



JUŻ DZISIAJ W „DZIENNIKU BAŁTYCKIM” DODATEK

TOP Menedżer

● Kto zdobył tytuł najlepszego menedżera na Pomorzu

● Jakie były drogi do sukcesu pomorskich przedsiębiorców

Czwartek 26.02.2015

cena 2,00 (w tym 8% VAT)

www.dziennikbaltycki.pl
www.facebook.com/dziennikbaltycki

Dziennik Bałtycki

70 lat



NUMER 47 (21 373) // ROK 70 // ISSN 2353-6160 // NR INDEKSU 350-028

POLSKA THE TIMES



Poradnik

Dorabiasz na emeryturze? Do końca lutego zawiadom ZUS STR. 16



Sport

Legia gra dziś z Ajaksem o awans do 1/8 Ligi Europy STR. 22

Partnerzy dodatku:



Business Centre **Club**
LOZA GDAŃSKA

TOP Menedżer

Bezpłatny dodatek | 26 lutego 2015 r.

www.dziennikbałtycki.pl



**Leszek
Gierszewski**

prezes zarządu Drutex SA
TOP Menedżerem 2014 roku



Leszek Gierszewski, zwycięzca plebiscytu



Tomasz Kloskowski, II miejsce



Ryszard Dyrga, III miejsce



Zenon Ziaja, III miejsce

Spis treści

Nowe prawo o swobodzie działalności gospodarczej

Rozmowa z Maciejem Dobrzyńskim, wiceprezesem Business Centre Clubstr.5

Pracuję u siebie i dbam o swoją wiarygodność

Rozmowa z Leszkiem Gierszewskim, prezesem zarządu Drutex SA...str.6-7

Wódz trzystu walecznych

Rozmowa z Tomaszem Kloskowskim, prezesem zarządu Portu Lotniczego Gdańsk im. Lecha Wałęsystr.8

Sukces, ale i odpowiedzialność

Rozmowa z Zenonem Ziają, prezesem zarządu Ziaja Ltd. Zakład Produkcji Leków sp. z o.o. ...str.10-11

Maszyna i człowiek przemówią do siebie

Rozmowa z Ryszardem Dyrgą, prezesem zarządu Intel Technology Poland sp. z o.o.str.12-13

Własny biznes jest jak rozgrywka w szachy

Rozmowa z Małgorzatą Dobrowolską, właścicielką firm Gdańskie Wydawnictwo Oświatowe sp. z o.o. sp.k. i Torus sp. z o.o. sp.k.str.14-15

Nie tylko luksus w aluminiowej skorupie

Rozmowa z Janem Łabas, prezesem zarządu ALU International Shipyard sp. z o.o.str.16

Od Skandynawii po Brazylię

Rozmowa z Ryszardem Matyką, prezesem zarządu Vistal Gdynia SAstr.18-19

Wcale nie chciałem zostać piekarzem

Rozmowa z Grzegorzem Pellowskim, właścicielem firmy Piekarnia-Cukiernia „Pellowski” Grzegorz Pellowskistr.20

By nie być trybikiem w maszynie

Rozmowa z Zbigniewem Świadkiem, właścicielem Zakładu Produkcyjno-Usługowo-Handlowego „Jawor”str.22-23

Na wysokim biegu

Rozmowa z Tadeuszem Zdunkiem, właścicielem Przedsiębiorstwa Usługowo-Handlowego Zdunek sp. z o.o.str.26

Stawiają na rozwój

.....str.28

Jakość zarządzania

.....str.30

Wybraliśmy menedżera roku na Pomorzu



MARIUSZ SZMIDKA, redaktor naczelny „Dziennika Bałtyckiego”

W tym jubileuszowym roku 70-lecia „Dziennika Bałtyckiego” nasza kapituła, złożona ze znaniych przedstawicieli świata ekonomii, biznesu, samorządu i mediów, po raz piąty wybrała najlepszego menedżera na Pomorzu.

A wybór nie był łatwy, bo lista preten-

dentów do tego prestiżowego tytułu była niezwykle mocna. Złota dziesiątka najlepszych menedżerów za rok 2014 przedstawiamy w dzisiejszym dodatku. Wszyscy oni zostali docenieni za dobre wyniki finansowe firmy, ale także za styl i sposób zarządzania, za innowacyjność, tworzenie nowych miejsc pracy i specyficzny wizerunek firmy.

W tym roku nasza kapituła za najlepszego z najlepszych uznała Leszka Gierszewskiego, prezesa i właściciela firmy Drutex z Bytowa. Otwierając w ubiegłym roku EGS, czyli Europejskie

Centrum Stolarki, nasz laureat umocnił światową klasę firmy i miano najlepszego producenta okien w Europie. Zwycięzył człowiek, dla którego nie ma rzeczy niemożliwych. Członkom kapituły i Łoży Gdańskiej BCC, czyli partnerom konkursu, pięknie dziękuję za profesjonalizm w wyłanianiu tych najlepszych spośród najlepszych, a wszystkim nominowanym życząc utrzymania dobrej passy i skuteczności w działaniu. Oby niezła kondycja gospodarki miała przełożenie na nasze życie i optymizm. Uwierzyjmy w swój czas i sukces!

Kapituła plebiscytu

- Mieczysław Struk, marszałek województwa pomorskiego
- Ryszard Stachurski, wojewoda pomorski
- prof. Henryk Cwikliński, Uniwersytet Gdański
- prof. Piotr Dominiak, Politechnika Gdańska
- Maciej Dobrzyński, kanclerz Łoży Gdańskiej Business Centre Club, wiceprezes BCC
- Katarzyna Dobrzyńska, dyrektor Łoży Gdańskiej Business Centre Club
- Wiesław Szajda, prezes Pomorskiej Izby Rzemieślniczej Małych i Średnich Przedsiębiorstw
- Jan Czechowicz, prezes Stupskiej

- Izby Przemysłowo-Handlowej
 - Sławomir Halbryt, prezes Regionalnej Izby Gospodarczej Pomorza
 - Jan Zarębski, prezes Gdańskiego Klubu Biznesu
 - Zbigniew Canowiecki, prezes Pracodawców Pomorza
 - Zbigniew Jasiewicz, dyrektor TVP Gdańsk
 - Marek Kański, dziennikarz ekonomiczny współpracujący z TVP Gdańsk
- Laureaci poprzednich edycji plebiscytu TOP Menedżer**
- Włodzimierz Ziółkowski
 - Piotr Śliwicz
 - Waldemar Bartelik

- Paweł Olechnowicz
 - Maciej Federowicz
 - Piotr Soyka
 - Andrzej Gołyga
 - Włodzimierz Kiciński
 - Teresa Kamińska
 - Mirosław Bieliński
 - Jerzy Gajewski
 - Marek Krzykowski
 - Maciej Grabicki
- Przedstawiciele „Dziennika Bałtyckiego”**
- Tomasz Niski, prezes Prasy Bałtyckiej
 - Mariusz Szmidka, redaktor naczelny „Dziennika Bałtyckiego”
 - Jacek Liedke, dyrektor biura reklamy Prasy Bałtyckiej

Pracuję u siebie i dbam o sw

Z LESZKIEM GIERSEWSKIM, prezesem zarządu Drutex SA, TOP Menedżerem Pomorza, o początkach w biznesie i budowie recepcji na sukces oraz życiu na wysokich obrotach rozmawia Ryszarda Wojciechowska

Król okien... lubi Pan to określić?

To określenie niezbyt dobrze mi się kojarzy. Zresztą, co to znaczy król? Że ktoś ma władzę? Ja wolę stać raczej w drugim szeregu. Stamtąd wszystko lepiej się widzi i wydaje się lepsze dyspozycje. Wystarczy mi, że w branży wyznaczamy standardy i sprzedajemy nasze okna na cały świat. Pochwalę się teraz, ale naprawdę często zdarza mi się usłyszeć od zagranicznych kontrahentów, którzy do nas przyjeżdżają: - Jeszcze w takiej firmie nie byłem.

Dzisiaj Pana historię można oglądać przez... okno. Ale 30 lat temu był pan kapitanem w wojsku, z perspektywą awansu, spokojnego życia.

Do wojska trafiłem przez przypadek. Po pewnym czasie zorientowałem się, że to nie jest miejsce dla mnie. Chociaż mogłem siebie wtedy nazywać szczęściarzem. Przełożeni byli daleko, w Warszawie. A ja w tym małym, słupskim grajdółku z długim urlopem i niezłą pensją. Ale miałem też własne marzenia. Chciałem od życia czegoś więcej. Biznes zawsze mnie ciekawił. Prawdopodobnie smykałkę do niego odziedziczyłem po tacie, który prowadził sklep drogerijny w Bytowie. Podziwiałem też spryt i przedsiębiorczość mojego wujka.

Łatwo na początku nie było.

Wojsko nie uczy biznesu. Tam się czeka na rozkazy. Na początku, zaczynając biznes, czułem się jak ktoś, kto nie umie pływać, a skoczył na główek do oceanu. Trzeba było samemu wszystkiego się uczyć. Zacząłem ze współólnikiem o produkcji doniczek.

I to w Słupsku, gdzie dzierżawił Pan trzy obory i jeden kurnik. Tam rozpoczęła się pierwsza produkcja.

Po doniczkach były siatki ogrodzeniowe i drut. Ale od pierwszego momentu w biznesie trzeba było dużo podróżować, dniami, nocami, a nawet bardziej nocami, bo dnia było szkoda. Na początku jeździłem maluchem po całej Polsce. Maluch był jeszcze długo, nawet wtedy, kiedy już mogłem sobie kupić lepszy samochód. Ale wolałem pieniądze inwestować w firmę. Nigdy zresztą nie marzyłem o jakimś luksusie jak jacht czy samolot. Nie zależało mi, żeby mieć coś na pokaz. Sprzęt musiał być sprawny, wygodny, ale to nie jest wзыtkowa człowieka. Dla mnie zawsze najważniejsza była firma. Ktoś kiedyś zadał mi pytanie, czym dla mnie jest moja



Leszek Gierszewski

firma? Odpowiedziałem, że moją największą miłością. Myślę, że żona i dzieci się nie obrażą.

Skąd pomyślny na drut?

Z przypadku. Siedziałem kiedyś w spółdzielni Pomerania, czekając na załatwienie sprawy. I przy drugim biurku z innym pracownikiem rozmawiał jakiś rzemieślnik. Opowiadał, jakie to fajne jest przeciąganie drutu. Jak to się łatwo kręci te metry, kilogramy i złotówki. Kiedy to usłyszałem, zaświtało mi, że w Bytowie był taki pan Kazimierz Zembik, który coś podobnego robił. Kilka godzin później byłem już w jego domu. Ale ustąpiłem, że zlikwidował interes. Opowiedział mi jednak, jak to się robi. Chociaż w tamtych czasach była to jeszcze śmieśzna, można powiedzieć, produkcja, oparta na jakiejś samorodnej maszynie itd. Tak zaczęła się w moim życiu era drutu. I rzeczywiście na początku zwyczajnie brakowało nam profesjonalnych urządzeń. Wiele rzeczy musieliśmy robić sami. Nawijało się, na przykład, drut na zamontowaną na stole wielką felgę od ciężarówki, wykorzystywano szlinczek oraz skrzynie biegów od stara, a rolki zalgierkie

użyły za wysięgniki. To były pionierskie czasy.

Ala jak się drut dobrze biznesowo nawiązał, przyszła pora na okna. I znów zrzucił przypadek. Naj-

Mam też zasadę, że za wszystko, co wjeżdża na teren naszej firmy, obowiązkowo jest jeden z elementów sukcesu, mimo że finansistami mi mówią, że tak się nie wydaje własnych pieniędzy

pierw u znajomego dyrektora słupskiej firmy spotkałem handlowca z przekrojem okna. To był niewielki trójcik, ale zrobił na mnie ogromne wrażenie. Zapomniałem jednak o tej historii. Po pewnym czasie, kiedy w domu przeglądałem gazety, a uwielbiam to robić, żona zaczęła narzekać, że dawno już nie byliśmy

na zakupach w gdyńskiej hali, gdzie wtedy można było kupić różne luksusowe rzeczy, przywożone przez marynarzy. Słuchając jej, dalej przeglądałem prasę i natknąłem się na informacje o targach budowlanych w Sopocie. A ja właśnie zacząłem budowę domu. Powiedziałem więc żonie: - Dobrze, pojedziemy do Gdyni, ale musimy też zajrzeć na targi. I to na tamtych targach doznałem olśnienia. Dokoła jeszcze wszystko było siernięcie, a tam w halach AWF i namiotach, wyłącznie nowa technologia. Nie wiedziałem jeszcze, że będą kiedyś produkować okna, ale te maszyny, te techniczne rozwiązania, to mnie szalenie kręciło. Nie mogłem stamtąd wyjść. Żona przestępowała z nogi na nogę niecierpliwie, a ja chciałem oglądać jeszcze więcej i więcej. Wreszcie w ostatniej hali zobaczyłem maszyny do produkcji okien elbąskiej firmy. Nie wiem, czy ona jeszcze istnieje, ale ja do dziś pamiętam jej adres. Od razu wiedziałem, że chcę te maszyny kupić. Pamiętam też rozmowę. Producent mi mówi, że płacę mu 40 procent i mogę maszyny odebrać za trzy miesiące. Ja mu na to, że płacę 100 procent, ale sprzęt ma być

PHOTOFEST/SHOOTING

o ją wiarygodność

wielkiej firmy sprzedającej swoje wyroby na całym świecie, własnych zasadach prowadzenia firmy budujących jej renomę.

na jutro. Ustalliliśmy jednak, że po targach przystępuje mi oferta.

Szybko się Pan decyduje.

Jeśli jestem czegoś pewien. Jeśli jestem inaczej. Na koniec zauważę, że stoisko z brązową prasą, w której były różne ogłoszenia. I zobaczyłem taki oto anonis: Firma Garbalini, maszyny do produkcji okien, kompletne wyposażenie, szkolenie. Następnego dnia powiedziałem bratu: - Jedźmy na targi w Sopocie, bo chcę ci pokazać to, co wkrótce będziemy robili. Dwa dni później byłem już w firmie Garbalini w Poznaniu, gdzie dobił się targu.

Drutex ma niezwykłą historię - od doniczki do... Nowego Jorku, bo nawet tam są okna Drutexa.

W hotelu Hilton przy lotnisku Kennedy'ego jest 836 naszych okien. Są też w innych amerykańskich hotelach, a także w Meksyku i w wielu innych krajach świata. Teraz przyzermiamy się do rynku japońskiego. Nasze okna mają też znani ludzie, np. Jakub Piłsudzkowski, Łukasz Piłszczak, Paweł Królikowski czy Michał Fabjuszewicz.

Co decyduje o sukcesie?

Może to dźwięnie zabrzmi, ale ja tę firmę budowałem z niczego i od początku. Nie tylko wiem, gdzie i jaka rura jest położona pod ziemią, ale też jakie urządzenia znajdują się na dachu. Znam całą technologię swojego produktu i wszystkie nowinki, począwszy od chemii, mieszalników, wytłaczania, poprzez profile, produkcję okna PVC, drewnianego, aluminiowego, produkcję szyb, hartowanie, okleinowanie - a nawet produkcję maszyn. Ja to wszystko wiem. Mam też zasadę, że za wszystko, co wjeżdża na teren naszej firmy, obrotownie czy to jest surowiec, maszyna czy samochód, płacimy od razu. Być może to jest jeden z elementów sukcesu, mimo że finansami mi mówią, że tak się nie wyduje własnych pieniędzy. A ja im odpowiadam, że to jest moja firma, moja filozofia i tak już zostałem. Wolę szybko płacić, ale korzystać z lepszego konta. W historii firmy nie zdarzały się żadne poślizgi z płatnościami. Pracuję u siebie i dbam o swoją wiarygodność.

Nigdy nie podjął Pan złej decyzji?

Tak myślę, że z tych wszystkich ważnych decyzji, jakie podejmowałem, żadna nie była zła. Może dlatego, że nigdy nie byłem zachłanny. Kiedy wychodził na rynek tzw. opcje, to na nich się poślizgnęło wiele firm. A ja też czułem ten zmaso-

wany najazd banków na firmę. Nie mogliśmy się opędzić od propozycji. Przedstawiali, jaki to jest wspaniały biznes. A ja wychodzę z założenia, że robi się tylko to, na czym człowiek się zna. Nie gram w totolotka, nie uprawiam hazardu. Liczę tylko na to, co sam zarobię.

Musi Pan wszystkiego sam dopilnować?

Moja firma już dobrze funkcjonuje. Jestem w niej, ale nie muszę sobie dodawać ważności. To jest jak z dobrym generałem, który na froncie śpi w piżamie, bo żołnierze czuwają. On nie musi. Myślę, że tak jest u mnie. Nie muszę podkreślać, jak bardzo jestem niezastąpiony. Bo mnie tu nikt nie wygrzyje. Gdybym był prezesem przewiezionym w teczce albo przez kogós namaszczonym, to pewnie musiałbym pokazywać, jak jestem ważny. Udowadniać swoją wartość, żeby się móc utrzymać.

Myślał Pan kiedyś o zmianie nazwy firmy? Drutex kojarzy się z drutem, a nie z oknami.

Powstała nawet nowa nazwa i logo. Wszystko już właściwie było gotowe do rebrandingu. Mieliśmy przyjąć nazwę LGR, ale tylko dlatego, że LG zajęli już wczesni Koreańczycy. Zmiana nazwy długo chodziła mi po głowie. Ale ostatecznie z tego pomysłu zrezygnowałem w... Chicago. Pamiętam, jak w 2003 roku byłem tam na targach i spotkałem przedstawiciela firmy Fakro. Podczas kolacji zwierzyłem się, że myślę o zmianie. I usłyszałem od niego - Przecież Drutex dobrze się na całym świecie wymawia. Kiedy ja mówię Fakro... no, to dopiero boli wrażenie. Przesłałem więc o tym myślę. Drutex raz usłyszy i od razu zapamięta. To strzał w dziesiątkę. Poza tym nazwa z tradycjami. W maju będziemy obchodzili 30-lecie istnienia firmy.

Drutex to nie tylko okna. Firma sponsoruje miejscową Bitywó, drużynę piłki nożnej. Dzięki temu piłkarze w ostatnich latach szli jak burza, z piątą ligi aż do pierwszej. To jednak bardzo kosztowna pasja. Nie lepiej zbierać znaczki?

To hobby dosyć kosztowne. Ale ja się stąd wywodzę i mnie się w życiu udało. A skoro się udało, to chcę się podzielić. Zaczęło się zresztą niewinnie od drobnego sponsoringu. Przyszły jednak pierwsze sukcesy, potem następne. Rosły ambicje piłkarzy i moje. Od kilku lat w 100 procentach utrzymuję finansowo pierwszą i drugą drużynę, która jest prowadzona jak firma. Nigdy w historii

tej drużyny nie zdarzyło się, żeby zawodnik otrzymał pensję chociaż o jeden dzień później, niż powinien. A jak mnie pytają: - Czy nie lepiej zbierać znaczki, odpowiadam - Znaczkę? Właśnie gdzieś przeczytałem, że mocno stracili na cenie.

I ten pomysł, żeby Drutex reklamowali tak znani piłkarze jak Kuba

W biznesie jest jak z jazdą na rowerze. Musisz cały czas pedałować, bo jak przestaniesz, to się przewrócisz. A my z Drutexem nie tylko jedziemy do przodu, ale się nadal rozpędzamy. Mnie życie w biegu odmładza. Co miałbym na emeryturze robić? Działka nie, wędkowanie nie za długo. W domu człowiek kapcanieje. Znajduje sobie różne choroby

Blaszczkowski, Andrea Pirló i Philipp Lahm, też jest niezwykle chwytliwy.

Do tego pomysłu przekonał mnie mój prężnie działający marketing. A ja w ten pomysł uwierzyłem.

Drutex SA

Firma istnieje na polskim rynku od 1985 roku. W pierwszym okresie działalności funkcjonowała jedynie w branży metalowej. Firma początkowo produkowała siatki ogrodzeniowe, a od 1987 roku druty i wyroby z drutu, stąd nazwa firmy. W 1994 roku Drutex uruchomił pierwszą linię do produkcji stolarki okiennej z PVC, a także półautomatyczną linię do produkcji szyb zespolonych. Następnym etapem w rozwoju było uruchomienie produkcji stolarki z aluminium w 1999 r. W 2002 roku rozpoczęto produkcję stolarki okiennej i drzwiowej z drewna. Od dnia 1 lipca 2003 r. przedsiębiorstwo funkcjonuje jako Drutex Spółka Akcyjna. W październiku ubiegłego roku firma ogłosiła uroczyste otwarcie Europejskiego Centrum Stolarki (ECS), kilkusekstenioinowej inwestycji będącej rezultatem długofalowej i konsekwentnej strategii rozwoju firmy. Nowo uruchomiona hala produkcyj-

Podróż to dobra strona bycia prezesem firmy? Pan to lubi?

Zjeździłem kawałek świata. Ale przyznam się, że słaba znajomość języka obcego mi przeszkadza. Wyrastałem w czasach, kiedy język obcy zdawał się być niepotrzebny. A dziś to mój dyskomfort i moja porażka.

Co Panu w życiu najlepiej wyszło?

Włosy (śmieje się). A tak poważnie, to dzieci mi się niezwykle udały. Mimo że często nie było mnie w domu, to one są jednak niezwykle poukładane. Nigdy nie były specjalnie roztroszczone.

Pan mógłby już spokojnie odcinać kupony od życia, ale Pan nie chce.

Bo mam za dużo energii i planów. W biznesie jest jak z jazdą na rowerze. Musisz cały czas pedałować, bo jak przestaniesz, to się przewrócisz. A ja my z Drutexem nie tylko jedziemy do przodu, ale się nadal rozpędzamy. Mnie życie w biegu odmładza. Co miałbym na emeryturze robić? Działka nie, wędkowanie nie za długo. W domu człowiek kapcanieje. Znajduje sobie różne choroby. Spotkałem niedawno mojego starszego koleżę, który obecnie ma 74 lata. Jeszcze dwa lata temu był prezesem. Teraz jest oswojony, jakiś taki nieswoj. Widząc mnie, odparł: - Leszek, co mnie podkusiło, żeby pójść na emeryturę. Nie daj się. - Przecież wiesz dobrze, że ja się nie dam - odparłem. I chciałyby, żeby tak zostało. ©©

na pozwala na podwojenie potencjału produkcyjnego, a tym samym umocnienie pozycji konkurencyjnej na kluczowych rynkach eksportowych firmy, takich jak Niemcy i Włochy. Inwestycja pozwoliła podwoić potencjał produkcyjny z 5000 do 10 000 okien na dobę, co oznacza, że rocznie Drutex będzie produkował ok. 2 mln okien! Ponadto firma zwiększa produkcję rolet z 5000 sztuk w miesiącu do 10000 rolet dziennie. Portfolio produktów wzrosło o siódem, które będą stanowić nową część dotychczasowej oferty. Za pierwsze półrocze ub. roku firma zanotowała ponad 19-proc. wzrost wielkości sprzedaży. Za rok 2013 Drutex wygenerował przychody na poziomie ponad 470 mln zł. Europejskie Centrum Stolarki stworzy 700 nowych miejsc pracy. W marcu rozpocznie się drugi etap budowy ECS.