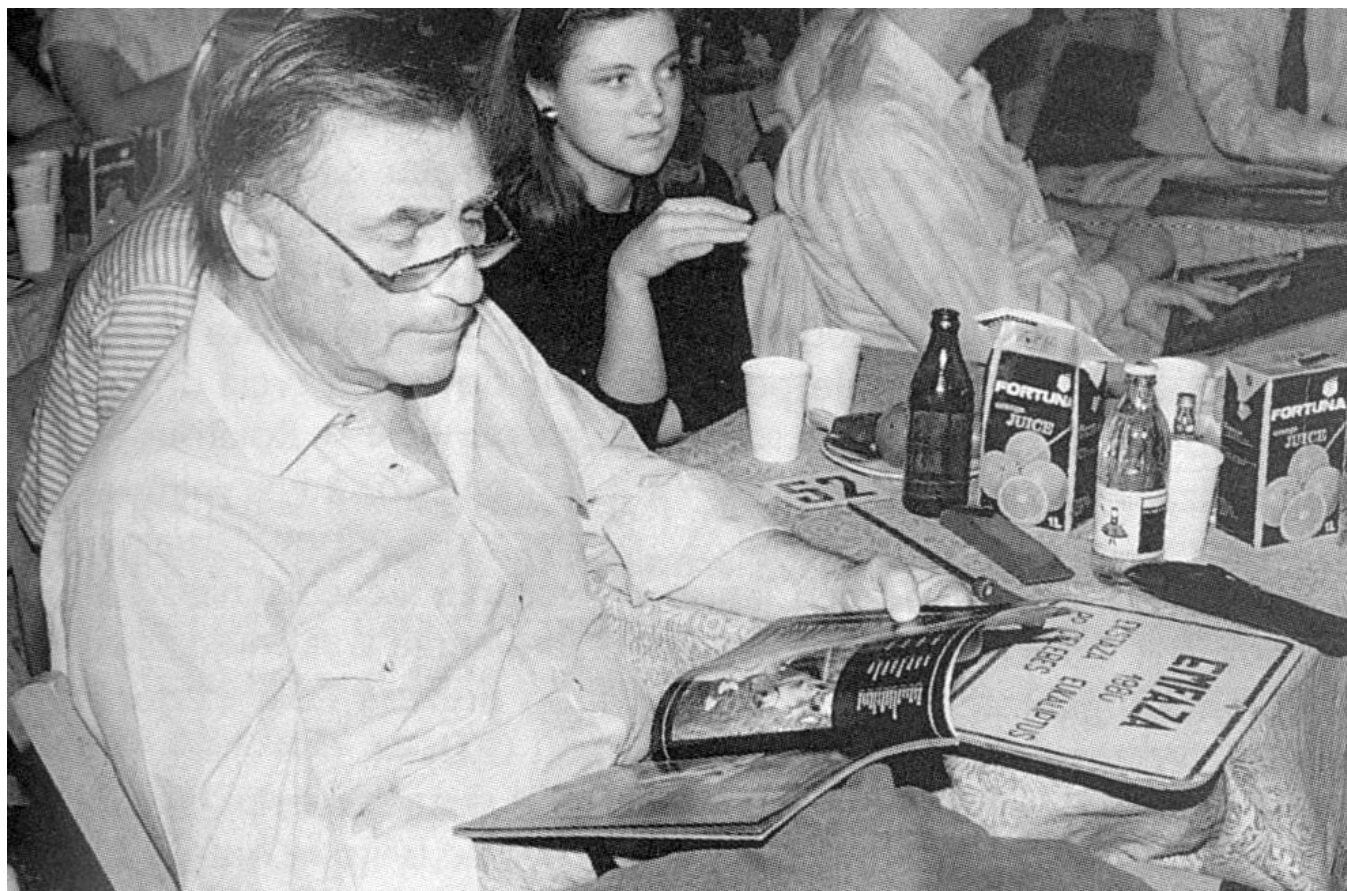


Koń a sprawa Polska cz. III

(Moja kronika aukcji w Janowie cz. III)

Marek Grzybowski



Wielokrotnie na aukcję przyjeżdżał nowojorski przedsiębiorca budowlany Arnold Fisher, w 1991 roku kupił za najwyższą cenę aukcji 60 tys. doi. klacz Emfazę. Fot. K. Kalbarczyk

W połowie lat osiemdziesiątych aukcja w Janowie zdobyła czołowe miejsce w hierarchii światowych imprez handlowych dla koni arabskich. Utrzymanie tej pozycji wiązało się z koniecznością prowadzenia aktywnej polityki zagranicznej, polegającej m. in. na pozyskiwaniu przyjaciół i przeciwstawianiu się niekorzystnym tendencjom.

Mój największy niepokój budziła sytuacja na rynku amerykańskim. Nasz dotychczasowy sojusznik, stadnina Lasma, nad którą kontrolę przejęli synowie dra La Croix, przekształciła się dzięki olbrzymim inwestycjom w superfabrykę koni. Starożytna sztuka hodowli koni w wydaniu amerykańskim oznaczała massprodukcję z zastosowaniem na wielką skalę technik sztucznej inseminacji, eksportu nasienia, transplantacji zarodków. Oznaczało to próbę monopolizacji rynku światowego oraz wypierania drobnych hodowców, którzy dla Polski stanowili najliczniejszy segment rynku.

ZWYCIĘSKA FILOZOFIA - P.P. '86

Naszą odpowiedzią było propagowanie polskich naturalnych metod chowu i pielęgnacji koni. W tym duchu napisałem wstęp do katalogu aukcji '86 pt. „Filozofia polskiej hodowli”. Zebrałem wiele gratulacji za ten tekst, który w porównaniu z natrętną reklamą uprawianą przez Lasmę oceniony został jako „powiew naturalności”.

Katalog '86 miał spełnić jeszcze inne ważne zadanie. Katastrofa jądrowa w Czarnobylu stała się powodem plotki o „spustuszeniach genetycznych w polskiej hodowli”. Porozumiewszy się z hodowcami, umieściłem w katalogu niespotykaną na aukcjach koni „gwarancję przydatności do rozrodu”. Pozwalała ona nabywcy wystąpić z roszczeniem w przypadku urodzenia się źrebięcia z defektem. Gwarancja spełniła swoją rolę, klienci na aukcję przyjechali, a reklamacji „genetycznych” nie było.

Championa Europy '85 ogiera Haracz kupił za 385 tys. właściciel pól naftowych w Texasie, John Yates. Udany był występ klientów z Brazylii. Kupili oni 5 z 33 koni wystawionych w „Polish Prestige”, Antonio Archilla zapłacił czwartą cenę aukcji -100 tys. doi. za klacz Elfryda. Obrót aukcji wyniósł blisko 2 mln dolarów. Powyżej 100 tys. osiągnęły również: klacz Ferrara wylicytowana przez Tomka Skotnickiego dla Magness Arabians za 165 tys. oraz ogier Enrillo nabyty przez Lasnę za 110 tys.

W październiku 1986 r. pojechałem z Izą Zawadzką, dyrektorem Jaworowskim i Romanem Pankiewiczem na Championat narodowy USA. Wystąpiliśmy tam z serią wykładów o polskiej hodowli na seminarium, które zorganizował Jim Brown. Podjął on inicjatywę powołania w USA towarzystwa hodowców koni „Pure Polish”. Nasi amerykańscy przyjaciele zastanawiali się jaką przyjąć nazwę dla tej organizacji.

- Korona, zaproponowałem. - Corona, skrzywił się ktoś - to kojarzy się z marką taniego meksykańskiego piwa.

- Korona przez „K” - odparłem - to dawna nazwa Polski, mnie kojarzy się z herbem łanowa, jest kompozycją klejnotów różnej wielkości, które symbolizują jedność. Wasza organizacja powinna łączyć dużych i małych hodowców wokół jednego celu.

Tak, tak, Korona - entuzjastycznie podchwycili mali hodowcy.

KRESOWA SENNOŚĆ JANOWA- P.P. '87

W początkach 1987 r. w Michałowie oddano do użytku nowy budynek administracyjny. Znalazły w nim pomieszczenie biura stadniny, pokoje gościnne oraz sala konferencyjno-recepcyjna, w której wyeksponowano liczne michałowskie trofea. Bardzo mnie to cieszyło, gdyż zgodnie z moją filozofią, rolą polskich stadnin arabskich było nie tylko hodowanie coraz lepszych koni, lecz również szerzenie polskiej myśli hodowlanej, kultury i historii, słowem podtrzymywanie, owocującej dolarami, mody na Polskę.

Jakże inna atmosfera panowała w sennym i prowincjonalnym Janowie. Mimo to uroda, a zwłaszcza legenda tej stadniny była dla mnie tak istotnym atutem promocyjnym, że ostro sprzeciwiałem się wszelkim pomysłom przeniesienia aukcji do Warszawy. Miałem nadzieję, że aukcja wytrąci stadninę z pegeerowskiego letargu i pomoże przekształcić Janów w „Mekkę hodowców”.

Racje te dobrze rozumiał mój ówczesny szef, Jurek Milczarek, który podchwycił koncepcję urządzenia w okolicach Janowa centrum aukcyjno-promocyjnego oraz hotelu nastawionego na obsługę ruchu tranzytowego. W okresie aukcji hotel uwolniłby gości od uciążliwych codziennych dojazdów z Warszawy, hala aukcyjna z odpowiednim zapleczem, położona poza obszarem historycznej zabudowy Janowa, pozwoliłaby zrezygnować z coraz droższego namiotu cyrkowego, służyłaby rozwojowi pokazów i sportu, a także innych imprez pogranicznego województwa.

Koncepcja ta, chociaż popierana przez wojewódzkie władze, ostatecznie upadła, gdyż prowadziła do zupełnie innego rytmu w Janowie, wymagała współfinansowania inwestycji, która sprzeczna była z czysto produkcyjnym charakterem stadniny.

Klientom, którzy skłonni byli zapłacić za bilet, zaoferowaliśmy w 1987 r. specjalną linię lotniczą obsługiwaną przez trzy śmigłowce PLL Lot. Skracало to podróż z Warszawy do Janowa do 45 min.

Polski Narodowy Champion '82 Aloes, wprowadzany na aukcyjną scenę w takt ognistego mazura, kupiony został przez naszego starego klienta Abdula Al Saihati za 395 tys. Bob Magness zapłacił 170 tys. za Algerinę. Pozostałe ceny rzadko przekraczały 50 tys. dolarów.

DIAMENT I POPIOŁY - P.P. '88

„Coraz to z Ciebie, jako z drzazgi smolnej,

Wokoło lecą szmaty zapalone;

Gorejąc nie wiesz, czy stawasz się wolny,

Czy to co twoje, ma być zatracone? Czy popiół tylko zostanie i zamęt,

Co idzie w przepaść z burzą? - Czy zostanie Na dnie popiołu gwiazdzisty dyjament, Wiekuistego zwycięstwa zaranie..." Słowa Norwida posłużyły mi jako motto do katalogu '89. Symbolizować miały przetrwanie konia arabskiego w Polsce jako diamentu w popiele dziejów. Wiersz ten jednocześnie oddawał stan niepokoju, jaki odczuwałem u schyłku dekady lat osiemdziesiątych. Pogłębiające się załamanie rynku, bankructwo Lasmy, nadciągające zmiany polityczne skłaniały do przemyśleń, w jaki sposób przygotować się do zmieniającej się rzeczywistości. Wycofanie się państwa z monopolu handlu zagranicznego oznaczało nieuchronność prywatyzacji Animexu, a w konsekwencji zaprzestanie finansowania aukcji. Zakładałem, że konkurencja zmusi Animex do ograniczenia kosztów i przekształcenia się w holding samodzielnych spółek branżowych. Przyszłość Działu Eksportu Koni widziałem w postaci niezależnej spółki pozostającej w związku kapitałowym z Animexem. Przygotowaniem takiego scenariusza musiało być stopniowe przenoszenie kosztów eksportu i promocji z Animexu na stadniny.

Mój scenariusz nie wzbudził zainteresowania dyrekcji Animexu, obudził natomiast ich czujność. W efekcie pojawił się pomysł wysłania mnie na placówkę do USA. Propozycja ta jednak szybko upadła, znaleziono bowiem lepszego kandydata. Pani ta nie znała wprawdzie angielskiego, lecz była sekretarzem POP i miała nieprzepartą potrzebę wyjazdu na placówkę. Mnie na pocieszenie po 16 latach pracy awansowano „do stopnia Zastępcy Kierownika Działu Koni Sportowych i Użytkowych”, mogłem więc spokojnie pracować dla aukcji.

Także moje wysiłki podniesienia marży eksportowej spotkały się z oporem hodowców. Udało się natomiast pozyskać pierwszych sponsorów dla Narodowego Pokazu i reklamy w katalogu aukcyjnym. Klienci ze zrozumieniem przyjęli opłaty za katalogi, posiłki, przejazdy. W elegancki sposób opłaty te były egzekwowane w postaci zakupu „karty VIP”, stanowiącej bilet wstępu do uprzywilejowanego sektora w namiocie. Rzecz jasna - ilość kart VIP, jakie musiałem wydać bezpłatnie różnym notablom, przyjaciółom hodowli i przyjaciółom przyjaciół, była wyższa niż ilość kart wykupionych przez klientów.

W przedaukcyjną noc, jak co roku zaszedłem samotnie do stajni. Spokój drzemiących koni koł moje napięcie i pomagał opanować tremę. Stałem pod boksem z tabliczką Fuga. Ordynarna kobyła, łeb jak ceber, najwyżej 7 tysięcy" przypomniałem sobie czyjeś słowa podczas porannej wyceny. Miękkie chrapy klaczy musnęły mój policzek ...

... W światłach reflektorów wpłynęła na scenę jak ciemny obłok. Skarogniada klacz ognistym okiem powiodła dokoła, dumne prychnięcie rzuciła w twarze publiczności.

- Za ten wieczorny pocałunek należy ci się coś więcej - pomyślałem i rozpocząłem licytację od 30

tysięcy. Ruszyło ostro po tysiąc. Ringmani przekrzykiwali się wśród licytujących. Wzmocniłem tempo do 5 tysięcy, kątem oka obserwując piękniejącą klacz. Emocja wycisnęła sieć delikatnych naczyń pod błyszczącą od potu skórą. Wyglądała jak pustynne marzenie wyczarowane ręką Juliusza Kossaka.

- Masz dziś swój dzień, maleńka - myślałem mijając 50, 60 i 70 tysięcy dolarów. Po moich skroniach spływały strużki potu. Odstukałem ostateczną cenę 77 tysięcy, namiot wypełniły oklaski. Była to czwarta cena wieczoru, zapłacił ją Ryohei Ishikawa, japoński multimilioner, nowy właściciel taśmy. Dwie najwyższe ceny - 106 tys. za Weczerę i 101 tys. za Cyrenajkę - pochodziły od państwa Łąck i Loyal Mc Milian, właścicieli sieci supermarketów



Wśród klientów znany dyktator mody Paolo Gucci. Fot. K. Kalbarczyk

POLSKIE ORŁY - P.P. '89

- Mam chyba coś dla ciebie - powiedziała Tereska Żółtowska z Muzeum Narodowego i pokazała mi

serię swoich najnowszych zdjęć. Oniemiałem z zachwytu. Przed moimi oczami ciągnęły zastępy husarii, orły na tarczach, kolorowe stroje, konie, powozy.

- To orszak weselny Zygmunta III Wazy i Konstancji Habsburg - malowidło na zwoju z XVII wieku - wyjaśniła Teresa. Postanowiłem wykorzystać ten materiał do katalogu '89. Nasze konie aukcyjne wplotłem w ten korowód, co oznaczało, że współczesne polskie araby są historycznym dziedzictwem tamtej epoki.

Od początku roku byłem kierownikiem działu koni. Prezes dał mi zielone światło do opracowania koncepcji spółki, która zajmowałaby się handlem, promocją i organizacją aukcji. Akces do spółki zgłosiły stadniny arabskie i kilka stadnin półkrwi. Ówczesne przepisy prawne preferowały formę joint venture z kapitałem zagranicznym, pozyskałem więc zainteresowanie Knuta Enga, przedsiębiorcy z Norwegii, który posiadał zachodnie doświadczenie organizacyjne i liczne kontakty. Opracowany został bussines plan, który potwierdził opłacalność przedsięwzięcia. Niestety, po wielomiesięcznych negocjacjach dyrekcja Animexu wycofała poparcie dla pomysłu. Równolegle jednak, bez informowania mnie, założono joint venture Berpol, w którym 51% otrzymał Herman Berger, klient, który zmonopolizował rynki niemieckojęzyczne. Do Berpolu przeniesiono kilku moich pracowników, a także kompetencje w zakresie zyskowego obrotu końmi użytkowymi i rzeźnymi.

Na aukcji '89 wyraźnie odczuliśmy słabość rynku, przyjechało jednak sporo nowych klientów. Oni to właśnie nadali ton aukcji: Richard Freeman zapłacił 90 tys. za Albanetę i 50 tys. za Złotą Izę, Paolo Gucci, włosko-amerykański dyktator mody zaś 80 tys. za Etanę i 40 tys. za Estetkę. Były to najwyższe ceny aukcji.

DLA RZECZYPOSPOLITEJ - P.P. '90

Narodziny Trzeciej Rzeczypospolitej napęłniły mnie nową energią. Zostałem awansowany na dyrektora, dlaczego akurat teraz - trudno powiedzieć. Być może w nowej sytuacji politycznej potrzebny był ktoś wywodzący się z „Solidarności”, a może liczone, że stołek ostudzi moje reformatorskie zapędy.

Uważałem, że w tej historycznej chwili obowiązkiem każdego Polaka jest posprzątanie własnego podwórka. Nasze stadniny państwowe stanowiły potencjał, który w odrodzonej Rzeczypospolitej nie powinien ulec rozproszeniu. Moim zadaniem było budowanie rynków zbytu oraz promocja polskiej hodowli. Funkcje te spełnić mógł jedynie samodzielny organizm gospodarczy, finansowany z prowizji od świadczonych usług i nie obciążony balastem ogólnych kosztów Animexu. Nie widziałem żadnego logicznego powodu, aby Animex kontynuować miał finansowanie kosztów, które powinni ponosić właściciele koni, reorganizacja zatem tej dziedziny leżała również w interesie Animexu. Pamiętając niepowodzenie mojej inicjatywy z Engiem postanowiłem stopniowo poszerzać odrębność biura koni. Nadałem mu nazwę „Animex Bloodstock International” i powoli przygotowywałem hodowców do myśli, że jest to załączek spółki, w której stadniny będą miały swoje udziały.

Hodowcy zaakceptowali zwiększone marże. Na pokrycie części kosztów organizacji aukcji rozszerzyłem system opłat: karty VIP, bilety wstępu, płatne parkingi, katalogi, materiały, pamiątki. W biurze wyodrębniłem zespół pod kierunkiem Ali Sobieszak, którego zadaniem była organizacyjna obsługa aukcji oraz realizowanie przychodów z działalności pozahandlowej.

Na cześć Trzeciej Rzeczypospolitej hodowcy przeznaczyli na aukcję kilka znakomitości: z nr 1 wystąpić miała Pilarka, dwukrotna championka świata, z nr 2 - Pikieta, vicechampionka świata i Polski.

W1990 roku zrezygnować musieliśmy z usług poligraficznych Agpolu, gdyż ich cykl produkcyjny uniemożliwiał dotarcie katalogu do klientów na kilka tygodni przed aukcją. Negocjacje, które przeprowadziłem z Natem Corhamem, wydawcą Arabian Horse World, zapewniły nam cały pakiet reklamowy: dwukrotne ogłoszenie, wdrukowanie całego katalogu w lipcowy numer pisma oraz 1500 szt.

katalogów do wysyłki i obsługi aukcji. Cena obejmowała również zamieszczenie w piśmie poaukcyjnego reportażu z wynikami.

Przy miernym rynku światowym aukcja oceniona została jako sukces organizacyjny i handlowy. Obrót wyniósł ponad 1,1 mln dolarów, a obydwie championki kupił Paolo Gucci, Pilarkę za 215 tys., Pikietę za 160 tys.

JAPONIA W POLSCE - P.P. '91

Moje wysiłki organizowania spółki Animex Bloodstock International okazały się daremne. Nie powiódł się też skromniejszy pomysł wyodrębnienia biura w postaci filii Animexu, na własnym rozrachunku gospodarczym. Wpływowa grupa dyrektorów działów funkcjonalnych zdecydowanie sprzeciwiała się koncepcji holdungu opartego o działy branżowe. Odeszło wtedy z Animexu wielu młodych zdolnych branżystów.

- Synu, mam dla ciebie placówkę w Japonii - powiedział Prezes któregoś dnia.

- Dziękuję Panie Prezesie, ja tutaj buduję Japonię - odparłem.

Byłem wtedy zafascynowany Lechem Wałęsą. Dla Prezydenta poprowadziłem charytatywną aukcję złotej biżuterii, zorganizowałem paradę powozów w asyście plutonu kawalerii królewskim traktem z okazji 200-lecia Konstytucji 3 Maja.

Prezydent przyjął patronat nad aukcją „Polish Prestige”. Ufundował ogromny puchar, osobiście jednak na aukcję nie mógł przyjechać. Wszystkie te zabiegi służyć miały podniesieniu rangi aukcji Janowskiej w Polsce. Miałem nadzieję, że aukcja stworzy płaszczyznę towarzyską dla kontaktów polskich i zagranicznych biznesmenów, pozwoli zasiać arabską namiętność w sercach naszych klas posiadających. Do zdobycia był rynek krajowy.

Osobiste zaproszenia wysłałem do klientów prowadzonych przeze mnie aukcji dzieł sztuki. Do programu aukcji '91 dorzuciłem coctail w Hotelu Europejskim, połączony z przejazdem stylowymi powozami na Zamek Królewski, gdzie odbył się uroczysty bankiet. Program ten cieszył się dużym powodzeniem. Kilku polskich biznesmenów wzięło udział w licytacyjnej rozgrywce. Najwytrwalszymi okazali się p. Elżbieta Obrębska, która za 15 tys. kupiła śliczną Janowską Anatolię i Marek Kalinowski, który wydał 11 tys. za klacz Etologię. Najwyższą cenę aukcji - 60 tys. uzyskała klacz Emfaza. Kupił ją Arnold Fisher, nowojorski przedsiębiorca budowlany.

Od 1992 roku aukcje Janowskie odbywają się bez mojego udziału. W październiku 1991 r. złożyłem rezygnację z funkcji dyrektora i 1 stycznia 1992 r. odszedłem z Animexu. Zarząd Spółki skutecznie zablokował rozwój moich pomysłów organizacyjnych, ja zaś uznałem, że metoda prywatyzacji obrana przez Animex jest w rzeczywistości przywłaszczeniem sobie efektów dwudziestu lat mojej pracy. Praca ta służyła bowiem dobru hodowli państwowej, utożsamianym przeze mnie z interesem Rzeczypospolitej, nie zaś interesom grupy ludzi, którzy uzyskali kontrolę nad Spółką Animex.