

1. Najważniejsze jest dla mnie wspólne zaufanie z Klientem. Nigdy nie idę na skróty. Mój Klient musi w to uwierzyć i z czasem zaczyna wierzyć, choć na początku jest zawsze nieufny.

2. Zawsze robię dokumentację fotograficzną - zwłaszcza robót zanikowych - dostarczam ją potem mojemu Klientowi, jeśli tego chce.

3. Wszystko wykonuję zgodnie z projektem. To moja święta zasada.

4. Każdy Inwestor jest dla mnie ważny. Każdy jest szczególny, bo to jest mój Klient.

5. Z wieloma zaprzyjaźniam się, przechodzimy "po imieniu". Z niektórymi jeżdżę na narty, a przynajmniej znajomość kończy się dobrą kolacją.

6. Choć to rzadkość zawsze może się zdarzyć, że po zimie pęknie jakaś rynna i trzeba ją wymienić. Wtedy zawsze jestem - niekoniecznie natychmiast - nie zawsze jest to możliwe. Zapisuję problem w kajecie, żeby nie zapomnieć, a z czasem się odzywam, bo mój Klient zasługuje na to.

7. Czasem podczas budowania idziemy na noże, bo ja niepotrzebnie się przy czymś się upieram. To wbrew zasadom biznesu, ale zauważam, że to procentuje. Tworzy relację, która z czasem owocuje. W rezultacie powstaje piękniejszy dom lub w przyszłości inna inwestycja, choćby przemysłowa.

8. Staram się trzymać na budowie porządek - dla siebie, dla mojego Inwestora i dla innych, którzy przejeżdżają obok - żeby pomyśleli, że na tej budowie jest jakoś inaczej.

9. Z moim Klientem jestem zawsze w kontakcie. O wszystkich ruchach i wątpliwościach podczas budowy informuję Go z wyprzedzeniem. Parę dni wcześniej, żeby miał czas na przemyślenie, na decyzję, wspólną decyzję.

10. Bardzo lubię budować, lubię chwile, gdy Inwestor przyjeżdża na budowę i widzi, że powstaje coś, czego pragnie. Choć prawie nigdy nie daje tego odczuć, ja to i tak czuję.

11. Budowanie to moja pasja. Na prawdę to lubię. Lubię patrzeć, jak powstaje coś niepowtarzalnego. A choć na budowie nie zawsze jest różowo, lubię słyszeć, że gdy proszę, czy mógłbym wystawić fakturę, to słyszę: "oczywiście panie Bartku".

12. Lubię rozwiązywać problemy na budowie i dzielić się z moim Inwestorem swoimi wątpliwościami. Wiem wtedy, że on czuje, że nie tylko zależy mi na pieniądzach - bo tak jest - to zależy mi również, żeby dostał to, czego chce.

13. Jeśli mój Inwestor, który z polecenia dowiedział się, że budowę realizowali konkretni pracownicy chciałby, aby jego dom budowli Ci właśnie ludzie - tak będzie.

14. Budownictwo to ciekawe zagadnienie. Zawsze powstają jakieś problemy, ale jak próżne byłoby bez nich życie. Ich wspólne rozwiązywanie jest istotą tego zagadnienia.

15. Lubię robić to co robię, a zadowolony Inwestor sprawia mi ogromną satysfakcję.

16. Każdy dom jest niepowtarzalny, bo to jest dom mojego Klienta.

17. Lubię i czuję się w obowiązku doglądać moich budów. Uwielbiam na nie przyjeżdżać, patrzeć jak się kopie, szaluje, zbroi, wylewa beton, muruje, stawia ściany, buduje kominy, schody, gdy powstaje dach - lubię te chwile.

18. Myślę, że nie jestem nieprzewidywalny. Nie podejmuję się zleceń, jeśli mam obawy, że mógłbym mieć problem z ich realizacją.

Nie wyobrażam sobie, że mimo wszystkich problemów budownictwa - bo niełatwy to chleb - mógłbym robić coś innego. Cieszę się, że mam kilku zaufanych pracowników, bo dzięki nim wszystko, co napisałem powyżej, oparte jest o twarde fundamenty.