

Forbes

ADAM
GÓRAL
TWÓRCA ASSECO

PRYWATNA
SŁUŻBA
ZDROWIA
W MĘCZARNIACH
str. 44

ISSN 1733-7291 NR INDEKSU 364 339



KRÓL PRZEJĘĆ

WYDAŁ JUŻ PONAD MILIARD ZŁOTYCH
NA WYKUP KONKURENTÓW I WCIAŻ CHCE WIĘCEJ



56 CZARNO NA BIAŁYM JESTEM TU PO TO, ŻEBY POMAGAĆ BIZNESOWI

Paweł Borys, prezes Polskiego Funduszu Rozwoju, tłumaczy, jak nowa rządowa spółka będzie wspierać przedsiębiorców

164

FORBES PO GODZINACH NAKRĘCONY WIATREM

Kiedy przyjechał do Polski, nie miał pojęcia o żeglowaniu. Dziś produkuje najbardziej ekskluzywne katamarany na świecie. Dzięki Sunreef Yachts **Francisa Lappa** etykieta „made in Poland” zaczęła kojarzyć się z luksusem



FOT.: PIOTR WANDRZEK-LUKASZ GŁOWAŁA - FOTOKALUDNA PRIVATE BANKING; MATERIAŁY PRACOWNE

WYDARZENIA

Edytorial	10
Co trzęsie rynkami: Jastrzębie płoszą gołębie, a inwestorzy mają już dość	18
Bliźniacy wracają na listę Forbesa	20
Powiązania: Zbigniew Jakubas	40
O nim się mówi: Marcin Beme	52

RANKINGI

Najlepszy bank dla firm 2016	64
Coface TOP 500 CEE	146

LUDZIE I BIZNES

Reserved: w pogoni za uciekającą modą	90
Jedna z najlepszych polskich firm ma teraz trudniejszy czas. Marek Piechocki, twórca LPP, osobiście włączył się do naprawiania Reserved, swojej głównej marki	
Globalny doktor Mariusza Gralewskiego	94
DocPlanner zbudował pośrednika medycznego o światowym zasięgu. Każdego miesiąca ponad 200 tys. osób zapisuje się do lekarzy za jego pośrednictwem	
Legia – kierunek Europa	100



NOBLE BANK

Najzamożniejsi klienci bankowości prywatnej skłaniają się ku bezpiecznym inwestycjom, ale chcą zarabiać więcej niż na lokatach. Grupa Getin Noble Bank oferuje im produkty, które nie mają odpowiednika na rynku

Awans do Ligi Mistrzów zapewnił klubowi gwarancję finansowej dominacji w Ekstraklasie. Ale o wejście do grona 30–40 najlepszych w Europie będzie Legii znacznie trudniej

Mistrzowie programowania kodują globalny biznes	104
Tomasz Kułakowski nie ma talentu programistycznego. To mu jednak nie przeszkodziło w zbudowaniu jednej z najszybciej rosnących firm IT w Europie Środkowej	
Składanie mebli: pasja pewnej rodziny z Elbląga	108
W żyłach Wójcików zamiast krwi płynie żywica. Każdy tu zajmuje się produkcją mebli. Pracą dwóch pokoleń stworzyli jedną z największych polskich firm w tej branży	
Polski start-up w drodze na Wall Street	110
Dwa lata temu założył spółkę, a dziś myśli już o 100 mln dolarów przychodu. Tak zaczyna się amerykański sen Grzegorza Pietruszyńskiego, właściciela firmy Growbots	
Co się stało z marką... Yahoo	120

RYNKI

Inwestorzy, na strachu możecie jeszcze zarobić	150
To nie banki dadzą impuls do kryzysu	154

FORBES PO GODZINACH

Kolekcjoner chce się dzielić	158
Ile to kosztuje: studiowanie na Stanfordzie	168
Rakieta z second-handu	172
Historia: Nafta masowego rażenia	174
Giełda czy sztuka?	178
Wypracowany w trudach sukces smakuje najlepiej	180
Muzyka czyni mistrza	182
Myśli o... start-upach	184

PO GODZINACH EXPAT STORY

Francis Lapp, prezes i założyciel Sunreef Yachts, sprzedaje jachty budowane na zamówienie indywidualnych odbiorców

3,5
MLN EURO

kosztuje Sunreef Supreme 68, najnowszy model katamarana z gdańskiej stoczni Francisca Lappa

Ze stoczni **Francisa Lappa** wypływa rocznie kilkanaście dwukadłubowców

Nakręcony wiatrem

Kiedy przyjechał do Polski na początku lat 90., nie miał pojęcia o żeglowności. Dziś w Gdańsku produkuje najbardziej ekskluzywne katamarany na świecie. Dzięki Sunreef Yachts Francisca Lappa etykieta „made in Poland” zaczęła najbogatszym kojarzyć się z luksusem

KATARZYNA DĘBEK

Z Alzacji daleko jest do morza. Północno-wschodni region Francji nie słynie ze sportów wodnych, więc i pasje młodego Francisca Lappa nie ciążyły w tym kierunku. Uwielbiał za to rajdy samochodowe. Odkąd pamięta, chciał się ścigać, być najlepszy: i w życiu, i w biznesie.

– Lubię, kiedy wszystko wokół mnie dzieje się szybko. Inaczej się nudzę – tłumaczy założyciel i prezes gdańskiej firmy Sunreef Yachts.

Lapp szybko myśli, szybko mówi, bardzo szybko podjął też decyzję o przeprowadzce do Polski. W październiku 1992 roku przyjechał do Warszawy na zaproszenie lokalnego automobilklubu

na weekendowy rajd off-roadowy. Rozejrzał się, porozmawiał z ludźmi. We Francji, gdzie prowadził własną firmę produkującą nowoczesne szafy elektryczne, szalał kryzys, wielu jego kolegów bankrutowało, a przed Polską właśnie otwierały się nowe możliwości. Widział tu szansę także dla siebie. Dwa tygodnie później mieszkał już i roz-

kręcał od nowa swój biznes na warszawskiej Woli. Udało mu się zdobyć zlecenie na instalację elektryczną do nowo powstającej Castoramy.

– To był początek naszego biznesu w Polsce. Do dziś obsługuję wszystkie ich sklepy – tłumaczy Lapp.

Dzięki sieci marketów z materiałami budowlanymi nie tylko zaczął zarabiać, ale i złapał nowego bakcyła. Dyrektor techniczny francuskiej firmy zabrał go nad Zalew Zegrzyński. Tam nauczył się żeglować. I znowu wszystko potoczyło się szybko. Na spółkę kupili mały katamaran, każdy kolejny weekend spędzali na wodzie, a w 1996 r. zajęli piąte miejsce w mistrzostwach Polski w klasie Hobbie 16. Ale Lappowi wciąż było mało.

– Na targach wodnych w Paryżu kupiłem długi, 16-metrowy katamaran

i zabrałem go na Madagaskar. Potem dokupiłem jeszcze dwa i założyłem tam firmę Sunreef Travel czarterującą dwukadłubowce – wspomina.

Nie był jednak zadowolony z jakości swoich łodzi – wnętrza pełne były plastikowych elementów, a zamożni klienci są wyczuleni na takie mało eleganckie szczegóły. Podczas pobytu na wyspie Nosy Komba poznał rodzinę z Gdańska. Zaprosił ich na drinka.

– On był prawnikiem, miał biuro na terenie stoczni i rzucił pomysł: „Dlaczego nie zaczniesz budować katamaranów w Gdańsku? Tam wszystkie hale stoją puste” – mówi Lapp.

Kiedy kilka miesięcy później budował w Trójmieście kolejny sklep Castoramy, odwiedził nowego znajomego, obejrzał pierwszy raz w życiu stocznice

i podjął decyzję, by tam ruszyć z produkcją luksusowych katamaranów na zamówienie. I tak w 2002 roku powstała marka Sunreef Yachts. Na początek Lapp zainwestował 2 mln euro.

– Nie miałem pojęcia o przemyśle stocznim, ale mam techniczny umysł i szybko się uczę – śmieje się przedsiębiorca. Przyznaje jednak, że być może dziś dłużej by się zastanawiał, bo ten biznes kosztował go sporo zdrowia.

I wcale nie dlatego, że wymaga ciągłej uwagi. Szef Sunreef Yachts, odkąd pamięta, wstaje o piątej rano, by przed szóstą być już w biurze. Do domu wraca późnym wieczorem. Rocznie pokonuje 400 tys. mil, by zawsze być blisko swoich klientów.

– To najbardziej pracowity człowiek, jakiego znam – mówi Dariusz Mi-

chalczewski, bokser, prywatnie przyjaciel Lappa.

Na pozycję Sunreef Yachts też ciężko pracował. Pierwszy katamaran Sunreef 74 (22,5 m) stocznia Lappa zbudowała w rekordowym jak na tę branżę czasie jedenastu miesięcy. Kosztował 3 mln euro i miał nowoczesne, niespotykane wcześniej rozwiązania, jak choćby flybridge, czyli pokład słoneczny. W sierpniu 2003 roku Sunreef 74 popłynął na Boat Show w Monako.

– Przez trzy dni nikt nie wszedł na pokład. Nie interesowała ich nowa marka z Polski. Polska nie kojarzyła się z luksusem – tłumaczy Lapp.

Szef Sunreef miał dwa wyjścia – ukrywać fakt, że katamarany produkuje w kraju postkomunistycznym, albo ten kraj wypromować. Wbrew sugestiom doradców wybrał tę drugą strategię. Przy nazwie firmy pojawił się dopisek „Poland”, a Lapp przez kolejne dwa lata intensywnie przekonywał moźnych tego świata do swoich produktów i przybranej ojczyzny. Na organizowanych przez Sunreef Yachts imprezach, m.in. w Chinach i Dubaju, gościem specjalnym był prezydent Lech Wałęsa. Lapp przyznaje, że to robiło wrażenie.

Zamówienia na luksusowe katamarany za kilka milionów euro posypały się z wielu krajów – od Stanów Zjednoczonych przez RPA, Włochy po Izrael. I kiedy wydawało się, że Sunreef bez przeszkód rozwinie żagle, wyda-



RZECZY, ZA KTÓRYMI TĘSKNI

Czuje się Polakiem. Do Francji jeżdżę wyłącznie w interesach, na krótko. Ale brakuje mu wyjazdów na rajdy off-roadowe z niepełnosprawnymi dziećmi. Ich organizacją zajmuje się fundacja Handicaps Sports Aventures, którą założył z kolegą

rzył się dramat. W 2012 r. w jednej z hal wynajmowanych pod produkcję wybuchł pożar. W ciągu kilku minut spłonęło wszystko oprócz biura. Straty sięgnęły 30 mln złotych. Lapp dowiedział się, co się stało, przez telefon. Był właśnie u klienta w Stambule. Do dziś, gdy wspomina tę chwilę, ma łzy w oczach.

– Po pożarze pomogli mi klienci. Człowiek, którego wcześniej spotkałem tylko raz, właściciel największej we Francji firmy produkującej okna i drzwi, przesłał mi bez żadnego zabezpieczenia pół miliona euro zaliczki na jacht. Inny klient z Kijowa przekazał na moje słowo honoru milion euro. Mogłem zacząć od nowa – wspomina Lapp.

Dzięki zaufaniu klientów od stycznia do września w nowej hali powstały od

zera cztery luksusowe katamarany. Sunreef Yachts odżył. Dziś ze stoczni Lappa wypływa rocznie około 14 łodzi, ale jego to nie satysfakcjonuje, bo przychody od trzech lat nie rosną. Utrzymują się na poziomie około 100 mln zł. Wszystko przez to, że po kryzysie finansowym najzamożniejsi ludzie świata zaczęli ostrożniej wydawać pieniądze, a Lapp musiał odbudowywać firmę po pożarze. W przyszłym roku chce podwoić produkcję i przychody. Ma już pomysł, jak to zrobić. Do tej pory Sunreef specjalizował się w jachtach dużych, o długości co najmniej 60 stóp (18 m). Ale duże katamarany to także duży wydatek (Sunreef Supreme kosztuje od 2,8 do 3,5 mln euro), a co za tym idzie – wymaga dłuższych negocjacji z klientem. Dlatego Lapp postanowił, że będzie budował również mniejsze, choć nie mniej luksusowe jednostki. Katamarany o długości 38 stóp będą kosztowały około miliona euro. Konkurencja liczy sobie połowę mniej, ale Sunreef Yachts zapewni o wiele większą powierzchnię użytkową.

– Od zawsze wprowadzamy dużo innowacji, które inni kopiują. Cieszę się, bo to oznacza, że zmierzamy w dobrym kierunku – śmieje się Lapp.

Jego biznes znów jest na fali wznoszącej, ale on nie zwalnia tempa. Za bardzo lubi się ścigać. I nie interesuje go drugie miejsce. Chce być na szczycie jachtowego podium. 📍

RZECZY, KTÓRE KOCHA W POLSCE



Francis Lapp przyjaźni się ze znanym bokserem **Dariuszem Michalczewskim**

FRANCIS LAPP, KIEDY MÓWI „U NAS”, MA NA MYŚLI POLSKĘ. SWOJĄ NOWĄ OJCZYZNĘ POKOCHAŁ ZA:

● **LUDZI:** Tu się ożenił. Oprócz 37-letniego syna Nicolasa ma też 8-letnią córkę. Tu poznał nowego przyjaciela, znanego boksera Dariusza Michalczewskiego.

● **WARUNKI DO PROWADZENIA BIZNESU:** Według Lappa polskiej firmie łatwiej uzyskać wsparcie lokalnego

konsula czy ambasadora, kiedy wchodzi na nowy rynek. Chętnie korzysta z ich pomocy. Francuscy dyplomaci są trudno dostępni dla biznesu.

● **LOKALNĄ KUCHNIĘ:**

Kiedy w latach 90. często przekraczał granicę w Zgorzelcu, w pierwszym polskim barze zawsze zamawiał flaki.

