

Kieruje się mottem: ŻYJ PASJĄ

data aktualizacji: 2021.07.19 autor: Włodzimierz Szczepański



Tobiasz Jankowski, pochodzący z Nowego Kłopczyzna, podczas przygotowań do ultramaratonu. (fot. Archiwum)

- Ale dostałem wpier...! - tak dosadnie Tobiasz Jankowski, 33-latek, od kilku lat prezes międzynarodowej firmy handlowej, podsumował swój ostatni weekend. Wystartował w rowerowym ultramaratonie. Aż trudno uwierzyć, że jeździć zaczynał trzy lata temu od miejskiego roweru Veturilo. Jeszcze bardziej niewiarygodna jest historia zawodowej kariery tego chłopaka z Nowego Kłopczyzna.

W ostatni weekend przejechał jeden z trudniejszych ultramaratonów w Polsce. Praktycznie same podjazdy, plus fatalna nawierzchnia. Ponad 600 km. Po co?

- Trasa jest tak zaplanowana, by na ostatnich stu kilometrach rozpoczęła się prawdziwa walka o życie. Wtedy właśnie mózg podpowiada - daj sobie spokój. Pyta - po co to robisz? Za pieniądze, które wydałeś, by tu być, mógłbyś właśnie odpoczywać w kilkugwiazdowym hotelu. Gdy pokonujesz te kryzysy i stajesz na mecie, rozumiesz, po co to wszystko. To uczucie jest bezcenne, nieporównywalne z żadnym innym. Na ultramaratonie nie ścigasz się z innymi, walczysz ze sobą - opowiada Tobiasz Jankowski.

Trudno uwierzyć, że na rower wsiadł w 2018 roku. Wspomina, że stanął przed lustrem - stres

związany z rozwojem firmy, spotkania biznesowe, alkohol, nieregularne odżywianie i palenie papierosów odbiło się na wadze. Spojrzał na ważącego ponad 110 kg mężczyznę i po prostu poszedł wypożyczyć miejski Veturilo. Przejechał 20 km. Następnego dnia kupił „górala”. Jeszcze w tym samym roku przejechał prawie dwa tysiące kilometrów. W kolejnym prawie dwa razy tyle. W ubiegłym roku wykręcił prawie 15 tys. kilometrów, w tym dwa ultramaratony rowerowe: Bałtyk-Bieszczady Tour (1008 km, non stop) i Pierścień Tysiąca Jezior (610 km).

Gdy startuje na długim dystansie wie, że jego mama nie śpi. Potrafi zadzwonić wczesnym rankiem.

- Tak było podczas pierwszego startu. Jechałem całą noc, a o siódmej zadzwoniła. Chciała, żebym wiedział, że jest ze mnie dumna i nie muszę nic dokonywać. Rozplakała się, a ja pokonałem kryzys.

Ukończyłem ten maraton - wspomina.

W tym roku planuje - pokona 20 tys. km.

Nadal określa się mianem... kolarza romantycznego. Nie planuje swoich treningów. Po prostu wsiada na rower i jedzie, chociażby do rodziców do Nowego Kłopotczyna. Mieszkał tutaj do 25 roku życia.



- Pracowałem w gospodarstwie do 20 roku. W ciągu roku potrafiłem przerzucić tony jabłek. Ten świat mnie ukształtował – mówi. – Nauczył, że nic nie ma za darmo – dodaje.
- Z tatą jeździłem na giełdę w Słomczynie. Tata biegał między wystawcami, a ja stałem przy jednym z stoisk z radiami, nagłośnieniem samochodowym. W tym czasie ojciec kupił golfa III, jak na tamte czasy całkiem dobre auto, tylko irytowało mnie radio z odtwarzaczem kasetowym. Całe moje oszczędności wydałem na sprzęt do odtwarzania, który samodzielnie zamontowałem. Potem dokupowałem, kolejne głośniki. Raz w nocy zdemontowałem ojcu deskę rozdzielczą golfa. Oj, była awantura! – śmieje się.
- Wypieścił samochód w sprzęt car audio. Rzucił fachowymi nazwami, zakresem głośności. Jego pasja zmieniła się w pracę.
- Chłopaki z okolicznych wsi zaczęli sprowadzać auta z Niemiec i chcieli coś zmienić z nagłośnieniem. Zaczęli przychodzić do mnie i nocami w garażu montowałem. Nocami, bo po szkole, gdy wracałem, znajdowałem karteczkę od mamy, listę obowiązków – wspomina.

W wieku 13-lat wydrukował sobie wizytówki przedsiębiorcy. Mama mu je zabrała.

- Byłem wtedy na nią obrażony. Mówiłem, że złamała mi karierę - opowiada.

Do liceum poszedł do Grójca. Na krótkiej przerwie wychodził na papierosa.

- W pobliżu był komis z telefonami. Wkrótce zaprzyjaźniłem się z właścicielem. Brałem od niego telefony i sprzedawałem znajomym. Wtedy doszedłem do wniosku, że ludzie nie chcą kupować sprzętu, tylko usługę. Ja im dostarczałem właśnie usługę, za każdy telefon dostawałem swoją prowizję - wspomina.

Po maturze zdawał na studia ogrodnicze. Nie poszło mu na egzaminach, wybrał Wyższą Szkołę Cła i Logistyki. A potem pracował w grupach producenckich.

- Na wózku widłowy w magazynach zarabiałem 960 złotych, 8 złotych na godzinę. Pracowałem też fizycznie, w trzeciej firmie miałem już dość - wspomina.

Zwolnił się. Miał 21 lat i szedł zarejestrować się do urzędu pracy. W pośredniaku w oczy rzuciło mu się ogłoszenie, że firma poszukuje handlowców.

- Wyjąłem telefon i zadzwoniłem. Umówiłem się na rozmowę kwalifikacyjną. Tak jak stałem w jeansach i bluzce poszedłem. Szefowa spytała mnie, co dotychczas robiłem. Szczerze odpowiedziałem, że mam niewielkie doświadczenie. Czy znam się na sprzęcie car audio? Spytałem, czy ma dużo czasu, potwierdziła, więc jej opowiedziałem, jakie nagłośnienie robiłem na bazie ich sprzętu. Jak skończyłem, miałem pracę.

Na początek trafił do magazynu. Wytrzymał trzy dni. Poszedł znów do szefostwa na rozmowę.

- Zostałem wysłany w swoją pierwszą delegację do Wrześni - mówi.

Potem był związany z firmą Asbis. Tutaj poznał Alexandra Kazakova, założyciela spółki Navitel, który zaproponował mu prowadzenie biura w Europie.

Alexander Kazakov mnie ukształtował. Obdarzył mnie ogromnym zaufaniem, bo 26-letkowi powierzył funkcję prezesa. Dziś jest moim przyjacielem. Ja dodatkowo tworzę swoją markę Cycleblood.

Cycleblood, to nie tylko profil na Facebooku, na którym pokazuję jak pokonywać długie dystanse i dokonać zmiany w moim życiu. Tu również kupić akcesoria rowerowe. Na profilu podkreśla swoje motto: Żyj pasją.

- Nawet nie zdajemy sobie jak bardzo, to co robimy teraz może wpłynąć na nasze życie - mówi.

Opowiada rodzinną anegdotę: - Na moje 30-urodziny mama zrobiła mi niespodziankę. Wręczyła wizytówkę, która sobie zrobiłem, gdy miałem 13 lat. Wręczyła i powiedziała, że teraz mogę ją nosić. Mam ją zawsze przy sobie.



Artykuł opublikowany (8.07) w "Głosie Rawy Mazowieckiej i Okolicy".

Źródło: <https://eglos.pl/aktualnosci/item/39043-kieruje-sie-mottem-zyj-pasja>