

# Prosta historia firmy Gates

W 1911 ROKU W DENVER CHARLES GATES SENIOR KUPIŁ MAŁĄ FIRMĘ THE COLORADO TIRE AND LEATHER COMPANY, KTÓRA STAŁA SIĘ Z CZASEM JEDNYM Z NAJWIĘKSZYCH PRZEDSIĘBIORSTW PRODUKCYJNYCH NA ŚWIECIE



1

Sto lat temu w USA wielu zaczynało podobnie i wydaje się dzisiaj, że też z podobnym skutkiem, gdyż historię amerykańskiego przemysłu piszą ci, którym się powiodło. O pozostałych nie warto wspominać, skoro ich zniechęcający przykład niczego nie wnosi do sprawy skądinąd prostej i dla wszystkich zrozumiałej. W dodatku jej powtarzalność przestaje być nudna, jeśli się ją okraja garścią zabawnych szczegółów, a całości nie traktuje nadmiernie poważnie.

Tak więc przekształcenie prowincjonalnej wytwórni opon i skórzanych pasów w światowego lidera wielu inżynierskich specjalności wymagało w zasadzie jedynie paru drobnych modyfikacji. Pan Charles Gates, jeszcze nie będąc seniorem (fot. 1), przystąpił do nich z młodzieńczą energią i bez zbędnych sentymentów. Sam budynek fabryki wydawać mógł się, jak na tamte czasy, nawet nie najgorszy, ale nie

wiadomo, czy stanowił godziwą równowartość zapłaconej za wszystko razem okazałej wtedy kwoty 3500 dolarów. Profil realizowanej w nim produkcji na pewno nie był w stanie zadowolić młodego i ambitnego przedsiębiorcy.

Trudno dziś ustalić, skąd wziął pieniądze na tę inwestycję, ponieważ takie dociekania w odniesieniu do wielu pionierów amerykańskiego przemysłu uchodzą za niestosowne. Zagadką też pozostaje, co w zakupionej firmie napawało go większym niesmakiem: opony czy zwierzęca skóra, czy może niedorzeczne już wtedy ich połączenie pod wspólnym fabrycznym dachem. Nie były to bowiem wyroby całkiem odrębne, lecz kompatybilne. Skórzany pas nabijany stalowymi ćwiekami zakładało się w miejsce zużytego bieżnika kłepkowskiej skądinąd opony, by tym chytrym sposobem przedłużyć jej żywotność.

Charles Gates szybko zrezygnował z jednego i drugiego. Na fotografii zakładu



2

FOT. GATES



z 1914 roku (fot. 2) widać wyraźnie, że oba tytułowe produkty zachowały się tylko w firmowym sztydnie. Opony nie ma nawet na służbowej furmance, a skóra jest tam, gdzie trzeba, czyli po prostu na koniach.

Na kolejnym zdjęciu (fot. 3), niestety niedatowanym, znów mamy pana Charlesa, ale już nieco starszego. Osobiście wynosi na dwór dwie opony należące wyraźnie do dwóch różnych kompletów, a więc zapewne już ostatnie. Sygnowane są nową, dumnie brzmiącą marką Gates Super Tread Cord, lecz właściciel pozbywa się ich z nieskrywaną satysfakcją. Na tym radykalnym oczyszczeniu pola dla działań następców właściwie kończy się rola założyciela (?) w dziejach stuletniej dziś firmy.

Bezpośrednim następcą został w 1917 roku John Gates, brat Charlesa. On też

dokonał paru drobnych korekt w firmowej strategii. Ich znaczenie okazało się rewolucyjne, ponieważ do Johna uśmiechnęło się szczęście, które podobno jest równocześnie i głównym twórcą, i finalnym produktem wielkich amerykańskich karier. Charakterystyczna dla nich droga „od szczęścia do szczęścia” znacznie rzadziej wiedzie przez mozolną pracę, a częściej przez trafne decyzje i oryginalne pomysły.

John Gates zmienił pierwotną nazwę firmy na bardziej ogólną *The Gates Rubber Company* (fot. 4) i wprowadził do oferty nowy rodzaj produktu. Był nim pasek klinowy, niby nawiązujący do wcześniejszych firmowych tradycji i nowego szyldu, ale niezbyt dokładnie. Początkowy kłopot polegał na tym, że takie rozwiązanie przenoszenia napędu trzeba było dopiero wynaleźć i opracować technologię jego wytwarzania, więc John wynalazł i opracował. O wiele większym problemem wydawało się znalezienie nabywców, ale tu właśnie doszedł do głosu ów szczęśliwy amerykański los.

Było z tym paskiem zupełnie jak z coca-colą. Najpierw nie istniał i jakoś nikomu go nie brakowało, a gdy zaistniał, zapragnął go cały świat. Konstruktorów rozmaitych urządzeń mechanicznych – od wieżowych zegarów po pierwsze samochody i motocykle – zadowalały napędy łańcuchowe i płaskie pasy skórzane lub parciane, czyli wykonane z gumowanej tkaniny. Od lat dwudziestych zeszłego stulecia po czasy obecne bez pasków klinowych nie potrafi się obejść sensownie żadna dziedzina techniki w jakimkolwiek, choć trochę cywilizowanym, zakątku świata. Firma ze stanu Colorado odniosła światowy sukces i znów zmieniła nazwę na *Gates Corporation*. Z czasem pojawili się, oczywiście, liczni jej naśladowcy i konkurenci, lecz jej bezwzględny prymat w produkcji i dystrybucji pasków jest wciąż niezagrożony.

Następną przełomową datą w stuletniej historii stał się dopiero rok 1963, uznany za początek globalnej ekspansji firmy w sensie uruchamiania zagranicznych oddziałów produkcyjnych. Wtedy powstała jej główna siedziba europejska w Belgii, a potem stopniowo fabryki o różnych specjalnościach, m.in. na terenie 29 państw. Oprócz tradycyjnych układów pasowego

FOT. GATES



3



4



5

przenoszenia napędu przedmiotem ich działalności są m.in. systemy hydrauliczne siłowej i przesyłania płynów, energetyka i przemysł wydobywczy.

Wszystko to razem w 1996 roku zostało sprzedane przez potomków założycieli mającemu swą siedzibę w Londynie koncernowi Tomkins Ltd., którego dyrektor zarządzający Jim Nicol jest teraz równocześnie prezesem firmy Gates. Z okazji jej okrągłego jubileuszu uprzejmy był powiedzieć: *Przez ostatnie 100 lat firma Gates charakteryzowała się najwyższym poziomem obsługi klienta i innowacyjnością proponowanych rozwiązań. Cechy te, przy*

*nieustannym ogólnoswiatowym rozwoju firmy, wciąż zwiększają wartość marki Gates, dając nadzieję na jeszcze większy sukces w ciągu następnych 100 lat.*

Co to znaczy? Może nic po prostu prócz tego, iż szef potężnej biznesowej organizacji nie ma ochoty wnikać w sentymentalne i techniczne szczegóły. Nie jest to chyba ostrożna zapowiedź przyszłej fotografii pana Nicola, wynoszącego z firmowego magazynu produktów gotowych (fot. 5) dwa ostatnie klinowe paski na „nowy początek” stuletniej marki? Wszystko to z czasem wyjaśni historia na korzyść tego, kto ją będzie pisał. ■