

# „Najważniejsze jest zdobycie zaufania klienta...”

z Lechem Wojcieszynskim, prezesem firmy „Metrolog”, o historii i dniu dzisiejszym spółki rozmawia Jan Pertek

**Panie prezesie, na wstępie proponuję wrócić na chwilę do początków „Metrologa” w Czarnkowie. Jest rok 1991. Jakie były plany i marzenia inicjatorów powstania firmy?**

- Pierwsze, to podjęcie decyzji- zwolnienie się z pracy w Zakładach Płyt Pilśniowych i Wiórowych i rozpoczęcie działalności na własny rachunek. Decyzja trudna tym bardziej, że w tym zakładzie miałem dobrą pracę, byłem z niej zadowolony. Kusiło jednak zrobienie czegoś „prywatnego”. Tak więc 2 listopada 1991 roku razem z kolegą Markiem Stańczakiem, którego pociągnąłem do wspólnej inicjatywy, otwieramy firmę „Metrolog”. Zatrudniłiśmy wtedy 5 osób. Były to: główna księgowa, nas dwóch i dwóch pracowników: jeden automatyk i jeden spawacz. Rozpoczynaliśmy od montażu liczników ciepła. Wtedy była to rzecz nowa i trzeba było przekonywać do takich rozwiązań. No i zaczęliśmy zajmować się automatyką, głównie dla ciepłownictwa. Automatyka, która oszczędzała energię ciepłą. Rozpoczynaliśmy w biurcu Zakładów Płyt Pilśniowych i Wiórowych przy ul. Przemysłowej 2, w dwóch pomieszczeniach.

**I pewnie nawet w najśmielszych planach nie mieliście wtedy takiej wizji zakładu, jaki mamy dzisiaj.**

- Nawet o tym nie marzyliśmy. Inne czasy, inne myślenie o biznesie. Właściwie dla nas wielkim wyzwaniem był pierwszy samochód firmowy, który z wypisanymi usługami zaczął jeździć po Czarnkowie, jako jedyny samochód firmowy tak „śmiało” wtedy oznakowany.

**Dzisiaj „Metrolog” jest jedną z najprężniej rozwijających się firm w Wielkopolsce. Jaka jest recepta na taki sukces? Co zdecydowało o tak dynamicznym rozwoju?**

- Przede wszystkim chęć do pracy, do osiągnięcia czegoś. Trzeba sobie wytyczać zawsze nowe cele, podnosić poprzeczkę i być zafascynowanym tym, co się robi. Trzeba też wierzyć w siebie i dążyć do dorównania tym odnoszącym sukces na rynku.

**Rynek ciepłownictwa, jak wiele innych dziedzin, to nieustanna konkurencja. Jak przekonał Pan kooperantów i licznych klientów do marki „Metrolog”?**

- Najważniejsze jest zdobycie zaufania klienta. Klient wiedział, że po zrealizowaniu usługi nigdy nie zostanie sam. Od początku funk-

cjonowania firmy jednym z działań, który miał duże znaczenie był 24 - godzinny serwis. Klient zawsze miał się do kogo zwrócić po poradę, po pomoc i to niezależnie od pory dnia i nocy, święta. Mieśliśmy sytuację, że byliśmy jedyną firmą, która w Wigilię zaoferowała pomoc i usunięcie awarii w Domu Dziecka, który był pozbawiony ciepła. Ważne też jest, że usługi wykonujemy kompleksowo, począwszy od doradztwa, oferty, wykonania, po pełny serwis. Od samego też początku dbaliśmy o najwyższą jakość usług. Liczne certyfikaty i nagrody na różnorodnych targach potwierdzają, że są to działania skuteczne.

też zawdzięcza pracującym tu ludziom. Wśród kadry są i tacy, którzy pracują w „Metrologu” od początku. Zatrudniamy coraz więcej osób, ale stawiamy im duże wymagania. Pozyskanie odpowiednich fachowców nie jest łatwe. Na terenie Czarnkowa trudno jest znaleźć ludzi z wyższym wykształceniem w tej specjalności. Dlatego też wiele osób zatrudniamy w Poznaniu. Jest tam większy rynek pracy, są uczelnie wyższe, z którymi współpracujemy. Mamy podpisany list intencyjny z Politechniką Poznańską, Wydziałem Budownictwa i Inżynierii Środowiska, która pomaga nam pozyskać odpowiednio wy-

śli ta współpraca się będzie dobrze układała, to nikt na nikogo nie będzie narzekał.

**W tych dniach uroczystie otwarta została nowoczesna hala produkcyjna (relację z otwarcia zamieścimy w następnym numerze NE). Fundusze na tę inwestycję pozyskał Pan z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Co zdecydowało o przyznaniu „Metrologowi” tych środków?**

- Trzeba być zdeterminowanym i dobrze przygotować projekt. Musi to być projekt przemyślany, dobrze uzasadniony i kompleksowy. Nasz wniosek był też innowacyjny zarówno produktowo jak

występują często w innych zakładach.

**Długa jest lista nagród i wyróżnień potwierdzających najwyższą jakość produktów i usług „Metrologa”. Które z tych wyróżnień ceni Pan najbardziej?**

- Otrzymałem wiele osobistych nagród i wyróżnień, ale najważniejsze są wyróżnienia dla firmy, bo one doceniają wszystkich pracowników zaangażowanych w pracę. Bardzo ważnym wyróżnieniem, które otrzymaliśmy, był „Laur Ciepłownictwa”. Jest to wyróżnienie przyznawane przez Izbę Gospodarczą Ciepłownictwa Polskie, w której są zrzeszone wszystkie przedsiębiorstwa energetyki ciepłej. Za nasz wyrób: kompaktowy węzeł ciepły otrzymaliśmy też prestiżowy „Złoty Medal” Międzynarodowych Targów Poznańskich. „Metrolog” znalazł się wśród laureatów konkursu „Złote Firmy Wielkopolski”, otrzymał także i to 3- krotnie tytuł „Gazeta Biznesu”, przyznawany przez „Puls Biznesu”... Rzeczywiście, lista nagród i wyróżnień jest długa i daje nam wiele satysfakcji.

**„Metrolog” obecny i widoczny jest w lokalnym środowisku. Doświadczylem na gruncie kultury dużą życzliwość Pana w promowaniu wydarzeń kulturalnych Czarnkowa. Nie odmawia Pan też pomocy innym środowiskom i inicjatywom społecznym...**

- Nielatwo podejmować decyzje, kiedy na biurko prawie co dnia trafiają prośby o wsparcie i pomoc, najczęściej chorym biednym dzieciom, ale także ze szkół i innych jednostek czy stowarzyszeń działających w regionie. Nie jesteśmy w stanie pomóc wszystkim, tym bardziej że w firmie też zdarzają się trudne losowe sytuacje, wymagające pomocy. Ale od początku funkcjonowania firmy przyświecała nam idea, że pomagamy przede wszystkim dzieciom.

**Co robi Lech Wojcieszynski w chwilach wolnych, jeśli takie znajdzie?**

- Najgorzej, że nie znajduję tych wolnych chwil. Jedno, co w ostatnim czasie mi się udało, to nie zajmować służbowymi sprawami w niedzielę. Aby wyjechać na dłuższy wypoczynek, muszę go zarezerwować pół roku wcześniej, umówić się ze znajomymi czy rodziną i oczywiście wcześniej zapłacić. Wtedy nie ma już wyjścia - jadę.

Zawsze lubiłem góry. Tam można zdrowo oddychać i naładować życiowe akumulatory.

**Dziękuję za rozmowę.**



Prezes Lech Wojcieszynski przed siedzibą firmy w Czarnkowie

**„Metrolog” ma dziś najciekawsze architektoniczne obiekty w Wielkopolsce. To też świadczy o kondycji i potencjale zakładu...**

- Teraz są takie czasy, że faktycznie trzeba się pokazywać nie tylko od strony wykonawstwa, produktu, ale też poprzez np. architekturę obiektów. Powstały w 2007 roku biurowiec w Poznaniu znalazł się w finałowej jedenastce w plebiscycie „Gazety Wyborczej” na najciekawszy budynek Poznania 2007 roku. Rzeczywiście wiele w nim nowatorskich rozwiązań zarówno technologicznych jak i architektonicznych. W podobnym charakterze utrzymane są obiekty w Czarnkowie.

**O jakości i poziomie firmy zawsze decydują ludzie. Czy łatwo „Metrologowi” pozyskać fachowców, potrafiących sprostać zadaniom i celom, jakie się im stawia?**

- „Metrolog” zawsze stawia na ludzi. Osiągnięcia firma

kształconych pracowników lub doksztalać dalej nasze kadry. Jednak trzeba sobie też powiedzieć, że ciągle poszukujemy też na lokalnym rynku takich ludzi, którzy chcą się zaangażować i pracować dla firmy, z nią się rozwijać i poprzez szkolenia podnosić swoje umiejętności.

**Jak ocenia Pan współpracę z lokalnym samorządem? Bariery czy ułatwienia w realizacji planów rozwoju „Metrologa”?**

- Tu możemy różnie mówić, bo nie tylko zależy to od przychylności władz, ale od przepisów, które utrudniają życie przedsiębiorcom. One też decydują o tym, że ta współpraca różnie się układa. Wiele też zależy od ludzi w naszym terenie. Stare przyzwyczajenia decydują często, że przedsiębiorców różnie się traktuje. Wszyscy urzędnicy powinni wiedzieć, że urzędnik jest dla przedsiębiorcy a nie przedsiębiorca dla urzędnika, że dzięki podatnikom żyje, ma pracę. Je-

i procesowo. Nie można się dziwić, że komisje, które rozpatrują poszczególne wnioski, robią to bardzo wnikliwie. Chcą być 100% pewne, że zadanie zostanie w pełni zrealizowane i prawidłowo wykorzystane. I da to efekty nie tylko dla przedsiębiorcy, ale dla całego społeczeństwa i regionu.

**Nowa hala i rozwój zakładu to nowe miejsca pracy?**

- Tak. Mimo że wprowadziliśmy układy do automatycznego spawania. W samym wniosku musieliśmy przecież określić, o ile zwiększymy zatrudnienie. Zwiększyliśmy, począwszy od stanowisk podstawowych - produkcyjnych, kończąc na inżynierach, kadrze kierowniczej. Jest to szerokie zatrudnienie. Z drugiej strony musimy zwiększyć produkcję, aby zarobić na spłatę kredytu, zaciągniętego na budowę nowej hali łącznie z wyposażeniem. Muszę też podkreślić, że poprawiły się znacznie warunki pracy załogi: nie występuje hałas, zapylenie. Takie warunki nie