

LUDZIE „AUTO-SUKCESU”



Z BŁAŻEJEM KRUPĄ,
dyrektorem
„ELF Lubrificants
Polska”
rozmawia
Ryszard Cydejko

● **Czytelnicy „Auto-Sukcesu” i innych czasopism motoryzacyjnych znają pana przede wszystkim jako kierowcę rajdowego. Proszę powiedzieć, jak się nim zostaje?**

– Od najmłodszych lat, podobnie jak znakomita większość młodych ludzi, opanowany byłem pragnieniem zwiedzania świata, które zresztą zostało mi do dzisiaj. Wszystko, co w życiu robiłem, nakierowane było na ten cel, począwszy od nauki języków obcych (biegle posługuję się kilkoma z nich), poprzez studia na Wydziale Handlu Zagranicznego ówczesnej Szkoły Głównej Planowania i Statystyki, na rajdach skończony. Zresztą moje studia – w latach sześćdziesiątych – na jednej z najbardziej upartyjniionych uczelni nie

mogły przebiegać bez zakłóceń. Byłem przecież synem zniechęconej „prywatnej inicjatywy”. W efekcie ukończyłem Wydział Handlu Zagranicznego zaocznie, jednocześnie pracując. Samochód był w moim rodzinnym domu od zawsze, mogę powiedzieć, że urodziłem się w samochodzie. Bardzo wczesnie zacząłem jeździć. Prawo jazdy otrzymałem mając 16 lat i niemal od razu zacząłem używać auta na co dzień. Zostałem kierowcą mojego ojca, który nie mógł już prowadzić ze względu na pogarszający się wzrok.

Wróćmy jednak do fascynacji rajdami. Sukcesy Sobiesława Zasady, jego starty w Europie, Ameryce, Australii rozpały wyobraźnię, postanowiłem zatem spróbować swoich sił w tej dziedzinie sportu, upatrując w tym możliwość realizacji mojej największej pasji, czyli zwiedzania świata. Nie było to jednak takie proste – musiałem najpierw zdobyć samochód. Wyjechałem więc na „saksy” i po roku ciężkiej pracy przywoziłem fabrycznie nowego Fiata 124 Sport Coupé. Gdybym miał wówczas chociaż 5% tego doświadczenia rajdowego, które zdobyłem później, moja kariera sportowa przebiegałaby zupełnie inaczej. Przede wszystkim wybrałbym inny samochód. Fiat 124 Sport Coupé był bardzo dobrym autem, ale niezbyt nadawał się do rajdów, ponadto firma „Fiat” nie interesowała się jeszcze sportem samochodowym, czasy Abartha miały dopiero nadejść. Po drugie, wówczas nie wiedziałem jeszcze, że startując w rajdach, muszę liczyć się z ogromnymi wydatkami, np. na opony, które zużywa się już na pierwszym starcie. Moje ówczesne dochody pozwalały jedynie na pokrycie kosztów benzyny. Przypomina mi się epizod z pierwszego „prawdziwego” sezonu w 1969 r. Startowałem w Rajdzie Polski MRS z Wiesławem Mrówczyńskim, który zainwestował w ten start strasznie, jak na tamte czasy, sumę pieniędzy – 7 tysięcy złotych. Kupiliśmy za to komplet nowych opon (oczywiście uniwersalnych)

i ledwo starczyło nam na benzynę, którą zresztą tankowaliśmy (podczas rajdu) w przydrożnych stacjach CPN. Pierwszej nocy urwał się nam przedni amortyzator – skrętnie wymontowaliśmy go i schowaliśmy do bagażnika – i na tak wybrakowanym samochodzie ukończyliśmy rajd, liczący niemal 3 tys. km, jako trzecia polska załoga, zajmując 12 miejsce w klasyfikacji generalnej. Takie były początki mojej kariery rajdowej.

● **A jak przebiegała pana kariera zawodowa?**

– Od początku związałem się z samochodami, był to wybór z miłości i... konieczności, gdyż jak wspominałem, moje pochodzenie nie bardzo odpowiadało obowiązującym wówczas wzorcom ideowym absolwenta Wydziału Handlu Zagranicznego SGPIŚ, o czym zresztą dokładnie mnie poinformowano. Musiałem więc szukać pracy gdzie indziej. Na „państwowej” posadzie utrzymałem się sześć tygodni, po czym otworzyłem zakład blacharsko-lakierniczy. Doświadczenia w naprawach blacharskich nabrałem po pierwszym sezonie rajdowym. Starty w zawodach i sukcesy w sporcie samochodowym (jeździłem nie tylko na rajdach, ale również w wyścigach płaskich i górskich) zetknęły mnie z „Elfem” – firmą, w której do dzisiaj pracuję.

● **Jakie były początki tego „mariażu”?**

– Jak to często bywa, doszło do tego zupełnie przypadkowo. W 1974 roku startowałem na Renault 12, samochodzie udostępnionym przez „Renault” za pośrednictwem PZMot. Podczas jednego z pobytów we Francji zobligowany zostałem, aby w podróży powrotnej odebrać w firmie „Elf” w Duesseldorfie, gdzie mieściła się wówczas jej siedziba, oleje i inne „chemikalia” niezbędne do kolejnych startów. Na miejscu zostałem przedstawiony odpowiednim osobom, miałem rekomendacje „Renault” i po prawie roku otrzymałem propozycję współpracy.

● **Niełatwo było wówczas wprowadzić w Polsce na rynek oleje zachodnie?**

– Powiedziałbym nawet, że bardzo trudno, przykładem niech będzie fakt, iż rozmowy, pertraktacje i przeszkody formalne stojące na drodze do podpisania pierwszego kontraktu między PZMot a firmą „Elf” o dystrybucji oleju na polskim rynku trwały ponad półtora roku. A gdy umowa została podpisana i przyjechały dwa wagony kolejowe wypełnione kartonami z olejem i został on rozwiązany do stacji CPN (dystrybutora tego kontraktu), z niepokojem oczekiwaliśmy na pierwszy raport sprzedawcy. W czerwcu 1978 roku na polskim rynku sprzedano... 8 dwulitrowych baniek oleju Elf. Takie były początki.

● **A dzisiaj, ile oleju sprzedajecie?**

– Jest to pytanie bardzo delikatne, ale mogę pana zapewnić, że od lat ośmiu, dziewięciu „Elf” jest na pierwszym miejscu wśród firm zagranicznych w sprzedaży oleju i nie zamierzamy tego miejsca opuszczać.

● **Proszę powiedzieć, jak dochodzi się do takiego sukcesu?**

– Recepta pozornie jest bardzo prosta: wystarczy mieć wizję realizacji przedsięwzięcia i bardzo, bardzo dużo cierpliwości i wytrwałości w jej systematycznej, codziennej realizacji. Jeśli założymy sobie, że będziemy pracować od 8 do 16, to nie liczymy na sukces. Pamiętam takie lata, kiedy przejeżdżałem samochodem ponad 100 tys. km; odwiedziłem chyba wszystkie stacje benzynowe, tłumacząc, przekonując, prezentując zalety nowych olejów. Ponaddziesięcioletnia współpraca z „Elfem” i innymi firmami zachodnimi była dla mnie doskonałą szkołą biznesu. „Smykałkę” do handlu wysłałem z mlekiem matki. Wzrastałem bowiem w domu, w którym solidność kupiecka była jedną z fundamentalnych zasad działania. Jednak współpraca z profesjonalnymi, dużymi concernami, funkcjonującymi w warunkach nieskrępowanej konkurencji pozwoliła mi na wcześniejsze przygotowanie i opanowanie reguł gry wolnorynkowej. Dlatego zdecydowanie szybciej i skuteczniej adaptowałem się do polskiej rewolucji gospodarczej z przełomu lat dziewięćdziesiątych.

● **Od prawie dwudziestu lat firma „Elf” obecna jest w Polsce, jaką pozycję zajmuje ona dzisiaj na naszym rynku?**

– Myślę, że to profesjonalne przygotowanie, o którym wcześniej mówiłem, pozwoliło mi na bezprecedensowe zwiększenie udziału produktów „Elfa” na polskim rynku olejowym w chwili, gdy transformacja naszej gospodarki stworzyła takie możliwości. Mechanizm tego zjawiska był dość prosty. Od 1 stycznia 1990 roku polscy producenci zaczęli sprowadzać ropę naftową, płacąc za nią według cen światowych. W związku z tym niemal w ciągu jednego dnia oleje przez nich wytwarzane zaczęły kosztować tyle co importowane wyroby zachodnie: za baniek oleju Elf płaciliśmy na stacji CPN mniej więcej tyle co za baniek Selektolu. A już na pierwszy rzut oka było widać, że różniły się jakością i polscy odbiorcy natychmiast skorzystali z możliwości kupienia lepszego produktu za tę samą cenę. Należy jednak powiedzieć, iż w ciągu ostatnich sześciu lat polskie rafinerie bardzo poprawiły jakość swoich wyrobów i estetykę ich opakowania. Dzisiaj tak gwałtowny skok w sprzedaży olejów jest już niemożliwy.

● **Dziękuję za rozmowę.**

Urodziłem się w samochodzie