



PREZES ZARZĄDU
ENERGOINSTAL SA

STANISŁAW WIĘCEK

ZOSTAŁ HONOROWANY
PRESTIŻOWĄ NAGRODĄ
KRYSTAŁOWEGO LAURU
UMIEJĘTNOŚCI I KOMPETENCJI.
NAGRODA PRZYZNAWANA JEST
WYBITNYM OSOBOM
CHARAKTERYZUJĄCYM SIĘ
PONADCZASOWYMI WARTOŚCIAMI,
KTÓRYCH
UNIWERSALNA DZIAŁALNOŚĆ
POZOSTAWIA TRWAŁY ŚLAD
W DZIEDZICTWIE CZŁOWIEKA.

FIRMA MUSI BYĆ ZDOLNA DO PRZEKSZTAŁCENÍ

Energoinstal SA w Katowicach jest przedsiębiorstwem, które dopracowało się własnego, sprawnego i skutecznego modelu zarządzania. Na jakich fundamentach oparł Pan cele zarządu w momencie tworzenia koncepcji i strategii spółki? Czy patent na to, w jaki sposób spółka jest zarządzana, wymyślił Pan samodzielnie, czy też korzystał Pan z wzorów, które już się gdzieś sprawdziły?

– Sposób zarządzania spółką nie jest żadnym patentem. Wzorowałem się na firmach niemieckich, w których pracowałem. Stamtąd zaczerpnąłem też pomysł na strukturę mojej spółki. Jak podkreślałem w większości prezentacji – mój sposób zarządzania jest podobny, choć nie taki sam, jak spółek tego typu w Niemczech, Holandii, Francji. Nauczyłem się tego, czy może lepiej podpatrzyłem w Niemczech, bo to nie jest tak, że ktoś wymyślił taki sposób zarządzania, a ktoś inny. Po prostu logika podpowiada, że firma powinna być w taki sposób ułożona i to się sprawdza. Nie mogłem jednak przenieść tych sprawdzonych wzorów dokładnie, bo funkcjonujemy w innych warunkach. Energoinstal był firmą przekształcaną z przedsiębiorstwa państwowego, socjalistycznego. Nie można było bezwzględnie realizować koncepcji ze względu na ludzi, którzy inaczej pracowali w tamtym systemie i nie potrafili się od razu przystosować. Trzeba było najpierw spróbować ich nauczyć innej pracy, przestawić na nowe tory, bo sprawność firmy czy zysk nie są celem najważniejszym. Firmę, jak zawsze podkreślam, tworzą ludzie. To oni stanowią o jej wartości, wielkości i trzeba z tego korzystać. Jeśli natomiast są tacy pracownicy, którzy rzeczywiście zamiast tworzyć wartość dodaną firmy, powodują pewne obniżenie jej wartości, to oczywiście należy ich wymieniać, ale tak dzieje się wszędzie. Energoinstal różni się też od firm zachodnich dlatego, że przedsiębiorstwo trzeba było dostosować do kwalifikacji, doświadczenia i możliwości ludzi. I tak nie było tylko na początku, to proces, który dzieje cały czas. Odkąd firma istnieje nigdy nie było stałego schematu, którego nie zmieniałem, bo nawet jeżeli mam wymyślony idealny schemat czy system, ale nie mam człowieka, którego mogę na jego czele postawić, to go zmieniam, dopracowuję, dostosowuję do możliwości ludzi. Pozwalam pracownikom działać samodzielnie i wybijać się w swoich obszarach. Często widać, że za szefem jakiegoś działu wyrasta świetny pracownik. Wtedy jakby automatycznie, czyli samodzielnie przejmuje kontrolę nad działem, a ja się do tego dostosuję. Oczywiście nie wymieniam szefa, bo to nie jest w moim stylu, ale wtedy albo robię dwa działy z jednego albo szefa przesuwam czy awansuję, a ten, który sam się wybił, wyszedł ponad przeciętność, pozostaje. W ogóle mam zasa-

dę premiowania talentów. Talenty wyszukuję i nagradzam. W firmie robię to, bo się nam oplaca, ale uważam, że talentów trzeba szukać wszędzie. Często pada pytanie dlaczego sponsoruję kulturę, a odpowiedź jest prosta – tam jest najwięcej talentów, a talenty trzeba wspierać. Trzeba im pomagać i dawać możliwości rozwoju.

Schemat firmy ciągle się zmienia. Trzeba go dostosowywać do potrzeb rynku, do możliwości ludzi i do sytuacji gospodarczej w jakiej firma funkcjonuje – więc zarówno do sytuacji Polski, Europy, jak i świata. Kiedy był trend w Europie zachodniej to 95 proc. eksportu kierowaliśmy tam, w tej chwili przestawiamy się na rynek polski więc trochę inaczej się sprawy przedstawiają, ale za chwilę może to być rynek rosyjski czy afrykański. Firma musi być zdolna do przekształceń.

Jest Pan związany z firmą Energoinstal – wcześniej funkcjonującą pod marką Instal Katowice – jakie momenty historyczne zdecydowały o aktualnym kształcie przedsiębiorstwa? Które z tych przełomów były dla Pana najtrudniejsze – prywatyzacja przedsiębiorstwa, inwestycje w rozwój, upublicznienie spółki?

– Z firmą jestem związany od 44 lat. Przedsiębiorstwo zawsze było na świeczniku, przynajmniej w naszym, katowickim obrębie. Kiedyś Energoinstal nazywano arystokracją wśród firm budowlanych. Nie zawsze jednak było to zaletą, czasami hamowało to rozwój firmy. Na przykład w okresie socjalizmu tworzyło się duże budownictwo, byliśmy potrzebni tutaj i w związku z tym mieliśmy ograniczone możliwości wyjazdu za granicę. Początkowo przedsiębiorstwo zajmowało się budownictwem przemysłowym, budową instalacji technologicznych, natomiast dopiero w 1982 roku, kiedy zbudowaliśmy pierwszy kocioł w Niemczech, ukierunkowaliśmy się na energetykę. Wtedy jeszcze było to „nlemrawe”, bo zarabialiśmy tylko na robociznie. Dopiero prywatyzacja firmy umożliwiła mocniejsze przestawienie się na energetykę. Zaczęliśmy mocno działać w Europie zachodniej, w której właśnie nastąpił boom na nowoczesne technologie w energetyce. Postawiłem na najnowsze technologie, choć jeśli było się oportunistą można zarabiać dobre pieniądze, nawet większe niż na nowościach, na tym, co było. Mnie jednak zawsze ciągnęło do przodu, od szkoły starałem się coś nowego przemycać, choć nie zawsze było to mile widziane w firmie, bo drażniło spokój innych. Rzeczywiście – kiedy poznałem rynek niemiecki, europejski, postawiłem na energetykę.

DOKOŃCZENIE na str. 12

FIRMA MUSI BYĆ ZDOLNA DO PRZEKSZTAŁCENÍ

ZE STANISŁAWEM WIĘCEKIEM,
PREZESEM ZARZĄDU ENERGOINSTAL SA, ROZMAWIAŁ JANUSZ PILSZAK

CIĄG DALSZY ze str. 11 • Odcieśliśmy się od innych branż, w których wcześniej pracowaliśmy. Następnie zakupiliśmy od niemieckiej firmy fabrykę kotłów, którą mieli w Katowicach i całkowicie przekształciliśmy się na generalne wykonawstwo w energetyce.

Od zawsze Energoinstal stawiał na jakość. Miałem możliwość obserwować delegację przedstawicieli zachodnich firm, którzy uczyli się od Was technik spawalniczych.

– W Niemczech nauczyłem się, że trzeba stawiać na jakość. Uważam, że w dziedzinie energetyki i budownictwa energetycznego najlepsze technologie są w Europie, reszta świata jest trochę z tyłu, może wyłączając Japonię. Choć w tym roku, kiedy byłem w Japonii stwierdziłem, że w wielu zakresach dotyczących spawalnictwa jesteśmy od nich znacznie lepsi.

W jaki sposób rozwijał Pan technologie energetyczne w Polsce?

– W dziedzinie technologii od zawsze staraliśmy się coś robić. W latach siedemdziesiątych braliśmy udział w budowie elektrowni atomowej w Wiedniu, potem już w latach dziewięćdziesiątych budowaliśmy zakłady utylizacji odpadów komunalnych. Po prostu wcześniej wiedziałem niż większość moich kolegów, że wysoka technika jest czymś własnością, i że trzeba ją albo kupić albo samemu wypracować, a najlepszy jest ten, kto ma najnowszą technikę i to nie tylko dlatego, że jest ona nowa, ale dlatego też, że każda kolejna powinna być tańsza i mniej pracochłonna. Na tym rzecz polega. W kraju natomiast byliśmy przyzwyczajeni, że są normy i wytyczne według których się postępuje. Będąc ponad 10 lat za granicą zapomniałem o tym i przyzwyczaiłem się do tego, że trzeba samemu zdobywać wiadomości. Stąd pierwszą rzeczą jaką zrobiłem w kraju było stworzenie zespołu badawczo–naukowo–wdrożeńowego w dziedzinie badania nowych

technologii, bo tym przede wszystkim się zajmujemy. Jesteśmy firmą wytwórczą, łączymy metale, spawamy. Rozwój nowoczesnych technologii wymaga jednak inwestycji. Kiedyś robiłem to za własne pieniądze, bo byłem jedynym właścicielem firmy, a teraz, odkąd spółka zadebiutowała na giełdzie, wraz z akcjonariuszami. Są to inwestycje rzędu 3 lub 4 mln rocznie, a pieniądze te przecież można było przeznaczyć na konsumpcję. Dla mnie jednak ważniejsze było budowanie wartości technicznej i umiejętności, a nie wartości materialnych. Nie wiem nawet, czy dzisiaj taki ciągły rozwój jest konieczny, ale tak u nas już jest, że poszliśmy do przodu i nie chcemy się zatrzymać.

Dajmy na to, że w końcu ruszą ważne przedsięwzięcia inwestycyjne w polskiej energetyce. W jakim obszarze będziecie się starali zaoferować swoje rozwiązania?

– Z przedsięwzięciami w Polsce bywają problemy. Czasami miewamy kłopoty na rynku polskim, ponieważ jesteśmy nie dopuszczani do niektórych robót lub przetargów z powodu wysoko rozwiniętej techniki. Proponujemy bowiem technologię, która u danego inwestora nie jest znana i w warunkach przetargowych jest podana inna – więc czasami trudno go przekonać, że technologia będzie procentowała w czasie. Wynika to również z tego, że za dużo jest państwowego w energetyce, co powoduje bezwład, brak decyzyjności i chęci podjęcia ryzyka. Nie wszyscy jednak chcą to zrozumieć. Oczywiście te wysokie technologie dotyczą wyższej jakości materiałów, a materiały te są znacznie droższe. Żywotność takiego urządzenia jest dużo dłuższa, a eksploatacja i obsługa tańsza. Poza tym spełniamy standardy w ochronie środowiska, pomagamy osiągać białe certyfikaty, obniżamy zużycie energii. Poprzez opracowanie nowych technologii, w tej chwili technik spawania laserowego, obniżamy prawie dziesięciokrotnie zużycie prądu. Ograniczamy zużycie wszelkiego rodzaju topników, czyli zmniejszamy zanieczyszczenie atmosfery, a w dodatku żywotność takiego urządzenia jest o wiele dłuższa, a konserwacja prawie niepotrzebna. Dlatego w dalszym ciągu będziemy inwestować w postęp techniczny i na to położymy główny nacisk. Z tym związany jest jeszcze jeden ważny temat. To, co my proponujemy razem z naszymi zachodnimi partnerami, czyli gotowe obiekty w znacznym stopniu zmniejszają obsługę. Są dużo tańsze w eksploatacji, na przykład kocioł na biomasę, który oferujemy obsługuje dwóch ludzi na dobę, a przy tradycyjnych kotłach węglowych, czy pyłowych jest około 60 ludzi. Jest to oszczędność widoczna gołym okiem, ale jest to też problem, bo co zrobić z tymi ludźmi? To jest kolejny hamulec, choć wydawałoby się, że powinien być przyczynkiem postępu.

Aglomeracja górnośląska stoi przed perspektywą realizacji projektów zapewniających regionowi realizację polityki termicznej utylizacji odpadów komunalnych. Jakiej skali mają być konkretne instalacje? Jak – na bazie Waszych doświadczeń w Europie Zachodniej – należałoby zoptymalizować pętlę technologiczną tych



KATOWICKA SIEDZIBA ENERGOINSTAL SA

spalarni? Czy Energoinstal SA dysponuje rozwiązaniami, które na poziomie przetargów, moglibyście zaoferować regionowi?

– Jeśli chodzi o nasz region to już widzę, że Bydgoszcz wyszła się do przodu. Będzie tam budowany pierwszy zakład utylizacji odpadów komunalnych. Nieuniknione jest to też w naszym województwie. Mówi się o tym dość długo, ale decyzji jeszcze nie ma. Doradzam, że najlepiej byłoby, gdyby na Śląsku powstały przynajmniej dwie spalarnie. Nie widzę innej możliwości. Sądzę, że powinny być one zlokalizowane w pobliżu elektrociepłowni. Gmina, w której zostanie taka spalarnia umiejscowiona będzie miała mniejsze koszty przyłączenia



WYDAWCA MIESIĘCZNIKA „EUROPEJSKIE PERSPEKTYWY” JANUSZ PIŁSZAŁ WREĆZA STANISŁAWOWI WIĘCZKOWI PAMIĄTKOWĄ MAKIETĘ WYDANIA, W KTÓRYM PREZES ENERGOINSTALU OTRZYMAŁ TYTUŁ „CZŁOWIEKA ROKU” 2009

do sieci, a poza tym łatwiejsza będzie eksploatacja. Do obsługi bowiem potrzeba dużej i doświadczonej załogi, a takich ludzi elektrownie już posiadają, więc mogą odpłatnie się tym zająć. Elektrociepłownie zlokalizowane są na terenach przemysłowych, gdzie ludzkie oko nie sięga, więc łatwiej będzie przeboleć nieuświadomionemu społeczeństwu budowę spalarni, daleko bowiem społecznej świadomości do tego, żeby w dzielnicy domków jednorodzinnych budować spalarnie, jak to miało miejsce we Frankfurcie nad Menem. Ważne jest też to, że instalacje, media i zasilenia są już na miejscu więc zmniejszyłyby się koszty. Zresztą nawet w trakcie budowy również elektrociepłownia, która ma dobrze rozwinięte służby inwestycyjne, może pomóc.

Czy Energoinstal SA realizuje aktualne inwestycje na Zachodzie? Czy w najbliższej perspektywie rysuje się możliwość udziału Energoinstalu w projektach, które tam się dopiero zaczynają? Czy w ogóle w Europie zachodniej pojawia się liczba nowo planowanych inwestycji, bądź dużych modernizacji?

– Dalej będziemy się trzymać rynków eksportowych, bo są one nośnikami postępu. Oczywiście na rynkach tych było załamanie w ubiegłym roku, jest załamanie i w tym roku. Widać to po firmie – wynikach, które są gorsze, ale tak musi być. Natomiast chcemy w dalszym ciągu utrzymać się na rynkach eksportowych, które dyktują warunki jeśli chodzi o ochronę środowiska, czyli chcemy być obecni w Niemczech, Belgii, Francji i Holandii. Widać na tych rynkach pewne ruchy, choć w tym roku na pewno nie będzie rewelacji, ale wygląda na to, że w następnych latach będzie ożywienie. Muszę jednak dodać, że nie we wszystkich zakresach. Jeśli chodzi o rynek utylizacji odpadów to już wybudowano wszystko, co było możliwe i zaczyna brakować paliwa, czyli śmieci. Natomiast jeżeli chodzi o gaz i tego typu paliwa wraz z odzyskiem pewnych gazów przeznaczonych do utylizacji, to będzie dużo do zrobienia.

FUNDACJA ROZWOJU KARDIOCHIRURGII
im. prof. Zbigniewa Religi

Pomóż nam kontynuować dzieło Profesora w innowacyjnych projektach:
szluzne serce
robot chirurgiczny Robin Heart
protezy zastawek serca
bioinżynieria tkankowa

KRS: 0000069136
www.frk.pl | www.polskieserce.pl

1% Twojego podatku = 100% serca

Copyright: J. Jankowski

REKLAMA

1985 - 2010 | 25 lat ŚCCS

Chcesz mieć wpływ na wyposażenie i poprawę warunków leczenia w nowym oddziale Śląskiego Centrum Chorób Serca w Zabrze?

Podaruj 1% swojego podatku Fundacji ŚCCS

prof. dr hab. med. Marcin Dziedzic, prof. dr hab. med. Jerzy Frankowski, prof. dr hab. med. Mariusz Lipiński, prof. dr hab. med. (Magdalena) Bogdan, mgr Andrzej Marzec, mgr Barbara Duda

1% od SERCA

Bank: Parobanki Wzrost S.A. | Oddział w Zabrzu
PL 600000 00 1000 2037 0000 0001 0321 0007
94 10 640 251 70 00 | Region: 370323000 | KRS: 0000248546

Fundacja Śląskiego Centrum Chorób Serca
ul. Pawlińska 25, 41 - 800 Zabrze,
tel. 032 37 00 441 w.111

Jesteśmy, aby ratować, leczyć, dawać nadzieję...

REKLAMA

Podaruj 1% podatku Fundacji ISKIERKA
na rzecz dzieci z chorobą nowotworową

KRS: 0000248546

Bank: Parobanki Wzrost S.A. | Oddział w Zabrzu
PL 600000 00 1000 2037 0000 0001 0321 0007
94 10 640 251 70 00 | Region: 370323000 | KRS: 0000248546

Fundacja ISKIERKA
ul. Pawlińska 25, 41 - 800 Zabrze,
tel. 032 37 00 441 w.111

www.fundacjaiskierka.pl

REKLAMA