

# 10 lat DSA

1999-2009



**ROK 2009 OBFITOWAŁ W WIELE WAŻNYCH WYDARZEŃ WEWNĄTRZ GRUPY KAPITAŁOWEJ. ZGŁOSZENIE PIĘCDZIESIĘCIOTYSIĘCZNEJ SPRAWY W VOTUM S.A., REKORDOWE WPŁYWY Z 1% NA RZECZ FUNDACJI VOTUM, SUKCESY KANCELARI I RADCÓW PRAWNYCH A.ŁEBEK I WSPÓLNICY, KTÓRA DLA TRZECH SWOICH KLIENTÓW WYNEGOCJOWAŁA Z UBEZPIECZYCIELAMI NIEBAGATELNE KWOTY ROSZCZEŃ – PO 1 MLN ZŁ. WYMIENIAĆ MOŻNA JESZCZE DŁUGO...**

**BEZ WĄTPIENIA JEDNAK WSZYSTKIE TE PRZEŁOMOWE MOMENTY PRZYĆMIŁ DZIESIĄTY JUBILEUSZ DSA SA. NIE MOGLIBYŚMY BOWIEM PISAĆ DZIŚ O ŻADNYCH SUKCESACH I REKORDACH, GDYBY W 1999 ROKU ANDRZEJ DADĘŁO NIE ZACZAŁ WDRAŻAĆ W ŻYCIU SWOJEGO WIZJONERSKIEGO POMYSŁU NA BIZNES I ZARAZAĆ ENTUZJAZMEM DO NIEGO PRZYJACIÓŁ I ZNAJOMYCH. W LISTOPADZIE 1999 NASTĄPIŁA OFICJALNA REJESTRACJA SPÓŁKI W REJESTRZE HANDLOWYM. W LISTOPADZIE 2009 O DZIESIĘCIU LATACH ISTNIENIA DSA I GRUPY KAPITAŁOWEJ ROZMAWIALIŚMY Z ZAŁOŻYCIELEM I POMYSŁODAWCĄ, CZŁOWIEKIEM – IKONĄ DSA FG SA, PRZEWODNICZĄCYM RAD NADZORCZYCH WSZYSTKICH SPÓŁEK – ANDRZEJEM DADĘŁĄ.**



Anna Jagodzińska podczas rozmowy z Andrzejem Dadełłą

**Rok 2009 miał dla DSA FG SA wymiar symboliczny. Na listopad przypadła dziesiąta rocznica założenia firmy. Niezwykle efektywnie wykorzystaliście Państwo tę dekadę, stając się jedną z najbardziej znaczących firm w swojej branży. Czy początki działalności zapowiadały taki sukces?**

Jeżeli chodzi o skalę prowadzonego biznesu – to nie. Byliśmy jedną z kilkuset firm prowadzących tego typu działalność na rynku, a ja z zazdrością słuchałem o wynikach spółek, które przewyższały nas obrotami, liczbą pozyskanych Klientów czy też jakością procesów organizacyjnych i sprzedażowych. Od początku jednak wyróżnialiśmy się na tle rynku dwoma elementami, które stały się podstawą naszych późniejszych sukcesów. Z szacunkiem i uczciwością podchodziliśmy do wszystkich naszych partnerów biznesowych: Powołanego Towarzystwa Emerytalnego, pozyskiwanych Klientów, pracowników spółki oraz współpracowników: dyrektorów, kierowników i przedstawicieli. Drugim elementem, nie mniej istotnym, była wyjątkowa atmosfera, którą udało się od początku zbudować, atmosfera wzajemnej życzliwości, serdeczności, ale również pracowitości oraz zaangażowania w dążeniu do realizacji celów. Ludzie, którzy tworzyli DSA, lubili siebie nawzajem, lubili ze sobą przebywać, a także lubili ze sobą pracować. Okazało się, że w pogoni za coraz większymi zarobkami nasza konkurencja zapomniała o tych prostych rzeczach.

**Jakie wydarzenia na przestrzeni tych lat uważa Pan za przełomowe?**

Było ich kilka, jak w życiu... Narodziny firmy, czyli rejestracja w urzędzie. Wiek niemowlęcy skończyliśmy z chwilą przyjęcia pierwszej faktury na kilka milionów złotych. Wtedy też nauczyliśmy się jednocześnie chodzić i mówić. W wieku pięciu lat ukończyliśmy celująco przedszkole (lider na rynku otwartych funduszy emerytalnych), chociaż wszyscy uważali, że jesteśmy co najmniej po uniwersytecie. Małżeństwo z AXA okazało się niezwykle udane dla obydwu stron, chociaż dzieci (same córki – spółki) pojawiały się tak jakby na boku. W 2005 roku założyliśmy Cen-

trum Odszkodowań (obecnie Votum S.A.) i stało się jasne, że czeka nas długi okres nauki, a beztrudnie i radośnie dzieciństwo odeszło w zapomnienie. A w przyszłym roku przeskakujemy kolejny szczebel i zdajemy do szkoły średniej...

**Jak rodzą się dobre pomysły na biznes? Jak to było w przypadku DSA?**

Najlepsze pomysły przychodzą same, pojawiają się wówczas, kiedy ich nie szukamy, kiedy nie zdajemy sobie nawet sprawy, że właśnie się zjawiały. Trochę jak z odkryciem Ameryki – przez przypadek – bo przecież chodziło tak naprawdę o Indie... Jak było z DSA? Interesowałem się rynkiem kapitałowym, przeczytałem ustawę o organizacji i funkcjonowaniu otwartych funduszy emerytalnych i stwierdziłem: „fantastyczny biznes”. W Banku Zachodnim, gdzie pracowałem, zacząłem namawiać kogo tylko się dało do utworzenia funduszu. Nie udało się, a mnie żal było pomysłu, więc utworzyłem DSA.

**Na jakim etapie swojej kariery zawodowej doszedł Pan do wniosku, że przyszedł czas zaangażować się we własny projekt, zbudować firmę od podstaw?**

Po zakończeniu studiów moja kariera zawodowa rozwijała się bardzo dynamicznie. W ciągu pięciu lat kilkakrotnie awansowałem, przechodząc ścieżkę od referenta w Departamencie Inwestycji Kapitałowych Banku Zachodniego SA do prezesa zarządu dużej korporacji. Byłem w pełni zadowolony zarówno z sytuacji materialnej, jak i pozycji zawodowej. Nie szukałem większych zarobków ani ambitniejszych wyzwań. Nowy, wspinały świat, w którym tak szybko się znalazłem, miał jednak swoją wyjątkową specyfikę. Zaczęła mi ona przeszkadzać. Gubiłem się w zawiłościach i miałem trudności



► w rozpoznawaniu tego, co jest dobre, a co złe. Kiedy decydowałem się na przejście do DSA, do własnej firmy, nie myślałem już o wielkim biznesie. Raczej chciałem opuścić ten wielki biznes i „wielki świat”, w którym byłem. DSA miała być regionalną firmą, która zapewni mi zabezpieczenie finansowe i, co najważniejsze, komfort pracy. Szybko jednak zweryfikowałem swoje plany. Perspektywa zbudowania czegoś wielkiego była pokusą, której nie można było nie ulec. W końcu to jedyny sposób, żeby jej się skutecznie pozbyć...

*„Najlepsze pomysły przychodzą same, pojawiają się wówczas, kiedy ich nie szukamy, kiedy nie zdajemy sobie nawet sprawy, że właśnie się zjawily.”*

**Jeśli podejmować się takiego przedsięwzięcia, to tylko z zaufanymi ludźmi. Pan ceni wartość lojalnego pracownika. Wiele osób z obecnego zespołu DSA stało przy Pana boku od samego początku. Proszę przybliżyć ich sylwetki.**

W skład obecnego zarządu DSA wchodzi trzy osoby, które tworzyły naszą firmę od samego początku: Marek Kojro, najlepszy przedstawiciel DSA w 1999 roku, a przez wiele lat najlepszy dyrektor, świetny motywator i osoba niezwykle kreatywna, przebojowa Anna Ludwig zarządzająca finansami firmy, wyjątkowo pracowita i inteligentna, skrupulatna, błyskotliwie zarządzająca podległym zespołem oraz Andrzej

Makowski – bardzo dobrze zorganizowany, wszechstronny, potrafiący wykonać każde powierzone mu zadanie, nawet najbardziej niestandardowe. Wśród dyrektorów DSA jest jeszcze Daniel Pilc znany z nietuzinkowego poczucia humoru. Opowiadane przez niego dowcipy przez wiele lat były główną atrakcją naszych mityngów szkoleniowo-integracyjnych. W biurze od samego

początku pracuje z nami Krzysztof Duda, którego umiejętności w dziedzinie informatyki i marketingu są dla nas bardzo przydatne.

**Najpierw była firma. Dziś jest cała grupa kapitałowa. Podmioty wchodzące w jej skład są niezwykle różnorodne. Usługi prawne, sklep internetowy, nieruchomości, klub szachowy. Jasnowidztwo, intuicja czy wieloletnie doświadczenie biznesmana tak pokierowały Pańskimi inwestycjami, że każda okazała się „strzałem w dziesiątkę”?**

Dla mnie ważniejsze od rodzaju biznesu jest to, z kim ten biznes robię. Jeżeli partnerzy biznesowi są uczciwi, kreatywni, przedsię-

biorczy, pracowici, żądni sukcesów, z takimi ludźmi mogę zrobić niemal każdy interes. Z drugiej strony – nie uznaję porażek. Niepowodzenie to tylko etap pośredni pomiędzy wykreowaniem celu a jego osiągnięciem. Im więcej niepowodzeń na tej drodze, tym lepiej – tym większe wyzwanie, tym więcej doświadczeń i nauk z nich płynących, tym bardziej na koniec dnia smakuje powodzenie.

**DSA angażuje się również w działalność charytatywną. Wspieracie Państwo wielki projekt sióstr Uczennic Krzyża – budowę Domu Formacji Rodziny w Czmońcu. Stanowicie nieocenioną pomoc dla Fundacji Votum. Czy te działania płyną z poczucia obywatelskiego obowiązku, czy raczej z czystej potrzeby serca i wyznawanych wartości?**

Wierzę głęboko w to, że pomagając ludziom, pomagamy przede wszystkim sobie samym. Okazując dobro innym, zmieniamy własne charaktery, zmieniamy własne serca, sprawiamy, że nasze umysły ogarniają szlachetne myśli, stajemy się coraz lepszymi i coraz bardziej wartościowymi ludźmi, a zależy mi, aby w naszych firmach pracowało jak najwięcej wartościowych, wspólnych ludzi. Więc nasza działalność prospołeczna ma również wymiar biznesowy. Poczucie obywatelskiego obowiązku? Z pewnością tak. Przecież niemal każda cy-

wilizacja czy religia kładzie duży nacisk na działalność charytatywną. W chrześcijaństwie obowiązek ten wynika wprost z najważniejszego przykazania miłości bliźniego, pomoc ubogim to jedno z głównych zasad i nakazów islamu, a bezinteresowna hojność to podstawa wzrostu duchowego w buddyzmie. Przykłady można mnożyć.

**Jest Pan osobą cieszącą się powszechnym szacunkiem. Dla wielu współpracowników i pracowników jest Pan mentorem i wzorem do naśladowania. Czy sukces zobowiązuje?**

Oj, chyba nie nadaję się na wzór do naśladowania. Nie jestem ideałem. Mam swoje słabości – jak każdy człowiek. Szanuję ludzi, z którymi współpracuję i to bez względu na to, czy jest to członek zarządu, dyrektor, przedstawiciel czy też pracownik fizyczny. Ludzie najczęściej odwzajemniają ten szacunek.

**Zdradzi Pan czytelnikom Biuletynu Votum najbliższe plany związane z działalnością DSA?**

W otwartych funduszach emerytalnych osiągnęliśmy niemal wszystko. Pół miliona pozyskanych Klientów, od wielu już lat pozycja niekwestionowanego lidera. Czas na nowe wyzwania. Chcielibyśmy podobny wynik osiągnąć na rynku doradztwa inwestycyjnego. Pomi-

mo istnienia wielu firm tej branży na rynku Klienci nie zawsze są prowadzeni w sposób, który umożliwia im czerpanie profitów z ogromnego potencjału rynku kapitałowego. Zamiast zarabiać – tracą, kiedy należy kupować – sprzedają, kiedy należy sprzedawać – kupują. Chcemy zagospodarować ten rynek. Już w 2006 roku namówiliśmy ówczesny Winterthur do skonstruowania produktu inwestycyjnego, który został wprowadzony na rynek pod nazwą Plan Inwestycyjny AXA. Jest to jeden z elementów konsekwentnej strategii, która w perspektywie lat ma uczynić z nas lidera w tym segmencie rynku. W trakcie swojej dotychczasowej kariery zawodowej nauczyłem się jednej rzeczy bardzo dobrze – jak zarabiać pieniądze. W ciągu tych najbliższych lat chciałbym tą wiedzę podzielić się z innymi. Kolejne pół miliona Klientów, ale tym razem w planach inwestycyjnych i setki miliardów aktywów zgromadzonych za pośrednictwem DSA – to wizja i plany na najbliższe lata.

A oprócz tego niektóre nasze spółki mają jeszcze duży potencjał wzrostu...

**Jakie wiąże Pan nadzieje z rokiem 2010? Czego Pan sobie życzy – zawodowo i prywatnie?**

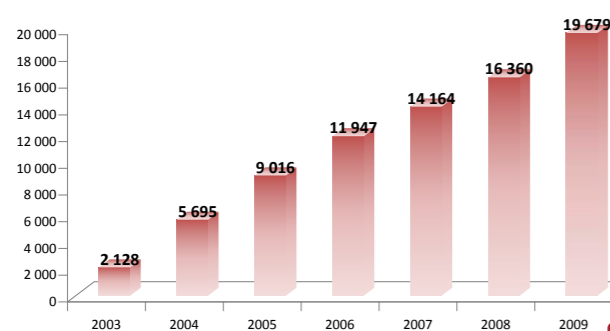
Co roku mam takie same nadzieje – chciałbym, żeby rok 2010 był co najmniej tak samo dobrym rokiem jak ten mijający. Chociaż po cichut-

ku liczę, że, jak to ostatnio bywało w zwyczaju, będzie jeszcze lepszy od poprzedniego. W grudniu na firmowych wigiliach ludzie życzyli mi przede wszystkim zdrowia, bo sukcesy... wiadomo, że będą. To bardzo dobre podejście, wszak te sukcesy zależą w dużej mierze właśnie od tych ludzi. Prywatnie chciałbym, żeby osoby dla mnie najbliższe były jeszcze bardziej szczęśliwe.

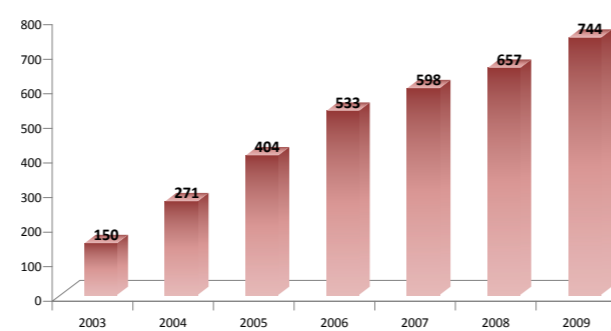
**Na sam koniec chciałbym zaspokoić własną ciekawość, zapytam więc: skąd się wzięła nazwa DSA?**

W całej fascynującej historii DSA ten wątek nie jest wyjątkowo pasjonujący. W biuletynie wewnętrznym Powszechnego Towarzystwa Emerytalnego Pioneer, dla którego pracowaliśmy w 1999 roku, w rankingu zewnętrznych sieci sprzedaży (oczywiście na pierwszym miejscu) pojawiła się nazwa DSA jako określenie naszej struktury. Tak nas nazwali, a mnie się spodobał ten skrót. Kiedy zakładaliśmy pod koniec 1999 roku spółkę akcyjną, wybraliśmy tę nazwę. Nie rozszerzamy jej, chociaż niektórzy odczuwają wewnętrzną potrzebę, żeby to jakoś interpretować. „D” było już więc tłumaczone jako: Dolnośląska, Doradztwo, był też Dadełto itp... Tylko „DSA” – po prostu. No może jeszcze z dodatkiem „...Financial Group SA”.

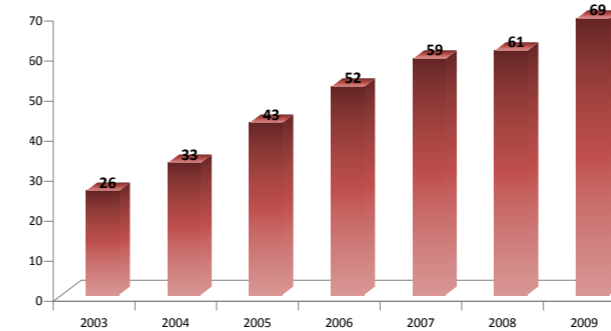
**Bardzo dziękuję za rozmowę. ■**



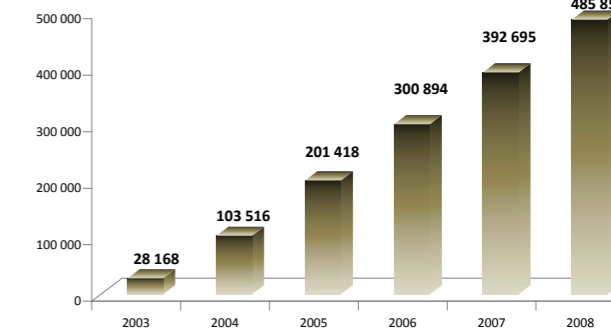
Liczba akwizytorów wg nadanych nr OFE w latach 2003 – 2009.



Wzrost liczby Kierowników (wg awansów)



Wzrost liczby Dyrektorów (wg awansów)



Wzrost liczby pozyskanych Klientów w latach 2003 - 2008