

Zespół to klucz do sukcesu

Fakt, że rodzina jest zaangażowana w prowadzenie biznesu, podnosi poziom wiarygodności i jest wartością dodaną – przypomina Jan Piotr Kuchno, prezes Giełdy Praw Majątkowych „Vindexus” S.A., obchodzącej 25-lecie istnienia

Rok 1995, pionierskie czasy dla biznesu finansowego w Polsce. Pan właśnie w takich okolicznościach rozkręca firmę windykacyjną. Skąd u inżyniera lotnictwa taki pomysł na drogę życiową?

Wszystko zaczęło się jeszcze przed upadkiem systemu socjalistycznego w Polsce. Skończenie prestiżowego kierunku na Wydziale Mechanicznym Energetyki i Lotnictwa Politechniki Warszawskiej nie gwarantowało mi pracy zgodnej z wykształceniem, głównie z powodu pukającej już do drzwi recesji. Dodatkowo zmagaliśmy się już z inflacją, a minimalne płace ledwie wystarczały ludziom na życie. Miałem więc do wyboru emigrację, na którą udał się bardzo duży odsetek najbardziej zaradnej i aktywnej części mojego pokolenia, zmianę zawodu bądź prowadzenie prywatno-spółdzielczej działalności gospodarczej. Ja wybrałem karierę w usługach.

Sprzyjające temu miały być pomysły i próby reformowania gospodarki. Jednak te, które próbował wprowadzić w życie zarówno rząd premiera Messnera, jak i po nim rząd premiera Rakowskiego powodowały, że sytuacja na rynku była bardzo płynna i niepewna. Projekty

„
„VINDEXUS”
OD SAMEGO
POCZĄTKU STAWIAŁ
NA PROFESJONALIZM
I WYRÓŻNIENIE SIĘ
NA TLE KONKURENCJI.
SKŁADAŁO SIĘ NA TO
BARDZO DUŻO
ELEMENTÓW. WAŻNE
BYŁO RACJONALNE
PODEJŚCIE DO BIZNESU
I PRAWIDŁOWA
IDENTYFIKACJA RYZYKA
ORAZ DETERMINACJA
W DZIAŁANIU

reformatorskie skupiały się na próbie zmian w polityce fiskalnej i monetarnej, natomiast nie dotyczyły sfery społecznej, to znaczy próby stworzenia rzeczywistego stabilizatora rozwoju gospodarczego, za jaki jest uznawana w ustroju kapitalistycznym klasa średnia. Swoją drogą, w ustroju socjalistycznym było to pojęcie niewygodnie polityczne i obce temu systemowi, chociaż trzeba sprawiedliwie stwierdzić, że szczątki tej formacji przetrwały do tamtych czasów,

a „kroplówka” w postaci reform Rakowskiego zapewniła im wówczas niemrawy rozwój. Jednak przy początkowym braku dostępu do dóbr produkcyjnych (w całości pozostawały w rękach państwa) do rozwoju i zagospodarowania pozostał jedynie handel.

Obrót gospodarczy kojarzy się ze zmianą właściciela produktu, ale jest też bardzo związany z instrumentami finansowymi (na etapie zakupu i sprzedaży). Przy braku pomocy fachowców i braku doświadczenia zaczęły powstawać zatory płatnicze, co przy niewydolności wymiaru sprawiedliwości, socjalistycznego jeszcze, powodowało brak płynności na rynku. Przypominam, że jest początek lat 90., a przejście z gospodarki socjalistycznej (zarządzanej centralnie) do gospodarki rynkowej (rządzanej się prawami rynkowymi, gdzie rozwój kształtują popyt i podaż) było szokiem dla znacznej części społeczeństwa. Odpowiedzią na całą opisaną sytuację był pośrednik dysponujący odpowiednią obsługą pod względem zarówno prawnym, jak i finansowym, konieczną do skutecznego dochodzenia należności.

Jan Piotr Kuchno

prezes Giełdy
Praw Majątkowych
„Vindexus” S.A.



Czy zakładając Giełdę Praw Majątkowych „Vindexus”, miał pan już jakieś doświadczenie biznesowe?

W okresie studiów byłem działaczem w Studenckiej Spółdzielni Pracy „Universitas”. Chciałbym tu podkreślić, że w tamtym czasie była to już organizacja apolityczna. Kierowanie zespołem, a także krótkookresowe prace dorywcze na zachodzie Europy umożliwiły mi płynne wejście na rynek jako przedsiębiorca. Szczególnie pomocne okazało się doświadczenie w kierowaniu ludźmi. Praktykę w biznesie zdobywałem zaś na wielu frontach. Zaczynałem od prowadzenia Zakładu Usługowego „Jelonek” SSP Universitas, funkcjonującego na słynnym kampusie studenckim na Jelonkach. Potem byłem udziałowcem, a nawet kreatorem wielu firm z branży produkcyjnej: od wytwarzania galanterii sanitarnej przez drzewną aż do spożywczej. Zakres zdobytego doświadczenia był więc duży.

Chciałbym jednak zwrócić uwagę na jedną bardzo istotną rzecz. Nawet najwięksi managerowie, odsunięci na kilka lat od zarządzania funkcjonującą na rynku firmą, tracą znaczną część swoich umiejętności. Jest to widoczne zwłaszcza obecnie, kiedy postęp technologiczny, jaki dokonuje się na rynku, jest ogromny. Uczestniczą więc w biznesie tylko ci, którzy funkcjonują na co dzień w tej rzeczywistości i stykają się z bieżącymi problemami związanymi z prowadzeniem działalności biznesowej. Ja (może to efekt pracoholizmu?) takiej negatywnej sytuacji nie doświadczyłem.

I oczywiście, co zawsze podkreślam, w prowadzeniu działalności biznesowej czynnik ludzki jest równie istotny. Wartościowy pracownik czy współpracownik jest wynikiem nie tylko posiadania pożądanego przez pracodawców cech, ale przede wszystkim doświadczenia, które nabywa, stykając się w swej działalności zawodowej z wieloma różnymi sytuacjami.

Jest pan jednym z pionierów rynku wierzycielności w Polsce. Jak do tego doszło?

Często w takich sytuacjach potrzeba spojrzenia z boku, jest najbardziej obiektywne. Z mojego punktu widzenia to splot kilku, jeśli nie wielu, elementów. Mam zainteresowania humanistyczne, dużo czytam i analizuję fakty historyczne, skończyłem LO z łaciną (poziom rozszerzony), a także Politechnikę Warszawską z tytułem magistra inżyniera. W życiu staram się postępować racjonalnie, ale też nie stronię od nowinek. Ta oryginalność i nieszablonowość, jak to oceniają inni, przełożyła się także na wybór ścieżki życiowej. Istotny był tu również powiew wiatru historii, czyli stanu wojennego i przemian gospodarczych przełomu lat 80. i 90., o czym napomknąłem wcześniej. Pewnie nie bez znaczenia były też obserwacje wyniesione z pobytów za granicą w latach 1981–1984. Nowy ład ekonomiczny, jaki został zaszczipiony w naszym kraju, wymagał innego spojrzenia na mechanizmy rządzące gospodarką. System prawny z innej epoki nie radził sobie z nową sytuacją. Przepaść, jaka istnieje między obydwojoma systemami, musiała być „zasypana” pomostem. Tym pomostem były firmy, które zdecydowały się to zadanie zrealizować.

Znane powiedzenie mówi, że sukces ma wielu ojców. Czy tak też było w przypadku GPM „Vindexus” S.A.?

Kiedy zaczynaliśmy, rynek był zdominowany przez małe kancelarie prawne. Dostęp do pomocy prawnej był bardzo utrudniony. Innym problemem było również to, że wspomniane kancelarie prawne nie mogły podołać zadaniu świadczenia szerokiej pomocy prawnej wszystkim powstającym lawinowo firmom.

Jak się okazało, dla nas kluczowe było właśnie pozyskanie do współpracy fachowców z zakresu obrotu gospodarczego: prawników oraz managerów, w połączeniu z możliwościami obsługi finansowej przejmowanych tematów. Nie sposób tu wymienić wszystkich z imienia i nazwiska. W każdym razie tych ojców było wielu. To połączenie

fachowości managerów z wiedzą i doświadczeniem prawnym adwokatów, którzy współtworzyli GPM „Vindexus” S.A., zapewniło nam zarówno przetrwanie, jak i sukces.

W tamtym czasie na rynku pojawiło się prawie 100 firm windykacyjnych, po kilku latach już nie istniały. Państwo przetrwali. Jak pan myśli, dlaczego?

Do każdego projektu biznesowego podchodziłem bardzo poważnie. Istotne były podstawy działania oraz prawidłowy rozwój. Wszyscy, którzy chcieli szybkiego zysku lub wykazywali się nonszalancją w działaniu – to tak zwany biznes na krótką metę – nie przetrwali. Nasza działalność gospodarcza skierowana była do przedsiębiorstw, potem banków i firm masowych, których celem było pozbycie się problemu nieuregulowanych należności.

Konkurencja proponowała usługi w zakresie windykacji, my zaś oferowaliśmy ich zakup. Takich firm wtedy nie było. Nasza rzeczywistość była jedną z pierwszych, które kupowały wierzycielności dla własnej windykacji. Tak więc na pewno czynnikiem, który przyczynił się do naszego sukcesu, był model działania. „Vindexus”, bo pod taką nazwą wówczas funkcjonowaliśmy, od samego początku stawiał na profesjonalizm i wyróżnienie się na tle konkurencji. Składało się na to bardzo dużo elementów. Ważne było racjonalne podejście do biznesu i prawidłowa identyfikacja ryzyka oraz determinacja w działaniu. Trzeba też wspomnieć o cechach osobowościowych zarządcy, o doświadczeniu w zakresie prowadzenia firmy. Zwykle zapomina się, jak ważną rolę odgrywa organizacja, a przede wszystkim komórki wspomagające – księgowość czy administracja. Bez tego prowadzenie firmy trudno sobie wyobrazić. Ważną rolę przypisuję też rynkowi i kontrahentom. To wszystko zdecydowało o powodzeniu.

Jaki okres z życia firmy szczególnie utkwił panu w pamięci?

Nie mam w pamięci jednego konkretnego wydarzenia. I to wcale nie dlatego, że

nic nie utkwiło mi w pamięci, tylko po prostu takich zdarzeń było zbyt dużo... Wiele radości mam na przykład wtedy, gdy patrzę na swoich pracowników. Często dołączają do naszego zespołu jako bardzo młodzi ludzie, potem się rozwijają, stają się kierownikami, dyrektorami. Miło się obserwuje ich kariery i osiągnięcia. Wtedy człowiek widzi, że świat idzie do przodu i nic nie stoi w miejscu. I to jest powód do dumy.

Co pana zdaniem było najtrudniejsze w historii firmy?

Rozwój firmy porównuję zawsze do małżeństwa. Ludzie czasami się kłócą bądź nawet rozwodzą. Momentami jest bardzo źle, a kiedy indziej z kolei bardzo dobrze. Najtrudniejsze były początki, brak wiary, szczególnie wśród współników. W końcu zabieraliśmy się za branżę źle postrzeganą społecznie. Niewiara w powodzenie całego przedsięwzięcia przełożyła się na niedostateczne finansowanie ze strony współników i donatorów. Konieczne było stworzenie odpowiednich procedur. Rynek był wtedy bardzo ubogi, jeśli chodzi o fachowców, a na ich pozyskanie zwyczajnie brakowało nam funduszy.

Na naszą działalność miały i mają też wpływ wydarzenia gospodarcze i polityczne. Wchodzimy w skład sektora finansowego, który jest bardzo czuły na tego typu zawirowania. Dotyczy to zwłaszcza kryzysów światowych, na które nasz kraj nie jest uodporniony. Wydarzenia polityczne z naszego rodzimego podwórka, te najbardziej dotkliwe, to z reguły twórcza ustawodawcza działalność posłów, którzy nie biorą odpowiedzialności za skutki gospodarcze powstałe w wyniku wprowadzenia źle napisanych ustaw.

Dziś GPM „Vindexus” S.A. to spółka giełdowa, doskonale radząca sobie w trudnych dla branży finansowej realiach, odnotowująca co roku milionowe zyski...

To, że funkcjonujemy już tyle lat, to efekt determinacji ludzi. Stworzyliśmy



NA NASZĄ
DZIAŁALNOŚĆ
MIAŁY I MAJĄ TEŻ
WPŁYW WYDARZENIA
GOSPODARCZE
I POLITYCZNE.
WCHODZIMY
W SKŁAD SEKTORA
FINANSOWEGO,
KTÓRY JEST BARDZO
CZUŁY NA TEGO
TYPU ZAWIROWANIA.
DOTYCZY TO
ZWŁASZCZA KRYZYSÓW
ŚWIATOWYCH,
NA KTÓRE NASZ KRAJ
NIE JEST
UODPORNIONY

zespół, który chciał wspólnie pracować. Bez tego nic by się nie udało. Gdy zaczynaliśmy, na naszym pokładzie było zaledwie kilka osób. Obecnie zatrudniamy ponad 130 pracowników. Cały czas pracujemy nad strategią i planami związanymi z rozwojem i dalszą ekspansją. Ruch i zmiana są podstawą wszelkiego życia.

Jakie przeszkody były najtrudniejsze do pokonania w początkowym okresie działalności, a jakie są teraz?

Zdobycie finansowania i zabezpieczenie jego obsługi. Na początku

problemem był też brak rozpoznawalności. Z czasem zniknął, co bardzo ułatwiło nam działanie. Teraz nie możemy narzekać na anonimowość, ale też skala potrzeb jest inna. Bez wsparcia finansowego rozwój jest niemożliwy. Coraz istotniejsze jest planowanie zarówno przychodów, jak i kosztów. Liczy się też prawidłowe zarządzanie wierzycielnościami, połączone z raportowaniem. Odnotować należy także wzrost roli działu IT i jego wpływu na funkcjonowanie firmy.

Co najmocniej zmieniło się przez te 25 lat w branży windykacyjnej?

Zdecydowanie postrzeganie tej działalności. Dziś firmy windykacyjne to pełnoprawni uczestnicy rynku. Kilka podmiotów, w tym nasz, jest notowanych na giełdzie. Rośnie ocena branży, zaufanie do niej, jej prestiż, także wśród inwestorów. Udział w takich biznesach przestał być wstydlivy. Istotnie wzrosła też rola regulatora, jakim dla giełdy jest Komisja Nadzoru Finansowego. To bardzo ważne, z moich spostrzeżeń oraz analizy tego, co się dzieje na rynku, wynika, że brak współdziałania między regulatorami a decyzjami sądów, które dotyczą spółek giełdowych, często skutkuje dyskusyjnymi wyrokami. Zwłaszcza na etapie zabezpieczenia roszczeń.

Spółka, na której czele pan stoi, to jeszcze firma rodzinna czy już korporacja? Pracują w niej pańska żona i dzieci.

Niektórzy pracownicy są związani z nią od początku. Dbaj pan o załogę, chętnie inwestuje w rozwój ludzi, ale także szanuje czas prywatny – to bardzo rzadkie w dzisiejszych czasach i trudne w sytuacji, gdy zatrudnia się ponad 100 osób.

Tak dobre funkcjonowanie firmy jest niewątpliwą zasługą mojej rodziny, która zaangażowała się w prowadzenie tego biznesu.

Dwoje moich najstarszych dzieci skończyło studia prawnicze – córka jest adwokatem, a syn radcą prawnym. Oboje są związani z firmą, a dział finansowy

jest kierowany przez moją żonę, bez której wiedzy nie wyobrażam sobie funkcjonowania spółki. Niedawno, tuż po studiach ekonomicznych, dołączyła do nas moja najmłodsza córka, która jest obecnie doktorantką na tymże kierunku. Czy jesteśmy firmą rodzinną? I tak, i nie. Gdy mówi się o biznesie rodzinnym, to wszyscy myślą o kilku-osobowej firmie prowadzącej działalność produkcyjną bądź usługową. My zaś jesteśmy firmą bliską korporacji, giełdową, której zasady funkcjonowania znacznie odbiegają od utartych schematów działania firmy rodzinnej. Ważny jest liczny management, a my jesteśmy tylko trybikami – być może ważnymi, ale jednak trybikami. Chociaż na pewno fakt, że rodzina jest zaangażowana w prowadzenie biznesu, zwiększa poziom wiarygodności i jest wartością dodaną.

Natomiast co do sposobu prowadzenia spółki i podnoszenia poziomu merytorycznego całego zespołu, postrzegam swoją rolę jako – nazwijmy to – służebną. Pracownicy rzeczywiście mają szerokie możliwości kształcenia, firma chętnie inwestuje w ich rozwój. Idą za tym rzecz jasna awanse zawodowe. To dobry kierunek, którego będziemy się trzymać. Jestem zwolennikiem awansów pionowych. Mają one dużo zalet, zarówno dla mnie, jako pracodawcy, jak i dla mojej kadry. Dla pracowników to prestiż i związany z tym wzrost wynagrodzenia (ale i obowiązków), a dla mnie radość z dokonania trafnego wyboru. Mam też na myśli to, że świetne CV to nie wszystko. Dla mnie znacznie istotniejszy jest monitoring pracy i zachowania danej osoby. To daje szerszy ogląd niż wszystkie dokumenty i dyplomy razem wzięte.

A pracownicy tworzą zespół... Trzeba pamiętać, że zespół jest w stanie pociągnąć do przodu każdą firmę, ale i skutecznie ją zlikwidować. Nie chcę oceniać wydarzeń w naszym kraju, ale jestem zdania, że sporo zakładów upadło, bo zwyczajnie brakowało chęci u pracowników do uratowania swoich miejsc pracy. I nie mówimy tu nawet o poświęceniu, ale

o determinacji całego zespołu. Podkreślam: zespołu efektywnego i sprawnie realizującego politykę firmy.

W rankingu firm notowanych na GPW, wypracowujących zysk netto przez ostatnie 10 lat, są państwo w czołówce. Jak to się robi?

Trudno jednoznacznie odpowiedzieć na to pytanie. Prawdę mówiąc, nie wszystko zależy tu od nas. Bardzo wiele dla uporządkowania i wzmocnienia prestiżu całej branży uczyniły regulacje stworzone przez Komisję Nadzoru Finansowego i Narodowy Bank Polski wraz z Ministerstwem Finansów. Pozwoliło to nam na dokonywanie skutecznych dla nas i jednocześnie przyjaznych dla osoby zadłużonej działań. Nasze profesjonalne podejście dało wymierne profity finansowe, co ma odzwierciedlenie m.in. w notowaniach spółki na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Jakie doświadczenie biznesowe uważa pan za najcenniejsze?

To pytanie najczęściej zadają mi ludzie młodzi. Wszyscy uważają, że jest jeden moment bądź jedna rzecz, o której warto dyskutować. Jest to oczywiście założenie błędne i naiwne. Doświadczenie biznesowe zbiera się całe życie. Podstawą, oprócz zdobycia kapitału i opracowania modelu biznesowego, jest stworzenie zespołu, który może te zadania zrealizować. Zespół to jest klucz do sukcesu. Oczywiście jest, że potrzebne są jasne i prawidłowo zdefiniowane dla nich cele. Ludzie też chcą być docenieni i zauważeni. Staramy się – tworząc na przykład różne rankingi wśród pracowników – wyróżniać najlepszych z imienia i nazwiska.

Czy czuje się pan człowiekiem sukcesu? Czy uważa się pan za osobę spełnioną?

To chyba najtrudniejsze pytanie. Wszystko, co powiem, może być odebrane jako megalomania. Jedno jest pewne, pojawia się na tym świecie z zadaniem osiągnięcia spełnienia. Dla

każdego z nas jest ono czymś innym. Dla mnie sukcesem jest stworzenie od podstaw przedsięwzięcia, które znalazło swoje miejsce na rynku. Rotacja jest u nas mała, a to znaczy, że ludzie dobrze się czują w firmie. Widocznie praca tutaj daje im poczucie spełnienia i stabilności. Jest to dla mnie największa radość i nobilitacja.

Poza tym, wszyscy dążymy do tego, aby być najlepszymi w swojej branży i ja w tym zakresie nie jestem wyjątkiem.

Gdyby mógł pan cofnąć się w czasie, to czy coś by pan zmienił?

Zmieniłbym niewiele. Gdy spojrzę na swoją drogę życiową, zaczynam wierzyć w przeznaczenie... Urodziłem się w małej miejscowości rolniczej, wśród ciężko pracujących ludzi, dla których to, czym teraz się zajmuję i jaką osiągnąłem pozycję, jest czymś niewiarygodnym i wręcz abstrakcyjnym. Skończyłem liceum ogólnokształcące z francuskim i łaciną, a potem kierunek lotniczy na Politechnice Warszawskiej. Prowadziłem bardzo wiele biznesów z różnych branż. Najdłużej jestem związany z GPM „Vindexus” S.A. Na pewno doświadczenie, jakie zdobyłem, jest ogromne. A zadowolenie? Zdobywa się je też na bazie akceptacji swojego działania przez współpracowników i partnerów biznesowych.

To, o czym wspominałem, dotyczy spraw biznesowych. Jestem pracocholikiem, więc rodzinie poświęciłem bardzo niewiele czasu, czego szczerze żałuję. Wszystkie obowiązki z tym związane obciążały moją żonę. Ten aspekt na pewno chciałbym zmienić, gdybym oczywiście mógł.

Na swoje usprawiedliwienie chciałbym dodać, że – a jestem o tym przekonany – miejsce, gdzie się urodziłem, determinuje nasze życie. Postawy społeczne, w jakich wyrastamy, są potem związane z naszym dalszym życiem. To też w części pokazuje skalę różnic dotyczących życia na wsi i w mieście, ale też funkcjonowania nas, ludzi wsi – tak z dumą siebie określam – w realiach wielkomiejskich.



Czy udało się panu zrealizować zakładaną wizję rozwoju firmy?

Zrealizowanie wizji oznaczałoby, że nie mam już nic do zrobienia i mogę udać się na emeryturę, co nie jest dla mnie kuszącą perspektywą. Chociaż zrobiłem już bardzo wiele i spółka od wielu lat rozwija się zgodnie z moimi wytycznymi, to czuję, że mam jeszcze swojej firmie dużo do zaoferowania. Cały czas snuję odważne i dalekosiężne plany, których pomyslna realizacja zajmie mi z pewnością wiele lat. I bardzo dobrze, gdyż nie wyobrażam sobie „słodkiej beczynności” kojarzącej się wielu z okresem emerytalnym.

Czy jest pan z jakiejś swojej decyzji związanej z przewodzeniem firmie szczególnie dumny? A może jakiejś decyzji bardzo pan żałuje?

Skoro na początku byłem prezesem, potem przez kilkanaście lat przewodniczącym Rady Nadzorczej i zdecydowałem się, pomimo wieku, wrócić na stanowisko prezesa, to znaczy, że

GPM „Vindexus” S.A.

Jedna z pierwszych firm windykacyjnych, które pojawiły się na polskim rynku; dziś należy do grona wiodących w sektorze zarządzania wierzytelnościami. Od 2009 r. spółka jest notowana na GPW w Warszawie. Przedmiotem działalności jest zarządzanie wierzytelnościami głównie poprzez ich zakup i windykację na własny rachunek lub do obsługiwanych funduszy sekurytyzacyjnych oraz windykacja na zlecenie, a priorytetem windykacja polubowna.

nie żałuję i wierzę w przyszłość firmy. Zdaję sobie sprawę, że zmiany na tak ważnym stanowisku to delikatna sprawa i że czasami jedynym sposobem, aby zmienić nastawienie drużyny do pracy, jest zmiana trenera. Jestem dumny z wielu osiągnięć. Przede wszystkim udało się nam zbudować zespół, wkomponować w jego skład moją rodzinę i funkcjonować bez zgrzytów. Chciałbym pozostawić swojemu następcy firmę zajmującą stabilne i wysokie miejsce na rynku, dobrze postrzeganą przez akcjonariuszy i obligatariuszy.

Jakie plany biznesowe ma pana spółka na najbliższe lata?

Mamy wiele pomysłów i planów, trudno je teraz wszystkie wymienić. Mogę tylko powiedzieć, że pracujemy, rozpatrujemy różne scenariusze działań i wybieramy ten, który dla naszej spółki jest najwłaściwszy. Jeśli się nam powiedzie, to porozmawiamy przy okazji kolejnej rocznicy.



PRZEDE WSZYSTKIM
UDAŁO SIĘ NAM
ZBUDOWAĆ ZESPÓŁ,
WKOMPONOWAĆ
W JEGO SKŁAD
MOJĄ RODZINĘ
I FUNKCJONOWAĆ
BEZ ZGRZYTÓW.
CHCIAŁBYM
POZOSTAWIĆ
SWOJEMU NASTĘPCY
FIRMĘ ZAJMUJĄCĄ
STABILNE I WYSOKIE
MIEJSCE NA RYNKU,
DOBRZE POSTRZEGANĄ
PRZEZ AKCJONARIUSZY
I OBLIGATARIUSZY

wszystko i niejednokrotnie za swe błędy i zaniechania zapłaciliśmy najwyższą cenę. Powinniśmy zrobić wszystko, aby wyciągnąć naukę z doświadczeń przeszłości i użyć jej do kreowania lepszej przyszłości.

Uważa pan, że złote czasy dla firm windykacyjnych już były, czy może są jeszcze dopiero przed nami?

Generalnie jestem optymistą. Przynajmniej jeśli chodzi o „Vindexusa”. Mamy wszelkie możliwości rozwoju i na razie nie dostrzegam na horyzoncie żadnego poważnego niebezpieczeństwa.

Jubileusz firmy przypadł w trudnym okresie zarówno dla Polski, jak i całego świata. Wiemy jednak, że zawsze są przegrani i wygrani. A jak epidemia koronawirusa wpłynęła na funkcjonowanie firm windykacyjnych?

Trudno udzielić mi autorytatywnej wypowiedzi w imieniu całej branży. Zresztą nie czuję się do tego powołany. Dlatego odpowiem bardzo dyplomatycznie i filozoficznie zarazem: są różne momenty i w życiu, i w funkcjonowaniu firmy. Trudno określać, kto jest wygrany, a kto przegrany. Generalnie przegrani jesteśmy wszyscy. W końcu funkcjonujemy w systemie

gospodarczym i jesteśmy narażeni na wszystkie mechanizmy, które go dotyczą – te pozytywne i te negatywne. Teraz mamy czas recesji (może nie dotyka on równie mocno całej gospodarki) i musimy z tym żyć.

Na początku pandemii byłem lekko zaniepokojony myślami o tym, jaki wpływ na gospodarkę naszego kraju i świata może ona mieć. Na szczęście gospodarka nie stanęła całkowicie, ale tylko trochę wyhamowała. Przypuszczam, że mogło zaprocentować tu doświadczenie, jakie firmy i kraje Zachodu zdobyły, radząc sobie z kryzysem finansowym w latach 2007–2009. Ograniczenia, których obecnie doświadczamy, to zmiana modelu funkcjonowania windykacji polubownej. Już poprzednie ustawy z RODO na czele (sygnowane przez Ministerstwo Sprawiedliwości) wprowadzały ograniczenia. Jednak to, co dzieje się obecnie, w dobie pandemii (a chyba wszyscy mamy świadomość, że to może potrwać jeszcze jakiś czas), wymusza na nas skierowanie większej uwagi na rozwój technik IT w zakresie kontaktu z dłużnikiem. To zaś jest związane z całym szeregiem działań i generuje koszty finansowe.

Oczywiste jest więc, że musimy zmienić metody działania i przystosować się do nowej sytuacji. Naszej firmie może to tylko wyjść na dobre.

Czego życzyć panu i firmie z okazji rocznicy?

Efektywnego rozwoju i dorównania najlepszym z branży, ale z zastrzeżeniem stworzenia autorskiego modelu działania. Dla obligatariuszy – satysfakcji z inwestycji, dla akcjonariuszy – zadowolenia z inwestycji i wiary w możliwości rozwoju spółki oraz zaufania do kadry kierowniczej. Firmie życzę kolejnych 25 lat sukcesów, a sobie – jeśli dopadnie mnie emerytura – poczucia wielkiej i autentycznej satysfakcji związanej z tym, że pracowałem w ciekawej firmie. ■

Rozmawiał Piotr Cegłowski

Czy po tylu latach zdarza się panu myśleć o emeryturze?

Urodziłem się w czasach, kiedy nasz stan – chłopski – nie posiadał czegoś takiego jak emerytura. Ludzie pracują na roli do chwili, gdy starcza im sił. Mam podobną filozofię. Ponieważ moja forma fizyczna i psychiczna są bez zarzutu, na obecną chwilę o emeryturze nie myślę. Zresztą plany, które posiadam, sięgają wiele lat naprzód, a w nich emerytury nie uwzględniam. Zdaję sobie jednak sprawę z tego, że życie emeryta stało się dziś o wiele bogatsze i obfitujące w różne możliwości. Powstają uniwersytety trzeciego wieku, a seniorzy starają się aktywnie uczestniczyć w życiu społecznym, rodzinnym. Możliwości jest wiele, wystarczy tylko z nich skorzystać.

Czytałem kiedyś wywiad z Kōnosuke Matsushitą, założycielem i twórcą potęgi koncernu Matsushita Corp. Wspominał w nim o sposobie angażowania się w życie firmy już po przejściu na emeryturę. Konkluzja jest jedna – praca to jest pasja, a pasji nie porzuca się tak łatwo.

Na tę chwilę nie chciałbym jednak za wcześnie składać jednoznacznych deklaracji. Mam jeszcze pewne plany do zrealizowania i chcę służyć firmie swoją pomocą, ale jak ostatecznie będzie – czas pokaże.

Ci, którzy pana znają, wiedzą, że pan dużo pracuje, mało odpoczywa i cały czas ma głowę pełną pomysłów oraz wielką pasję – historię Polski. Jest pan też autorem bloga www.zteki-prezesa.pl.

To rzeczywiście moje wielkie hobby. Do historii staram się podchodzić w sposób analityczny. To jest to, czego zawsze brakowało i nadal brakuje na lekcjach w szkole.

Zdarzenia mają to do siebie, że cyklicznie powracają, stąd konieczność posiadania takiej wiedzy, aby błędów raz popełnionych nie powtarzać. Zwłaszcza my, Polacy, powinniśmy się ich wystrzegać. W czasie naszej tysiącletniej historii przeżyliśmy już