

**Tytuł:** Home&Market

**Data:** 02.2004

**Autor:** -

## **JÓZEF WOJCIECHOWSKI**

### **właściciel i przewodniczący rady nadzorczej J.W. CONSTRUCTION**



Zarządzanie firmą, która w tym roku sumuje swój dziesięcioletni dorobek trudno jest oceniać w sposób wycinkowy. Co najwyżej można porównywać różne okresy śledząc i analizując etapy rozwoju J.W. CONSTRUCTION. Jeżeli tak się zdarzyło, że w roku jubileuszu jednocześnie osiągamy najwyższy w naszej historii roczny pułap sprzedaży mieszkań - 2500 lokali - to dowód, że naszym rozwojem nie rządzi przypadek, lecz przeciwnie, osiągamy wcześniej zapracowany i zaplanowany sukces. Efekty naszej pracy są bardzo wymierne - w ciągu dziesięciu lat wybudowaliśmy 12 tys. mieszkań. Tegoroczny plan handlowy jest nie tylko ukoronowaniem dobrej passy firmy ale i prognozą na przyszłość. Na końcowy sukces sprzedaży w mijającym rokułożył się szereg bardzo konkretnych i generalnie trafnych decyzji. Po pierwsze, aby sprzedać taką liczbę lokali, musieliśmy posiadać znacznie szerszą ilościowo i jakościowo dopracowaną ofertę. Nasze mieszkania są oferowane w dostępnej dla klientów cenie, odpowiednio zlokalizowane, zróżnicowane pod względem

rozkładu i wykończenia wnętrza, słowem – są konkurencyjne wobec wszystkich innych, które w tym czasie oferuje stołeczny rynek. Po drugie musieliśmy dotrzeć do szerokiej, wielotysięcznej rzeszy naszych potencjalnych klientów, zarekomendować je, aby mogli wybrać właśnie nasz lokal. W rezultacie co czwarte z 10 tys. sprzedanych w tym roku w stolicy mieszkań pochodzi z oferty J.W. CONSTRUCTION.

Zarządzanie tak złożoną strukturą gospodarczą, jaką stanowi nasz holding, wymaga ogromnej pracy i zarazem wielu starannie przemyślanych decyzji. Także decyzji dotyczących jej przyszłości. W mijającym roku postawiliśmy ważne kroki w kierunku osiągnięcia w najbliższych latach wysokiego poziomu organizacji firmy i jakości działania. Mam na myśli pomyślnie zakończenie certyfikacji J.W. CONSTRUCTION w zakresie norm systemu zarządzania jakością ISO PN 9001:2000. Ponadto rozpoczęliśmy wdrażanie zintegrowanego systemu informatycznego, który obejmuje wspomaganie zarządzaniem wszystkimi procesami biznesowymi w firmie. Od systemu oczekujemy znaczącego podniesienia poziomu obsługi klientów, zwiększenia skuteczności sprzedaży, kontroli kosztów, a także uzyskania możliwości ich optymalizacji w całym cyklu inwestycyjnym: od deski projektanta do białego montażu i obsługi posprzedażnej. Jestem przekonany, że wdrożenie tego systemu umocni wiodącą pozycję naszego holdingu w branży deweloperskiej i budowlanej w nadchodzących latach.