

Samuel Colt – nieznanym budowniczym kapitalizmu

24 czerwca 2021

Czeska firma Czeska Zbrojovka Group SE ogłosiła, że przejmuje amerykańskiego producenta broni Colt. To tak jak gdyby FSO przejęło Forda. Samuel Colt wywarł bowiem wielki wpływ na amerykańską gospodarkę. Przeczytamy o tym w książce Jima Rasenbergera „Revolver: Sam Colt and the Six-Shooter That Changed America”.



Broń była pierwszym produktem tworzoną na masową skalę w ramach tzw. amerykańskiego systemu produkcji. Dwie główne cechy tego systemu to zastosowanie wymiennych, wystandaryzowanych części oraz mechanizacja. Nie byłoby to jednak możliwe bez rządowych zamówień na broń. Bo tylko rząd miał wówczas środki, by zakupić taką ilość broni, która sprawiała, że inwestowanie w maszyny i standaryzację było opłacalne.

Jak pisze autor w publikacji (jej polski tytuł to „Rewolwer: Sam Colt i jego sześciopalcowiec który zmienił Amerykę”), zanim Samuel Colt zbudował w 1855 r. w stanie Connecticut najnowocześniejszą wówczas fabrykę świata, musiał przez prawie ćwierć wieku wszystkimi możliwymi sposobami promować swój produkt. Największa zasługa Colta nie polegała zatem na wynalezieniu sześciopalcowca, ponieważ colt był jedynie zmodyfikowaną wersją pistoletu Elishy Colliera (1788-1856), tylko na tym, że był pionierem marketingu i wiele wymyślonych przez niego sposobów na zwiększenie sprzedaży jest z powodzeniem stosowanych do dzisiaj.

I tak na przykład zimą 1839 r. odbył „turnee” po Waszyngtonie i w tym celu zakupił 85 butelek brandy i sherry. Do tego

dochodzą zakupy innych rodzajów alkoholu oraz rachunki za posiedzenia w barach, w czasie których przekonywał amerykańskich polityków do zalet swojej broni. Oczywiście w czasie tych posiedzeń, oprócz częstowania dobrej jakości trunkami, Colt rozdawał swoje produkty wpływowym ludziom. A były one pożądanym gadżetem.

Pakowano je w eleganckie, wyściełane aksamitem mahoniowe pudełka. Na kolbach pistoletu wynalazca kazał grawerować obrazki z sytuacji, w jakich może się przydać colt, na przykład obrona pasażerów dyliżansu przed napadem. Grawerowane rysunki miały dodatkowy cel – ułatwić odróżnienie od podróbek.

Co prawda wtedy, kiedy Samuel Colt wpadł na ten pomysł, colty nie były szczególnie popularne, ale on jako urodzony optymistą był przekonany, że osiągnięcie masowej popularności przez jego produkty to tylko kwestia czasu. Wśród osób, które od Samuela Colta otrzymały pistolet w prezencie, był włoski rewolucjonista Giuseppe Garibaldi, włoski król Victor Emmanuel II czy węgierski bojownik Lajos Kossuth.

Innym pomysłem marketingowym wynalazcy było umieszczenie pistoletów w pudełkach stylizowanych na książki, co miało ułatwić ukrycie broni i skorzystanie z niej w razie potrzeby (w domyśle: do samoobrony). Tytuły „książek” zawierających sześciostrzałowce to na przykład „Prawo samoobrony”. Mimo olbrzymiego wysiłku Samuela Colta w 1843 r., po siedmiu latach prowadzenia działalności, firma produkująca jego pistolety Patent Arms Manufacturing Company musiała ogłosić bankructwo.

Jednak Samuel Colt łatwo się nie poddawał i w końcu jego los się odmienił. A przyczynił się do tego teksański zawadiaka Samuel Walker (1817-1847). Walker był kapitanem w formacji Texas Rangers. Latem 1844 r. w czasie patrolu grupa 15 Rangersów razem z Walkerem natknęła się na 75 Indian z plemienia Komanczów. Indianie byli przyzwyczajeni do jednostrzałowej broni, poczekali na pierwszą salwę ze strony Rangersów i ruszyli galopem, by dopaść teksańskich stróżów

prawa.

Nie wiedzieli jednak, że Rangersi mieli na wyposażeniu colty. Po pierwszej salwie nie musieli zsiadać z koni, by je ponownie załadować, jak to miało miejsce w przypadku jednostrzałowców i co zajmowało nawet 20-30 sekund. Zamiast tego zaczęli oddawać kolejne strzały w kierunku pędzących czerwonoskórych. Bitwa skończyła się śmiercią 32 Indian. „Nigdy już nie będę walczył z rangersami, którzy mają strzał na każdy palec mojej ręki” – powiedział jeden z nich (colty były wówczas jeszcze pięciostrzałowe, stąd przyrównanie do liczby palców).

Historia ta zyskała spory rozgłos w USA. I kiedy dotarła do uszu Samuela Colta, ten natychmiast wysłał do Samuela Walkera standardowy list, jakich rozsyłał setki, z prośbą o wsparcie swojego produktu. Tym razem jednak otrzymał pełną entuzjazmu odpowiedź. Walker bardzo ciepło wyrażał się w niej o colcie i co więcej, miał kilka pomysłów na ulepszenie broni, tak by – w jego opinii – stała się najlepszym pistoletem na świecie.

Tym razem to Samuel Colt szybko zaczął działać i wprowadził sugerowane przez Walkera usprawnienia. A było to m.in. zwiększenie liczby nabojów w pistolecie do sześciu i znaczne powiększenie broni. Nowa „spluwa” miała mieć prawie 40 cm długości i był to wówczas jeden z największych pistoletów na świecie. „Potrzeba dwóch Teksańczyków, by pociągnąć w nim za spust” – żartował wówczas wynalazca.

Samuel Colt miał też coraz to nowe pomysły jak promować swoje produkty. Na przykład w latach 50. XIX w. zlecił artyście Georgeowi Catlinowi namalowanie szeregu obrazów pokazujących zastosowanie colta. Na jednym z nich widać na przykład polowanie na bizona z użyciem słynnego pistoletu (stało się to możliwe po przeprojektowaniu pistoletu według wskazówek Walkera, bowiem naboje z mniejszej broni miały problemy z przebiciem grubej skóry zwierzęcia).

Zaczął też płacić wydawcom gazet za publikowanie pozytywnych

historii związanych z coltem. Nagradzał także tych, którzy takie teksty publikowali z własnej inicjatywy (zwykle elegancką wersją colta, często z dedykacją od jego wynalazcy).

Tymczasem gorączka złota w Kalifornii sprawiła, że popyt na colty bardzo się zwiększył. W 1849 r. w Nowym Jorku za sześciostrzałowca płacono 38 dolarów, po przewiezieniu na zachodnie wybrzeże jego cena rosła do 200 dolarów. Samuel Colt zaczął bardzo szybko zbijać fortunę, co przychodziło mu o tyle łatwo, iż miał patent na rewolwer, który dawał mu praktyczny monopol na sprzedawanie tego rodzaju broni w USA. Kiedy zmarł w 1862 r., mając 47 lat jego majątek oszacowano na równowartość dzisiejszych 393 mln dolarów.

„Revolver” to 448 stron szczelnie wypełnionych ciekawostkami z życia Samuela Colta i szerzej – z historii rozwoju kapitalizmu w USA, a w szczególności z dziejów tzw. Dzikiego Zachodu. Najciekawsze w tej książce jest to, jak wiele przeszkód musiał pokonać Colt, by spopularyzować swój produkt. Bo wydawałoby się, że sprzedawanie pięcio- a później sześciostrzałowego pistoletu w sytuacji, gdy wszyscy dookoła mają jednostrzałową broń, powinno być dziecinnie prostym zadaniem. Jak się okazuje, tak nie było.

Z książki Rasenbergera wyłania się obraz Samuela Colta jako człowieka, który był po części Stevem Jobsem (agresywny marketing i nowe pomysły), po części – Henrym Fordem (nowoczesne metody produkcji), a po części – Thomasem Edisonem (podobnie jak on zawzięcie ścigał po sądach wszystkich, którzy próbowali kopiować jego produkty). A jednak jest znacznie mniej znany niż każda z tych osób. Warto tę lukę wiedzy uzupełnić.

Autorstwo: Aleksander Piński

Źródło: ProKapitalizm.pl