



MIĘDZYZAKŁADOWY ZWIĄZEK ZAWODOWY
PRACOWNIKÓW
GRUPY KAPITAŁOWEJ ENEA
www.mzzp.info

60-479 POZNAŃ UL. STRZESZYŃSKA 58
NIP 778-14-29-172

MAIL: jerzy.wiertelak@zgora.operator.enea.pl; janusz.sniadecki@mzzp.pl

Tel: 68 328-18-49; Tel: 61 856-11-25; Tel/Fax 61 856-11-55

Poznań 16 października 2013 r.

Zarząd ENEA S.A.
ul. Górecka 1
Poznań 60-201

W nawiązaniu do otrzymanego Regulaminu Organizacyjnego ENEA S.A. uważamy, że nie można go rozpatrywać w oderwaniu od Prezentacji Organizacji i Wymiarowania Sprzedaży, którą to Prezentację otrzymaliśmy od Pana Łukasza Pawłowskiego Dyrektora Departamentu Sprzedaży ENEA S.A.

Trudno również nie zgodzić się z uwagami dotyczącymi Regulaminu Organizacyjnego, przekazanymi Państwu przez Kol. Przemka Możejko (Zw. Zaw. Inżynierów i Techników).

Biuro Obsługi Posprzedażowej wspiera proces obsługi klientów obsługiwanych przez Biuro Sprzedaży w Poznaniu i Biuro Sprzedaży Pośredniej - które jest również zlokalizowane w Poznaniu. Nasuwa się zatem pytanie: co z biurami terenowymi - Bydgoszcz, Gorzów Wlkp., Szczecin i Zielona Góra. Można odnieść wrażenie iż Biura terenowe skazywane są na powolną degradację swojego znaczenia. Dlaczego planowanie nowych struktur, nakierowane jest wyłącznie na rozwój jednostek centralnych?

Odnosząc się jednocześnie do przedstawionej Prezentacji, której treści będą miały niewątpliwie wpływ na Regulamin Organizacyjny, nasuwa się pytanie: dlaczego nowa struktura nie przewiduje rozwoju Biur Sprzedaży Klientom Biznesowym, dzięki którym ENEA S.A. osiąga najwyższe marże? Nawet jeżeli swoimi wątpliwościami wykraczamy poza kompetencje związków zawodowych, to ewidentny jest fakt, iż deprecjonowanie Biur Sprzedaży Klientom Biznesowym w swoim znaczeniu w konsekwencji będzie powodem pojawienia się skutków społecznych, które z kolei w całej rozciągłości dotyczą kompetencji organizacji związkowych.

O skutki społeczne zamierzonych zmian trudno pytać, gdyż Prezentacja Strategii Grupy ENEA w dniu 10.10.2013 r. wykazała brak zaangażowania autorów opracowania w tak „trudny obszar merytoryczny”, a w istocie dla autorów, mało znaczący!

Wracając do tematu, Referaty Sprzedaży Klientom Biznesowym osiągają bardzo dobre wyniki w szczególności w zakresie realizacji celu sprzedażowego (marża oraz wolumen) jak i jakościowego (odsylam do wyników badań „Satysfakcji klienta” przeprowadzonych na zlecenie ENEA S.A.).

Jakie jest uzasadnienie dla tak radykalnych zmian w jednostkach organizacyjnych, które realizują narzucone im plany powyżej oczekiwań?

Jakie przesłanki były decydujące, że pracowników Biur Sprzedaży Klientom Biznesowym, którzy niejednokrotnie otrzymywali nagrody za bardzo dobre wyniki, degraduje się, bez uwzględnienia kompetencji zdobywanych w trakcie licznych szkoleń oraz doświadczeń zgromadzonych w praktyce?

Z jakiej analizy wynika, decyzja o pominięciu obszaru lubuskiego czy kujawsko-pomorskiego przy tworzeniu Biur Regionalnych. Obszary te jednoznacznie skazuje się na degradację, choć osiągnięte wyniki wskazują na konieczność zastosowania innych rozwiązań?

MIEDZYKŁADOWY ZWIĄZEK ZAWODOWY PRACOWNIKÓW GK ENEA

Na terenie każdego Oddziału winna znajdować się osoba decyzyjna, co jest oczywistym oczekiwaniem klientów, czemu klienci dają wyraz w trakcie rozmów handlowych.

Pytań i wątpliwości nie brakuje. Co się stanie z handlowcami i kierownikami którzy trafią do EC? Jakże będą warunki płacy i pracy? Jakże będzie ich miejsce pracy? Jaki jest harmonogram planowanych przekształceń? Co ma przelożyć się na poprawę jakości obsługi klientów? Kto będzie zawierał umowy kompleksowe i negocjował indywidualne zapisy kontraktów? Itd., itp.

ENEA S.A. stawiała na jakość, teraz proponuje ilość. Czy rynek obsługiwać mają wyłącznie partnerzy handlowi, dalecy od pojęcia lojalności wobec ENEA S.A., czy pracownicy Spółki?

Zamiast rozdmuchiwać i generować wątpliwości, oczekujemy na rzetelną debatę i wyjaśnienia. Niewątpliwie istotnym tematem do dyskusji, są dla nas skutki społeczne projektowanych zmian.

MIEDZYKŁADOWY
ZWIĄZEK ZAWODOWY PRACOWNIKÓW
GRUPY KAPITAŁOWEJ ENEA
PRZEWODNICZĄCY
Zarządu Miedzylądowego
Jerzy Wiertelak

K/O

1. Departament Zarządzania Zasobami Ludzkimi ENEA S.A.
2. Departament Sprzedaży ENEA S.A.
3. MZZP GK ENEA – a/a