

Forbes
OTWARCIE
PIOTR VOELKEL

PIOTR
VOELKEL

Z majątkiem ocenianym na 370 mln zł zajmuje 78. miejsce na liście najbogatszych Polaków. Z wykształcenia inżynier odlewnictwa, zaczynał pracę jako dyrektor techniczny w teatrze. Potem założył stolarnię, w której produkował karnisze i zabawki. To ona stała się podstawą Grupy VOX. W 2013 roku Piotr Voelkel stery w firmie przekazał synowi, a sam zaangażował się w działalność edukacyjną – jest właścicielem Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej.

Mam
apetyt na życie



Założyciel Grupy VOX oraz właściciel Szkoły Wyższej Psychologii Społecznej. Nam opowiada, jak praca w teatrze nauczyła go zarządzać ludźmi i wyleczyła z kompleksu prowincjusza. Mówi także, jak inwestycja w SWPS odmieniła nie tylko jego biznes, ale i życie

ROZMAWIAŁ FILIP KOWALIK

FORBES: Ma Pan za sobą karierę technicznego w teatrze, budowę dużego biznesu meblarskiego, inwestycje w szkoły i edukację. To wszystko osiągnął Pan z dyplomem inżyniera odlewnictwa. Skąd pomysł na takie studia?

PIOTR VOELKEL: Kiedyś jako dziecko naprawiłem telewizor i wtedy rodzice doszli do wniosku – będzie inżynier. Potem rozebrałem jeszcze motocykl. Dostałem od babci w prezencie NSU z 1933 roku. Taki motorower. Piękna maszyna. Wcześniej sąsiad ogrodnik zrobił z niego sprzęt do orania. Spróbowałem przywrócić wersję motocyklową. Rozebrałem go na części, co do jednej śrubki, wszystko rozłożyłem na strychu. Wiosną go złożyłem, sprowadziłem na dół i zaczął jeździć. I tak się to zaczęło.

Jak po odlewnictwie, mając 22 lata, zostaje się dyrektorem technicznym nowo tworzonego baletu Polskiego Teatru Tańca?

Zacząłem się w Klubie pod Maskami w Poznaniu na pierwszym roku studiów. Założyłem tam Klub Dobrej Płyty, gdzie słuchaliśmy nowych longplayów. Pod Maskami był też sceną dla studenckich teatrów. Poznałem przy okazji to



Praca w teatrze miała połączyć inżynierskie studia Voelkela z ciekawością życia artystycznego

środowisko. Potem zostałem jeszcze szefem Klubu Odnowa. Żyłem i pracowałem wśród studentów związanych z kulturą. Organizowałem premiery studenckie w operze, na które przyjeżdżał do nas Sławomir Pietras, szef Opery Wrocławskiej. Miał krótkie, barwne wykłady przed spektaklem, a później z ekipą u mnie w klubie piliśmy wódeczkę i gadaliśmy. To on przekonał mnie, że stanowisko szefa technicznego mądrze połączy mój zawód z pasją. Pietras zaproponował mi praktykę w operze we Wrocławiu. Później razem z nim wróciłem do Polskiego Teatru Tańca w Poznaniu. Z radością studiowałem na politechnice, kierunek był sprawą drugorzędną.

To był pierwszy zakręt życiowy. Drugi wziął Pan kilka lat później, kiedy w Teatrze Tańca wybuchł konflikt między ekipą a jej szefem Conradem Drzewieckim. Ten spór spowodował, że wielu z nas odeszło od Drzewieckiego.

Potem trzeba było podjąć decyzję: czy pracować w innym teatrze – miałem propozycję od Izy Cywińskiej z Teatru Nowego w Poznaniu – czy założyć własną firmę i zacząć funkcjonować w innym świecie. Z kolegą z pracy postanowiliśmy, że idziemy na swoje. Dzięki znajomym z teatru załatwiłem lokal w bloku, w piwnicy – 35 mkw. – no i zaczęliśmy rzemiosło.

„Kiedy założyłem pierwszą firmę, wcale nie byłem pewny, czy zarobię dużo więcej niż w teatrze. Pieniądze nigdy nie były jednak dla mnie nadrzędne

W ciągu kilku lat zwykłą stolarnię zmieniliście w nieźle prosperującą firmę polonijną.

Jako rzemieślnicy mogliśmy eksportować, ale wszystkie dewizy zatrzymywało państwo. Dostawaliśmy złotówki liczone po kiepskim kursie. Trochę czuliśmy się oszukani, a firmy polonijne miały wtedy przywilej zatrzymania wpływów dewizowych i przeznaczenia ich na import. Zacząłem więc szukać przedsiębiorstw, które umiałyby produkować coś z materiałów importowanych, a nie miały eksportu. Trafiłem na Dampex. Dla nich byłem atrakcyjnym partnerem. I cały eksport, produkcję drewnianych zabawek, przenieśli do nich. A to, co robiłem na kraj, karnisze i inne rzeczy, zostawiłem we własnej fabryczce. I tak dotarliśmy do końca PRL.

Zabawki produkował Pan na zlecenie zamawiających z Niemiec. Taki model przetwórstwa prowadziło wówczas

**wielu „polonijnych”
biznesmenów. Wygrywali,
póki konkurowali małymi
kosztami, ale później
biznes się skończył.**

**Tymczasem Pan
sam zaczął projektować
meble dla dzieci
i na własną rękę
eksportował swoje
produkty do Niemiec.**

W pewnym momencie
staliśmy się nawet
największym producentem
mebli dla dzieci w Europie.
Nie chciałbym przeceniać
swoich umiejętności,
ale ambicje i ciekawość
powodowały, że
wyprzedzałem standardowe
zachowania polskiego
rzemiosła, które korzystało
z łatwego zbytu na naszym
pustym rynku. W tym czasie
postanowiłem sprzedawać
własne produkty naszym
zachodnim sąsiadom.

Karkołomny plan.

Z jednej strony nie miałem
zaopatrzenia, nic nie można
było kupić: ani kleju, ani
lakieru, ani drewna nie było
pod dostatkiem. Tutaj
miałem niedobór, a tam
wymagający kapitalistyczny
rynek, który oczekiwał
dostawy na minutę. Jak
nie wysłałem tira, bo
ogłosili stan wojenny, to
mój klient przyjechał zrobić
mi awanturę, dlaczego
towar do niego nie dotarł.

**To dało Panu szkołę
przed latami 90.**

Gdy skończył się PRL,
byłem już kapitalistą
i rozumiałem ten system.
Kiedy wszyscy pracowali
na zlecenie zagranicznych
firm, byli tylko dostawcami
usług przerobowych, ja
zaczęłem budować swoją
markę i sieć sklepów

w Polsce. Miałem już
własne projekty. Nie
były jeszcze nadzwyczaj
kreatywne, ale stanowiły
niezłą próbę adaptowania
zachodnich trendów.

**Wówczas dla wielu
przedsiębiorców Zachód
i eksport to była jednak
ogromna bariera. Nie znali
języków, nie bywali tam.
Pan już w latach 70.
jeździł za granicę
razem z teatrem.**

To było bardzo ważne.
Po pierwsze mówiłem
po niemiecku. Po drugie
– po latach pracy z teatrem,
gdzie większość tournée
także odbywała się po
Niemczech, nauczyłem się
z tymi ludźmi kooperować,
a nawet budzić ich szacunek.
Byłem wtedy jeszcze
szczeniakiem palącym
tanie polskie papierosy,
a przychodziłem do teatru,
w którym panowała
niemiecka struktura: starzy
majstrowie, szef sceny, szef
techniczny teatru. Miałem
23 lata, a oni 50. Musiałem
w parę godzin spowodować,
żeby ci ludzie mnie
polubili, zaczęli być
moimi pracownikami,
i to wbrew wszystkim swoim
wcześniejszym stereotypom
typu: szczeniak, komunista,
Polak. Nauczyłem się
budować partnerskie relacje.
Bardzo mi pomagało,
że byłem po studiach.
Kiedy mówiłem, że jestem
inżynierem, to zyskiwałem
ich szacunek. Dlatego potem
umiałem współpracować
z Niemcami, nie bać się,
nie dać się poszturchiwać.

**Zachodu nie musiał
poznawać Pan jako
gastarbeiter czy**



przemysłownik. Bez poczucia niższości i resentymentu. W porównaniu z większością polskiego biznesu był Pan człowiekiem obytym.

O to chodziło. Kultura dawała mi szanse migrowania między bardzo różnymi środowiskami, od najprostszycy teatralnych robotników, na szefie tej placówki kończąc. Po tych doświadczeniach potrafiłem rozmawiać z ludźmi na bardzo różnym poziomie: poznawałem dyrektorów, projektantów, artystów, gwiazdy. To spowodowało, że w niemiecki biznes wchodziłem bez kompleksów.

Miał Pan dwadzieścia parę lat, gdy został szefem technicznym. Niemieccy pracownicy bardziej mieli poczucie, że Polacy są mało rozsądni, czy musi Pan jednak coś w sobie mieć?

Na początku była zawsze duża nieufność, ale pomogło mi poczucie humoru i umiałem wytworzyć dobry klimat. Nad nowo poznany ludźmi musiałem szybko zapanować w bardzo różnych sytuacjach. Raz w małym teatrze w Polsce, na prowincji, na scenie pracowali byli więźniowie i to oni tam rządzili. Mnie też chcieli pokazać, kto tu jest ważny. Wszystko rozegrało się przy drugim śniadaniu. Była przerwa. Siedzimy, jemy, pijemy herbatę, gadamy. Jeden z szefów tej sceny, mocny facet, pyta: „Co, może się spróbujemy na rękę?”. A ja wtedy byłem bardzo silny. Dużo pracowałem fizycznie, z kolegami z ekipy ładowałem cały sprzęt i dekoracje.

Miałem krzepę i go na tę rękę położyłem. Od tej pory pracowali jak mrówki. Różne mechanizmy działały, w zależności od sytuacji. Mieliśmy też piękne dekoracje i efektowne światła, co robiło ogromne wrażenie na ludziach teatru i widzach.



Produkty będą projektowane w oparciu o emocjonalne potrzeby ludzi – mówi **Piotr Voelkel**

Taki dar zjednywania ludzi jest u Pana wrodzony?

Uczyłem się tego powoli. Pewnie wszystko zaczęło się na wsi. Ojciec był lekarzem weterynarii, na prowincję przenieśliśmy się, gdy byłem w 5 czy 6 klasie podstawówki. Dookoła młodzi chłopcy ciężko pracowali w gospodarstwach. Byli silni i agresywni. Szukali pretekstu, żeby mi przyłożyć. Nie miałem dużego pola manewru. Nie lubiłem być bity, ale też nie chciałem stchórzyć. Wyszło, że najlepiej będzie ich wciągnąć w jakąś grę. Zorganizowałem turniej palanta. No i tak krok po kroku zacząłem

być ich przywódcą. Wytworzyłem zupełnie nowy porządek. Ubocznym skutkiem było to, że się nauczyłem kłać jak szewc.

Wracając do lat 90. To czas, kiedy działał Pan z ogromnym rozmachem, inwestował równocześnie w wiele branż.

W pewnym momencie to było 30 różnych firm.

Skąd pomysł na taki rozrzut?

To był czas łatwych startów. Właściwie w każdej

dziedzinie można było odnieść sukces. Nie było konkurencji. Przywożone z Zachodu rozwiązania i pomysły łatwo okazywały się skuteczne na naszym rynku. Uruchamiałem właściwie co chwilę coś

nowego. Produkowałem pierwsze opakowania do jogurtów i serków, miałem hurtownię, która zaopatrywała kioski Ruchu. Robiliśmy gigantyczne obroty. W pewnym momencie byliśmy jedną z największych prywatnych firm w Polsce. Założyliśmy składy budowlane. Miałem też

spółki związane z nieruchomościami.

Jak Pan wówczas funkcjonował w środowisku poznańskiego biznesu? To było jedno z bardziej aktywnych miejsc, gdzie się robiło interesy.

Byliśmy wtedy nastawieni na samodzielność, nie było żadnych paktów, sojuszy. Znałem wielu ludzi, ale miałem z nimi luźny kontakt. Jana Kulczyka znałem z widzenia, Bykowskiego unikałem, a Świtalskiego chyba nigdy nie widziałem. Bawiły mnie własne firmy. Pracowałem w nich po 12 godzin. Mało udzielałem się społecznie.

Nie myślał Pan, aby energię bardziej zogniskować i skupić się na jednej działalności?

Wydawało mi się, że „stonoga” ma większe perspektywy. To nie było dobre, bo dzisiejszy rynek pokazuje, że lepsza jest koncentracja, ale dzięki temu nauczyłem się wielu różnych rzeczy. Globalnego sukcesu przez to nie osiągnąłem, ale to, co robiłem, było fascynujące. Miałem tak ułożony

na wakacje i mieliśmy auto. W efekcie w życiu i biznesie rzadko podejmowałem decyzje przez pryzmat finansów. Jasne, że dobry wynik firmy cieszył, ale pieniądze nigdy nie były nadrzędne. Były skutkiem pracy, a nie przyczyną. Kiedy założyłem pierwszą firmę, wcale nie byłem pewny, czy zarobię dużo więcej niż w teatrze. W pewnym momencie nawet mnie to zaskoczyło,

dobrym w wielu dziedzinach. Trzeba odpuścić. Poza tym rozległy biznes wymagał coraz większego zaangażowania, a czasu nie przybywało, tylko ubywało. Pojawiły się dzieci i związane z nimi obowiązki. Ciągnęło mnie też w kierunku sztuki, do moich dawnych pasji – założyłem z rodziną fundację sztuki współczesnej.

Oddając firmę synowi, zaoferował mu Pan perspektywę pełnej samodzielności, bez prowadzenia za rękę.

To było jasne od początku. Kiedyś przyjechał znajomy przedsiębiorca z Niemiec, osiemdziesięcioletni facet. Był ze swoim synem, który miał 54 lata i wciąż pozostawał przyszłym następcą. Uznałem, że takiego numeru swojemu dziecku nie odwinę. Teraz albo nigdy. To była spontaniczna decyzja, trochę podyktowana tamtym spotkaniem. Zrozumiałem, że 30-letni syn może samodzielnie, z nową energią zarządzać firmami. Nad miłością do firmy przeważyły miłość i szacunek do dziecka.

Czy przejęcie SWPS było trudnym projektem?

Kluczem do problemu w wyższej szkole nie są pieniądze. Tu trzeba zjednać sobie ludzi. Nie jest pan w stanie zarządzać wyższą szkołą rangi Uniwersytetu SWPS, jeżeli środowisko pana nie zaakceptuje. Większość najlepszych naukowców, wykładowców może spokojnie pójść do pracy gdzie indziej. Zostaną, gdy stworzy im pan dobre warunki do rozwoju. Z perspektywy kadry naukowej SWPS byłem stolarzem z prowincji, meblarzem ze Swarzędza. Wiedziałem, że czeka mnie niezwykle wyzwanie, przekonanie profesorów, że jestem dla nich dobrym partnerem. Musieli uwierzyć, że możemy ważne decyzje podejmować wspólnie. Czulem, że

Jeżdżąc z teatrem po Europie, **Piotr Voelkel** nawiązał kontakt z elitami. To pozbawiło go kompleksów



kalendary, że codziennie byłem w innej firmie, zajmowałem się inną branżą i miałem bardzo różne spostrzeżenia. Zakładałem kolejne spółki, bo ciekawiło mnie, czy to też się uda. Praca fascynowała mnie niczym wielka podróż i choć wciąż sobie mówiłem, że nie żyję, żeby pracować, tylko pracuję, żeby żyć, to często pracowałem za wiele.

Czyli za tym wszystkim w ogóle nie stała chęć robienia pieniędzy?

Wychowałem się w domu, w którym panowało poczucie dostatku. Nie zazdrościliśmy tym, którzy mieli więcej pieniędzy. To była rodzina inteligencka, gdzie zawsze było uczucie, że stać nas na wszystko, o czym marzymy. Rodzice zaradnie prowadzili budżet. Było na rozrywkę,

że przyszedł tydzień, w którym zarobiłem na samochód. To jednak było raczej zadziwienie nie ekscytacja. Otwierając kolejne biznesy, liczyłem na to, że będę zarabiał, ale nie robiłem żadnych wyliczeń. Na przykład przy opakowaniach było tak: wiedziałem, że nie ma kubków na rynku, znałem osobę, która umie je produkować i wie, jakie maszyny kupić, a ja miałem pustą halę. No to robimy. Wykorzystywałem tworzące się możliwości.

Ostatecznie uporządkował Pan grupę, skupił się na produktach wyposażenia wnętrza, a VOX przekazał synowi, aby zająć się działalnością edukacyjną.

Zdawałem sobie sprawę, że rośnie konkurencja i że nie da się być

to zadanie zmieni moje życie. Nie zawiodłem się. SWPS zrobił ze mnie innego człowieka.

Jak to wyglądało? Zaczął Pan podchodzić wokół szkoły, przygotowania, żeby ją zdobyć?
Szczęśliwie nie. Oferta współpracy pojawiła się nagle i trzeba było podjąć szybką decyzję. Miałem już szkołę wyższą, trochę kontaktów m.in. z Wojtkiem Eichelbergerem i czołówką polskich psychologów oraz psychoterapeutów. Czułem, o co chodzi w psychologii. Angażując się w SWPS, wiedziałem, że XXI wiek to czas sukcesów na styku najnowszych technologii i wiedzy o człowieku, jego emocjach, potrzebach. To czas dla psychologów, humanistów, którzy współpracują z projektantami i inżynierami.

Dlaczego Pan tak uważa?
Bo kluczowym elementem rozwoju produktów i usług staną się emocje klienta i pracowników. Projektować będziemy w oparciu o potrzeby ludzi, też te emocjonalne. Ekonomiści

coraz lepiej rozumieją, że wiele decyzji ważnych dla rynku to skutek emocji. Coraz więcej wiemy o procesach decyzyjnych człowieka i wadze czynników nieracjonalnych. Dlatego pracujemy nad studiami, które będą przygotowywały przyszłych liderów do zarządzania ludźmi, czyli ich relacjami i emocjami, a nie tylko przez cele.

Na ile wejście w SWPS odciągnęło Pańskie myśli od robienia swojego dotychczasowego biznesu meblowego?
Zmieniło go. Projektując w VOX meble dla dzieci i młodzieży, przez lata stawialiśmy na wzornictwo po to, żeby sprostać ludzkim potrzebom, ale skupialiśmy się na estetyce i funkcji. Dopiero później zorientowałem się, że rozwój młodych ludzi można znacznie lepiej wspierać, gdy się zrozumie potrzeby dziecka, a nie tylko rodziców. No i powstała cała rupa mebli, które mówiąc w uproszczeniu, uczą dziecko

zmieniać świat. Poprzez ingerencję w nie dają mu prawo do zmiany swojego otoczenia, do prezentacji swoich poglądów i gustów.

Ma Pan przekonanie, że jedną z podstawowych przewag konkurencyjnych na rynku produktów nie będzie czysta technologia, bo ta jest łatwo dostępna, ale umiejętność dobrego projektowania rzeczy?
To jest sedno sprawy. W ciągu tych 25 lat Polska przeszła niezwykle drogę od komunizmu do kapitalizmu. Mamy świetne fabryki, często lepsze niż we Włoszech czy w Niemczech. Dziś nasi przedsiębiorcy są zafascynowani technologiami i organizacją produkcji. Teraz muszą dokonać drugiej rewolucji. Stworzyć własne oryginalne produkty i własne liczące się w świecie marki. Nie ograniczać się do produkcji na zlecenie zachodnich firm. Uznałem, że budując School of Form, tworzę warunki do tego, żeby polski biznes miał wreszcie projektantów, z którymi da się pracować.

FOT.: PIOTR WANIOREK (2); ANDRZEJ WIERNICKI/FORUM; KAROLINA SIKORSKA/AGENCJA GAZETA; KRZYSZTOF ŻUCZKOWSKI/FORUM; BARTŁOMIEJ BARCZYK/AGENCJA GAZETA; RENATA DĄBROWSKA/AGENCJA GAZETA; PIOTR SKORNIKI/AGENCJA GAZETA; MATERIAŁY PRASOWE

Z KLUBU I TEATRU NA WYŻSZĄ UCZELNIĘ



1969 r.

Kluby

Zaraz po rozpoczęciu studiów na Politechnice Poznańskiej Piotr Voelkel zaangażował się w życie kulturalne. Najpierw działał w Klubie pod Maskami, a później został szefem Klubu Odnowa



1973 r.

Teatr

Jeszcze w czasie studiów Voelkel otrzymał propozycję zostania dyrektorem technicznym w Polskim Teatrze Tańca w Poznaniu. Razem z zespołem zjechał całą Europę



1979 r.

Stolarnia

Porzucił teatr, by założyć własny biznes. Wspólnie z kolegą z pracy, szefem oświetlenia, uruchomili stolarnię. Produkowali karnisze i zabawki, które sprzedawali na rynek niemiecki



1990 r.

Grupa VOX

Wraz z końcem PRL powstała firma VOX. W tym samym czasie Voelkel poszerzył swój biznes. Zaczął między innymi produkować meble



1994 r.

Wydawnictwo

Lata 90. to czas, gdy szef VOX prowadził bardzo różnicowaną działalność. Zainwestował m.in. w „Głos Wielkopolski”. Chciał zbudować ogólnopolską grupę medialną. Ostatecznie jednak porzucił te plany

Pańskie zaangażowanie w szkoły nie kończy się na SWPS. Sporo Pan dyskutuje i opowiada o edukacji.

To truizm, ale jakość edukacji, jej poziom wyznaczają perspektywy kraju. W szkole rozgrywa się batalia o to, kim będziemy. Podstawowe wyzwanie to stworzenie systemu, który nie dewastuje naszego poczucia wartości. Poniewieranie, bicie dzieci, wyznaczanie trudnych, nieosiągalnych celów, wieczne podwyższanie poprzeczki, brak uznania powodują, że kończymy szkołę z przekonaniem: jesteśmy nikim, bo nie słyszeliśmy pochwał, bo zwykle byliśmy motywowani za pomocą presji. Rzadko kto próbował w nas rozbudzić pasję. Wszyscy ci ludzie, którzy mają zdeptane poczucie wartości, na końcu są agresywni, zawistni, niegotowi do współpracy z innymi. Warunkiem nawiązania bliskich relacji z drugim człowiekiem jest elementarne poczucie własnej wartości. To jest kluczowa sprawa. Musimy odejść od pruskiego modelu, który walczy dzieci, produkując kolejne pokolenia



”

Chciałbym zbudować rodzaj klastra polskich firm meblarskich, które mogłyby wspólnie walczyć na europejskim rynku. W tym projekcie Piotr Voelkel może być moim największym sprzymierzeńcem. To bardzo mądry facet, który wie, o co w tym biznesie chodzi

MACIEJ FORMANOWICZ
prezes Meble Forte

ludzi bez wiary w siebie. Takich, którzy nie umieją czerpać radości z wolności, którzy wolą pójść w kierunku wyznaczonym przez innych, czekają, aż ktoś im wskaże

zadania i weźmie odpowiedzialność za ich życie. Dlatego często o tym mówię, sprzecmam się, próbuję pokazywać, że można inaczej. Przyjaźnię się ze szkołami, które idą tą nową świeżą drogą, gdzie szkoła skupia się na rozwijaniu talentu dziecka, jego potencjału.

Jest to pewien zaklęty krąg. Jeśli rodzice i nauczyciele są tak wychowani, to przenoszą znane sobie wzorce wychowawcze. Świadomość rodziców zmienia się. Moje dzieci na pewno były wychowywane pod większą presją, niż same wychowują swoje potomstwo. Ja nie byłem bity przez ojca, a to w tamtych latach nie był model powszechny, raczej unikalny. Moja starsza córka Maria wychowuje dzieci, dając im od urodzenia prawo wyboru. Jej dzieci decydują, kiedy i co jeść, w co się ubrać, czym się bawić. Wiele rozmawiają. Efekty zadziwiają. Widać, jaki jest potencjał i jak rozkwita dziecko, które ma wolność, jest partnerem. **F**



1996 r.

Pierwsza szkoła
Inwestując w media, Voelkel postanowił kształcić dziennikarzy. Tak powstało dzisiejsze Collegium Da Vinci. Tutaj poznał czołówkę polskich psychoterapeutów z Wojciechem Eichelbergerem na czele



2008 r.

SWPS
Psychologia i edukacja to nowa pasja Voelkela – stąd pomysł na kupno Wyższej Szkoły Psychologii Społecznej



2009 r.

Meble funkcjonalne
Spotkanie z psychologiem kognitywistą Davidem Winerem uświadomiło Voelkelowi, jak ważna jest funkcjonalna strona mebli. Od tego czasu w Grupie VOX estetyka zeszła na drugi plan



2011 r.

School of Form
Voelkel doszedł do przekonania, że kluczowe znaczenie ma to, jak jest zaprojektowany produkt. Okazało się, że ten czynnik zadecydował, że jego meble wygrywają z konkurencją. School of Form założył, aby kształcić wszechstronnych projektantów



2013 r.

Piotr Wit Voelkel
W Dniu Dziecka 2013 roku Piotr Voelkel przekazał stery w swojej firmie synowi Piotrowi Witowi. Dziś twierdzi, że była to bardzo dobra decyzja