



Polakiem jestem dumnym

We wszystkim, w co wchodzi, Daniel Lewczuk przesuwa granice. Sobie samemu. Oswaja lęk towarzyszący zmianom. W drodze do celu widzi w perspektywie drugiego człowieka – to mu pomaga, bo chce, aby korzyść z jego pracy miała szerszy zasięg.

⇒ Karolina Prewęcka

C hłopak z warszawskiego Ursynowa uczy się grać w koszykówkę. Na turnieju za granicą, jako reprezentant Polski, poznaje szkoleniowca, który daje mu szansę na studia i trening w USA. Ćwiczy do granic wytrzymałości. Jego drużyna wygrywa ligę uniwersytecką drugiej dywizji. A potem kończy studia.

Po paru latach pracy w Polsce zostaje dyrektorem, ale rzuca to, bo woli pójść na swoje. W branży *executive search* osiąga pozycję międzynarodową. Rozkręca własne biznesy, wprowadza nowe pomysły. Podpowiada innym, jak startować. Wchodzi do rad nadzorczych gigantycznych spółek, by wnieść do nich wartość dodaną w postaci swoich doświadczeń, pracy z topowymi menedżerami, relacji, wiedzy o rynku oraz najwyższych standardów.

A poza tym pokonuje biegiem tysiące kilometrów piachu. W planach ma kolejne wyzwania. – Zapisuję się na najbardziej abstrakcyjny projekt dla siebie, gdzie moje kompetencje są zerowe. Czy, jeśli połączę czas, pracę i determinację, osiągnę cel? – zastanawia się Daniel Lewczuk, prezes Executive Network i człowiek wielu różnych aktywności.

Wzmacnia jednocześnie ciało, umysł i ducha. Trenuje przy niepogodzie, w deszczu i gdy za oknem jest -20°C . Im więcej wymaga od siebie, z tym większą rozważą ocenia innych. Pracuje w delikatnej materii, ludzkiej, na różnych poziomach, gdy w grę wchodzi wielkie pieniądze i gdy debiutant dopiero o nich marzy. Ze skali globalnej przenosi się do lokalnej, a także w świat indywidualnych losów. Jego praca to ciągłe budowanie relacji i wpływ na zmiany w rzeczywistości. – Kiedyś, na Bliskim Wschodzie, spotkałem się z potężnym inwestorem, który chciał wydobywać tam pewne złoża, ale zrezygnował, bo mogłoby to spowodować załamanie płyty tektonicznej i trzęsienie ziemi po drugiej stronie globu, w Kalifornii. Pomyślałem, jaka to odpowiedzialność! – wspomina Daniel Lewczuk.

ŁAP OKAZJĘ I PAMIĘTAJ, KIM JESTEŚ

Najczęściej rozmawia z kandydatami na wysokie stanowiska. Rekomenduje kogoś na prezesa czy członka zarządu, a nazajutrz giełda ogłasza to nazwisko. Patrzy na wyniki spółek. Znacznie częściej jest zielono niż czerwono. Przychodzą też do niego ludzie, którzy miesiącami szukają pracy. – Staram się ich wspierać, ale często mam wrażenie, że z niewystarczającą determinacją próbują rozwiązywać swoje problemy – mówi i dodaje, jakie znaczenie ma dla niego to, czego nauczył się w Stanach. – Etyka biznesu jest tam niesłychanie istotna. Przejąłem to i przy wyborze kandydata na pewno istotny jest dla mnie jego kręgosłup.

Fascynują go twórcy ciekawych projektów biznesowych. Jest członkiem jury oceniającym potencjał polskich startupów. – Statystyka mówi, że 80 proc.

biznesów w trzecim roku od startu zbankrutuje. 20 proc. zawodników wyścigu 4 Deserts, mimo przygotowań, nigdy nie zobaczy mety – wyjaśnia. – Ale trzeba mieć odważne marzenia i nie wolno rezygnować. Pierwszy pomysł możesz mieć taki sobie, ale nie przedstawaj wymyślać, wracaj do inwestorów. U nas gospodarka rozwija się dzięki MSP. Im więcej ich wypali, tym będziemy zamożniejszym narodem.

Najpierw poznawał biznes z pozycji pracownika. Przez sześć lat – jako dyrektor operacyjny w firmie doradczej Accord Group ECE. Gdy postanowił rozkręcić swoją firmę People Network, najbardziej odwodzili go od tego rodzice. Kazali trzymać się posady. Ale pamiętał motta swojego amerykańskiego trenera: pierwsze, że trzeba pamiętać, kim się jest i jakie wyznaje się wartości; drugie, że nie wolno nie wykorzystywać okazji.

Po pierwszej firmie założył drugą, Executive Network, która jest wyłącznym przedstawicielem na Polskę sieci IMD International Search Group (mającej 40 biur w 27 krajach) i jedną z kilkunastu w naszym kraju akredytowanych przez AESC – światową organizację standaryzującą usługi *executive search*. Jednocześnie włożył swój kapitał w kilka spółek, w tym w GoldenLine, sieć większą teraz w Polsce od LinkedIn o 40 proc., ale liczy się z tym, że o utrzymanie tych proporcji trzeba będzie powalczyć. – LinkedIn jest globalny, my lokalni, a ludzie szukają dla siebie coraz więcej możliwości networkingowych – mówi.

Swoją karierę przedstawia w formie sinusoidy. Były też porażki. Za największą uważa to, że kilkanaście miesięcy po wystartowaniu pierwszej swojej spółki kupił sobie sportowy samochód. Następnego dnia przyszli

Wraz z kolegami z zespołu 4 Deserts, Andrzejem Gondkiem i Markiem Wikierą, świętował sukces ukończenia tego ultramaratonu w Koszulkach z Orłem Białym na piersi i biało-czerwoną na przedramieniu.





CV

DANIEL LEWCZUK

- ▶ Prezes zarządu i właściciel Executive Network [od 2005 r.].
- ▶ Inwestor/udziałowiec: GoldenLine [od 2006 r.], ClickQuickNow [od 2010 r.], SentiOne.pl [od 2010 r.], Sprzedajemy.pl [od 2011 r.].
- ▶ Członek rad nadzorczych spółek notowanych na GPW: Grupa Kopex SA, Mostostal Zabrze; członek rady gospodarczej A.T. Kearney.
- ▶ Jeden z pięciu członków zarządu globalnej firmy *executive search* IMD International Search Group, odpowiedzialny za EMEA.
- ▶ M&A: reprezentuje STS Capital Partners.
- ▶ Anioł biznesu – członek gremiów oceniających startupy, m.in. Intel Business Challenge Europe.
- ▶ Autor wielu publikacji w prasie profesjonalnej i biznesowej, a wkrótce także książki o swoich doświadczeniach biznesowych i sportowych.
- ▶ Przebiegł 4 Deserts, ukończył zawody Ironman, jeździ w rajdach samochodowych, na nartach, gra w tenisa i squasha, w młodości grał w koszykówkę.
- ▶ Ma 40 lat; warszawiak; studia w USA: licencjat z zarządzania biznesem [Kentucky Christian College] i dyplom MBA [Hope International University, Kalifornia], w Ameryce skończył też teologię.

Daniel Lewczuk nie przejmuje się, że nie wszystkie jego pomysły wypaliły. Jego mentor, John C. Maxwell, powiedział mu kiedyś: *Sometimes you win, sometimes you learn* [Czasami wygrywasz, czasami się uczysz].

do niego pracownicy z pytaniem o podwyżki. – A ja dopiero co mówiłem im, że wciąż jesteśmy na początku drogi i odkładamy każdą złotówkę. Odebrałem lekcję własnej głupoty – opowiada. Poza tym, nie wszystkie jego pomysły biznesowe wypaliły. Cytuje jednego ze swych ulubionych mentorów, Johna C. Maxwella, który podczas wspólnego lunchu w Londynie powiedział: *Sometimes you win, sometimes you learn* (Czasami wygrywasz, czasami się uczysz).

AMBITNY REPREZENTANT POLSKI

Wyzwania sportowe uwiarygodniają go w biznesie. Odbierany jest jako przykład zwycięzcy, mistrza. – Nie uważam się za superbohatera. Jestem przeciętnym Polakiem, Janem Kowalskim, ważę za dużo, żyję w ciągłym niedo-czasie, ale jeśli czegoś bardzo chcę, robię to. Trzeba wierzyć, że się uda – twierdzi.

Polakiem jest dumnym. To duma z naszej przedsiębiorczości, widocznej także poza krajem. Przykłady? Dariusz Miłek z CCC, Adam Góral – Asseco, Jan Kulczyk, Jerzy Starak – Polpharma. – PKN Orlen kierowany przez Jacka Krawca, PZU przez Andrzeja Klesyka

czy PKO BP dowodzone przez Zbigniewa Jagiełłę – to są zupełnie inne firmy dzisiaj, niż gdy siadali za ich sterami – zauważa.

Jako dumny Polak, wraz z kolegami z zespołu 4 Deserts, Andrzejem Gondkiem i Markiem Wikierą, świętował sukces ukończenia tego ultramaratonu w koszulkach z Orłem Białym na piersi i biało-czerwoną na przedramieniu. – Czasem zastanawiam się, jak pustynie mnie zmieniły – mówi. Skala trudności była gigantyczna. Przebiec tysięcy kilometrów w rok (Gobi, Sahara, Atakama, Antarktyda), zrobić 1,5 mln kroków po piachu, przy wietrze, skokach temperatury. Po co? – By osiągnąć cel. Zrealizować marzenie. Ukończyć, co się zaczęło – wymienia. Żaden Polak tego nie dokonał. – Jakakolwiek próba wysunięcia ego na pierwszy plan byłaby początkiem mojej porażki – wspomina. Biegł, porządkował myśli i udowadniał sobie, że zamiast „chciałby” – „chce i robi to”.

Biegł też w celu charytatywnym i żeby nie zawieść kolegów z zespołu, no i prawie przebiegł swoją czterdziestkę. – Jestem wdzięczny za to, czego doświadczyłem – mówi. Pokora człowieka sukcesu.