

Jan Kulczyk: przedsiębiorca, filantrop, wizjoner

Jan Kulczyk: Entrepreneur, Philanthropist, Visionary

O Janie Kulczyku napisano już chyba wszystko. Wyciągnięto wszelkie możliwe fakty z jego życia, analizowano jego decyzje biznesowe, podsumowywano jego znajomości w kręgach politycznych. Wszyscy podkreślali jedno: dziedzictwo Jana Kulczyka jest wielkie i znaczące nie tylko dla jego rodziny, ale przede wszystkim dla całego polskiego biznesu.

It seems that everything related to Jan Kulczyk has been thoroughly discussed. Each detail of his life was brought to light, business decisions analyzed, political connections - commented upon. Everybody stressed one thing: the legacy of Jan Kulczyk is huge and significant not only to his family, but above all to the entire Polish business.



fot. materiały Kulczyk Investments
photo – Kulczyk Investments materials

Jan Kulczyk zmarł nagle 29 lipca br. w wiedeńskiej klinice. Miał 65 lat. Bezpośrednią przyczyną śmierci, jak podaje oficjalny komunikat, były powikłania pooperacyjne. - Śmierć ta dla wszystkich była ogromnym zaskoczeniem, wydawało się, że ten pełen energii i optymizmu człowiek jeszcze długo będzie nas zaskakiwał swoimi biznesowymi pomysłami i trafnością ocen sytuacji gospodarczej - mówi Wojciech Kruk, prezydent Wielkopolskiej Izby Przemysłowo-Handlowej.

Nie tylko w kręgach biznesowych jego śmierć była zaskoczeniem. Jan Kulczyk miał kalendarz pełen spotkań. Po rutynowym zabiegu w Wiedniu miał wrócić do pracy. A było do czego. Dr Jan Kulczyk był właścicielem przedsiębiorstwa Kulczyk Holding i międzynarodowej grupy inwestycyjnej Kulczyk Investments. Biznesmen miał swoje biura w Warszawie, Londynie, Dubaju i Kijowie. Prowadził działalność w sektorze energetyki, ropy naftowej i gazu, infrastruktury, surowców i nieruchomości. Działał charytatywnie.

- Przyznam, że nigdy nie przypuszczałem, że można tyle w życiu osiągnąć; od jednej z pierwszych firm polonijnych Interkulpol zatrudniającej kilkanaście osób do stworzenia imperium finansowego gdzie pracę znajduje kilkadziesiąt tysięcy ludzi - mówi Wojciech Kruk.

Rzeczywiście, już w 1981 roku założył pierwszą firmę (polonijny Interkulpol). Środki uzyskał od ojca - Henryka. W 1988 roku został oficjalnym dilerem Volkswagena w Polsce, a pierwszym sukcesem było sprzedanie w 1991 roku około trzech tysięcy samochodów dla polskiej policji. Od 1991 działał pod szyldem Kulczyk Holding, która wchodziła w skład grupy inwestycyjnej Kulczyk Investment House (później Kulczyk Investments) zarejestrowanej w Luksemburgu. Jacek Jaśkowiak, obecny prezydent Poznania miał okazję współpracować z Janem Kulczykiem w tamtych czasach. - Dał mi szansę uczestniczenia w budowaniu sieci dealerów Volkswagena i Audi w Polsce, gdy miałem 26 lat - wspomina Jacek Jaśkowiak. - To między

innymi dzięki temu, czego się od Jana Kulczyka nauczyłem, udało mi się zbudować swoją firmę, a potem zorganizować pierwsze w Polsce zawody Pucharu Świata w biegach narciarskich w Szklarskiej Porębie. Teraz marzy mi się Poznań, który nie odbiega swoim poziomem od najlepszych miast europejskich. Dzięki Janowi Kulczykowi wiem, że nawet takie marzenia można zrealizować.

Krytycy Jana Kulczyka wypominali mu, że jego sukces to efekt dobrych znajomości z politykami. Dorabiając się majątku głównie na sprzedaży zakupionych wcześniej państwowych firm (Telekomunikacja Polska, Warta) Kulczyk działał jak dobrze poinformowany kupiec, a nie wizjoner biznesu. - Czasami słyszę opinie, że Janusz nie zbudował fabryki i nie stworzył przedsiębiorstwa, firmy. Na czym zatem polegała specyfika jego działalności gospodarczej? Nikt nie umiał tak jak on wyczuć i przewidzieć, gdzie są te przyszłowiowe konfitury - ocenia Wojciech Kruk. - Pamiętam, że od początku lat

90-tych zarażał wszystkich ideą budowy autostrady jako prywatnego przedsięwzięcia. Odbijał się od muru niezrozumienia i braku politycznej akceptacji tego pomysłu. W końcu się udało, po prawie 20-tu latach uzyskaliśmy połączenie z Europą. Jako jedynemu w naszym kraju udało się zorganizować finansowanie takiego przedsięwzięcia. Budżet państwa oszczędził kilka miliardów złotych. Gdyby nie polityczne wątpliwości wokół tej autostrady moglibyśmy do Berlina wygodnie jeździć 10 lat wcześniej.

Jacek Jaśkowiak przekonuje, że siłą biznesmena była przede wszystkim wytrwałość. - Dr Jan Kulczyk był postacią wybitną na miarę Hipolita Cegielskiego. Wielu ludzi potrafi marzyć, ale Jan Kulczyk potrafił swoje marzenia realizować i osiągać wyznaczone cele - mówi.

Cele te były niezwykle trudne do zrealizowania, ale dla Jana Kulczyka okazywały się osiągalne. Łatwość z jaką je realizował wielu ludziom przeszkadzała. - Akceptujemy sukces finansowy w sporcie i w kręgach artystycznych, natomiast w biznesie mamy już z tym problem - ocenia Wojciech Kruk. - W tej dziedzinie sukces odbieramy jako szczęśliwy zbieg okoliczności, jako wynik układu, odpowiednich koneksji i znajomości w kręgach politycznych. Nie rozumiemy, a raczej nie próbujemy zrozumieć źródeł takiego sukcesu, talentu, ciężkiej głęboko przemysłowej pracy, trafnej analizy i właściwej oceny zmieniającej się rzeczywistości. Swoistego wizjonerstwa i umiejętności zarażenia swoimi ideami decydentów.

Jan Kulczyk, jak przekonują nasi rozmówcy, potrafił myśleć z wyprzedzeniem. Widział więcej niż inni, a jego przewidywania co do rozwoju przyszłych wydarzeń na ogół się sprawdzały. Jego cechy charakteru również pomagały mu w działalności. Był pracowity i konsekwentny, ale nie uparty. Nie był też apodyktyczny. Często przyznawał się do błędów. - W szczerzej towarzyskiej rozmowie potrafił powiedzieć, że na czymś się nie zna, nie czuje się kompetentny. To może zabrzmieć jak paradoks, ale mając dystans do siebie, nie stwarzał dystansu w stosunku do interlokutora. Otwarty, przyjazny, prostolinijny, ze specyficznym

poczuciem humoru nie dawał odczuć swojej „wielkości” - wspomina prof. Marian Gorynia, rektor Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. - Często słyszymy, że „nie ma ludzi niezastąpionych”. Owszem, to prawda, ale na pewno są ludzie, których bardzo ciężko jest zastąpić. Taką osobą był właśnie dr Jan Kulczyk.

Wiedział również co oznacza dialog. - Janek umiał rozmawiać. Słuchał uważnie swojego interlokutora, pozwalał dokończyć wypowiedź i nie przerywał, nie mówił „nie masz racji”, potwierdzał słuszność argumentów rozmówcy. Później proponował wspólne zastanowienie się nad argumentami, z którymi się nie zgadzał - wspomina Marek Goliszewski, prezes Business Center Club. - Poza tym, Janek umiał godzić różne interesy i poglądy, wypracowywać kompromisy. Takim go zapamiętam z posiedzeń Rady Głównej BCC.

Jednak od wielu lat jego działalność nie była związana z Polską. Od 2005 roku zamieszkał w Wielkiej Brytanii i kierował swoimi spółkami z Londynu. Miał udziały w wielu zagranicznych firmach takich jak: San Leon Energy, Neconde Energy Limited, Ophir Energy, Oil Ventures, Centar, a przede wszystkim w Serinus Energy - spółce, która pozyskiwała surowce (m.in. gaz) na terenie Tunezji, Ukrainy, Rumunii i Brunei. Inwestował też w nieruchomości, np. w kompleks biurowców w Dubaju. Posiadał też Ufficio Primo - luksusowy biurowiec w Warszawie. Do znaczących składników jego majątku należało także 3 procent udziałów w drugim na świecie producencie piwa - grupy SABMiller (szacuje się, że wartość akcji Kulczyka wynosiła około 7 mld złotych). - Obracał się wśród elit światowych finansów, był tam ceniony i wielu chciało go mieć jako biznesowego partnera - mówi Wojciech Kruk. - Ta łatwość dotarcia do tak hermetycznego środowiska budziła podziw, ale także niedowierzanie i szukanie jakiegoś drugiego dna. Jest czymś oczywistym, że im więcej ktoś w życiu osiągnie to tym więcej ludzi nie będzie rozumiało źródeł takiego sukcesu.

Jan Kulczyk nie myślał gotowymi schematami. Ciągłe poszukiwań - nowych rynków, pomysłów, wyzwań. Jako jeden z nielicznych przedstawicieli

środkowoeuropejskiego biznesu na serio zaangażował się w Afrykę; zainicjował tam Radę Polskich Inwestorów. Natomiast, wraz z Piotrem Voelkelem (współzałożycielem Wyższej Szkoły Psychologii Społecznej) powołał studia przygotowujące do prowadzenia biznesu w Afryce („Africa: Business and beyond”). - W czasie wizyty na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu w lutym 2014 roku, podczas VI Dni UEP, zwracał uwagę na potrzebę otwartości na nowe rynki. Wskazywał Afrykę jako ten kontynent, który w przyszłości będzie nabierał coraz większego znaczenia, a już w tej chwili rozwija się szybciej niż Europa - wspomina prof. Marian Gorynia. - Studentom mówił, że to „nauka, mądrość i kompetencja zadecydują o tym, kim będą w życiu”.

Biznesmen był także zaangażowany w działalność społeczną. Zasiadał w Radzie Dyrektorów Międzynarodowego Zielonego Krzyża (organizacji ekologicznej), był przewodniczącym Rady ds. Wspierania Badań Naukowych Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, a także członkiem Rady Muzeum Narodowego w Poznaniu i Kościelnej Rady Gospodarczej. Był również współzałożycielem Polskiej Rady Biznesu oraz CEED Institute (organizacji promującej kraje Europy Środkowej). Był też hojnym darczyńcą. W 2012 wsparł budowę Muzeum Historii Żydów Polskich kwotą 20 mln złotych. - Janek potrafił podzielić się pieniędzmi. Mało o tym się pisało i mówiło, ale jak spojrzeć na różne fragmenty naszego życia społecznego: naukę, sport, pomoc społeczną, wspieranie młodych etc. etc., tam zawsze znajdujemy część zysków Jana Kulczyka - mówi Marek Goliszewski.

Obecnie, imperium Jana Kulczyka, którego wielkość jest szacowana na około 15 mld złotych, jest w rękach jego dzieci. Czy okażą się one równie skuteczne jak ich ojciec? Jacek Jaśkowiak: - Państwo Kulcykowie bardzo starannie zadbali o rozwój swoich dzieci. Wierzę, że Dominika i Sebastian Kulczyk sobie poradzą z dalszym rozwijaniem rodzinnego imperium, chociaż dr Jan Kulczyk bardzo wysoko zawiesił poprzeczkę.

Patryk Młynek



Sebastian Kulczyk, prezes Kulczyk Investments
 Sebastian Kulczyk, President of the Kulczyk Investments

fot. materiały Kulczyk Investments
 Photo – Kulczyk Investments materials

Jan Kulczyk died suddenly on 29 July 2015 at a Vienna clinic. He was 65 years old. The direct cause of his death, according to the official statement, were post-surgical complications. "His death came as a great surprise to us all; it seemed that Kulczyk, always full of energy and optimism, for a long time will continue to amaze us with his shrewd business ideas and in-depth analyses of the economic situation," says Wojciech Kruk, President of the Greater Poland Chamber of Industry and Commerce.

His death was unexpected not only to the business circles. Jan Kulczyk's schedule was filled with meetings. After a routine surgery in Vienna, he was supposed to get back to work. And he did have a lot to get back to. Jan Kulczyk, PhD., ran Kulczyk Holding and the international investment group Kulczyk Investments. Kulczyk had offices in Warsaw, London, Dubai and Kiev. His areas of business covered energy, oil and gas, infrastructure, resources and real estate.

He did a lot of charity work. "I must admit that I never expected that you can achieve so much in your life; from one of the first Polish diaspora companies, Interkulpol with a handful of employees, to a financial empire giving work to tens of thousands," says Wojciech Kruk.

Indeed, Kulczyk founded his first company, Interkulpol, in 1981. The funds were provided by his father, Henryk. In 1988, he became an authorized dealer of Volkswagen in Poland and his first success came in 1991 when he sold some three thousand cars to the Polish police. Since 1991, he'd done business under the name Kulczyk Holding, a part of the investment group Kulczyk Investment House (later Kulczyk Investments) registered in Luxembourg. Jacek Jaśkowiak, current President of Poznań, used to work with Jan Kulczyk at that time. "He gave me a chance to take part in building a network of Volkswagen and Audi dealers in Poland when I was just 26," recounts Jacek Jaśkowiak. "What I

learnt from Jan Kulczyk greatly helped me found my own company and then organize the World Cup in cross-country skiing in Szklarska Poręba, the first such tournament in Poland. Now I dream about Poznań which can compete with the best European cities. Thanks to Kulczyk, I know that even distant dreams can come true.

Those who criticized Kulczyk claimed that he achieved success thanks to his good political connections. When making money mainly on selling state-owned companies he had bought earlier (Telekomunikacja Polska, Warta), Kulczyk acted like a well-informed merchant, not a business visionary. „Every now and then I hear that Janusz did not build a factory, did not establish an enterprise or a company. So what was so special about the way he did business? Nobody could predict where the gravy is like he could," recounts Wojciech Kruk. "I remember how since the early nineties he was trying to convince everyone

about the construction of motorways as private enterprise. All he was met with was disbelief and political rejection of his idea. He won after all and after twenty years we gained connection to Europe. He was the only one in our country to finance such an undertaking. The state budget saved PLN several billion. If not for the political doubts concerning this motorway, we'd have had a convenient access to Berlin 10 years earlier."

Jacek Jaśkowiak claims that the strong point of Kulczyk was, above all, perseverance. "Jan Kulczyk, PhD., was an extraordinary man not unlike Hipolit Cegielski. Many people can have dreams, but Jan Kulczyk managed to make them come true; he would achieve his goals," says Jaśkowiak.

Those goals, unattainable for some, for him seemed well within reach. Many people didn't like how easy it was for him. "We accept financial success in sports or arts, but not so much in business," says Wojciech Kruk. "Here, success is considered a result of good fortune, good relations and connections with politicians. We don't understand and we don't even try to understand the actual sources of such success: talent, hard and well-thought-out work, careful analysis and proper assessment of an ever-changing reality. A kind of vision and ability to convince those in charge to your ideas."

As the people we talked to agree, Jan Kulczyk knew how to think ahead. He saw more than others and his predictions came true more often than not. His personality certainly helped him achieve success as well. He was industrious and persistent, although not stubborn. He certainly wasn't bossy, either. He would often admit his own mistakes. "In an honest informal conversation, he could say that he's not familiar with this or that, he didn't feel competent enough. This may sound paradoxical, but he had a lot of distance to himself and this would make him closer to his conversation partner. He was open, friendly, easy-going, had a peculiar sense of humour and never showed off his "greatness," recounts

Professor Marian Gorynia, Rector of the Poznań University of Economics. "You can often hear that 'Noone is indispensable'. I agree, but surely it is more true with some people than others. Jan Kulczyk was one of such 'others'."

And he understood what dialogue was about. "Janek knew how to talk. He would carefully listen to what you had to say, he allowed you to finish your statement, never interrupted, never said 'you're wrong,' he acknowledged when you were right. Then he offered to discuss together the arguments he didn't agree with," says Marek Goliszewski, President of Business Center Club. "Moreover, Janek knew how to bring together different interests and views, work out compromises. This is how I'm gonna remember him from the meetings of the BCC Main Board".

However, his business has been operated abroad for many years. Since 2005, he had lived in the United Kingdom and run his companies from London. He owned shares in numerous foreign companies like: San Leon Energy, Neconde Energy Limited, Ophir Energy, Oil Ventures, Centar, and last but not least, in Serinus Energy - a company which acquires resources (including natural gas) in Tunisia, Ukraine, Romania and Brunei. Moreover, he invested in real estate, for instance a complex of office facilities in Dubai. He owned Ufficio Primo - a luxury office building in Warsaw. One of the significant part of his assets was 3 per cent of shares in the second global beer producer - the SAB-Miller group (his shares are estimated at ca PLN 7 billion). "He would mingle with the elites of world finance, he was respected and many wanted to do business with him," says Wojciech Kruk. "He easily made contacts in such a close-knit community and this was met with admiration, but also incredulity and suspicion. It's obvious that the more you achieve, the more people will not understand how it's possible."

Jan Kulczyk was thinking outside the box. He was constantly on the lookout for something - new markets, ideas,

challenges. As one of very few people in Central European business, he was genuinely committed to business in Africa, where he established the Council of Polish Investors. Together with Piotr Voelkel (co-founder of the University of Social Sciences and Humanities), he launched African business studies (Africa: Business and Beyond). "During a visit at the Poznań University of Economics in February 2014, he stressed the need to open to new markets. He pointed to Africa as a continent whose importance will only grow in the future and which already grows faster than Europe even as we speak," recounts Marian Gorynia. „He told the students that "it is learning, wisdom and competence which will shape their future".

Kulczyk was involved in non-profit work, too. He was a member of the Board of Directors of the Green Cross International (an ecological organization), the National Museum Board in Poznań and the Church Economic Board; he chaired the Scientific Research Support Board at the Adam Mickiewicz University in Poznań. He was a co-founder of the Polish Business Roundtable and the CEED Institute (which promotes Central and Eastern European countries). He was a generous donor, too. In 2012, he contributed PLN 20 million to the construction of the Museum of the History of Polish Jews. "Janek would often share his money. It never grabbed the headlines, but wherever you look at the various pieces of our social life: science, sports, social support, youth support, etc., you'll find some Kulczyk's money there," says Marek Goliszewski.

Currently, Kulczyk's empire, worth ca PLN 15 billion according to estimates, is managed by his children. Will they prove as successful as their father? Jacek Jaśkowiak: "Mr and Ms Kulczyk took a lot of care with the upbringing of their children. I believe that Dominika and Sebastian Kulczyk will manage to expand their family estate, although Jan Kulczyk surely set the bar very high for them".

Patryk Młynek