

## Mocne rządy słabej płci

Pod tytułowym hasłem chcemy zaprezentować Państwu kobiety, które w branży instalacyjnej, w praktyce zdominowanej przez mężczyzn, odgrywają ważną rolę. To one kierują własnymi przedsiębiorstwami, zarządzają ludźmi, kształtują politykę sprzedaży i dystrybucji wyrobów firm czy koncernów, w których pracują. Co istotne, umieją świetnie połączyć swoją karierę zawodową z życiem osobistym.

**10 kobiet = 10 silnych indywidualności i = 10 szefów!!!**



◀ **Teresa Sendor**  
Prezes Grast & MTB Sp. z o.o.

Z branżą instalacyjną, jej dystrybucyjnym segmentem związana jest od 1985 r. Pięć lat później otworzyła w Warszawie-Radości Hurtownię Artykułów Instalacyjno-Sanitarnych MTB. W roku 1993 już pod szyldem Grast & MTB powstała spółka Sendor-Grabiński. Od początku założycielką i większościowym udziałowcem tej firmy jest Teresa Sendor. Zna praktycznie wszystkich w branży i wszyscy ją znają. Swojej firmie wytyczyła jasny kierunek rozwoju: mocna pozycja na mazowieckim i warszawskim rynku dystrybucji materiałów instalacyjnych zgodnie z przyjętą zasadą – *Towary Markowe podstawą naszej oferty*.

Dzisiaj firma Grast & MTB ma 6 punktów sprzedaży w Warszawie i okolicach, zatrudnia prawie 100 osób, roczny przychód przekracza

50 mln zł. Firma od 1997 roku należy do Grupy ABG – silnej na polskim rynku hurtowym grupy zakupowej. Grast & MTB specjalizuje się w sprzedaży hurtowej produktów z zakresu techniki sanitarnej, grzewczej i instalacyjnej. Jest bezpośrednim dystrybutorem wyrobów znanych i sprawdzonych producentów. Oferta obejmuje 30 000 pozycji.

Teresa Sendor to kobieta czynu, aktywistka działająca w wielu stowarzyszeniach branżowych i charytatywnych, znana w kręgach biznesu, członek PKTSGGIK i Business Centre Club. Sukcesy i nagrody dla Grast & MTB to w dużej mierze jej zasługa (m.in. Przedsiębiorstwo Fair Play, Mazowiecki Znak Jakości, Firma w Branży Materiały Budowlane, Mazowiecka Firma Roku, Solidna Firma, Polski Kupiec Roku, Lodołamacze 2007, kilka tytułów Gazet Biznesu, udział w konkursie „W Pełni Zaradni” organizowanym dla firm zatrudniających osoby niepełnosprawne).

*Teresa Sendor jest doskonałym przykładem spełniania się na polu zawodowym i rodzinnym – na obu, angażując się dynamicznie i całym sercem. Dumna matka dwóch córek: Anny Sendor-Urban i Magdaleny Sendor-Renaudin.*

*Grast & MTB była i pozostanie firmą rodzinną, właśnie dzięki Annie, która pracuje czynnie w hurtowni od 12 lat, a od stycznia 2011 obejmie zarządzanie firmą.*

▼ **Aneta Raczek**  
Prezes zarządu FERRO SA  
Członek Rady Dyrektorów Yuhuan AMG Just Valve Co. Ltd

Gruntowne wykształcenie – ukończone studia magisterskie w Akademii Ekonomicznej w Krakowie, studia podyplomowe w zakresie zarządzania w Krakowskiej Akademii A. Frycza-Modrzewskiego, a także studia MBA w University of Bedfordshire oraz zaangażowanie, kreatywność i konsekwencja w dążeniu do celu, pozwoliły na błyskawiczne rozwinięcie kariery w firmie. W ciągu zaledwie 10 lat Aneta Raczek przeszła wszystkie szczeble kariery zawodowej od stanowiska specjalisty ds. księgowych w Ferro sp. j. (1997), przez stanowisko dyrektora handlowego Ferro sp. z o.o. (2002–2003, 2006), aż po funkcję prezesa zarządu FERRO SA, którą piastuje od 2007 roku.

Do najważniejszych sukcesów w jej karierze zawodowej należy debiut FERRO SA na GPW w Warszawie – oceniany jako jeden z najlepszych debiutów małych spółek w I połowie 2010 roku. Kierowana przez Anetę Raczek firma FERRO znajduje się w wąskim gronie największych graczy na polskim rynku armatury sanitarnej, a jej produkty cieszą się dużym zaufaniem klientów i są wysoko oceniane przez fachowców. Firma z powodzeniem

prowadzi również działalność w wielu krajach europejskich. Teraz przed Spółką i Panią Prezes kolejne wyzwania – rozwój i umacnianie pozycji rynkowej firmy w Polsce i zagranicą.

*Nie rezygnując z ambicji zawodowych, każdą wolną chwilę poświęca rodzinie: mężowi i 8-letniemu synowi Hubertowi, z którymi realizuje swoje hobby – podróżowanie.*





◀ **Dorota Jezierska**  
Dyrektor  
Sprzedaży  
i Marketingu  
Polska,  
Ukraina i Kraje  
Nadbałtyckie –  
Danfoss

Absolwentka Politechniki Warszawskiej, wydziału obecnie noszącego nazwę Inżyniera Środowiska, kierunku ciepłownictwo, ogrzew-

nictwo i wentylacja. Studia uzupełniające – Executive MBA w Wyższej Szkole Bankowości i Helsinki School of Economics.

Z Danfossem związana od 1992 roku. Na początku odpowiadała za szkolenia i wsparcie techniczne, później marketing i serwis, a od roku 2000 zajmuje się sprzedażą. Jedna z najbardziej rozpoznawalnych kobiet w branży, człowiek o wielkiej kulturze osobistej i dużym zaangażowaniu w każde przedsięwzięcie, którego się podejmuje (przyp. red.).

To co w Danfosse ceni najbardziej, to zespół ludzi, z którymi współpracuje oraz skalę podejmowanych wyzwań. Do tych ostatnich należy rozwój rynku pomp ciepła w Polsce i wzmocnienie pozycji marki DEVI w systemach ogrzewań elektrycznych ze szczególnym naciskiem na systemy przeciwbłodzeniowe. Obie grupy urządzeń produkowane są w fabryce w Grodzisku Mazowieckim. Najbardziej jest dumna z wkładu polskiego zespołu w tworzenie nowych produktów dla całego koncernu Danfoss, produktów gwarantujących komfort w pomieszczeniach, a jednocześnie oszczędzających energię.

*Prywatnie lubi aktywny wypoczynek najlepiej na świeżym powietrzu lub... kilkanaście metrów pod wodą.*

**Grażyna Martynkin** ▶  
Dyrektor ds. Inwestycji KAN

Początek przygody Grażyny Martynkin z budownictwem datuje się na pierwszą połowę lat 90. Najpierw była to firma TRAWEX (współwłaściciel A-pex), aż trafiła na wchodzącą wtedy na rynek firmę z branży instalacyjnej – KAN s.c. – i tu przepracowała kilkanaście najbardziej interesujących lat swojego życia zawodowego.

„Swoją osobowością, twórczą pasją zafascynowali mnie właściciele: Jan Kaczan i Jerzy Kaczan oraz młody, wielce utalentowany dyrektor techniczny Krzysztof Sękowski – mówi Pani Grażyna. – Mam poczucie, że razem tworzyliśmy potęgę firmy KAN, która teraz jest ważnym graczem na rynku nie tylko polskim, ale też europejskim.

Stanęliśmy w szranki z potężną konkurencją, ale to MY produkujemy dla „siebie”, więc musi być najlepiej!!!

Z radością patrzę, jak w naszej technologii rosną piękne osiedla, biurowce, stadiony (EURO 2012), teatry, z dumą spoglądam na Zamek Królewski i... puchnę z dumy. W wielu tych obiektach zamontowane zostały przecież systemy rurowe firmy KAN.

*Prywatnie moje hobby to: ...firma KAN (sic!), pies Emi, podróże, literatura”.*



◀ **Katarzyna Borowik**  
Prezes zarządu Grupy Handlowej Sangroup

Z Grupą związana od marca 2006 roku, najpierw jako dyrektor handlowy, a następnie prezes zarządu.

Z wykształcenia ekonomista, z 14-letnim doświadczeniem pracy w branży instalacyjno-sanitarnej. Wielowymiarowość zadań stawianych na obecnym stanowisku pracy w pełni zastępuje hobby. Dynamika zmian prawnych i sytuacji ekonomicznej wymaga ciągłego nakładu pracy na szkolenia i doszkalcenie przy jednoczesnej koncentracji na osiągniętych wynikach Grupy.

Nieustająca chęć poznawania i uczenia się nowych rzeczy, podnoszenie poprzeczki rozwoju osobistego pozwalają jej na rozwijanie umiejętności skutecznego i efektywnego menedżera. Uważa, że włożony wysiłek przynosi satysfakcję zawodową i jest doceniany, czego wyrazem może być uznanie wyrażane przez udziałowców, współpracowników i otoczenie biznesowe.

Sangroup zrzesza obecnie 24 firmy. W roku 2006 było ich 19. W tym czasie podwojona została wysokość obrotów.

Oprócz spraw handlowych Grupa realizuje szereg tematów związanych z prowadzeniem biznesu.



◀ Ewa Mikos  
Współwłaściciel  
firmy Mika Plus

Mika Plus to producent grzejników drabinkowych z siedzibą we Wrocławiu. Z przygotowaniem ekonomicznym ze szkoły w roku 1995 Ewa Mikos wkroczyła wprost do świata biznesu, tworząc

wraz z mężem, Waldemarem zakład produkujący nowoczesne grzejniki do łazienek.

W firmie zajmuje się strategicznym zarządzaniem w zakresie handlu, kierunków rozwoju rynku oraz asortymentu, jego ewolucji i modyfikacji, dostosowaniem do zmieniających się potrzeb rynku opartego o tradycyjne kanały dystrybucyjne (fachhandel) i nowoczesne (sieci marketów wielkometrażowych, sprzedaż przez internet).

U ludzi wysoko ceni pracowitość, lojalność, pokorę wobec życia i odwagę w codziennym dążeniu do celu, profesjonalizm, a w procesie decyzyjnym elementarną umiejętność odróżnienia dobra od zła i odpowiedzialną wolę podążania szlakiem dobra.

Plany, dążenia zawodowe? Systematyczny rozwój firmy w oparciu o realne potrzeby i możliwości zbytu w Polsce i poza jej granicami przy zachowaniu wysokiej jakości produktu oraz obsługi.

*Prywatnie – matka dwójki dorosłych dzieci: Jakuba lat 24 – informatyka i Olgi lat 22 – absolwentki wrocławskiej ASP, grafika komputerowego.*

*Uwielbia podróże, poznawanie nowych kultur i zwyczajów, w tym także zapachów i smaków odległych krajów. Z zamiłowania do literatury i wykształcenia – nauczyciel języka polskiego, ale nie tylko.*



◀ Małgorzata Kerntopf-Zalewska  
Kierownik sprzedaży  
Rettig Heating

Absolwentka Politechniki Warszawskiej, wydziału Inżynierii Sanitarnej i Wodnej. W branży instalacyjnej praktycznie od zakończenia studiów w 1987 r. Początkowo zdobywała doświadczenie zawodowe na polu projektowania głównie c.o. i c.w.u.,

następnie jako doradca techniczny i sprzedawca urządzeń grzewczych.

Gros swojego życia zawodowego przepracowała jednak dla koncernu Rettig Heating, z krótką, 2-letnią przerwą na zdobywanie szlifów redakcyjnych w Muratorze. Praca ta z kolei nauczyła ją precyzji wypowiedzi w przystępny sposób.

Już podczas pracy w Purmo ukończyła kolejne studia: Podyplomowe Studium Menadżerskie przy warszawskiej SGH. W Purmo przebyła długą drogę od pracy w dziale marketingu, poprzez szefowanie działowi grzejników specjalnych oraz kolejne 6 lat odpowiedzialności za politykę handlowo-marketingową i techniczną działu grzejników łazienkowych i dekoracyjnych, aż po zwycięstwo w konkursie na stanowisko szefa przedstawicieli handlowych, które piastuje już blisko 2 lata. Zakres jej obowiązków obejmuje odpowiedzialność za politykę dystrybucji produktów marki Purmo (grzejników płytowych i specjalnych oraz ogrzewania podłogowego) na polskim rynku. Jej sumienność i poczucie odpowiedzialności oznacza w praktyce pracę od wczesnych godzin rannych do późnych godzin wieczornych, częste wyjazdy służbowe, konieczność ciągłego samodoskonalenia, ale skutkuje też uznaniem klientów i współpracowników.

*W życiu prywatnym, podobnie jak zawodowym stara się być perfekcyjna, aczkolwiek obowiązki zawodowe sprawiły, że jej dwie córki szybko stały się bardzo samodzielne. Uwielbia aktywny styl życia: narty, rower, kajaki, świetnie tańczy i... śpiewa (to jeszcze z czasów Politechniki i Zespołu Pieśni i Tańca).*

**NIBY NIC  
NOWEGO  
A DUŻO BEZPIECZNIEJ**



Nowa generacja metalowych kształtek zaciskowych z wskaźnikiem zacisku i zaślepką.

Dzięki zastosowaniu wskaźnika zacisku oferujemy jeszcze wyższy poziom bezpieczeństwa. To dodatkowy element pozwalający sprawdzić poprawność połączeń jeszcze przed próbą ciśnieniową. Wszystkie końcówki kształtek są zabezpieczone zaślepkami chroniącymi przed zabrudzeniem uszczelek oraz przedostaniem się zanieczyszczeń do instalacji.

To właśnie jest Know-How Installed

www.geberit.pl

**■ GEBERIT**

**KNOW  
HOW  
INSTALLED**



◀ **Tamara  
Telusiewicz-Wojsznis**  
Dyrektor zarządzający/prokurent HERZ

Swoje doświadczenie zawodowe zdobywała w firmach o naprawdę różnym profilu branżowym. Zaczynała w BWT jako tłumacz, następnie w dziale marketingu i obsługi klientów współuczestniczyła w opracowywaniu i wdrażaniu strategii marketingowych.

Jesienią 2000 roku, po osiedleniu się w Kra-

kowie, podjęła pracę w Dziale Przygotowania Ofert i Estymacji Kosztów w międzynarodowym koncernie projektowo-wykonawczym w sektorze paliwowym (Lurgi Polska SA). W latach

2004–2005 pracowała na stanowisku dyrektora departamentu w Dyrekcji Generalnej Poczty Polskiej w Warszawie.

„Cóż, ale zawsze mnie ciągnęło do korzeni... Odnosi się to też do sfery zawodowej. Dlatego też jak tylko pojawiła się możliwość powrotu do branży sanitarno-grzewczej – skorzystałam z niej... – wspomina Tamara Telusiewicz-Wojsznis.

– I tak we wrześniu 2005 roku rozpoczęłam swoją przygodę z firmą HERZ. Na początku pracy byłam odpowiedzialna stricte za prowadzenie administracji. Potem już tylko... zakres moich obowiązków stopniowo się rozszerzał. Latem 2007 roku nastąpiły zmiany w zarządzie spółki HERZ Armatura i Systemy Grzewcze. Powierzono mi stanowisko dyrektora zarządzającego/prokurenta. W ramach swoich obowiązków odpowiadam za sprawny przebieg procesów produkcyjnych w Polsce. Opracowany przeze mnie system zarządzania zasobami ludzkimi pozwolił na skompletowanie – w stosunkowo krótkim czasie – zespołu pracowników (obecnie ponad 350 osób w przedsiębiorstwie) do Pionu Administracji oraz Pionu Produkcji – Dział Montażu Armatury i Dział Spawalni/Dział Lakierni w przedsiębiorstwie.

Udało mi się uzyskać też dofinansowanie do zatrudnianych pracowników z Europejskiego Funduszu Społecznego, z którego spółka korzysta do dnia dzisiejszego. Z tytułu z kolei rzetelnego wypełniania warunków przez przedsiębiorstwo umowy o zatrudnieniu osób bezrobotnych w ramach prac interwencyjnych Starosta Powiatu Wielickiego na początku 2007 r. przyznał firmie nagrodę pieniężną.

*Z pochodzenia opocznianka... Z zamiłowania skrzypaczka, miłośnik motocykli... Najlepiej odpoczywa bez zgiełku i turystów... ukochane ciepłe wieczne zielone wyspy... a przede wszystkim Madera.*

*Motto: nie poddawaj się!*

▼ **Beata Korduszevska**  
Kierownik sprzedaży i marketingu GEBO

Karierę zawodową rozpoczęła zaraz po szkole średniej, w firmie budowlanej specjalizującej się w usługach związanych z głębokim fundamentowaniem. Zaczynała jako asystentka kierownika bazy sprzętu, następnie zarządu, Office Manager, i na koniec spec. ds. marketingu. Zaocznie studiowała Bankowość i Ubezpieczenia w Akademii Finansów w Warszawie. Firma budowlana, w której pracowała, nauczyła ją pracy w twardych warunkach, środowisku mężczyzn, umiejętności globalnego postrzegania spraw firmowych. Rok po urodzeniu synka wróciła do starej pracy, firma bardzo się jednak zmieniła i nadszedł czas na zmiany.

Do Gebo trafiła w lutym 2009 roku na stanowisko asystentki ds. sprzedaży i marketingu. Wykonywała różne drobne prace asystenckie i samodzielnie zajmowała się marketingiem firmy.

„Mój przełożony, Jacek Derendarz, szybko zauważył tkwiący we mnie potencjał. Od czerwca 2009 pełnię funkcję kierownika sprzedaży i marketingu, sprawując jednocześnie nadzór nad działem obsługi klienta, a od stycznia 2010 koordynuję również pracę kierowników regionalnych w Polsce. W lutym br. dział marketingu powiększył się o nową osobę, dzięki czemu mogłam przesunąć swoje działania w kierunku sprzedaży – podsumowuje swoje obowiązki Beata Korduszevska. – Moją najbliższą

(i dalszą również) karierę wiąże z Gebo. Zamierzam rozwijać swoje umiejętności menadżerskie i coraz lepiej poznawać bogaty rynek instalacji sanitarnych”.

*Od 4,5 roku szczęśliwa żona Adama i od 2,5 roku mama Kamila, który właśnie zaczął swoją przygodę z przedszkolem. Warszawianka z urodzenia i pochodzenia, zakochana i oddana Warszawie. Jej ogromną pasją są narty, kilka lat temu zaraziła nią męża, a w najbliższym sezonie zamierzają wsadzić na deski swojego synka. Lato to dla niej czas wycieczek rowerowych, spacerów po lesie i odpoczynku na działce u zbiegu rzek Narew i Bug.*



**Grażyna  
Dziewulska** ▶  
Prezes EURODOM



W branży instalacyjnej, a dokładniej w technice grzewczej, znalazła się przypadkowo w 1990 r. Powierzono jej wówczas stanowisko wiceprezesa w Spółdzielni Handlowo-Produkcyjnej „Unidom”.

W niedługim czasie została tam prezesem jednoosobowego zarządu. „Jako absolwent SGPiS-u nie miałam zbyt dużej wiedzy o tak skomplikowanej branży technicznej, jednak szybko dostrzegłam drżące w niej ogromne możliwości w zakresie oszczędzania energii – wspomina Grażyna Dziewulska. – Na swojej drodze zawodowej spotkałam wtedy wiele znakomitych osób z uznanych firm producenckich np. HERZ, Danfoss czy Rettig Heating. Wspólny zapał do wprowadzania nowości doprowadził do – nie boje się użyć tego słowa – rewolucji technicznej w naszym kraju. Znalazło się w tej grupie także kilka kobiet, które do dziś mają ogromny wpływ na kształtowanie i wyznaczanie kierunków rozwoju w branży instalacyjnej. Łączy nas przyjaźń i wzajemny szacunek od prawie 20 lat.

W roku 2005 wspólnie z kolegą założyłam nową firmę – spółkę Eurodom. Działamy w strukturze Instal Konsorcjum, w której jak myślę moja działalność spotyka się z sympatią konsorcjantów. Próbuję mieć wpływ na formowanie wzajemnych relacji nie tylko między producentami, ale przede wszystkim między konkurencyjnymi firmami handlowymi. Może się to wydać zaskakujące, ale przynosi pozytywne rezultaty na rynku. Dla mnie ważnym elementem pracy zawsze było i jest docenianie konkurencji i wzajemny szacunek, otwartość na ludzi i umiejętność ich słuchania.

*Uczę mnie podróże, które są moją pasją. Chciałabym poznać wszystkie kontynenty, obce kultury i zwyczaje. Widziałam już wiele krajów w Europie, Azji, Ameryce Południowej i północnej Afryce. Moim marzeniem jest podróż z południa Afryki do wodospadów Wiktorii, koniecznie koleją z wieloma przystankami...”.*

## VIII Kongres INSTALEXPO

Ósmy już raz redakcja Polskiego Instalatora zorganizowała Kongres INSTALEXPO. Jak co roku odbył się on w Warszawie, tym razem w Airport Hotel Okęcie przy ulicy 17 Stycznia 24. Uczestnicy, którzy 30 września przybyli do hotelu, mieli okazję wysłuchać 11 prelekcji przygotowanych przez specjalistów w swoich branżach.

Tradycyjnie Kongres organizowany był przy współpracy Polskiej Korporacji Techniki SGGiK.

Patronat nad INSTALEXPO objął Mieczysław Grodzki – przewodniczący Rady Mazowieckiej Okręgowej Izby Inżynierów Budownictwa oraz prof. Marian Rośniński – kierownik Zakładu Klimatyzacji i Ogrzewnictwa na wydziale Inżynierii Środowiska Politechniki Warszawskiej.

Główną tematyką Kongresu były odnawialne źródła energii. Temat bardzo modny w ostatnich latach i taki, który przez kilka następnych na popularności tylko zyska. Zastosowanie kolektorów słonecznych, pomp ciepła oraz innych urządzeń wykorzystujących energię odnawialną jest już nie tylko kwestią prestiżu. Inwestor coraz częściej interesuje się tymi źródłami energii ze względu na możliwe zyski ekonomiczne, jak i wymagania dotyczące zwiększenia udziału OZE w rynku energetycznym Polski.



Laureaci konkursu Złoty Instalator

Drugi już raz jednocześnie z Kongresem odbyło się Forum Doradcy Energetycznego pod hasłem „Jak odnieść sukces w zawodzie doradcy energetycznego”. Impreza organizowana jest przez redakcję dwumiesięcznika Doradca Energetyczny. Takie połączenie dwóch konferencji dawało możliwość wyboru konkretnych referatów, co było atrakcyjną ofertą dla uczestników. Podczas przerw kawowych, poza rozmowami między wieloletnimi znajomymi z branży, była możliwość zapoznania się z ofertą firm, które swoją obecnością wspierały oba przedsięwzięcia. Te firmy to: Makroterm, Profitor, Rehau, Uniwersal, Viessmann oraz Wolf.

Najważniejszym momentem dla firm z branży było uroczyste rozdanie statuetek Złotego Instalatora. To już XVIII raz firmy walczyły o tę prestiżową nagrodę. Tym razem spośród 12 zgłoszonych produktów Sąd Konkursowy przyznał statuetkę firmom:

- **De Dietrich** za wiszący kocioł kondensacyjny Innovens MCA 25,
- **Makroterm** za inteligentny system zarządzania energią – Integrator,
- **Profitor** za przewody do instalacji solarnych Profi Flex HT,
- **Viessmann** za kocioł kondensacyjny Vitodens 300W,
- **Wolf** za olejowy kocioł kondensacyjny COB.



Goście Kongresu i Forum