. Górnolotne frazesy typu „lepiej być, niż mieć” świadczą raczej o całkowitym braku praktycznie zorientowanej wiedzy ekonomicznej, niż o szlachetności charakteru.

Dodatkowo, nasza młodzież „bombardowana” jest przez fałszywą propagandę importowanej popkultury, która pokazuje, że sukces w życiu osiąga się za przysłowiowym pstryknięciem palców. Ileż to już polskich seriali (ich prawzorem są produkcje kalifornijskie) pokazuje młodych ludzi zamieszkujących luksusowe apartamenty w śródmieściach, którzy na nigdy niekończące się spotkania jeżdżą drogimi samochodami i mało kiedy chodzą do pracy.

Umówmy się, że start życiowy młodych Polaków raczej w ten sposób nie wygląda. Przeciętny dwudziestolatek w oparciu o swoje doświadczenia raczej opowiedziałby zupełnie inną historię. Tym zaś, którzy mają zamożnych i hojnych rodziców, poradniki finansowe będą potrzebne dopiero wówczas, gdy życie każe stanąć im na własnych nogach.

Bez pracy nie ma kołaczy!

Amerykanie mawiają: „No pain, no gain!”. Dosłownie oznacza to, że jeśli nie ma bólu, to nie ma i zysku. Te słowa odpowiadają polskiemu przysłowiu *bez pracy nie ma kołaczy*. Zatem pierwszą rzeczą, której uczymy się w dorosłym życiu jest **praca** polegająca na *odpłatnym służeniu innym*. W przedsiębiorczości zaś nie chodzi o byle jaką pracę, ale o **bardzo solidną pracę**, za której rezultaty klient będzie skłonny płacić na wolnym rynku.

Oprócz tego młody człowiek w swoim życiu ma do zrobienia kilka innych rzeczy w dziedzinie doskonalenia **sztuki finansowej**. Nie tylko musi się nauczyć *zarabiać pieniądze*, ale także nimi rozsądnie *zarządzać*. Na to rozsądne zarządzanie składa się nawyk *oszczędzania pieniędzy* oraz ich umiejętnego *inwestowania*.

W wielkim błędzie jest ten, kto uważa, że w okresie pełnej dojrzałości życia człowieka (np. po czterdziestce) przyjdzie czas na budowanie nawyków oszczędzania i inwestowania pieniędzy. Zarówno doświadczenia najwybitniejszych przedsiębiorców i finansistów oraz podstawowa znajomość matematyki finansowej podpowiadają, że im wcześniej zaczniemy, tym lepszych rezultatów możemy zasadnie oczekiwać. Przemawiają za tym zarówno wyższa zdolność uczenia się młodego umysłu, jak i „filozofia” procentu składanego.

Skazani na sukces?

Zazwyczaj jednak ten wczesny start jest możliwy tylko wówczas, gdy młody człowiek ma właściwe wyobrażenie podstaw przedsiębiorczości i zasad finansowych, które im towarzyszą. Najlepszy jest oczywiście „żywy przykład”, kogoś z rodziny lub bliskiego otoczenia, kto w jasny sposób uosabia te ideały. W mojej rodzinie zasłyszalem na tę okoliczność powiedzenie, według którego *najlepszy wykład to własny przykład*.

Dodatkowym impulsem rozwoju inicjatywy gospodarczej może być znajomość ważnych elementów biografii największych przedsiębiorców i finansistów. Jeśli człowiek w młodym wieku dobrze zrozumie te kwestie i będzie w stanie z nich *dedukcyjnie wyprowadzać praktyczne wnioski*, to jest – w pewnym sensie – **skazany na sukces**.

Bo im więcej zaczniemy czytać i dowiadywać się o *prawach sukcesu*, tym częściej będziemy dochodzić do wniosku, że nic tutaj nie jest przypadkowe. Koło fortuny w biznesie wcale nie jest aż tak kapryśne, jak może się to wydawać na pierwszy rzut oka. Wykucie sukcesu raczej poddane jest kilku *żelaznym prawom*. Z nich najważniejsze są: (1) zasada przyczyny i skutku, (2) prawa wielkich liczb i prawdopodobieństwa, (3) filozofia procentu składanego.

Powyższe zdają się potwierdzać dobrze znane słowa Nauczyciela z Nazaretu [Mt 7, 7–8]: *Proście, a będzie wam dane; szukajcie, a znajdziecie; kołaczcie, a otworzą wam. Albowiem każdy, kto prosi, otrzymuje; kto szuka, znajduje; a kołaczącemu otworzą*. Dlatego w książce staram się dodatkowo odwoływać do prostych prawd wiary stosowanych w kontekście gospodarowania. To zaś może nas skłonić do głębszego zrozumienia motta drukowanego na rewersie banknotów dolarowych: *In God we trust*.

Od finansów gospodarstwa domowego do finansów przedsiębiorstwa

Główny wniosek, jaki można wyciągnąć z amerykańskich historii sukcesu finansowego przedstawionych w tej książce, jest taki, że biznes zaczyna się w „domu”, czyli w gospodarstwie domowym. Paradoksalnie, trudne warunki materialne startu życiowego wręcz ułatwiają zdobycie tej nauki. Jednakże musi im towarzyszyć odpowiednia *atmosfera gospodarcza*, która daje jasne zrozumienie podstawowych *zasad przedsiębiorczości i finansów*.

Cykl zarządzania pieniędzmi polega na ich umiejętnym *zarabianiu, oszczędzaniu i inwestowaniu*. Ten cykl jest taki sam w gospodarstwie domowym, małym

przedsiębiorstwie, średnim biznesie i wielkiej korporacji. Zmieniają się tylko nazwy poszczególnych kategorii finansowych. W gospodarstwie domowym są dochody, wydatki oraz oszczędność. Zaś w przedsiębiorstwach odpowiadają im przychody, koszty i zyski. W sumie jest to cały czas to samo, tylko że na coraz większą skalę.

Praktyczne *prawo zdobywania kolejnych stopni sukcesu* polega na tym, że kto potrafi zarządzać budżetem gospodarstwa domowego, ten będzie potrafił prowadzić finanse małej firmy. Z kolei, kto potrafi zarządzać finansami małej firmy, może to równie skutecznie robić w średniej firmie. I dalej, kto jest dobrym finansistą w średnim biznesie, ten również ma szansę okazać się takim w wielkiej korporacji.

I znowu to wszystko przywodzi na myśl morał z ewangelicznej przypowieści o talentach [Mt 25, 14–30]: *Dobrze, służy dobry i wierny! Byłeś wierny w rzeczach niewielu, nad wieloma cię postawię: wejdź do radości twego pana!* Bo inwestycje prywatne są podstawą zakładania prywatnych przedsiębiorstw. Zaś w gospodarce rynkowej wszystko to, co kupuje i konsumuje klient, wytwarzają i dostarczają na rynek przedsiębiorstwa.

Może zatem właśnie ta dorozumiana zewnętrzna funkcja wytwórcza stanowiła właściwy powód zadowolenia z obrotnego sługi i radości biblijnego pana? *Zarabiam tylko wówczas, gdy moja praca, produkty, towary lub usługi są pożyteczne dla innych, a ponadto w Bogu pokładam nadzieję!*

Quo vadis America?

W książce tej staram się na biograficznych przykładach przedstawić praktyczną *filozofię przedsiębiorczości i finansów* bazującą na *tradycyjnych wartościach amerykańskich*.

Do nich zaliczam przede wszystkim umiłowanie wolności, wytrwałość, gospodarność, silną wiarę, patriotyzm.

Nie mam jednak wątpliwości, że w ostatnich dziesięcioleciach w Ameryce dzieje się coś niepokojącego. Przemiany kulturowe i społeczne, które tam obecnie zachodzą mogą nawet ostatecznie zniszczyć ten kraj. W ten sposób zakończyłaby się na świecie era, którą geopolityka określa mianem „Pax Americana”.

Ja jednak cały czas wierzę w tradycyjną Amerykę. Wierzę w amerykański sposób myślenia o społeczeństwie, gospodarce, przedsiębiorczości i biznesie. Szczerze jednak muszę przyznać, że dużo bardziej „lubię” Amerykę XIX wieku, niż tą z XX wieku. Niestety, także wolę Amerykę XX wieku, od tej obecnej.

Amerykanie zaczynają iść na życiową łatwiznę. Zadłużają się po uszy kupując luksusowe rezydencje, jachty i limuzyny na kredyt, choć stan ich bieżących przepływów finansowych na to za bardzo nie pozwala. Wielu z nich jakby chciało zapomnieć o tym, że luksus i prestiż jest wyróżnikiem tych, którzy w życiu już czegoś faktycznie dokonali.

Wedle *starej dobrej szkoły przedsiębiorczości* okazałe rezydencje i limuzyny nie są dla zaledwie aspirujących do osiągnięć i mających jedynie ambicje. Może warto więc przypomnieć, że w okresach najcięższych kryzysów gospodarczych minionych wieków przy kasach amerykańskich biznesów wywieszono tabliczkę z brutalnie humorystyczną informacją: *In God we trust, all others pay cash.*

Dlatego bardzo cieszy mnie, gdy słyszę doniesienia prasowe o tych, którzy wciąż żyją skromnie, choć zbudowali wielkie korporacje. Uważam, że gdyby nie te osoby, Ameryka zupełnie by się pogubiła. Właśnie one są autentycznymi *kapitanami amerykańskiej gospodarki* próbującej płynąć ku nowym horyzontom wyznaczanym

przez najnowsze technologie, ograniczenia wynikające z polityki klimatycznej oraz problemy społeczne występujące w skali globu.

Jak korzystać z poradnika?

Starałem się napisać tę książkę w taki sposób, aby była przyjemna w lekturze. Jednakże to nie było moim głównym celem. Moją **misją** jest inspirowanie do przedsiębiorczości i promowanie dobrych nawyków finansowych. Dlatego tekst książki przeplatam „zadaniami”, które mam nadzieję, że Czytelnik będzie chciał ze mną wykonać.

Proponuję, aby lekturę rozpoczynać z ołówkiem w rękę, a może nawet z osobną czystą kartką, jeśli nie nawet notatnikiem. W książce zawarłem sporo *aforyzmów biznesowo-finansowych*. Wydaje mi się, że każdy Czytelnik może wybrać z nich coś dla siebie i w ten sposób ułożyć własny **kodeks przedsiębiorcy lub finansisty**. To zadanie polegałoby po prostu na wynotowaniu trzech–dziesięciu zasad, które nam najbardziej przypadły do gustu w trakcie czytania. Oczywiście chodzi o zasady na tyle nas motywujące, abyśmy byli skłonni realizować je w praktyce zarządzania swoimi *kompetencjami, pracą, projektami i finansami*.

Dodatkowo, Czytelnik w trakcie lektury może zastanowić się nad sobą zadając pytanie: *Jakie mam predyspozycje, ambicje, cele życiowe i finansowe?* Poradnik zawiera więc materiał, który może być wielce pomocny w dziedzinie tzw. *osobistego planowania strategicznego i controllingu*. Oddaję w ręce Czytelnika tą książkę wierząc, że przyczyni się ona do wyzwolenia lub umocnienia **postawy przedsiębiorczej** oraz nakłoni do systematycznego czuwania nad własnymi **nawykami finansowymi**.

Koło zamachowe przemysłu motoryzacyjnego

Amerykański przemysł naftowy oraz maszynowy otrzymały potężny impuls wzrostowy wraz z narodzinami przemysłu motoryzacyjnego. Przedsiębiorcy od jego początków jakby instynktownie wyczuwali, że koncepcja wozu, który nie byłby ciągniony przez konie, ale wyposażony w silnik, ma wręcz gigantyczny potencjał gospodarczy. Ten potencjał wieszczyły potrzeby wspólne niemal wszystkim ludziom, tj. *niezależności, wolności, mobilności, dynamizmu*, a także *prestżu i nowoczesności*.

Pierwsze konstrukcje „automobili” bazowały na silniku parowym. Później przyszedł czas na silniki spalinowe. W drugiej połowie XIX wieku pionierskie koncepty praktyczne w tej dziedzinie opracowali Austriacy i Niemcy: Siegfried Marcus, Carl Benz, Wilhelm Maybach, Gottlieb Daimler. Nieco później ideę podchwycili Francuzi: Emile Levassor i Armand Peugeot. Jednakże produkcja samochodów na masową skalę zaczęła się za oceanem dopiero na początku XX wieku.

Fordyzm

Henry Ford był jednym z wielu amerykańskich przedsiębiorców, którzy zainteresowali się wytwarzaniem samochodów na większą skalę. Choć nie był wcale pierwszy to

jednak właśnie on nadał kierunek rozwojowi produkcji, organizacji oraz marketingu samochodów.

Po prostu, od początku chciał produkować samochody, które będą dostępne dla przeciętnego, niezbyt zamożnego Amerykanina. W ten sposób poszedł pod prąd głównym tendencjom w rodzącej się branży, która nastawiała się na obsługę ludzi zamożnych.

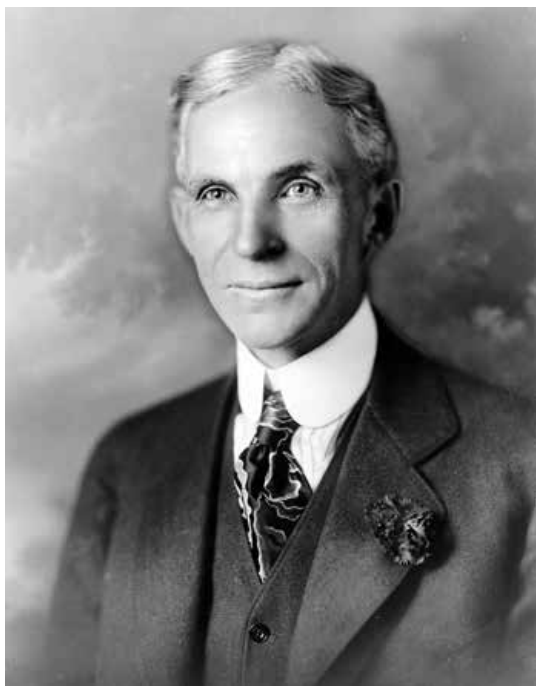
Fakt ten miał gigantyczne znaczenie społeczno-gospodarcze. Ford nie tylko zmienił wyobrażenie o stylu życia zwyczajnej amerykańskiej rodziny. Jego samochód dostępny niemal dla wszystkich zdynamizował procesy urbanistyczne na przedmieściach wielkich aglomeracji oraz pozwolił zasiedlić trudniej dostępne tereny, m.in. Florydę.

Zrewolucjonizowanie wytwarzania tanich i dobrych samochodów na masową skalę nie było możliwe bez zmiany myślenia o organizacji produkcji. Ford w tym zakresie jako pierwszy wdrożył w swoim przedsiębiorstwie zasady tzw. taylorizmu.

Naukowe zarządzanie u Forda

Taylorizm, czyli „naukowe zarządzanie”, polegał w dużym skrócie na precyzyjnej analizie procesu wytwórczego, rozcłonkowaniu go na najdrobniejsze czynności proste, a następnie optymalizacji organizacyjnej osiągananej przez eliminację wszelkich zbędnych nawyków. Czas pracy wykonywania każdej czynności był precyzyjnie mierzony i normowany. Dzięki temu uzyskiwano maksymalną efektywność czasu pracy przy minimalnych kosztach.

Twórcą tej koncepcji był Friderick Taylor, którego Czytelnik mógł już poznać z podręczników do nauki



Henry Ford w wieku pięćdziesięciu sześciu lat

zarządzania. Zaś współczesną postać taylorizmu można łatwo podglądać czekając na zamówienie w restauracji McDonalds.

Dodatkowo Ford jako pierwszy wprowadził ruchomą taśmę produkcyjną odchodząc od stanowiskowej produkcji samochodów. Dążył do maksymalnej automatyzacji i mechanizacji produkcji. Wprowadził trzymianowy dzień pracy. Symbolem jego dążenia do doskonałości optymalizacyjnej był czarny Ford T wprowadzony do produkcji w 1907 roku.

Czarny Ford T

Ford mawiał: „Każdy klient może pomalować samochód na dowolny kolor, pod warunkiem, że będzie czarny.” Początkowo Ford T był dostępny w różnych kolorach. Jednakże lakier czarny sechł najszybciej. Zatem to optymalizacja czasowo-kosztowa procesu produkcyjnego wymusiła, aby wszystkie Fordy T były czarne.

Jedynym dopuszczalnym opóźnieniem w dostarczeniu samochodu do sprzedaży była ostateczna kontrola przeprowadzana przez samego Henry’ego Forda. Gdy auto było już gotowe sprawdzał je osobiście szef i dopiero wówczas podpisywał swoim nazwiskiem.

Ford T – jego wysoka wartość użyteczna i niska cena – okazał się hitem rynkowym wypierając mocno konkurentów z rynku. Do 1927 roku, czyli przez dwadzieścia lat jego produkcji, wytworzono 15 milionów egzemplarzy! Dodatkowo sprzedaż Forda T była wspierana innowacyjnymi rozwiązaniami kredytowymi.

Skromne początki

Życiowe osiągnięcia „króla motoryzacji” mogą zachwycić. Jednak jego początki nie były imponujące. Henry Ford urodził się w 1863 roku w rodzinie imigranckiej. Jego rodzice utrzymywali się z pracy na farmie. Nie zdobył formalnego wykształcenia technicznego, jednakże bardzo żywo interesował się nowinkami technologicznymi.

Początek tym zainteresowaniem dał zegarek kieszonkowy, który otrzymał od ojca w wieku dwunastu lat. Zegarek ten jeszcze jako nastolatek wielokrotnie rozkładał i składał. Później podejmował się napraw zegarków w sąsiedztwie zyskując sobie renomę domorosłego zegarmistrza.

Dodatkowo zaczął odbywać liczne praktyki w różnych warsztatach, także zegarmistrzowskich. Z kolei, na rodzinnej farmie zainteresował się maszynami parowymi. Gdy zobaczył prototypowy pojazd drogowy z napędem parowym zaczął podejmować próby skonstruowania w warsztacie rolniczym własnej samobieżnej maszyny parowej. Jednak szybko zdał sobie sprawę, że większy potencjał tkwi w silnikach spalinowych.

Choć nie miał żadnego formalnego wykształcenia w 1891 roku Ford został inżynierem w *Edison Illuminating Company* w Detroit. W 1892 roku pracując po godzinach w warsztacie zbudował swój własny pojazd wyposażony w dwucylindrowy silnik spalinowy o mocy 4 koni mechanicznych. Wyposażony był w sprzęgło, hamulec nożny, zbiornik benzyny, później także w chłodnicę. Rozwijał prędkość 20 mil na godzinę i jego konstruktor przejechał nim łącznie około tysiąc mil w formie testów.

Ford Quadricycle

Po awansie w 1893 roku na stanowisko głównego inżyniera w *Edison Illuminating Company* Ford miał wystarczająco dużo czasu i pieniędzy, aby poświęcić się swoim eksperymentom na silnikach benzynowych. W 1896 roku opracował swój samobieżny pojazd czterokołowy: *Ford Quadricycle*. Ten swoisty „proto-automobil” otworzył przed trzydziestodwuletnim pionierem amerykańskiej motoryzacji nowe możliwości. Konstrukcja zainteresował nie tylko Thomasa Edisona, ale także innych wpływowych ludzi.

Zatem pierwsza wizja nastoletniego konstruktora – zorganizowanie masowej produkcji tanich zegarków – nigdy nie została zrealizowana. Za to w 1899 roku Ford stanął przed nową szansą stając się współzałożycielem



Ford Quadricycle wraz z konstruktorem

Detroit Automobile Company. Niestety, Ford szybko wycofał się z tej spółki. Zauważył, że jego wizja rozwoju przedsiębiorstwa kłóciła się z pozostałymi współwłaścicielami, którzy chcieli specjalizować się w samochodach dla możnych klientów. Dodatkowo jakość produkowanych samochodów przez tę spółkę była nie do zaakceptowania dla solidnego Forda.

Ford Motor Company

Na przełomie lat 1901–1903, powoli i nie bez perturbacji, z kapitałem zakładowym 28 tysięcy dolarów powstaje *Ford Motor Company*. W międzyczasie konstruktorzy i śmiałkowicie zaczynają sprawdzać maksymalne osiągi samochodów. Padają pierwsze rekordy prędkości oraz czasu



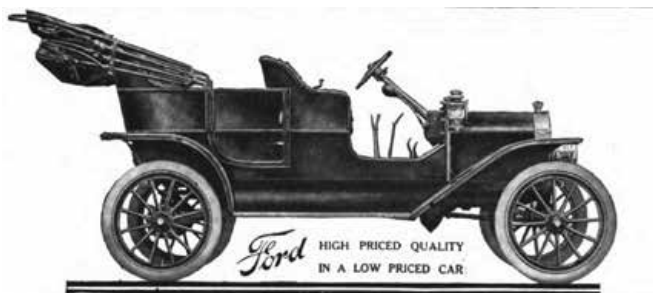
Ford 999 wraz z kierowcą rajdowym i jego słynnym konstruktorem.

pokonania dystansu 1 mili. To wszystko rozślawia rodzący się przemysł motoryzacyjny w Ameryce i na całym świecie.

Najszybsze konie świata cwałują z prędkością 70 kilometrów na godzinę. Najszybsze wielotonowe lokomotywy szynowe rozpędzały się do prędkości 180 kilometrów na godzinę. Zaś prasa zaczyna donosić, że eksperymentalny model Forda „999” z silnikiem o mocy 80 koni mechanicznych może pędzić 147 kilometrów na godzinę!

Rozumiemy, że tego rodzaju informacje to wręcz marketingowa „bomba”. Aby ją dodatkowo rozpalić, kierowca rajdowy Barney Oldfield objechał modelem „999” wielkie miasta, co dodatkowo rozślawiło markę Forda. Wkrótce po tym pojawiały się pierwsze zakusy, aby zorganizować wyścig samochodowy na 500 mil – późniejszy Indianapolis 500.

Te wszystkie działania promocyjne były fantastycznym przygotowaniem gruntu pod wprowadzenie na rynek nowego modelu Forda przeznaczonego dla masowego klienta. W 1908 roku debiutuje Ford T. Pierwsze auto z kierownicą po lewej stronie, zawieszenie na resorach, schowanym silnikiem i skrzynią biegów. To wszystko



Ówczesna reklama Forda T. ze sloganem
„Wysoka jakość w niedrogim samochodzie”

w ultra-przystępnej cenie 825 dolarów (obecnie równowartość siły nabywczej około 25 tysięcy dolarów), która z roku na rok jeszcze spadała.

Cały kraj szybko pokryła sieć przedstawicielskich dealerów marki Ford ulokowanych w największych miastach. Tworzono kluby automobilowe. Promowano pojazd wśród robotników i rolników, jako praktyczny środek transportu. Sprzedaż zaczęła piąć się w górę, a wielka rzeka pieniędzy zaczęła spływać do *Ford Motor Company*.

Pozyskane środki Ford reinwestował w optymalizację procesu produkcji. To w konsekwencji spowodowało, że przedsiębiorstwo szybko stało się bezkonkurencyjne, a Ford stał się jednym z najbogatszych ludzi na świecie początków XX wieku.

Filozofia przedsiębiorczości Henry’ego Forda

Teraz postarajmy się uzyskać wgląd w specyficzny sposób myślenia Forda, który uutorował mu drogę do tak wielkiej fortuny. Czytając te zasady spróbujmy sobie

dotatkowo wyobrazić, ile doświadczeń i przeciwności musiał pokonać ten człowiek, aby wydobyć z siebie to, co najlepsze.

#Samodoskonalenie

- ” Jesteś panem swojego losu, kapitanem swojej duszy.
- ” Kiedy wydaje się, że wszystko idzie na Twoją niekorzyść, pamiętaj, że samolot startuje pod wiatr, a nie z nim.
- ” Największą rzeczą w życiu jest doświadczenie. Nawet błędy mają wartość.
- ” Największą rzeczą, jaką możemy stworzyć, jest charakter. Wszystko inne można nam odebrać, ale nie nasz charakter.
- ” Mój najlepszy przyjaciel to ten, który wydobywa ze mnie to, co najlepsze.
- ” Życie to ciąg doświadczeń, z których każde czyni nas większymi, choć czasami trudno to sobie uświadomić.
- ” Mam trzy zasady: nie jem za dużo; Nie martwię się zbyttnio; i jeśli robię co w mojej mocy, wierzę, że to, co się dzieje, dzieje się najlepiej.

#Sukces

- ” Sekretem sukcesu jest zrozumienie punktu widzenia innych.

” *Szczęście i przeznaczenie są wymówkami
niepowodzeń świata.*

” *Nie doszukuj się winy, znajdź lekarstwo.*

” *Ci, którzy nigdy nie popełniają błędów,
pracują dla tych z nas, którzy to robią.*

” *Robić więcej dla świata niż świat robi
dla ciebie – to jest sukces.*

” *Jedyny prawdziwy błąd to ten, z którego
niczego się nie uczymy.*

” *Porażka to po prostu okazja, by zacząć od nowa,
tym razem bardziej inteligentnie.*

” *Każdy człowiek, który myśli, że może być szczęśliwy
i zamożny, jeśli pozwoli rządowi się nim lepiej
zaopiekować, powinien przyjrzeć się historii
amerykańskich Indian.*

” *Nie oczekuj, że ludzie będą cię szanować za to,
co „planujesz” zrobić.*

” *Nie możesz budować reputacji na tym, co zamierzasz
zrobić. To proste, fantazuj, ćwicz, a potem wyjdź
w świat i ZRÓB TO!*

” *Sukces to 99% porażek.*

” *Im bardziej szczegółowy plan, tym łatwiejsza podróż.*



Ten, kto boi się porażki, ogranicza swoje działania. Porażka jest tylko okazją do inteligentniejszego rozpoczęcia od nowa.

#Wiara



Biedny człowiek nie jest tym, który nie ma grosza. Biedny człowiek to ten, kto nie ma marzeń.



*Wierzę, że Bóg zarządza sprawami
i nie potrzebuje ode mnie żadnej rady.
Wierzę, że z Bogiem na czele wszystko w końcu
wyjdzie na dobre. Więc po co się martwić.*



Ci, którzy chodzą z Bogiem, zawsze docierają do celu.



*Przeszkody to te przerażające rzeczy, które widzisz,
gdy odwracasz wzrok od celu.*



Jeśli nie myślisz o przyszłości, nie będziesz jej mieć.



*Niezależnie od tego, czy wierzysz, że możesz, czy nie
możesz, zawsze masz rację.*



*Możesz zrobić wszystko, jeśli masz entuzjazm. Entuzjazm
jest zaczynem, który sprawia, że Twoje nadzieje wznoszą
się do gwiazd. Entuzjazm jest iskrą w oku, kołysaniem
chodu, uściskiem dłoni, nieodpartym przychywem woli
i energią do realizacji pomysłów. Entuzjaści są
wojownikami, mają hart ducha, mają silne cechy.
Entuzjazm jest podstawą wszelkiego postępu.
Wraz z nim jest osiągnięcie. Bez niego są tylko wymówki.*

” *Każdy może zrobić wszystko, co tylko sobie wyobrazi.*

” *Uwierz w najlepsze... celuj w najlepsze, nigdy nie zadowolaj się mniej niż najlepszym, staraj się jak najlepiej, a na dłuższą metę wszystko okaże się najlepsze.*

#Umysł

” *Celem edukacji nie jest napelnianie umysłu człowieka faktami; ma nauczyć go, jak używać umysłu w myśleniu.*

” *Każdy, kto przestaje się uczyć, jest stary, bez względu na to, czy ma dwadzieścia, czy też osiemdziesiąt lat. Każdy, kto się uczy, pozostaje młody. Najwspanialszą rzeczą w życiu jest utrzymywanie młodego umysłu.*

” *Myślenie to ciężka praca, dlatego tak niewielu ludzi to robi.*

” *Ludzki umysł jest kanałem, przez który rzeczy-do-zrobienie wchodzi w strefę rzeczy-która-jest.*

” *Prawdziwa edukacja człowieka zaczyna się po opuszczeniu szkoły. Prawdziwą edukację zdobywa się poprzez dyscyplinę życia.*

” *Słowo „niemożliwe” oznacza, że nie znalazłeś jeszcze rozwiązania.*

” *Geniusz rzadko jest rozpoznawany za to, czym jest: wielką zdolnością do ciężkiej pracy.*

” *Jednym z największych odkryć, jakich dokonuje człowiek, jedną z jego wielkich niespodzianek, jest odkrycie, że może zrobić to, czego obawiał się, że nie może.*

” *To twoje myślenie decyduje, czy odniesiesz sukces, czy poniesiesz porażkę.*

#Marketing

” *Gdybym słuchał klientów, dałbym im szybszego konia.*

” *Ci, którzy przerywają marketing, aby zaoszczędzić pieniądze, są jak ci, którzy zatrzymują zegar, aby zaoszczędzić czas.*

” *To nie pracodawca płaci pensję. Pracodawca tylko obraca pieniędzmi. To klient płaci wynagrodzenie.*

” *Konkurent, którego należy się obawiać, to taki, który w ogóle nie przejmuje się tobą, ale cały czas ulepsza swój biznes.*

” *Dla przemysłowca obowiązuje jedna zasada: Zapewnij najlepszą jakość towarów przy możliwie najniższych kosztach, płacąc najwyższe możliwe zarobki.*

” Dwie najważniejsze rzeczy w każdej firmie nie pojawiają się w jej bilansie: reputacja i ludzie.

#Organizacja

” Nic nie jest szczególnie trudne, jeśli podzielisz to na małe zadania.

” Zebranie się razem to początek; trzymanie się razem to postęp; wspólna praca to sukces.

” Jakość oznacza wykonywanie pracy dobrze, gdy nikt nie patrzy.

” Większość ludzi poświęca więcej czasu i energii na rozważaniu problemów niż na ich rozwiązywanie.

” Jeśli potrzebujesz maszyny i jej nie kupujesz, w końcu przekonasz się, że za nią zapłaciłeś i nadal jej nie masz.

” Jeśli wszyscy idą razem do przodu, sukces sam o siebie zadba.

” Najlepszy sposób jest zawsze najprostszy. Strychy świata zavalone są skomplikowanymi porażkami.

” Musisz zrozumieć różnicę między byciem w pracy a pracowaniem.

” Bądź gotowy do rewizji każdego systemu, zezłomowania dowolnej metody, porzucenia jakiegokolwiek teorii, jeśli wymaga tego powodzenie pracy.

” Zwracanie uwagi na proste drobiazgi, które większość ludzi zaniedbuje, sprawia, że niektórzy są bogaci.

” Biznesmeni upadają ze swoimi biznesami, ponieważ tak bardzo lubią stare sposoby działania, że nie mogą się zmienić.

” Jedyną rzeczą, którą możesz dać człowiekowi, nie raniąc go, to szansa.

” Przedsiębiorstwa, które rosną dzięki rozwojowi i doskonaleniu, nie umierają.

” Prawdziwą miarą odnoszącego sukcesy lidera jest jego zdolność do odkrywania ukrytych talentów w tych, którymi przewodzi, i rzucania im wyzwania, by osiągnęli wielkość.

” Wiele osób jest zajętych szukaniem lepszych sposobów robienia rzeczy, których wcale nie powinno się robić. Nie ma postępu w znalezieniu lepszego sposobu na zrobienie bezużytecznej rzeczy.

#Pieniądze

” Mówisz, że zaczynałem praktycznie z niczym, ale to nieprawda. Wszyscy zaczynamy od wszystkiego, co już jest, a to sposób, w jaki tego używamy, sprawia, że wszystko jest możliwe.

”

*Pieniądze nie zmieniają ludzi, tylko ich demaskują.
Jeśli człowiek jest z natury samolubny, arogancki
lub chciwy, pieniądze wydobywają to wszystko.*

”

*Na tym świecie są dwa rodzaje głupców.
Jeden to milioner, który myśli, że gromadząc
pieniądze, może w jakiś sposób zgromadzić prawdziwą
władzę, a drugi to reformator bez grosza przy duszy, który
myśli, że jeśli tylko zdoła odebrać pieniądze jednej klasie
i dać innej, wszystkie bolączki świata zostaną wyleczone.*

”

*Jeśli pieniądze są twoją nadzieją na niezależność,
nigdy ich nie będziesz mieć. Jedyнным prawdziwym
zabezpieczeniem, jakie człowiek będzie miał na tym
świecie, są zasoby wiedzy, doświadczenia i umiejętności.*

”

*Myślę, że wiele rad udzielanych młodym ludziom
na temat oszczędzania pieniędzy jest błędnych.
Nigdy nie zaoszczędziłem ani centa, dopóki
nie skończyłem czterdziestu lat. Zainwestowałem
w siebie – w naukę, w opanowanie narzędzi,
w przygotowania. Niejeden człowiek, który wpłaca
do banku kilka dolarów tygodniowo, zrobiłoby znacznie
lepiej, gdyby zainwestował je w siebie.*

”

Cokolwiek masz, musisz albo użyć, albo stracić.

Zadanie. Jaką naukę ze strategii marketingowej Henry'ego Forda możesz wyciągnąć dla siebie i Twoich przyszłych przedsięwzięć biznesowych?

Zadanie. Czy masz lub powinieneś mieć obsesję na punkcie nowinek technologicznych i optymalizacji organizacyjnej w Twojej branży, biurze, pracy lub zawodzie?

Zadanie. W jaki sposób chcesz uczynić życie Twoich klientów lepszym?