

MATERIAŁ INFORMACYJNO-PROMOCYJNY

005997300

# Naszej wody nie może nigdy zabraknąć

Rozmowa z Łukaszem Czopikiem - prezesem zarządu Górnośląskiego Przedsiębiorstwa Wodociągów SA (Złoty Laur Umiejętności i Kompetencji w kat. „Menedżer, lider społeczno-gospodarczy”).



- Gdy dwa i pół roku temu obejmował Pan funkcję prezesa Górnośląskiego Przedsiębiorstwa Wodociągów SA, firmę czekała gruntowna reforma, a jej podstawowymi celami było odbudowanie zaufania mieszkańców regionu i umocnienie marki spółki. Udało się?

**Łukasz Czopik:** Tak, choć startowaliśmy z niełatwej pozycji. Często naszym słowom nie dawano wiary, natomiast ostatnie miesiące pokazały, że w ślad za obietnicami poszły również bardzo konkretne działania. We współpracy z województwem śląskim - właścicielem większościowym - opracowaliśmy nową strategię działania spółki. Sprawdzała

się ona do zrestrukturyzowania i wygaszenia działalności bezpośrednio niezwiązanej z produkcją wody oraz wycofaniem wszystkich aktywów, które były zaangażowane w tego typu przedsięwzięcia. Był to swoisty powrót do korzeni firmy. Chcemy traktować wodę nie jako dobro komercyjne w rynkowej grze nastawionej na zysk, ale w pierwszym rzędzie jako dobro strategiczne specjalnej troski, by starczyło go dla wielu przyszłych pokoleń. Od nas wymaga to ciągłej dbałości o jakość wody, bezpieczeństwo jej dostaw oraz o stan infrastruktury technicznej, tak by wodny skarb śląski, jakim jest nasz pierścieniowy system zaopatrzenia w wodę do pi-

cia, nie został zmarnowany i zaprzepaszczone. Dlatego po zmianie statutu w ubiegłym roku niemal cały zysk GPW został przeznaczony na te cele. Teraz już mogę powiedzieć, że finansowo i wizerunkowo nam się to opłaciło.

- Zyskają na tym mieszkańcy regionu?

- Taki był sens naszych reform. Każdego mieszkańca interesuje przede wszystkim, aby woda, którą ma w kranie, była dobrej jakości i tania. Dlatego w ubiegłym roku po raz pierwszy w historii spółki GPW obniżyło cenę metra sześciennego wody, wprowadzając dla stałych odbiorców 6-groszowe rabaty. W tym roku utrzymaliśmy stabilną cenę wody i taką politykę chcemy kontynuować. Widzę, że systemy zachęt zawarte w naszej ofercie zaczynają działać i trend spadkowy, jeśli chodzi o sprzedaż wody i odłączanie się od naszego systemu zaopatrzenia, został zahamowany. Przestaliśmy być wymówką dla droższej w niektórych miastach wody. Co więcej, daliśmy sygnał naszym partnerom, że cenę wody można i warto obniżyć.

- Można powiedzieć, że burzycie mit o GPW jako monopolistycznym wyznaczniku wysokich cen wody?

- To burzenie mitów na nasz temat ma bardzo realny i rzeczywisty wymiar. Można mówić o tych miękkich aspek-

tach wizerunku, o zaufaniu, odbudowaniu relacji, co jest oczywiście istotne, ale dla końcowego odbiorcy, dla konsumenta, kluczową rolę będzie odgrywać zawsze cena, no i oczywiście jakość i smak wody oraz bezpieczeństwo jej dostaw.

- W takim razie, jaki był 2015 rok dla GPW?

- To był dobry rok i wypada sobie życzyć powtórki z niego w kolejnych latach. Co oczywiście nie oznacza, że nie mógłby być lepszy. Ciągłe mimo wysiłków, które wkładamy w wyeksponowanie naszych dobrych cen i zaprezentowanie gotowości potężnego systemu zaopatrzenia w wodę, część burmistrzów i prezydentów bierze ku fałszywej autonomii, jaką mają dawać im lokalne ujęcia wody. Bez głębszego zastanowienia uruchamiają kopanie własnych studni, nie chcąc skorzystać z istniejących, gotowych rozwiązań i w bezpieczny sposób zagwarantować sobie dostawę wody. A bezpieczeństwo w mijającym roku okazało się być kwestią kluczową. Bo o ile ten rok był dobry dla GPW, to wielu innych odbiorców wody tego szczęścia już nie miało. Ponad sto dni suszy było naprawdę dużym wyzwaniem dla lokalnych systemów zaopatrzenia w wodę. W lecie studnie wysychały i w kilku rejonach Śląska po prostu nie było wody. Za to nasz

system zdał egzamin śpiewająco. Nasi odbiorcy ani jednego dnia nie musieli się martwić o to, że z powodu wysokich temperatur ich krany będą suche.

- Susza była największym wyzwaniem dla spółki w minionym roku. Jakie wnioski wyciągnięto z tych wydarzeń?

- Opanowanie sytuacji wymagało od nas dużego wysiłku operacyjnego i logistycznego, ale byliśmy na to przygotowani. Nasz system zaopatrzenia w wodę jest tak zaprojektowany, by być zastępowalnym, bo mamy kilkanaście niezależnych od siebie zakładów i stacji uzdatniania wody. Dlatego naszą zaletą jest to, że w razie jakichkolwiek niespodzianek pogodowych czy awarii jesteśmy w stanie przetłoczyć wodę z jednego krańca województwa na drugi i tak właśnie działo się ostatniego lata. Na bieżąco monitorowaliśmy poziomy wody w zbiornikach oraz stan naszej liczącej niemal 1000 km instalacji, dzięki której mamy wodę z gór. Na tym właśnie polega fenomen naszego systemu. W najgorszym okresie tegorocznej suszy mieliśmy na tyle wody, że nawet gdyby jeszcze przez rok nie padał deszcz, to i tak dostarczylibyśmy ją naszym klientom. Trudna sytuacja hydrologiczna pokazała, jak dobrze przed laty cały ten system został zaprojektowany. Dzięki temu naszej wody nie może ni-

gdy zabraknąć. Taki komfort mamy jako jedyni w kraju! Dlatego wciąż namawiamy samorządy do współpracy z nami. Świeżym przykładem są choćby rozmowy z gminą Koniecpol, aby nie było już takiej sytuacji, że w XXI wieku ludzie nie mają wody.

- Myśli Pan, że te działania faktycznie spowodują, że kolejne gminy przekonają się i zechcą wykorzystać śląski skarb wodny, jakim jest system zaopatrzenia GPW, gwarantujący wszystkim bezpieczeństwo dostaw wody?

- Tutaj mam pewien niedosyt, mimo że prowadzimy bardzo zdecydowane starania. Susza dała do myślenia naszym przyszłym partnerom, ale aby sfinalizować toczące się rozmowy, potrzeba czasu, taktu i cierpliwości. Wierzę, że w 2016 roku uda się podpisać nowe kontrakty. Naszą zaletą jest to, że już pokazaliśmy, iż jesteśmy stabilni, dotrzymujemy obietnic cenowych, a setki milionów złotych inwestowanych w infrastrukturę sprawia, że nie ma drugiego podobnego do nas partnera, który byłby w stanie dostarczyć wodę do tylu miejsc w naszym województwie. To spowodowało, że początkowo grube lody zaczynają topnieć. Dlatego sukces w tym zakresie jest coraz bardziej prawdopodobny.