



Ząbki, 15.06.2005

Prezentujemy treść wywiadu z Józefem Wojciechowskim, jaki ukazał się na łamach pisma „BusinessWeek” w jego wersji elektronicznej.

Jakie jest Pana credo jako menedżera, właściciela firmy?

Staram się, aby prowadzony przeze mnie biznes na każdym kroku był bezpieczny tzn. zgodny z obowiązującym w Polsce prawem. Pełniąc nadzór właścicielski dbam o to, aby poszczególne elementy firmy dobrze funkcjonowały i były niczym trybiki wielkiej maszyny. Trzeba pamiętać, że awaria nawet niewielkiego elementu paraliżuje całość organizacji biznesowej.

Jaki jest Pana cel jako biznesmena?

Utrzymanie dorobku J.W. Construction i wszystkich dotychczasowych osiągnięć, a jednocześnie troska o stały rozwój Spółki. Dziś nie muszę tego robić za wszelką cenę. Nie muszę zbytnio ryzykować, mogę pozwolić sobie nawet na odrobinę konserwatyzmu. O wiele ważniejszą rzeczą niż bieg do przodu jest udoskonalanie tego, co sprawdzone i dobre.

Jakie wartości ceni Pan u innych menedżerów, biznesmenów?

Jak każdy człowiek biznesu musi on być kreatywny. Bez tej cechy trudno o jakiegokolwiek sukcesy. Do tego trzeba dodać innowacyjne myślenie, wręcz wizjonerstwo. Trzeba być zawsze o jeden krok przed konkurencją.

Czy ma Pan osobę - wzór, który Panu imponuje w biznesie ?

Taką osobą jest Donald Trump, znany na świecie ze swego talentu do biznesu, który jest uosobieniem amerykańskiego sukcesu. W latach 80-tych odziedziczył po ojcu majątek o wartości 50 milionów dolarów, dzisiaj jest jednym z najbogatszych ludzi USA. Trump przeżywał wzloty i upadki, na szczęście ze wszystkich opresji wychodził obronną ręką.

Jak oceniłby Pan swój styl zarządzania?

Najtrudniej oceniać samego siebie. Wychodzę z założenia, że nigdy nie jest aż tak dobrze, by nie mogło być lepiej. Patrząc przez pryzmat dotychczasowych osiągnięć: liczby zbudowanych mieszkań czy choćby pozyskanych klientów wydaje mi się, że kierowanie spółką idzie mi sprawnie i dobrze.

Czy w biznesie można zawsze być uczciwym?

W biznesie trzeba być uczciwym. Wychodzę z założenia, że działalność gospodarcza musi być w 100 procentach zgodna z obowiązującymi przepisami. Jest to o wiele tańsze niż popadanie w konflikt z prawem, bo zawsze pociąga to za sobą mniejsze lub większe kłopoty.

Co Pana motywuje w biznesie?

Jako wizjoner, a jednocześnie właściciel dużej firmy muszę wytyczać plany jej rozwoju, wybiegające przynajmniej kilka lat do przodu, a później konsekwentnie wdrażać je w codziennym działaniu.



Jakie są Pana silne strony jako menedżera (zalety) , a jakie słabe punkty?

Jestem bardzo konsekwentny w działaniu i ambitny. Słabości?! Chyba zbyt często ufam ludziom, szczególnie gdy mam do czynienia z układem biznesowo-towarzyskim. Mój pierwszy wspólnik w biznesie (miałem wtedy zaledwie 22 lata) powiedział mi, że trzeba strzec się przyjaciół w biznesie, bo od wrogów potrafimy sami się obronić. Wspólny biznes prędzej poróżni niż połączy dotychczasowych przyjaciół

Największy sukces? Największa porażka?

Do porażek zaliczyłbym swoją pierwszą firmę w Stanach Zjednoczonych. Miałem tam wspólnika, którego nieracjonalne zachowania zakończyły się likwidacją spółki. Po kilku latach pracy musiałem budować wszystko „od zera”. Największym sukcesem jest efekt moich ostatnich 12 lat działalności w Polsce – J.W. Construction Holding S.A. – największy deweloper w Polsce.

Jak Pan ocenia swoją wiedzę menedżerską?

Najlepszą odpowiedzią jest stworzenie firmy – potentata na rynku budownictwa mieszkaniowego w Polsce.

Czego się Pan wystrzega?

Bardzo nie lubię wazeliniarstwa. Unikam ludzi, którzy zamiast zajmować się powierzonymi im zadaniami, energię zawodową poświęcają na budowanie kliki lub sieci nieformalnych powiązań dla realizacji własnych, prywatnych celów.

Jakie jest najpoważniejsze wyzwanie jakie dziś staje przed Panem?

W planach naszej Spółki jest konsolidacja wszystkich operacji związanych z pełnym wdrożeniem SAP-u. Ideałem byłoby, aby to system informatyczny wręcz nakazywał menedżerom pewne działania. Mam nadzieję, że jesteśmy na dobrej drodze, aby to osiągnąć.

Więcej informacji:

Krzysztof Kilijanek

J.W. Construction Holding S.A.

ul. Radzywińska 326, 05-091 Ząbki

tel. (0 22) 771 76 14, fax (0 22) 771 79 08

kom. 0 502 497 524

k.kilijanek@jwconstruction.com.pl