

ДЖО ФОСТЕР

ИЗОБРЕТАТЕЛЬ КРОССОВОК

ИСТОРИЯ
ОСНОВАТЕЛЯ
REEBOK


 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО
Москва



ДЖО ФОСТЕР

ИЗОБРЕТАТЕЛЬ КРОССОВОК

ИСТОРИЯ
ОСНОВАТЕЛЯ
РЕЕВОК

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО
Москва

УДК 33:929
ББК 65.9
Ф81

SHOEMAKER
The Untold Story of the British Family
Firm that Became a Global Brand
Joe Foster
Copyright © Joe Foster, 2020

Фостер, Джо.
Ф81 Изобретатель кроссовок : история основателя Reebok / Джо Фостер ; [перевод с английского В. С. Антоновой]. — Москва : Эксмо, 2025. — 384 с. — (Книги, о которых говорят).

ISBN 978-5-04-215934-3

Первые шипованные кроссовки для бега Джозеф Уильям Фостер придумал, сидя в спальне. Спустя несколько лет его обувь помогла поставить три мировых рекорда за один забег. Джо получал заказы на эксклюзивные модели — созданные с учетом бегового стиля каждого конкретного спортсмена, для определенного вида трассы или даже для отдельного соревнования. Он первый начал платить представителям элиты за ношение кроссовок. Журналистам раздавал их на мероприятиях, чтобы те писали статьи. Его обувь можно было увидеть в фильмах и на красной дорожке Голливуда.

Годы спустя внук Джо Фостера, опираясь на наследие деда, основал компанию Reebok. Поначалу она располагалась в заброшенной пивоварне в маленьком городе на западе Англии. Сейчас это многомиллиардная компания и спортивный бренд № 1.

«Изобретатель кроссовок» — история триумфа вопреки всем трудностям. Эта книга — не просто о бизнесе. Она о настоящей страсти к своему делу, гениальных решениях, удаче и о том, что у жизни отличное чувство юмора.

УДК 33:929
ББК 65.9

© Антонова В.С., перевод на русский язык, 2022
© Оформление.

ISBN 978-5-04-215934-3 ООО «Издательство «Эксмо», 2025

*Посвящается памяти моей дочери Кей,
которая покинула нас слишком рано*

ОГЛАВЛЕНИЕ

ГЛАВА 1. Некоторые люди бегут, чтобы победить	9
ГЛАВА 2. Первые мировые рекорды.	21
ГЛАВА 3. Уроки выживания	35
ГЛАВА 4. Занять свое место	49
ГЛАВА 5. Начало конца	62
ГЛАВА 6. Выяснение отношений	73
ГЛАВА 7. Восход Меркурия	78
ГЛАВА 8. Все дело в людях	92
ГЛАВА 9. Смена вывески	101
ГЛАВА 10. Угроза	110
ГЛАВА 11. Остановка на пути	118
ГЛАВА 12. Время переезжать	130
ГЛАВА 13. Америка у меня на уме	143
ГЛАВА 14. Окно в мир	154
ГЛАВА 15. На волоске от гибели	162
ГЛАВА 16. Новые возможности	170
ГЛАВА 17. Ключ к Америке?	176
ГЛАВА 18. Папа, смерть и новый дистрибьютор	185
ГЛАВА 19. Возвращение на круги своя	195
ГЛАВА 20. Роковое шоу	204
ГЛАВА 21. Встреча с «пожарным»	210
ГЛАВА 22. Выжидательная тактика	221
ГЛАВА 23. В Гонконге и за его пределами	235
ГЛАВА 24. Назад в Бостон	250

ГЛАВА 25. Мой брат Джефф	259
ГЛАВА 26. Страшный промах.....	267
ГЛАВА 27. Наш «Ангел»	279
ГЛАВА 28. Наперегонки с успехом.....	288
ГЛАВА 29. Грядут перемены.....	297
ГЛАВА 30. Развивая «остальной мир»	308
ГЛАВА 31. Reebok становится знаменитостью.....	315
ГЛАВА 32. Столкновение культур.....	322
ГЛАВА 33. Поездка на американских горках	334
ГЛАВА 34. Смерть и возрождение.....	341
ГЛАВА 35. Роль основателя	347
ПОСЛЕСЛОВИЕ. Кто и как изменил мир к лучшему	359
Слова благодарности	373
Алфавитный указатель.....	376

ГЛАВА 1

НЕКОТОРЫЕ ЛЮДИ БЕГУТ, ЧТОБЫ ПОБЕДИТЬ

Я должен признаться. В двух вещах. Во-первых, я терпеть не могу бегать. Во-вторых, я довольно посредственный обувщик.

Я хочу сказать, пошив обуви — это вовсе не то, в чем я особенно силен. Ну вот, я высказался и стало лучше.

Хотя теперь то, что эта книга об основателе компании Reebok, может сбить вас с толку. Надеюсь, вы хоть немного заинтригованы. Так и должно быть. Моя история, история Reebok, — это не просто рассказ о бизнесе и о том, как усердно я трудился в течение тридцати пяти лет, сгорбившись над ботинком. Это не заурядное путешествие по хорошо продуманному маршруту и уж точно не сказка о том, как я рискнул миллионами и выиграл.

Моя книга, и правда, о мотивации и удаче, но за этим кроется нечто большее. Гораздо большее. Как и любая другая история успеха, моя не обошлась без жертв и расплаты за роскошь и благосостояние, сопутствующие любому известному промышленнику. Ведь если ваше сердце охвачено страстью, в нем есть место только для одной любви.

Кто-то бежит,
чтобы побеждать
других. Я бежал,
чтобы победить
себя.

Кто-то однажды сказал:
«Невозможно добраться
до вершины, не пройдя
по нескольким головам»
или что-то в этом духе. Мой
путь был не таков, по край-
ней мере, мне хотелось бы
так думать. В то время как

я создавал бизнес и писал книгу, никто не пострадал, хотя я, конечно, могу ошибаться.

Я рос в среде, где царил посредственность, а на тех, кто стремился стать лучше, смотрели косо. Тогда в ходу были такие поговорки, как «знай свое место» и «не раскачивай лодку». Их вбивали в сознание общества, чтобы поддерживать в нем порядок. А еще тогда было принято с добротой относиться ко всем вокруг.

Моя мама всегда говорила, что превыше всего в человеке порядочность, наряду с уважением к окружающим. Но лично я считаю, что главное — это способность постоянно работать над собой и становиться лучше. Я убежден, что своим успехом в бизнесе я обязан именно этой установке.

Дорога к нему не была ни прямой, ни гладкой. Если начистоту, по большей части она вымощена решениями, принятыми второпях. Многие из этих решений были скорее реакцией на вызов, чем действием на опережение, но цель была одна и та же: продать сегодня больше обуви, чем вчера.

И похоже, получилось. Хотя на то, чтобы вырасти из стартапа в спортивный бренд № 1 в мире, потребовался тридцать один год. Возможно, если бы я принимал решения лучше, это произошло бы

раньше. Но я знаю наверняка, что без долгого и извилистого путешествия я не дошел бы до места назначения.

В конце концов пока я вел корабль под названием Reebok курсом, нацеленным на успех, многое должно было встать на свои места. Чему-то поспособствовал я, чему-то — другие люди. Кое-что я хотел бы приписать своей деловой хватке, но не стану лукавить. В конечном счете успех — скорее вопрос везения, настойчивости (некоторые назвали бы ее одержимостью) и способности мыслить творчески — так, чтобы в неудаче увидеть возможность.

Не обошлось и без «подходящего момента». Для любого бренда на пути из грязи в князи чрезвычайно важно взлететь в нужную минуту. И пожалуй, самый лучший момент начать разговор об этом — момент выстрела стартового пистолета. Кто-то бежит, чтобы побеждать других. Я бежал, чтобы победить себя.

Бах!

Я закрыл глаза, но не увидел темноты, только путь. С каждым моим шагом узкий беговой трек оставался позади.

Я слышал крики отца: «Давай, Джо, жми-жми-жми!», — но ободряющий эффект его хриплого, прокуренного голоса таял с каждым новым сокращением моих мышц. Я нашел в себе силы и поднажал, но не ради папы. Уже в семь лет я знал, что его поддержка скорее связана со сделанной спортивной ставкой, чем с гордостью за сына.

Победа волновала меня не так уж и сильно... хотя я, безусловно, предпочитал ее проигрышу. Призы за первое место в моей категории едва ли могли кого-нибудь воодушевить. Немногие дети в возрасте

от семи до десяти лет будут выкладываться по полной ради куска железки или уродливой керамической фигурки какого-нибудь животного.

Бег сам по себе был работой — тяжелой, утомительной, неприятной. Бежать ради победы означало довести свои легкие до точки взрыва. Заставлять сердце биться так сильно, чтобы оно накачивало в мозг еще больше крови, пока ты отчаянно не захочешь, чтобы голова лопнула, а мучительная пульсация в висках прекратилась. Нет, бегать ужасно, особенно если стремишься бежать быстрее самого быстрого. Спортивные вызовы меня не привлекали. Ради чего я старался? У меня были свои мотивы.

Первое место означало внимание со стороны отца — редкое явление в семье Фостер. А за проигрышем, наоборот, следовало полное отсутствие его интереса ко мне. Но в этом не было ничего необычного. Таков был привычный уклад в нашем викторианском доме ленточной застройки на Херефорд-роуд, к северу от дымовых труб, коптивших небо над центром Болтона.

Я был не особенно физически развитым от природы и скорее смахивал на сорняк — застенчивый, замкнутый и неуклюжий. Но всегда знал, что если чего-то очень сильно захочу, то смогу добиться этого только собственными силами. Никто ничего не даст мне просто так.

Я жаждал похвалы отца, отчаянно хватаясь за те крохи внимания, которые он время от времени бросал мне, среднему из трех сыновей. Я понял, что их можно добиться, если буду участвовать в забегах и выигрывать отцу деньги. Хотя и здесь не было никаких гарантий.

Я пытался извлечь плюсы из ежемесячных соревнований по легкой атлетике, на которые он то и дело отправлял меня. И постепенно начал получать удовлетворение не от похвал отца, а от чего-то другого. Например, от гордости за себя, вызванной осознанием, что я сделал все возможное и добился максимального результата. Независимо от того, выиграл я или нет.

Меня бы никогда не сочли одним из лучших спортсменов в мире, или в Великобритании, или даже в Ланкашире, раз уж на то пошло. Для этого нужны и генетические преимущества. Я уверен, что бегунами рождаются. Обо мне такого сказать нельзя. Но, оглядываясь назад, я понимаю, что родился с другим талантом. Уже в возрасте семи лет я мог придумать, как сделать что-то лучше, быстрее, наиболее удачно. Я всегда искал возможности даже для небольших улучшений, и находил то, что могло дать хотя бы ничтожное преимущество.

Итак, не умея передвигать свое тело быстрее других, я мог сосредоточиться на наклоне головы, на размахе рук, на подъеме ног, на том, под каким углом стопы касаются земли, на дыхании. Всех этих уловок, примененных вместе, было достаточно, чтобы вырвать несколько метров у конкурентов. Однако на остальную часть своей физиологии я повлиять не мог. Оставалось только задействовать «секретное оружие». И оно у меня было.

Я родился в семье обувщиков, что не было преимуществом само по себе, но наша семья изготавливала не просто обувь. Мы были фирмой J. W. Foster & Sons («Дж. У. Фостер и сыновья») — производителями спортивной обуви ручной работы. И когда

краснолицые соперники смотрели, как я получаю приз победителя — блестящую ложку, цветочный горшок в виде поросенка или смертельно скучный справочник, — они недоуменно переглядывались, мол, как такой дохляк сумел их обогнать, но потом их взгляд всегда опускался на мои ноги, и я готовился к неизбежным выкрикам: «Жулик, жулик!»

Я всегда искал возможности даже для небольших улучшений, и находил то, что могло дать хотя бы ничтожное преимущество.

Остальные мальчишки бегали в обычных кедах на плоской подошве, а я носил шипованные беговые кроссовки, специально разработанные и изготовленные для условий конкретного состязания. Я был, пожалуй, самым молодым «спортсменом» в стране с индивидуальной обувью для бега. Но прежде чем вы решите, что я рос в привилегированной семье, а мои родители пользовались всеми благами, до которых могли добраться, позвольте мне кое-что объяснить.

Не считая беговых кроссовок, я, как и любой другой мальчик из типичной семьи рабочих 1940-х годов, довольствовался небольшим набором игрушек и игр. Но когда дело доходило до легкой атлетики, я мог похвастаться единственным преимуществом, доставшимся мне в наследство: мой дедушка изобрел шипованные беговые кроссовки. Поэтому, как мне кажется, *прежде* чем приступить к рассказу о Reebok, необходимо сделать краткий экскурс в историю.

Как и многие другие города на северо-западе Англии, Болтон процветал в период подъема хлопчатобумажной промышленности в XVIII и начале XIX