

Pierwsza praca

Kwestionariusz szefa

1. Praca to dla mnie źródło rozwoju i satysfakcji.
2. Staszystom zazdrozczę wejścia na drogę wielkich możliwości.
3. Gdybym teraz rozpoczynał karierę, spotkałbym dużo lepiej przygotowaną konkurencję.
4. Pierwsze pieniądze wydałbym dzisiaj na rozszerzenie mojej firmy.
5. Nie spodziewałem się, że bycie szefem będzie tak rozwijające.



Grzegorz Dzik (48 lat) – absolwent Wydziału Budownictwa Lądowego Politechniki Wrocławskiej. W 1990 r. wraz z Józefem Biegajem założył spółkę **Impel**, która świadczyła m.in. usługi porządkowe i dekarские. Dziś Grupa Impel jest największą w Polsce firmą specjalizującą się w outsourcingu dla przedsiębiorstw, a Dzik jest w niej prezesem zarządu. Szeffuje też Zachodniej Izbie Gospodarczej. Działa społecznie, m.in. jako prezes Fundacji „Na Ratunek Dzieciom z Chorobą Nowotworową” i członek Rady Społecznej Akademickiego Szpitala Klinicznego we Wrocławiu. Jest laureatem nagród biznesowych i Kawalem Orderu Uśmiechu.

Szefowie się mnie bali

Grzegorz Dzik, prezes zarządu Grupy Impel

PIERWSZE WIĘKSZE PIENIĄDZE zarobiłem jako student we Wrozamecie. Zgrzewałem metalowe części. Wyrabiałem 250 proc. normy, więc wypłata była spora – 50 tys. zł miesięcznie. Po trzech miesiącach uskladałem na kolorowy telewizor. Pieniądze jednak nigdy nie były dla mnie celem. Uważam, że w pracy najważniejszy jest rozwój. Już wtedy, przy taśmie, szukałem takich rozwiązań, by zwiększyć wydajność i usprawnić sobie działania. Szybko zostałem brygadzystą.

W młodości miałem też przygodę z handlem. Zamówiłem w Niemczech kilka ton pieprzu. Interes wydawał się pewny, tyle że w ciągu miesiąca kurs marki wzrósł o 40 procent! Wprawdzie nie poniosłem strat, lecz ta lekcja pokory na dobre wyleczyła mnie z handlu.

W roku 1986 zacząłem pracę na etacie w Student Serwisie, studenckim biurze usług na Akademii Ekonomicznej. W ciągu półtora roku awansowałem na dyrektora do spraw usług. Miałem 27 lat i od tamtej chwili już zawsze kierowałem pracą innych. Myślę, że każdy z nas rodzi się ze swoją misją. Ludzie pod względem mentalnym dzielą się na pracowników, specjalistów, menedżerów i właścicieli. Jeśli ktoś próbuje przejść na wyższy poziom wbrew własnym predyspozycjom, zaczyna działać ze szkodą dla siebie i przedsiębiorstwa. Nieświadomie blokuje innych swoimi ograniczeniami. Na przykład osoby koncentrujące się

tylko na jednym aspekcie działalności firmy nie powinny być menedżerami, dlatego że brakuje im perspektywy. Właściciel musi widzieć jeszcze szerzej. No i umieć ocenić ryzyko. Sądzę, że właśnie tak jest ze mną.

Jako dwudziestoparolatek nie myślałem o poważnym biznesie. Zawsze jednak starałem się podchodzić do pracy kompleksowo. Czułem się odpowiedzialny za firmę i podlegających mi ludzi. Nieliczni zwierzchnicy, których w życiu miałem, chyba musieli się mnie obawiać, ponieważ dość szybko zajmowałem ich miejsce.

Po kilku latach pracy w Student Serwisie poczułem klimat przedsiębiorczości i doszedłem do wniosku, że czas się usamodzielnic. Był rok 1990 – złote czasy dla początkujących biznesmenów. Wybrałem los właściciela i założyłem ze współnikami firmę. Czułem się dobrze przygotowany. Ze Student Serwisu wyniosłem know-how, kontakty, rozeznanie na rynku. Postawiliśmy na usługi. Wstyd się przyznać, ale nie mieliśmy wtedy dalekosiężnych celów. Żyliśmy w miarę skromnie, z roku na rok inwestując całe zyski w firmę.

Do dziś uważam, że na początku kariery dużo ważniejsze od odległych celów jest stawianie sobie wysokich wymagań na co dzień. A recepta na sukces w biznesie? Ja mam dwie: ciąglej rozwój i duża pokora.

Notowała Joanna Machajska