Rozmowa z Michałem Łuczakiem, Prezesem Zarządu Mirosław Wróbel Sp. z o.o.

Michał Łuczak, Prezes Zarządu Mirosław Wróbel Sp. z o.o.

Podczas ostatniej Wielkiej Gali Biznesu w Narodowym Forum Muzyki we Wrocławiu firma Mirosław Wróbel

sp. z o.o. została uhonorowana Dolnośląskim Gryfem Nagrodą Gospodarczą w kategorii „Sukcesja z sukcesem”. Na czym polegał ten sukces?

Grupa Wróbel jest firmą o ugruntowanej pozycji na rynku motoryzacyjnym. Od 26 lat posiadamy autoryzację na sprzedaż i serwis samochodów marki Mercedes Benz. Mamy dziewięć oddziałów Mercedes- Benz zlokalizowanych we Wrocławiu, Opolu, Jeleniej Górze, Pietrzykowicach, Lubinie, Zielonej Górze, Częstochowie i Straszynie koło Gdańska. Posiadamy również najnowocześniejsze Centrum Blacharsko Lakiernicze, które od 2012 roku działa w Pietrzykowicach koło Wrocławia. O dynamicznym rozwoju spółki świadcz y również jej ostatni debiut na Liście 500 największych przedsiębiorstw w Polsce.

Sukcesja w firmie rodzinnej, jaką jest Grupa Wróbel, która dokonała się w roku 2010 i była jednym z najważniejszych momentów w historii przedsiębiorstwa. Była to sukcesja nieplanowana, jak później dowiedziałem się z literatury, szanse na powodzenie sukcesji nieplanowanych wynoszą około 5 procent. Wtedy jednak nie znałem wyników tych badań. Dwaj synowie Mirosława Wróbla i ja, ich kuzyn, mieliśmy przejąć udziały w firmie. Nie było wtedy czasu zastanawiać się, czy damy radę, czy sukcesja zakończy się powodzeniem. W firmie Mirosław Wróbel Sp. z o.o. pracowałem od 2001 roku. Nadzorowałem tworzenie opolskiego oddziału firmy, którego w latach 2003-2008 byłem dyrektorem. Od 2008 roku byłem dyrektorem finansowym przedsiębiorstwa i wiceprezesem zarządu. Do zarządu weszły jeszcze dwie osoby: Jacek Jurgielaniec i Tadeusz Kotlarczyk, menedżerowie naszej firmy z wieloletnim doświadczeniem, których wiedza stanowi wielki kapitał i potencjał. Rok później dołączył do nas Andrzej Kusz, wieloletni doradca Mirosława Wróbla. Zdawaliśmy sobie sprawę z tego, że to jest bardzo ważny moment, że od powodzenia tej sukcesji zależy los pracowników firmy. W pierwszym okresie położyliśmy nacisk na stabilizację firmy. Otoczenie nas obserwowało i nie wszyscy dawali nam szanse na przetrwanie. Ale myśmy też od początku zakładali, że ugruntujemy pozycję lidera wśród dealerów Mercedes-Benz w Polsce i rozbudujemy naszą firmę w nowoczesny holding usług

Ciągłe zmiany, które prowadzą do dobrego

samochodowych.

Na czym polegała ekspansja firmy?

Zaczęliśmy tworzyć nowe oddziały poprzez akwizycję innych firm, silnie rozwijając też działalność inwestycyjną. Przejmowaliśmy firmy jednodziałowe, przyjmując założenie, że przejmujemy również wszystkich pracowników i dajemy im szansę rozwoju w nowej, większej firmie, z większymi możliwościami.

Wchodziliśmy też w nowe obszary działalności. Byliśmy jednym z prekursorów sprzedaży flotowej. W tamtych czasach było to dość ryzykowne, sprzedaż flotowa wymagała i wymaga nadal znacznego wysiłku ze strony przedsiębiorstwa, osiąga się wprawdzie dużą skalę sprzedaży, ale przy mniejszych marżach. Wielu uważało, że rozwijanie sprzedaży flotowej nie ma sensu, ale nam się udało. Zaczęliśmy również współpracę z marką „Mazda”, która po kilkuletnim okresie nieobecności w Polsce powróciła na nasz rynek. Tu również odnieśliśmy sukces, stworzyliśmy trzy oddziały sprzedaży Mazdy w Polsce, obecnie funkcjonują one w ramach stworzonej przez nas odrębnej spółki. Rozwinęliśmy sprzedaż samochodów używanych, które również cieszą się wielkim powodzeniem. Cały czas poszukujemy i rozwijamy również nowe kanały sprzedaży.

Duży nacisk kładliśmy na rozwój inwestycji, budowanie od podstaw nowych oddziałów., jak np. w Mazda w Opolu, czy też budowę Centrum Blacharsko Lakierniczego w Pietrzykowicach, salon Mazdy w Długołęce. Zbudowaliśmy również od podstaw nową siedzibę. Stara siedziba przy ul. Klecińskiej we Wrocławiu stała się zbyt mała. Dość powiedzieć, że salon sprzedaży przy ul. Klecińskiej miał około 600 mkw, a obecny, w nowej siedzibie przy ul. Granicznej we Wrocławiu – 3 tys. mkw, na dwóch poziomach.

To wszystko spowodowało bardzo szybki rozwój firmy, w ciągu ostatnich pięciu lat tempo

wzrostu wynosiło przychodów przekraczało 30 procent, rok do roku. To bardzo satysfakcjonujący wynik.

Czy to, że Grupa Wróbel jest firmą rodzinną ułatwia stabilny i szybki rozwój?

Nie jesteśmy w stanie przewidzieć przyszłości, ale możemy zaszczepić w załodze chęć do zmian, ciągłego rozwijania się. Ugruntować przekonanie, że zmiana nie jest czymś złym, ale zawsze powinna prowadzić do dobrego. I to nam się udaje, o czym świadczą nasze wyniki.

Co roku organizujemy spotkania dla wszystkich pracowników firmy i wyłaniamy również laureatów naszego wewnętrznego konkursu na najlepszych pracowników. W konkursie biorą udział wszyscy pracownicy firmy, w poszczególnych kategoriach. Kryteria oceny to m.in. profesjonalizm działania i osiągane wyniki. Najlepsi z najlepszych uczestniczą w zagranicznych wyjazdach firmowych. Ostatnio zorganizowano go do Indii. Wcześniej były m.in. wyjazdy do Tajlandii, RPA, Chin, Sri Lanki, Wietnamu.

Od siebie jako właścicieli również wymagamy. Teraz jest nas trzech, ale w następnym pokoleniu będzie ich jeszcze więcej i trudniej im będzie niż nam teraz wypracowywać wspólne stanowisko. Dlatego nie przyjmujemy założenia, że już teraz trzeba czerpać z firmy jak najwięcej, ale że ją trzeba budować dla przyszłego pokolenia. W marcu podpisaliśmy Konstytucję Rodzinną. Normuje ona relacje na linii rodzina – przedsiębiorstwo oraz ma zabezpieczać funkcjonowanie firmy w kolejnych pokoleniach. Konstytucja pozwala na skupienie rodziny wokół przedsiębiorstwa, podtrzymuje jej spójność i integralność oraz określa wspólne zadania, plany, wpierając także komunikację pomiędzy członkami rodziny.

Reguluje zasady przyjmowania do pracy i awansowania członków rodziny i wiele innych

niezwykle ważnych spraw. Ich przestrzeganie ma zapewnić wieloletni i stabilny rozwój firmy. I to jest jeden z najważniejszych atutów firmy rodzinnej – przyjęcie perspektywy wieloletniego, dynamicznego rozwoju.

Rozmawiał Ryszard Żabiński