

ZŁOTA JEDENASTKA

z Bogdanem Panhirszem na pozycji Leo Beenhakkera

1. Jako autora fotoreportażu w „Głosie PSB” o firmach kupców-akcjonariuszy Grupy spotkało mnie wyróżnienie i musiałem napisać również poniższe wprowadzenie w rozdział Złota Jedenastka.

Kto podsunął mi pomysł, żeby Panhirsza porównać do Beenhakkera nie zdradzę – tajemnica dziennikarska. Zresztą, po co komu ta wiedza... Porównanie jest celne i tyle. I na boisku i w biznesie grają zespoły. Kilku dziesięciu dystrybutorów Nidy Gips podjęło grę na dosyć zamkniętym rynku suchej zabudowy. Po paru latach zupełnie nowa drużyna PSB znalazła się od razu w Ekstraklasie Pełnowymiarowego Rynku Budowlanego, a po następnych dziesięciu dysponuje najliczniejszym kadrowym zapleczem - niemal 240 zawodników profesjonalistów.

2. Czym ryzykuje Leo Beenhakker do wiemy się już za parę tygodni, gdy nasi piłkarze wrócą z Mistrzostw Europy. Jedno jest pewne - nawet gdyby

nasza reprezentacja wyszła z grupy, pokonując po drodze Niemców, nawet gdyby dotarła do samego finału, nawet gdyby w tym finale zdobyła... aż dech zapiera od samego myślenia o tak niewyobrażalnym szczęściu – wszystko mało, zawsze znajdują się malkontenci, którzy zakwalifikowaliby do kadry innych zawodników niż trener selekcjoner. A gdyby nawet co do samego składu nie było różnicy zdań, wiedzący wszystko lepiej zmieniliby przynajmniej rozstawienie piłkarzy na pozycjach. Strach pomyśleć co się stanie, gdy nasi z grupy nie wyjdą...

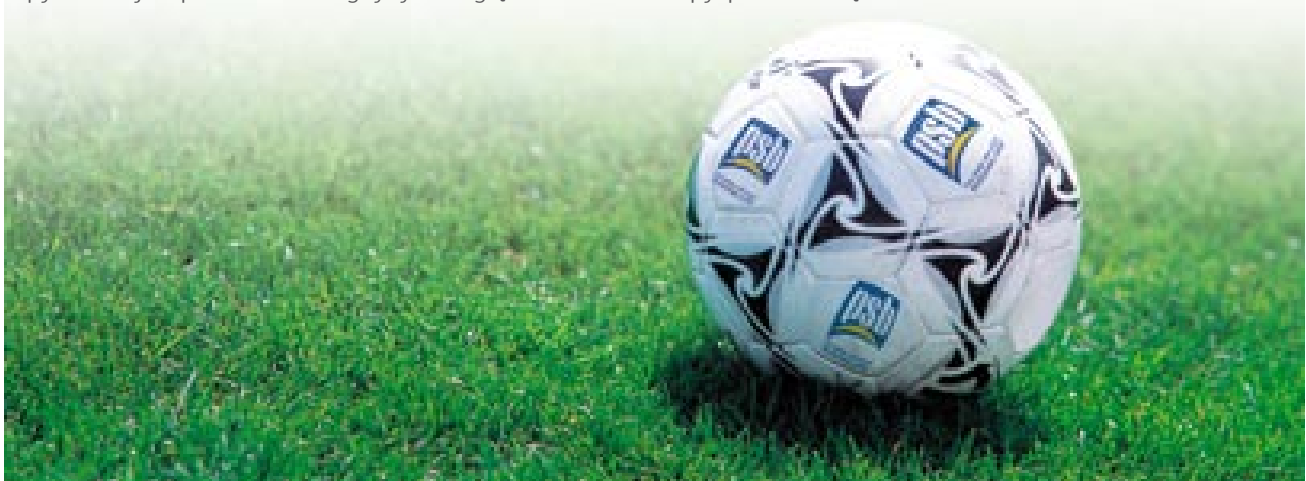
3. Czy ryzyko, jakie ponosi Bogdan Panhirsza jest równie duże? Selekcjonując do Albumu na 10-lecie PSB „Złotą Jedenastkę” kupców budowlanych postąpił podobnie jak trener selekcjoner – wybrał tych, którzy swoimi wcześniejszymi dokonaniem na wielkim boisku, jakim jest rynek materiałów budowlanych, zasłużyli na grę w barwach Grupy przed liczną

publicznością całej Polski. Album będzie czytany. Lista kadrowiczów będzie komentowana. Podobnie do Beenhakkera ryzykuje Panhirsza.

Jak dobrze, że Leo na swoim boisku, a Bogdan na swoim, ryzykują z głową, a jeśli ryzyko jest uzasadnione zwyczajnie się nie boją.

4. Jedną z największych tajemnic selekcjonera jest to, kto wybiegnie na boisko w pierwszym składzie. I tej tajemnicy też nie mogą zdradzić. Nikt się też nie dowie, kto tym razem i do którego momentu meczu będzie rezerwowym. Wiadomo natomiast, że ławka rezerwowych może być w PSB wydłużona i że w razie potrzeby pomieści więcej zawodników niż czterech, jak tym razem. Przypominam kibicom i rywalom - zaplecze kadrowe Grupy już teraz liczy niemal 240 zawodowych graczy. Poznajcie naszą Złotą Jedenastkę, a przekonacie się jaka to siła.

Mirosław Ziach



ALMARES

– gwiazda północy

Za tym, że do Almaresu pasuje jak ulał powiedzenie „Rodzina to jest siła” przemawia wiele faktów. Właściciele firmy czują się współodpowiedzialni nie tylko za swoich pracowników, ale także za ich najbliższych.



Rodzina to jest siła. Prawy do lewego: Roman, Alicja, Marta i Filip Grzenkowiczowie

Bogdan Panhirs, prezes Grupy PSB S.A. nie pamięta, dlaczego podczas gali z okazji 5-lecia PSB, kiedy zapraszał Alicję i Romana Grzenkowiczów na scenę Sali Kongresowej w Pałacu Kultury i Nauki, a wręczając właśnie kilkudziesięciu akcjonariuszom Grupy pamiątkowe statuetki, dodał do nazwy firmy Almares – Gwiazda Północy. – *Pewnie powiedziałem tak, bo to sympatyczne określenie* – usiłuje odtworzyć tamte uroczyste chwile.

Ta sympatia mocno ujęła Alicję Grzenkowicz. Poza tym... jeden z oddziałów Almaresu rzeczywiście jest w Polsce

najdalej na północ wysuniętym składem budowlanym PSB.

Zanim został kupcem

Pierwszy kontakt z handlem Roman Grzenkowicz miał na studiach, zgłębiając na Uniwersytecie Gdańskim wiedzę o handlu zagranicznym. Potem pracował wiele lat w przedsiębiorstwach państwowych, najdłużej w Kombinacie Cementowo-Wapienniczym Kujawy, gdzie był dyrektorem zajmującym się m.in. sprawami pracowniczymi i ekonomicznymi. Dyktował też w firmie prywatnej szyjącej ubrania.

W 1992 r. Grzenkowicz założył własną rodzinną firmę Almares. Obok Romana, udziałami w firmie dysponują jego żona Alicja, syn Filip i córka Marta.

Początkowo Almares zajął się wykonawstwem budowlanym, występując w roli generalnego wykonawcy. Z czasem Roman Grzenkowicz doszedł do wniosku, że warto wykorzystać wyniesione z pracy w cementowni i w wykonawstwie dobre rozeznanie rynku. Od 1995 r. firma podjęła handel materiałami budowlanymi.

Dobra baza + sprawny transport = sukces murowany

Almares sprzedaje materiały w promieniu 20-30 kilometrów wokół Wejherowa, dysponując trzema punktami handlowymi: w Wejherowie (tu zarazem firma ma swoją siedzibę), Krokowej i w Szemudzie. W Wejherowie znajduje się także magazyn centralny Almaresu – kilka tysięcy m² pod dachem na placu ponad hektarowej powierzchni.

W 2007 r. firma osiągnęła przychody w wysokości 41,5 mln zł (wg wstępnych danych), zwiększając wynik poprzedniego roku o 35%. Roman Grzenkowicz tajemnic handlowych i z zakresu zarządzania nie zamierza zdradzać (np. co sprawia, że szybkość obrotu całym zapasem towarem nie przekracza w Almaresie 30 dni), dzieli się jednak



Obrót całym zapasem towarem nie przekracza w Almaresie 30 dni

Pojazdy Almaresu na placu składowym

pewnym doświadczeniem zdobytym w organizacji rynku. Otóż, dążąc do zwiększenia promienia działania, trzeba na Pomorzu, przynajmniej w okolicach Wejherowa, uwzględniać wysokie ceny gruntów i koszt prowadzenia kolejnych punktów handlowych. Almares poprzestaje więc na razie na wymienionych wyżej, rozbudował natomiast magazyn centralny i transport. Kilkanaście samochodów o ładowności 3, 5, 12 i 24 tony gwarantuje dostawę do klienta na czas.

Zaproszenie na salony

Punkty handlowe w Krokowej i Szemudzie przypominają bardziej wzorcownie, niż składy budowlane. Jeśli klient potrzebuje towar z ekspozycji natychmiast – otrzyma go (gdyby to był jedyny egzemplarz, firma szybko uzupełni chwilowy brak na półce czy w podręcznym magazynie). Jeśli zaś towar ma trafić w określonym terminie na plac budowy klienta – dowiozą go pojazdy Almaresu.

Punkt handlowy w siedzibie firmy w Wejherowie jest zdecydowanie większy - dysponuje nie tylko dużym sklepem samoobsługowym, magazynami i placem składowym, lecz także wydzielonym salonem instalacyjnym, a właściwie całym ciągiem salonów – kilkaset metrów kwadratowych z bogatą ofertą wyrobów łazienkowych, instalacji ciepłowniczych Hydro, grzejników, kotłów, pomp, kominków, akcesoriów elektrycznych, oświetlenia, wentylacji. Specjalistyczną ekspozycję obsługują odpowiednio przeszkoleni pracownicy. Wiele znajdujących się tutaj urządzeń wyróżnia stosunkowo wysoka cena jednostkowa i pewien stopień skomplikowania technicznego.

Klient salonu wymaga szczególnego dopieszczenia. Kogoś, kto interesuje się kotłem grzewczym, nowoczesnym kominkiem, albo modnym modelem kabiny prysznicowej nie poświęca się minuty-dwóch. Nierzadko rozmowa z takim klientem może trwać godzinę. Potraktowany rzetelnie, fachowo, nie tylko chętniej kupi potrzebne urządzenie, ale i zapamięta, gdzie je kupić.

Najważniejsze aktywa

Uznanie klientów. Korzystne lokalizacje punktów handlowych. Dobrze ułożona organizacja pracy w firmie. Roman Grzenkowicz zdecydowanie podkreśla, że Almares nie miałby takich aktywów, gdyby nie najbliższa rodzina. Żona Alicja od utworzenia firmy zajmuje się jako wiceprezes zwłaszcza inwestycjami Almaresu. Pomaga w tym wiedza zdobyta na studiach, Alicja Grzenkowicz jest inżynierem mechanikiem.

Syn Filip, po Wyższej Szkole Biznesu w Nowym Sączu, trzyma stery sprzedaży - jest w firmie wiceprezesem do spraw handlowych. Córka Marta, po mężu Jasińska, ukończyła Studium Marketingu i Zarządzania i koordynuje sprzedaż oddziałów w Krokowej i Szemudzie. Mąż Marty – Krzysztof Jasiński, pracuje w Salonie Instalacyjnym Almaresu.

Zdaniem Romana Grzenkowicza nie ma w firmie ważniejszych aktywów od ludzi. W firmie rodzinnej najważniejsi są członkowie rodziny.

Polityka prorodzinna

Almares zatrudnia na stałe 73 osoby. Roman Grzenkowicz akcentuje poziom wykształcenia, jakim legitymują się jego pracownicy – połowa ukończyła wyższe studia, a wśród pozostałych przeważają absolwenci szkół technicz-



Jesteśmy w Salonie Instalacyjnym

nych. Alicja Grzenkowicz zwraca uwagę na coś innego – niemal wszyscy trafili do firmy dzięki znajomościom.

Wśród pracowników Almaresu jest 8 małżeństw. Pracownicy firmy rodzą dzieci. Wielu żonatych pracowników też ma dzieci. Alicja Grzenkowicz mówi, że Almares to nie 73 osoby lecz kilkadziesiąt rodzin, a osób pewnie 200 – z żonami i mężami oraz z dziećmi pracowników. I za tyle osób czują się współodpowiedzialni. Grzenkowiczowie zdają sobie sprawę, że muszą dobrze prowadzić swoją firmę nie tylko dla zysku, lecz także dlatego, że w Almaresie pracuje wiele bliskich im osób, które mają rodziny.



Krokowa – na parterze punkt handlowy. Na piętrze 8 mieszkań z wejściami od drugiej strony budynku

ATTIC - sztuka zarządzania firmą

Attic nie zatrudnia przypadkowych osób, nie ma koligacji rodzinnych, najważniejsze są kompetencje i doświadczenie. Dzięki takiemu podejściu pracownicy partycypują w zarządzaniu, mają w firmie głos decydujący, to oni budują Attic, firmę nie Olipry i Reguły, lecz także tych wszystkich, którzy w niej pracują.



Jarosław Olipra

Piotr Reguła

Piotr Reguła i Jarosław Olipra utworzyli jako wspólnicy firmę Attic w 1991 r. w Krakowie. Znali się ze studiów na Wydziale Budownictwa Politechniki Krakowskiej. Z tytułami magistrów inżynierów postanowili na własny rachunek spróbować się z życiem, ale nie myśleli od razu o firmie na długie lata, po prostu chcieli zarabiać samodzielnie. Początkowo zajmowali się sprzedażą i montażem okien dachowych. Do tej działalności nawiązywała nazwa firmy – z ang. attic znaczy „poddasze”. Skoro poddasze, to także płyta gips-kart. i potrzebne do jej montażu akcesoria. Z czasem dopełniono ofertę adresowaną do właścicieli domów z poddaszami o wełnę mineralną.

W 1993 r. Reguła i Olipra uruchomili punkt handlowy przy ul. Cegielnianej w Krakowie. A od 1994 r. Attic koncentruje się wyłącznie na sprzedaży materiałów budowlanych.



Siedziba Attic przy ul. Cegielnianej w Krakowie, 2000 r.

Budująca strategia

Decydujące było sformułowanie w połowie lat 90. pytania: *jak my sami chcielibyśmy być obsługiwani jako klienci składu budowlanego? Dlaczego warunki w znanych nam hurtowniach, gdzie ludzie wydają bardzo dużo pieniędzy, często dorobek całego życia, są tak koszmarnie – ciasne powierzchnie handlowe w byle barakach, zabłocone albo pokryte kurzem place składowe?* Olipra i Reguła postanowili, że zaprojektują i zbudują zupełnie inny obiekt, przyjazny klientom, sprzyjający atmosferze wzajemnego szacunku kupujących i sprzedawców. Postanowienie to zrealizowali uruchamiając w 2002 r. nową siedzibę firmy przy ul. Zawilej. Na terenie 1,5 ha znajdują się biura handlowe, sklep DIY z materiałami budowlanymi i wykończeniowymi, ekspozycje wewnętrzne i zewnętrzne, hale magazynowe wraz z placem składowym oraz duży parking dla klientów. Attic dysponuje nowoczesnym taborem samochodowym, dostarczając bezpłatnie towar na miejsce wskazane przez klienta.

Zarząd, tworzony przez Piotra Regułę i Jarosława Oliprę stara się usunąć w firmie w cień. Zgadza się być jedynie ciałem doradczym, a i to nie na co dzień, nie w każdej sytuacji. - *To nam pozwala koncentrować się na wypracowywaniu*

strategii, której istotnym elementem jest zarządzanie zasobami ludzkimi.

Głos załogi

Czym jest Attic dla pracowników, co i jak się w firmie zmienia?

Jan Kozik, kierowca od listopada 1994 r., tak zapamiętał pierwsze dni pracy – *siedziba to była kłitka. Za ladą dwaj prezesi i dwóch pracowników. Mini sklep, w nim ekspozycja okien dachowych i gipsów szpachlowych. Był też mały magazyn z blachy.*



Dziś Jan Kozik jeździ HDS-em. Attic sponsorował kierowcom kurs i zdobycie uprawnień do prowadzenia tego typu pojazdów.

- *U nas pierwszy jest pracownik – podkreśla Kozik. - W firmie mam kolegów. Są stali klienci i dobry z nimi kontakt. W samą porę firma przeniosła się z Cegielnianej, gdzie dusiliśmy się w ciasnocie. Tu mamy komfort.*

Jarosław Francuz, koordynator Działu Obsługi Hurtowej, w Attic od lipca 1999 r. Od początku opiekuje się firmami zajmującymi się redystrybucją.



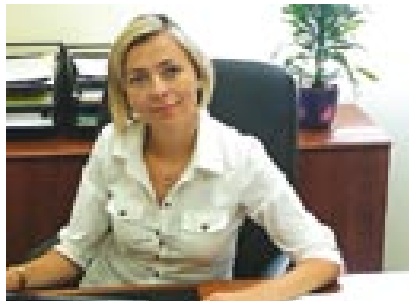
Ocenia – **między tym co było, gdy zaczynałem pracę, a rokiem 2007 jest przepaść.** Widzą to pracownicy, partnerzy, klienci, konkurenci. Dziś Attic dosłownie wyznacza standardy. Firma zawsze inwestowała w ludzi, także wtedy, gdy na rynku budowlanym źle się działo. Organizowano szkolenia na temat nowoczesnych technik sprzedaży. Szefowie wysoko stawiają nam poprzeczkę, jednak jeśli jest potrzeba - pomagają. Chce się pracować.

Bogdan Tułacz, w Attic od maja 1999 r. Zaczynał jako przedstawiciel handlowy, a od 2005 r. jest dyrektorem ds. sprzedaży. Wspomina: - *To był mały, zlokalizowany w kiepskim miejscu skła-*



*dzik, z wąskim asortymentem, głównie okien dachowych i suchej zabudowy. Ale od tamtej pory zmieniło się wszystko – mamy dużą, dobrze położoną siedzibę, kompletną ofertę materiałów budowlanych i przede wszystkim dobrze zorganizowaną pracę. Jak doszło do takiego skoku? **U nas zawsze myśli się o przyszłości. Jest rok 2008. Już myślimy o latach 2009-2010. Planujemy i wdrażamy nowe projekty.***

Katarzyna Dacyl-Zajdel, w firmie od października 2001 r. - jako dyrektor ds. marketingu i administracji. Zajęła się tworzeniem warunków dla sprawnej przeprowadzki z Cegielnianej na Zawilę. Pracowała z załogą i przygotowywała informacje dla kontrahentów, że Attic ma nową siedzibę.



- *Nowy obiekt, z nieporównanie większymi powierzchniami biura, ekspozycji, magazynów i placu składowego, zmusił i do zmiany stylu pracy na każdym stanowisku i do tworzenia nowych stanowisk. Stopniowo powstawała nowa formalna struktura organizacyjna firmy z podziałem kompetencji i ról. Wprowadzono procedury porządkujące codzienną pracę, standardy zachowań w relacjach z kontrahentami, standardy wyglądu pracowników.*

Zmiany spotykały się z oporem większej części zespołu, kilka osób nie wytrzymało, odeszło. Ci co zostali wspominają, że było ciężko, ale obecna pozycja firmy potwierdza, że warto było.

Najważniejsze zadania Katarzyny Dacyl-Zajdel to marketing i polityka personalna – rekrutacja i rozwój pracowników, systemy wynagrodzeń i motywacyjne.

Zarząd Attic wie, że o pozycji firmy decydują ludzie. Piotr Reguła i Jarosław Olipra są – w ocenie Katarzyny Dacyl-Zajdel – bardzo wymagający, ale nie spotykamie otwarcia na kreatywność i pomysły. W moim przypadku, mam możliwość wykorzystania wcześniej zdobytej wiedzy, wykazywania się samodzielnością i umiejętnością podejmowania decyzji.

To nie był cud

Jak doszło do wielkiego skoku firmy w ostatnich latach? Co sprawiło, że wcześniej, prowadząc działalność w małym obiekcie, zdołano zgromadzić środki wystarczające do zorganizowania nowej, większej siedziby? Piotr Reguła i Jarosław Olipra wyjaśniają – *od powstania Attic co zarabiamy to inwestujemy. Zbudowaliśmy nowoczesną siedzibę i ... wciąż inwestujemy. Rosną przychody – w 2007 r. przekroczyły 60 mln zł. Powiększa się załoga. Na Cegielnianej pracowało 15 osób, obecnie Attic zatrudnia ponad 70 pracowników.*

W 1999 r. Attic przystąpił do PSB. Obecnie co trzecią złotówkę w przychodach firmy dają materiały budowlane zakupione poprzez centralę Grupy.



Obecna siedziba firmy Attic

KASZUBI W PSB – KASZĚBI W PSB

Są tacy, którym wydaje się, że wiedzę o kupiectwie budowlanym można zapiąć na ostatni guzik w krzywych wzroście/spadku przychodów, marż, rentowności, zatrudnienia, rotacji towarów, powierzchni magazynów i sklepów. Ale Tadeusz i Andrzej Bigusowie do nich nie należą. Opowiadając o swojej firmie Bat sięgają do korzeni kupieckiego biznesu, do jego otoczenia.

Jesteśmy na Kaszubach

We wsi Sierakowice, gdzie Bat ma swoją siedzibę, 98% mieszkańców to Kaszubi. Wielu na co dzień mówi po kaszubsku. To wcale nie taki trudny język. Jak jest po kaszubsku „dzień dobry”? – „Niech będzie pochwalony”. Kaszub tak wita Kaszuba, gdy się zobaczą na ulicy, albo gdy jeden drugiego odwiedzi. Ksiądz proboszcz Bronisław Dawicki w parafii Św. Marcina w Sierakowicach mówi wprost, że dobrze mu się z Kaszu-

bami pracuje. Głęboka religijność, umiłowanie rodzimej, kaszubskiej kultury są tu powszechne.

Godzinami może opowiadać o Kaszubach, a nade wszystko o gminie Sierakowice, wójt Tadeusz Kobiela, pełniący tę godność od 18 lat. Najważniejsze jest to, że do Sierakowic więcej ludzi przybywa niż stąd ubywa. Od 1990 r. do 2005 r. liczba ludności w gminie zwiększyła się o 3523 osoby. Obecnie gmina liczy ok. 17 tys. obywateli, z czego 6,5 tys. mieszka w samych Sierakowicach. W gminie rodzi się rocznie 280-300 dzieci. Można przyjąć, że gdy jeden Kaszub do Pana Boga odchodzi, trzech się rodzi. Na Kaszubach rodzina jest dobrem najwyższym, samym w sobie. Przeciętna 2 + 4 oznacza, że rodzice mają czworo dzieci. Obowiązuje tradycyjny model rodziny wielopokoleniowej. Nikt tu nie wypchnie babci czy dziadka do domu starców, nie do pomyslenia jest oddanie dziecka obcym na wychowanie. Podobnie jak ogromna większość Kaszu-



bów swoje korzenie wywodzą ze wsi bracia Tadeusz i Andrzej Bigusowie. Choć w rodzinie Tadeusza i Andrzeja było dziewięcioro dzieci, a ojciec umarł gdy Andrzej - najmłodszy z rodzeństwa – miał dwa lata, matka wszystkich wykształciła. Pomogło to, że wszyscy mieli ogromny pęd do wiedzy. Pokończyli szkoły średnie, kilkoro studia.

Jak startował Bat

Zanim w latach 90. zajęli się kupiectwem, prowadzili – Tadeusz w Sierakowicach a Andrzej w Gowidlinie – gospodarstwa rolne. Tadeusz miał nowoczesną pieczarkarnię. Andrzej hodował warzywa i kwiaty.

Pierwszy wspólny interes braci polegał na zaopatrywaniu okolicznych rolników w pasze, nawozy i cement. Popyt był taki, że już po 3 miesiącach plac składowy przy domu Tadeusza okazał się za mały.

21 marca 1991 r. Tadeusz Bigus i Andrzej Bigus zarejestrowali spółkę. Pracowali we dwóch, z pomocą sąsiada – rencisty. Po 6 miesiącach dołączył szwagier. Firma rozwijała się – Bat umacniał pozycję w Sierakowicach i uruchomił pierwszy oddział handlowy w Gdańsku-Kokoszkach. Od 1995 r. w ofercie Bat zaczęły przeważać materiały budowlane. Obecnie właśnie one zdecydowanie dominują w sprzedaży.

Mapa biznesu

Generalnie Bigusowie rozwijają aktywność na Kaszubach, ale wychodzą też poza region. W pokoju pracy właścicieli Bat wisi mapa, na której można zo-



Tadeusz i Andrzej Bigusowie z żonami i z dziećmi. Luty, 2006. Od lewej w górnym rzędzie: Łukasz i Krzysztof – synowie Andrzeja, Marcin – syn Tadeusza, Tadeusz i Władysław – synowie Andrzeja, Paulina – córka Andrzeja, Magdalena – córka Tadeusza, Bernadeta – córka Andrzeja, Szymon – syn Tadeusza, Monika – córka Tadeusza, Andrzej Bigus z żoną Stanisławą i Tadeusz Bigus z żoną Krystyną, Rafał – syn Andrzeja, Martyna – córka Tadeusza, Jakub – syn Tadeusza, Helena i Urszula – córki Andrzeja

baczyć 12 miast i wsi, w których firma ma 13 punktów handlowych (w Sierakowicach dwa). Mini pigułka wiedzy nt. firmy zawiera jeszcze informacje o przychodach w 2007 r. – niemal 135 mln zł i o zatrudnieniu – obecnie 211 osób.

Do PSB przystąpił Bat w 2000 r. i odtąd, będąc największą siecią składów budowlanych na Pomorzu, korzysta z elementów oferty największej sieci składów budowlanych w Polsce.

Rodzina, sąsiedzi, koledzy, znajomi

Dowody na to, że Bat jest firmą rodzinną są liczne. W 1992 r. pracę w firmie podjął drugi szwagier oraz siostra Tadeusza i Andrzeja, odpowiedzialna za finanse firmy. Dołączyli także dwaj bracia szwagra oraz sąsiadka, żona pierwszego pracownika firmy.

Od 1993 r. pracuje w Bat siostrzeniec Marek, w 2000 r. awansował na dyrektora oddziału Gdańsk Kokoszki.

Obecnie w Bat pracują także trzej synowie Tadeusza i Andrzeja oraz dwóch siostrzeńców, kilku kuzynów, żony kuzynów, mężowie kuzynek. Wśród załogi można doliczyć się ponad dwudziestu krewnych oraz powinowatych właścicieli firmy. Z kolei pracownicy nie związani rodzinnie z Bigusami, to w dużej części dzieci kolegów oraz sąsiadów.

Każdy nowy pracownik (krewny Bigusów, czy nie – obojętne) zaczyna od magazynu bądź działu sprzedaży. Innej drogi kariery zawodowej w Bat nie ma.

Gdy jest się u siebie.....

.....a Bigusowie na Kaszubach są u siebie, szanuje się klienta dlatego, że jest klientem, ale też dlatego, że to bardzo często ktoś znajomy, nieraz sąsiad, niekiedy członek rodziny.

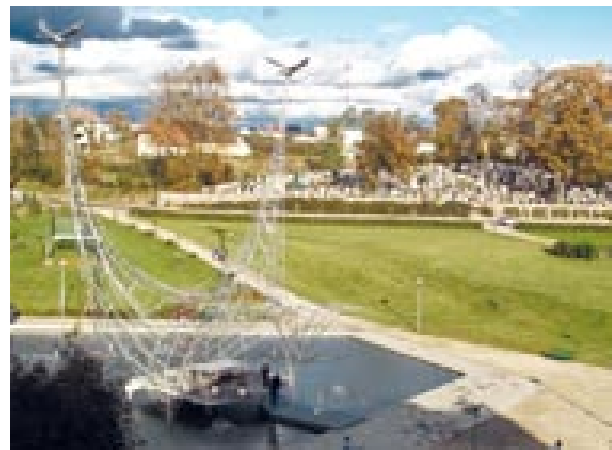
Bigusowie znają, powiedzmy, połowę mieszkańców gminy Sierakowice. Ich zna chyba cała gmina.

Wielu Kaszubów zna Bigusów z telewizji. Eugeniusz Pryczkowski, redaktor w TVP3 w Gdańsku przez 2 lata gościł dzieci Andrzeja Bigusa w programie Magazyn Kaszubski. Prowadzone z udziałem trójki małych Bigusów dziecięce lekcje języka kaszubskiego cieszyły się dużym powodzeniem. Utalentowane muzycznie dzieci rozmawiały w studio po kaszubsku, śpiewały kaszubskie piosenki, tańczyły regionalne tańce.

Bigusowie bliskie są całej Kaszuby. Aktywnie działają w Zrzeszeniu Kaszubsko-Pomorskim, największej w Polsce organizacji pozarządowej, liczącej wiele tysięcy członków skupionych w 86 oddziałach.

Rodzina Bigusów jest także blisko kościoła katolickiego. Ponad sto pomorskich parafii mogłoby zaświadczyć o materialnej pomocy Bat w budowie czy remoncie kościołów, kaplic, innych obiektów sakralnych.

Ksiądz proboszcz Dawicki znajduje korzenie wielkiej życzliwości Tadeusza i Andrzeja Bigusów wobec kościoła w atmosferze ich rodzinnego domu. Wspomina też, że stryj Tadeusza i Andrzeja był księdzem. Józef Bigus prowadził parafię w Matarni pod Gdańskiem.



Ołtarz zbudowany na okazję odwiedzin Ojca Świętego w Pelplinie – pielgrzymka w czerwcu 1999 r., obecnie w Parku im. Jana Pawła II w Sierakowicach. W finansowaniu budowy ołtarza aktywnie uczestniczyli Tadeusz i Andrzej Bigusowie

Po polsku – kawał, po kaszubsku – wic

Jak się zdobywa uznanie na Kaszubach? Wystarczy rozumieć Kaszubów tak dobrze, jak Kaszubi rozumieją innych Polaków. Więc opowiedzmy taki wic:

Starëchny chłop sã spòwiôdò ù swòjégò probòszcza. Midzë jinszima rzekł mù, że zdradzył swòjã biãłkã.

- Czedë to bëło? - pitò ksądz.

- Piãcdzesãt lat temù.

- A wiele razy?

- Le rôz.

- Ale chłopie, tã mie ju abò sto razy sã z tegò spòwiôdò!

- To je pròwda, kò jò to tak dobrze wspòminóm.

Jest co wspominać po pobycie na Kaszubach.



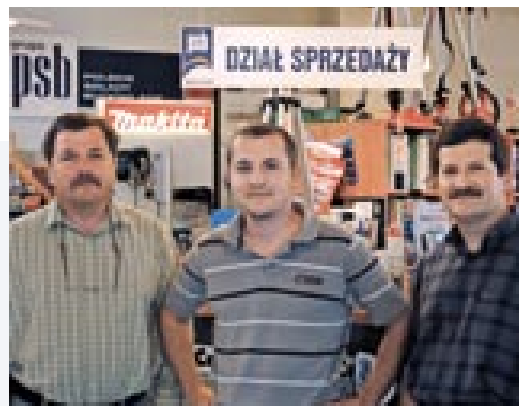
Organizowany od 2000 r. czerwcowy Kiermasz Wiedzy Budowlanej w oddziale Bat Gdańsk Kokoszki przyciąga tłumy



Siedziba Bat w Sierakowicach

DWA BUSTERY – jedna rodzina

*Czym jest Grupa PSB dla Marka i Jerzego Chorzelskich?
Bracia są rzeczowi w ocenach: – PSB ma szeroki
asortyment dobrych wyrobów, dostępny od ręki.
Zapewniając całą logistykę dostaw, PSB pozwala
skoncentrować się akcjonariuszom-kupcom na tym
co najważniejsze – kontakcie z klientem.*



Mark, Paweł i Jerzy Chorzelscy w dziale sprzedaży Bustera. Paweł, syn Marka, od 9 lat pracuje w Busterze Gliwice – pierwsze 2 lata jako magazynier, od 7 lat jest handlowcem

Marek Chorzelski był już od 10 lat „na swoim” kiedy Jerzy dopiero startował w prywatnym biznesie. Wcześniej Jerzy pracował jako inżynier mechanik w firmie państwowej. W 1994 r. Marek złożył młodszemu o 2 lata bratu ofertę trudną do odrzucenia – *Mam kilku klientów w Mikołowie, zajmij się nimi, może rozwiniesz interes.* I tak do firmy Buster z siedzibą w Gliwicach, dołączył Buster w Mikołowie. Nie oddział gliwickiego. Samodzielna firma.

Historia firmy historią Grupy

Budownictwo wciągnęło Marka Chorzelskiego, absolwenta technikum elektrycznego, w 1985 r. Zaczął od wykonawstwa.

Po sześciu latach, w 1991 r. wpisał do ewidencji spółkę cywilną Buster. Został dystrybutorem Nidy Gips, pierwszego polskiego producenta systemów suchej zabudowy.

Płyty gipsowo-kartonowe dopiero pojawiły się na polskim rynku. Dystrybucja obejmowała handel i usługę. W pierwszym okresie tylko dystrybutorzy wiedzieli jak montować płytę. Marek Chorzelski szkolił się w Nidzie Gips, a potem sam zaczynał szkolić swoich pracowników, następnie innych wykonawców, którzy kupowali w Busterze wyroby Nidy.

Marek Chorzelski przystąpił do PSB w czerwcu 1998 r. (jako jeden z czterdziestu akcjonariuszy-założycieli Grupy).

Różnice i podobieństwa

Gliwice i Mikołów to bardzo różne rynki. W Gliwicach lokalizują swoje inwestycje wielkie koncerny międzynarodowe, wystarczy wymienić fabrykę Opla (Buster Gliwice też dostarczał dla tego przedsięwzięcia wyroby budowlane). Mikołów jest miastem zdecydowanie mniejszym, otoczonym wioskami. Przychody Bustera Gliwice w 70% zależą od firm wykonawczych, w tym dużych, a w 30% od zakupów klientów indywidualnych. Busterowi Mikołów klienci indywidualni zapewniają ok. 50% i tyle samo firmy wykonawcze, najczęściej niewielkie – kilk osobowe.



Ekipa Bustera Mikołów w dziale sprzedaży



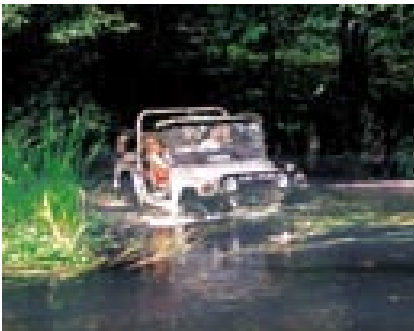
Buster Gliwice, załoga w hali sprzedaży

Zarazem Buster w Gliwicach i Buster w Mikołowie są bardzo podobne. Jedna i druga firma leży w samym centrum swojego miasta. Jedna i druga dysponuje aktem własności nieruchomości, na której ma siedzibę. Obie firmy mają podobny asortyment. W obu obowiązuja podobne standardy obsługi klienta.

Dlaczego współpracują z Busterem

Beata Widawska, przedstawicielka Lafarge Gips na Górnym Śląsku, tak mówi o Marku Chorzelskim, którego zna 8 lat – *światny szef, stworzył w Busterze zespół potrafiący przyciągać firmy wykonawcze. Dobre kontakty z wykonawcami owocują wzrostem sprzedaży. Rosną tym samym zakupy Bustera u producentów materiałów budowlanych. W tym zakresie również niezwykle ważna jest znakomita współpraca ekipy Bustera z przedstawicielami producentów.*

Marek Skrzyński, właściciel firmy Mareks z Gliwic współpracuje z Busterem od momentu, gdy gliwicka hurtownia podjęła sprzedaż materiałów budowlanych. Specjalnością Mareksu jest wykończeniówka. Mareks zatrudnia kilkunastu pracowników.



Tak jeździ Marek Chorzelski w rajdach samochodów terenowych



Jerzy Chorzelski z żoną Danutą na nartach w Dolomitach

Buster jest dla Mareksu głównym źródłem zakupów. Marek Skrzyński zwraca uwagę także na to, że Buster ma punkt doradczy. Pożyteczne są również kursy, organizowane przez Buster z udziałem specjalistów z firm produkujących wyroby budowlane.

Mareks ma w Busterze upust. I ten upust przekazuje swoim klientom-inwestorom w niższej cenie za całą usługę, obejmującą zakup materiału.

Ocena współpracy Mareksu z Busterem zawiera się w tym, że współpraca ta ma już wieloletnią historię. Gdyby się nie układało, byłaby to historia miniona. Marek Skrzyński bardzo poważa Buster także za to, że w hurtowni nie ma przepaści między właścicielem a pracownikami. Czyli jest jak w Mareksie.

Ewa Bugajska-Korzec ze Stowarzyszenia Animatorów Wszechstronnego Rozwoju Młodzieży z Gliwic poprosiła Buster o współpracę, ponieważ wie o prospołecznym nastawieniu Marka Chorzelskiego. Powiatowy Urząd Pracy w Gliwicach wsparł przedsięwzięcie pieniędzmi, a Buster zorganizował Szkołę Dobrego Budowania PSB dla młodych bezrobotnych. Dostawcy kupca PSB – Sika, Izohan oraz Ursa poprowadzili zajęcia teoretyczne i praktyczne. Po ukończeniu cyklu szkoleń każdy bezrobotny otrzymał stosowne certyfikaty potwierdzające udział w zajęciach.

Więzy osobiste

Początki Bustera w Gliwicach pamięta 4 pracowników firmy, a 10-lecie większość spośród obecnie zatrudnionych. Chorzelscy praktycznie nie wiedzą co to fluktuacja. Przyjęli proste założenia: zasady wynagradzania i awansu muszą być czytelne, a atmosfera życzliwa dla każdego, kto dobrze wywiązuje się z obowiązków wobec firmy.

Sprzedawcy są silnie motywowani. Premie za efektywność z reguły przekraczają płacę zasadniczą. Tak jest w sezonie, który w Gliwicach i w Mikołowie trwa 9 miesięcy. Poza sezonem pensję dopełniają bonusy, zależne od wyników poprzedniego roku.

Właściciele Busterów konsekwentnie popierają inicjatywę pracowników, zwłaszcza sprzedawców. Najczęściej



Targi Budownictwa w Gliwicach, 2008 r. Buster górą!

brane są pod uwagę opinie na temat asortymentu, wnioski o dopełnienie oferty, bądź rezygnację z określonych pozycji.

Marek i Jerzy Chorzelscy nie żałują czasu na pracę ze swoimi ekipami. Nowi pracownicy, po okresie próbnym szkoleni są przez PSB w zakresie technik sprzedaży. Wszyscy, także zatrudnieni od lat, uczestniczą w szkoleniach prowadzonych przez producentów materiałów budowlanych.

Czas na hobby

Marek pasjonuje się samochodami terenowymi. Gdy tylko znajdzie wolny czas, pochłaniają go rajdy i wyprawy w nieznaną.

Jerzy też lubi pojeździć w terenie, ale na rowerze. A w zimie najlepiej wypoczywa na nartach.

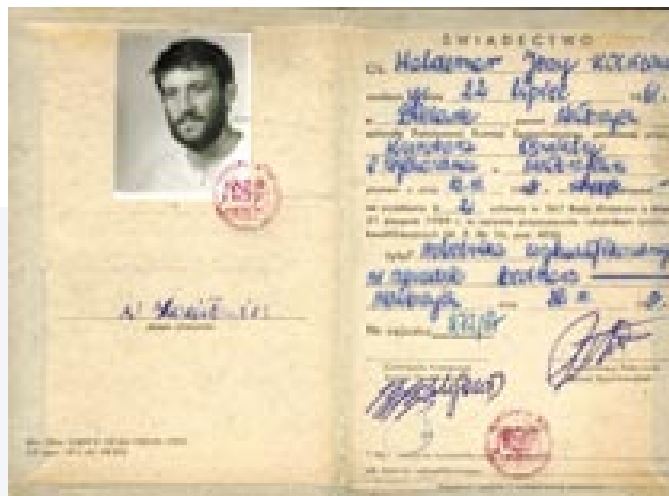
Bracia Chorzelscy także w tym są zgodni – samym handlem nie można żyć, nawet jeśli to handel jest najważniejszą pasją.

Buster w Gliwicach i Buster w Mikołowie zaopatrują się za pośrednictwem PSB S.A. w niemal 70% wyrobów budowlanych, którymi handlują. Łączne obroty obu Busterów w 2007 r. sięgnęły 42 milionów złotych. Obie firmy zatrudniają w sumie 51 osób.

figo

FAGO

W plebiscycie na największego kawalarza wśród kupców PSB, zarazem najlepszego kupca wśród kawalarzy, Waldek Kocielowicz, współwłaściciel z żoną Anną firmy Fago* z Dzierżoniowa, Świdnicy, Pszenna i Ząbkowic (4 oddziały) zajęłyby ani chybi pierwsze miejsce.



Zanim został kupcem, skończył m.in. kurs bednarstwa

Lody, beczki, kapelusze

W 1982 r., mając 21 lat, został producentem lodów. W 1985 r. założył stolarnię. Jakiś czas miał też wytwórnię kapeluszy plażowych.

W stolarni produkował donice drewniane do salonów i ogrodów. Największa – pamięta Waldek – była wysoka na 120 cm i miała 150 cm średnicy.



Pierwszy sklep Kocielowicza. Dzierżonów, 1993

W latach 80. produkcję taką „podciągano” pod bednarstwo. Bednarz był zawodem zanikającym, podatek obrotowy płacił w wysokości 2%, producenci ogółu innych wyrobów 24%. Żeby jednak „prywaciarzowi” nie było lekko, pani z Wydziału Handlu zażądała dokumentów potwierdzających

* Nazwa Fago poprzedzona figo w google kojarzona jest najczęściej z zespołem Boys – dobrze ponad sto tysięcy razy. Według słowników, figo-fago to tyle co seks. Figo Fago to także m.in. nazwa kabaretu, restauracji, drinka (rum, blue curacao, orange juice).

zawodowe kwalifikacje Kocielowicza. Chcąc nie chcąc, musiał Waldek zdać wymagane przepisami egzaminy i w rezultacie zdobył tytuł robotnika wykwalifikowanego w zawodzie bednarz.

Dlaczego nie Vectra

W 1990 r. niepewny jutra w stolarstwie Kocielowicz został kupcem. Był czas, że kto w powiatach dzierzoniowskim, świdnickim, wałbrzyskim, kłodzkim, strzelińskim, ząbkowickim wymieniał nazwisko Kocielowicz – myślał Vectra. A kto mówił Vectra – wiedział, że chodzi o Kocielowicza. Nazwa, którą Waldek nadał w maju 1990 r. swojej firmie szybko zaczęła się ludziom kojarzyć z nazwiskiem, bo to przecież jego firma była. Dlaczego więc postanowił tę nazwę zmienić? – *Diabli brali mnie coraz częściej, bo co rusz musiałem mówić, zwłaszcza w rozmowach telefonicznych, że pierwsza litera jest „V” a trzecia „c”.*

W październiku 2002 r. „Vectrę” zastąpiło „PSB Kocielowicz”. – *PSB w nazwie – kalkulował – „popracuje” także na moją firmę, dzięki wielokrotnemu odmiennianiu skrótu Polskich Składow Budowlanych w różnych miejscowo-*

ściach w Polsce na fasadach hurtowni, w spotach telewizyjnych, gazetkach reklamowych. Jednak i ta nazwa przestała z czasem Waldkowi odpowiadać – za długa była. Postanowił, że będzie Fago, a drugą firmę nazwie Figo.

Figo nie ma, Fago powoli zaczyna się „przyjmować”, a wszystkie sklepy i składy budowlane firmy przyciągają klientów wielkimi napisami na fasadach, banerami reklamowymi i flagami PSB.

Żadnych sentymentów

Dlaczego kupiec z Bielawy postanowił przystąpić do PSB? Waldek jest szczery: – *Bo to mi się bardzo opłaciło. – Czy opłaca się nadal? – Już mniej, ale cały czas tak.*

Przed wykupieniem udziałów w PSB, sklepy i składy Kocielowicza mogły być konkurencyjne tylko wówczas, gdy dysponowały pełnym asortymentem materiałów budowlanych. Klienci nie chcie-



Założa sklepu Fago w Dzierżonowie, 2006

li chodzić od hurtowni do hurtowni, by kupić jedno tu, drugie gdzie indziej. Ale kupiec lokalny na pełny asortyment mógł sobie pozwolić, gdy nabywał poszczególne wyroby w małych ilościach – na duże zwyczajnie nie było go stać. Tym samym składał u każdego z wielu producentów jednostkowo niewielkie zamówienia. Nie mógł więc liczyć na dobre ceny i korzystne warunki dostaw. PSB miała lepsze warunki zakupów. Kupując za pośrednictwem Grupy, korzystał z nich także każdy należący do PSB kupiec. Kocielowicz zainwestował w udziały w Grupie w II transzy akcjonariuszy, w październiku 1998 r.



Pszennno, czerwiec 2003. Za pół roku ten kontener zostanie „zastąpiony” przez sklep o powierzchni handlowej 3 tys. m² – numer 1 w promieniu 35 kilometrów

Z upływem lat, w miarę jak pozycja firmy Kocielowicza wobec dostawców rosta, malała atrakcyjność zakupów poprzez centralę PSB. Fago nadal korzysta z tego pośrednictwa – kiedy to się opłaca – ale coraz większe znaczenie dla obecności w Grupie ma marketing.

Słowo o nazwie

Nazwa firmy kupieckiej działającej na lokalnym rynku musi być krótka, łatwa do napisania i wymówienia. Jak Fago. Waldek uważa, że *praktyczne znaczenie nazwy sprowadza się w takich sytuacjach do umożliwienia dzięki niej identyfikacji firmy w kontaktach z administracją, fiskusem, dostawcami. Klient na nazwę z rynku lokalnego z reguły nie zwraca uwagi.* Gdyby Waldek miał wybierać, albo na fasadach swoich sklepów i składów budowlanych umieści PSB, albo Fago – wybrałby chyba PSB. Nazwa firmy działającej lokalnie powinna również zawierać człon oddający związek czy wręcz przynależność do miejsca. Na przykład sklep Fago w Świdnicy jest położony w dzielnicy zwanej KOLONIA, co ma w nazwie.

Brał – nie! Kupował – bardzo proszę

Z widocznym żalem Waldek Kocielowicz oddała się od bieżących problemów swojej firmy. Stara się coraz mniej wyłączać na strategii, inwestycjach, kwestiach kluczowych dla rozwoju. Ze Zbyskiem Łykowskim pracuje już 14 lat, powierzając mu dyrektorowanie, czyli kierowanie firmą, a w czerwcu 2003 r. prawo podpisu przelewów. Monika Skrzypek zaczynała pracę u Waldka w 1995 r., dziś jest głównym specjalistką ds. zaopatrzenia. Monika Sosnowska przyszła 2 lata później i awansowała podobnie. 11 lat pracuje Waldek z Magdaleną Kubiak i z Markiem Grabowskim (oboje są głównymi specjalistami). 13 lat z Grzegorzem Sową – kierowcą. A Leszek Domachowski (kierowca) i Jerzy Szady (zaczynał jako magazynier, dziś jest głównym magazynierem) mają po 17 lat stażu w firmie Kocielowicza.

Historię firmy pisze właściciel razem z pracownikami. W 1997 r. jako pierw-

si na Dolnym Śląsku wprowadzali kody kreskowe na cały asortyment – wówczas ponad 10 tys. wyrobów wg pozycji towarowych. W tymże roku zaadoptowali jako pierwsi mieszalnik farb do barwienia tynków żywicznych. Wspólnie też emocjonowali się wprowadzając w sklepie w Dzierżonowie pierwsze w województwie drzwi otwierające się automatycznie przed klientami. Niejeden rok w historii firmy Waldka Kocielowicza zapisał się w pamięci załogi podobnymi innowacjami. Waldek przypomina pracownikom. *Jak ktoś mówi, że będzie brał u nas towary, od razu protestujcie. – Nie brał, lecz kupował! Pamiętajcie – kupował!*

Ekipa Fago liczy 90 osób. W 2007 r. przychody firmy ze sprzedaży wyniosły ponad 33 mln. zł. Co trzecią złotówkę w tych przychodach dały materiały zakupione poprzez centralę Grupy PSB.



Sklep KOLONIA w Pszennie położony jest tuż obok drogi Świdnica - Wrocław

Na przykład **FILAR**

„Powiedziały jaskółki, że niedobre są spółki” – ostrzega mądrość ludowa. Czy zawsze? Spółka Filar nie jest może tworem idealnym, wzorem pod każdym względem do naśladowania, niemniej warto poznać jej ciekawą historię.



Wspólnicy – Tadeusz Kramski (z lewej) i Wiesław Kuźnik

Owce ze stodoły, a koty za płoty...

Pierwsze koty za płoty – musieli powiedzieć sobie 17 lat temu Tadeusz Kramski i Wiesław Kuźnik. Pomysł podjęcia produkcji betonowej kostki brukowej, kręgów do studni i pustaków keramzytowych w konfrontacji z rzeczywistością został zaniechany. Wyprowadzili już nawet owce ze stodoły, bo stodołę w gospodarstwie w Jaksicach postanowili zamienić na halę produkcyjną, ale zmienili zdanie i w stodole powstał magazyn pasz i nawozów, bo był na nie w okolicy zbyt. Potem w składzie na podwórzu pojawił się węgiel. Wreszcie w magazynie znalazła się ciężka budowlanka: cement, cegły, dachówki betonowe, papy, szyby.

Spod znaku Bliźniąt

Tadeusz i Wiesław są spod znaku Bliźniąt. 5 czerwca Wiesław ma urodziny

a 7 czerwca Tadeusz. Wtedy Wiesław obchodzi imieniny.

Tadeusz, starszy od Wiesława o 10 lat, skończył technikum budowlane.

Wiesław jest inżynierem budownictwa po studiach na Politechnice Poznańskiej.

Na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych wiedzieli, że w Polsce nadeszły ogromne zmiany, że można nie tylko mieć marzenia, ale te marzenia realizować. Także w biznesie.

Wspólnicy i dobry duch

Jak się poznali? Dlaczego zdecydowali się wspólnie poprowadzić firmę?

Było tak. Tadeusz Kramski jeszcze jako uczeń przyjmował się na praktyki do zakładu rzemieślnika świadczącego usługi budowlane, a był to zakład Mieczysława Kuźnika, ojca Wiesława. Więc pewnie Tadeusz i Wiesław po raz pierwszy

zetrnęli się ze sobą na jakiejś budowie prowadzonej przez Mieczysława Kuźnika. Wiesław od 10 roku życia pracował w wakacje z ojcem. Murował, tynkował, był operatorem windy na budowie.

Gdy po kilkunastu latach spotkali się ponownie, okazało się, że tak jak kiedyś na plac budowy, tym razem do wspólnego biznesu wchodzi pod duchową i materialną opieką ojca Wiesława. Wspomniana już stodoła i plac składowy na podwórzu należały do rodzinnego gospodarstwa Mieczysława Kuźnika w Jaksicach. Ale nie tylko dlatego Tadeusz i Wiesław zgodnie podkreślają, że Mieczysław Kuźnik jest dobrym duchem ich spółki.

Plasterek do plasterka

Filar został zarejestrowany w 1989 r. jako spółka z o.o. Wspólnicy – Tadeusz Kramski i Wiesław Kuźnik – mają jed-



Magazyny WZGS, 1992 r.



Hala magazynowa Filara, 2006 r.

nakowe udziały. W maju 1990 r. Filar rozpoczął działalność.

Po roku wiedzieli, że handel się opłaca, ale zabudowania w Jaksicach są za ciasne na siedzibę firmy kupieckiej. Należało też pomyśleć jak znaleźć się bliżej klienta. Oddalony o 10 kilometrów Inowrocław kuśił rozległym rynkiem. W 1992 r. Filar postawił pierwszy krok w tym mieście, dzierżawiąc 2 tys. metrów kwadratowych w bazie WZGS. Klienci docenili pojawienie się w Inowrocławiu operatywnej firmy. Filar się rozwijał, WZGS zwiżył działalność. Do końca 1994 r. Kramski i Kuźnik wykupili stopniowo, „odcinając plasterki po plasterku”, cały teren wystawiony na sprzedaż przez WZGS w Inowrocławiu. Łącznie 16 300 m², w tym place, biura, magazyny.

Inowrocław, ul. Budowlana 2 – adres wart zapamiętania

Rozbudowywany od 1995 r. sklep jest obecnie przestronnym obiektem samoobsługowym o powierzchni niemal 1 800 m². W 2003 r. stanęła nowoczesna hala magazynowa o powierzchni 2 400 m². Powierzchnie sklepowe i magazynowe hurtowni dopełnia plac z trylinki – ponad 9 tys. m².

Jaki asortyment oferuje dziś hurtownia Filar? Klienci mają wybór ponad 11 tysięcy pozycji. Od fundamentów po dach. Od ciężkiej budowlanki po artykuły wykończeniowe i elementy wyposażenia oraz ulepszenia domu.

Wyraźcie oznaczona siedziba Filara przy ul. Budowlanej 2 w Inowrocławiu znajduje się przy drodze wylotowej na Poznań. Idealne miejsce z tradycją, bo

WZGS handlował tu budowlanką „od zawsze”. Od 15 lat pod tym adresem handluje Filar.

Domy w 4 miesiące

Po przeniesieniu handlu z Jaksic do Inowrocławia w pierwszej siedzibie Filara zaczęto produkować elementy szkieletowe domów jednorodzinnych. Pomyśl podpatrzyli w Szwecji, a dobrym duchem sprawy okazał się ponownie ojciec Wiesława. Pod okiem Mieczysława Kuźnika, dziś 85-letniego pana, mała ekipa znakomitych fachowców wytwarza z odpowiednio zabezpieczonego drewna konstrukcje nośne ścian i konstrukcje dachowe z kratownic. Przygotowane w zakładzie w Jaksicach prefabrykaty przewozi się na plac budowy, gdzie na wcześniej wykonanej i zaizolowanej przeciwwilgociowo płycie betonowej ustawia się ściany, a następnie dach z kratownic. Kolejne etapy budowy (montaż szkieletu, stolarka otworowa, ocieplenia, instalacje, wykończenia) realizują ekipy podwykonawcze związane z Filarem. Dom może być gotowy do zamieszkania po 4 miesiącach od rozpoczęcia montażu. W sumie takich domów Filar postawił już niemal trzysta.

Domy Filara mają od 80 do 250 m² powierzchni użytkowej. Zdecydowana większość projektowanych domów wyszła spod ręki architekt Marii Kuźnik, żony Wiesława.

Czas na trzeci przełom?...

Czy oczekiwania, jakie 18 lat temu wiązali z Filarem spełniły się?



Mieczysław Kuźnik na placu składu drewna przed Zakładem Prefabrykacji Domów Szkieletowych firmy Filar

Wtedy zaczęli po prostu z nadzieją na lepsze jutro. Dziś zgodnie oceniają, że rozwój firmy zdecydowanie wyprzedził ich wcześniejsze założenia.

W historii Filara wspólnicy zwracają uwagę na dwa przełomowe momenty. W 1991 r., gdy postawili na handel i w konsekwencji podjęli walkę o rynek w Inowrocławiu. I w 1998 r., kiedy znaleźli się w gronie akcjonariuszy-założycieli Grupy Polskie Składy Budowlane. Pozyskali wtedy niezwykle szybko wielu dobrych dostawców. Z czasem okazało się, że mają z głowy większość kłopotów z zaopatrzeniem towarowym. Obecnie 50% wyrobów budowlanych trafia do Filara za pośrednictwem centrali PSB. W 2007 r. przychody firmy sięgnęły niemal 29 mln zł. W 2008 r. Filar zatrudnia 38 pracowników.

Kiedy spodziewać się kolejnego przełomowego wydarzenia w Filarze?

Po 5 minutach jazdy samochodem od dworca PKP w Inowrocławiu trafiamy na pierwsze osiedle deweloperskie z domami w szkielecie drewnianym Filara...



Budynek sklepu samoobsługowego i biura Filara, 2006 r.



Pierwsze osiedle deweloperskie z domami w szkielecie drewnianym Filara

FIMAL

czyli Firma Malkiewiczza

*Nie po to ma się firmę, żeby w niej pracować.
Stefan Malkiewicz, właściciel firmy Fimal
ze Słupska, coraz częściej wyjeżdża w długie podróże.
W 2007 r. był w Argentynie, Jordanii, Kenii i w Czarnogórze.*



Stefan Malkiewicz z synem Kubą w sklepie Fimalu

Przygoda spod szyldu PRL

Od 11-go roku życia przyjemność pływającą z podróżowania łączy Stefan z zawodem, do którego się urodził – kupiectwem. Jeździli całą rodziną – ojciec, anestezjolog w szpitalu wojskowym w Grudziądzu, mama, pielęgniarka w tymże szpitalu, Stefan i jego młodsza siostra Marzena. Pierwszy wakacyjny cel – Bułgaria. Środek transportu – trabant. Bagaż – rzeczy osobiste plus to co na polu namiotowym niezbędne, więc namiot i materace dmuchane. Nastoletni Stefan szybko zorientował się, że właśnie materace i namioty są czymś, co młodzi Bułgarzy bardzo pożądamy.



Leszek Parol, obecnie najstarszy pracownik Fimalu, w punkcie handlowym firmy w 1989 r.

Trabant, załadowany w drodze z Polski ponad dach, wracał z Bułgarii o kilkadziesiąt kilogramów lżejszy. Stefan sprzedał materace i namioty, a kupił dolary. Dziś wspomina to jako przygodę spod szyldu PRL.

Jedne studia – dwa fakultety

Studia na Wydziale Mechanicznym Akademii Techniczno-Rolniczej w Bydgoszczy pozwoliły Stefanowi Malkiewiczowi zdobyć nie tylko umiejętności inżynierskie, lecz także doskonalić kupieckie. Dwa semestry poświęcał nauce, a trzeci – wakacyjny przeznaczał na wyprawy do Wilna. Woził tam gumę do żucia i dzinsy, sprzedawał, a z powrotem, wwoził do Polski „kamyczki”.



4-letni Robert Malkiewicz, syn Stefana bawi się przed sklepem firmy (lipiec 1989 r.)

W „demoludach” prywatny eksport-import ponad granicznymi podziałami wręcz kwitł. Stefan nie był jedynym studentem, który formalny certyfikat magistra inżyniera, uzupełnił nieformalnie zdobytą wiedzą handlową. Okazało się później, że ten drugi fakultet – kupiecki może dać więcej chleba niż państwowe studia techniczne.

Gwoździe i podatki

Po studiach, w 1979 r. pojechał do Słupska opiekować się schorowanymi dziadkami. Rok pracował jako kreślarz w biurze projektowym, kolejny rok w Wojewódzkiej Spółdzielni Zaopatrzenia Rzemiosła. Wreszcie, w 1981 r. podjął zarejestrowaną prywatną działalność gospodarczą, uruchamiając w obejściu dziadków w Słupsku rzemieślniczy zakład produkcji gwoździ. Wspomina - to była ciężka praca, za bardzo dobre pieniądze. Popyt zdecydowanie przekraczał możliwości producentów. Jednak gwoździe znalazły się na liście najwyższej opodatkowanych (40% podatek obrotowy) wyrobów. Tę domiarową decyzję warsztat jakoś przetrzymał, ale z początkiem lat 90. Stefan wrócił do handlowania – w murach fabryczki gwoździ zorganizował skład materiałów budowlanych, a punkt handlowy ozdobił szyldem „Metalhurt”.

Kupiec zawodowiec

Historię rozbudowy Fimalu można by oczywiście relacjonować w szczegółach, wymieniać co i w którym roku rozbudowano, przebudowano, dobudowano. Stefan Malkiewicz uważa jednak, że warto przedstawić jedynie krótko to, czym firma dysponuje dzisiaj. Fimal anno domini 2008 to 3



Robert Malkiewicz (w środku) na praktyce w hurtowni firmy Jackson Building w Anglii

punkty handlowe, w tym po pierwsze: super sklep DIY - 3,5 tys. m² powierzchni handlowej (pierwszy tej kategorii w Słupsku) wraz ze składem budowlanym; po drugie: obiekt zawierający pod jednym dachem 2 sklepy – Studio Dekoral z artykułami dekoracyjnymi, głównie farbami oraz sklep metalowy a także skład budowlany; po trzecie wreszcie - samodzielny skład budowlany na terenie dawnej fabryki gwoździ.

Know-how

Malkiewicz nie zdradza jak to wszystko osiągnął, ale dzieli się chętnie fragmentami wiedzy i życiowej filozofii, które składają się na kupieckie know-how.

Najważniejsza jest inspiracja dokonaniami konkurencji. Trzeba obserwować, nieraz zwyczajnie podglądać innych graczy rynkowych. Gdzie i na czym zarabiają. Kiedy tracą. Popatrywać za miedzę, ale zbierać też informacje o rynkach wcale odległych oraz dane ogólne. Handlowanie jest pasją. Szczególnie marketing. Malkiewicz dawno by w Słupsku zginął, gdyby nie ruchy wyprzedające, jakie wykonał. Miał kogo wyprzedzać – zdążył z pierwszym w Słupsku obiektem DIY przed Castoramą i przed OBI. Jest właścicielem działek, na których pobudował sklepy i magazyny. Nie ma długów. Wciąż inwestuje, ale obecnie wyłącznie z wła-

snych środków. Np. w 2008 r. dobuduje w swoim centralnym obiekcie 400-metrowy salon wyrobów instalacyjnych.

Dlaczego przystąpił do PSB?

- *Spodobała mi się nazwa Polskie Składy Budowlane – odpowiada na pytanie Malkiewicz. Zresztą nadal mi się podoba. I oczywiście idea zrzeszenia polskich kupców w mocną organizację.*



Dlaczego Stefan Malkiewicz pojechał do USA? Bo tam kreują milionerów... (Nowy York, 2000 r. Szkolenie w firmie Kirby)

Właściciel Fimalu wykorzystał niemal wszystkie możliwości poznania z PSB zasad funkcjonowania sieci hurtowni i poszczególnych firm kupieckich w różnych krajach. Uczestniczył w wyjazdach studyjnych PSB do Niemiec,

państw Skandynawii, Holandii, Estonii. Synowie Malkiewicza – Robert (23 lata) i Kuba (20) idą w ślady ojca. Robert, który studiuje informatykę w Gdańsku, odbył w 2006 r. praktykę wakacyjną w firmie Jackson Building w Lincoln. Kuba, student zarządzania w Gdyni, praktykował w ostatnie wakacje w firmie Johnsons Buildbase w Oxfordzie. Obie praktyki w angielskich firmach handlujących materiałami budowlanymi załatwił Euro-Mat.

Plany

W Tajlandii i w Singapurze Stefan był. W USA nawet parę razy. Europę zjeździł całą. No ale zostało przecież jeszcze kilka państw, w których można podglądać jak ludzie handlują... Jakoś łatwiej żyje się w Słupsku wiedząc co słychać w innych polskich miastach, a i zagranicą.

W 2007 r. udział w sprzedaży Fimalu wyrobów kupionych za pośrednictwem centrali PSB wyniósł 30%. W firmie pracuje obecnie ponad 100 osób.



Całej powierzchni handlowej największego sklepu Fimalu obiektyw nie obejmie – 3,5 tys m²

FOX w pogoni za lisem

Kronikarzom, którzy kiedyś będą spisywać historię firmy Fox z Biłgoraja, podpowiem – zacząć trzeba od wątków krótkiej sagi rodziny, jaką założyli poprzez zawarcie związku małżeńskiego Elżbieta Cap i Dariusz Nizio. Ślub miał miejsce w 1991 r. W 1993 r. Elżbiecie i Darkowi urodził się Karol. W 1996 r. zbudowali własny dom i zarejestrowali firmę Fox. W 1997 r. urodziła się Agata.



Elżbieta, Darek, Agata i Karol z ulubionym koniem Pikadorem

Był klientem, został dystrybutorem

Na to, że akurat w 1996 r. powstała firma Fox wpłynął przypadek. Młode małżeństwo Nizio postanowiło dach swojego domu pokryć blachą. Producent blachy zaproponował, żeby zajęli się dystrybucją jego wyrobów w Biłgoraju.



Dom Elżbiety i Darka Nizio kryty blachodachówką

Darek, prowadzący wcześniej stolarnię i mający dobre kontakty z wykonawcami budowlanymi, ofertę przyjął. W tym samym roku ukończył budowę domu i wystartował z własną firmą. Zaczął od sprzedaży w małym punkcie handlowym blach dachowych owego producenta. W kolejnych latach stopniowo rozsze-

rzał asortyment o inne rodzaje pokryć dachowych – ceramicznych, papowych, betonowych.

W prezencie od brata

Inny przypadek sprawił, że swoją rodzinną firmę Darek Nizio nazwał Fox. Młodszy brat Darka, Andrzej akurat wtedy przeniósł się do Warszawy i likwidował wcześniejszą działalność, prowadzoną właśnie pod nazwą Fox. Elżbiecie i Darkowi Fox się podobał, nazwa krótka, czytelna, łatwo wpadająca w ucho. Andrzej podarował więc Darkowi owe 3 litery. Fox został w rodzinie. Służy firmie, będąc dobrze rozpoznawalnym logo.

Przełomowe lata 1999-2000

W 1999 r. Fox kupił od Spółdzielni Handlowej w Biłgoraju działkę wraz ze starym magazynem pasz. Obiekt wyremontowano, zmodernizowano, dobudowano nowe pomieszczenia i...



Fox, rok 1999

w centrum miasta pojawił się nowy duży punkt handlu materiałami budowlanymi. Rok później Fox uruchomił własną produkcję blach profilowanych na pokrycia dachowe. W 2000 r. firma podjęła też sprzedaż wyrobów budowlanych w detalu. Wreszcie – od 2000 r. Fox należy do PSB.

Co skłoniło Elżbietę i Darka Nizio do przystąpienia do Grupy? Właściciele Foxa odpowiadają otwarcie. – *Trudno powiedzieć, dlaczego wtedy weszliśmy do PSB. Chyba intuicyjnie. Ale dziś nie wyobrażamy sobie bycia poza Grupą.*

Punkty za dobry marketing

O relacje z PSB pytam pracowników Foxa. Janusz Bednarz, zatrudniony w firmie najdłużej, od 12 lat, jest sprzedawcą pokryć dachowych i wie, że *wielu klientów zna i dobrze postrzega Polskie Składy Budowlane dzięki programowi Buduj z PSB. W Biłgoraju szczególnym atutem jest również PSB-Mrówka – największy obiekt handlowy w mieście.*

Henryk Szczerba, od 2000 r. w firmie, kierownik handlowy Foxa, współpracuje z centralą PSB na co dzień. *Plusy tej współpracy to przede wszystkim szeroki asortyment wyrobów budowlanych, kupowanych w PSB na dobrych warun-*

kach. Znakomitym pomysłem są Targi PSB. Henryk Szczerba co roku jeździ z ekipą Foxa do Kielc, gdzie bez straty czasu załatwia się dużo transakcji.

Z PSB kojarzą się spotkania w ramach Szkoły Dobrego Budowania PSB. Fox kilka razy do roku zaprasza ekspertów z firm produkujących wyroby budowlane, a uczestnikami zajęć są współpracownicy z firm wykonawcy i jej pracownicy. Wykłady i prezentacje przyjmowane są bardzo dobrze, w poszczególnych szkoleniach bierze udział od 60 do 100 osób.

Trochę prywatności

Elżbieta i Darek Nizio, przy całym swoim zaangażowaniu w prowadzenie firmy,



Ekipa Foxa przed głównym sklepem firmy



Mrówka PSB w Biłgoraju ma 1 900 m² powierzchni handlowej

szanują rodzinną prywatność. - *Soboty i niedziele staramy się mieć wyłącznie dla siebie. Żeby nie zatracić się w pracy, musimy znaleźć czas i na rozmowy z dziećmi, i na kontakty z rodziną i znajomymi, i na hobby.*

Niedługo po urodzeniu Karola, Elżbietę zafascynowała jazda konna. Parę lat temu pasją do koni „zaraził się” od żony Darek. W siodle trzymają się dobrze także Agata i Karol.

Jedyny w swoim rodzaju jest udział Foxa w pogoni za lisem. Kiedy Elżbieta i Darek uczestniczą w tradycyjnym biegu myśliwskim Hubertus w okolicach Lubaczowa, to tak, jakby LIS (w języku angielskim Fox) gonił lisa...

Punkty za położenie

Właściciele i załoga Foxa wierzą, że najlepsze lata firma ma jeszcze przed sobą, ale na te niedawno minione nie narzekają. W 2001 r. kupiono teren na magazyn rozładunkowo-załadunkowy. Rok 2002 to znacząca rozbudowa powierzchni handlowej w dotychczasowym głównym obiekcie Foxa, co wiązało się z poszerzeniem oferty sprzedaży o stolarkę okienną i narzędzia budowlane.

W efekcie realizacji wielu inwestycji Fox dysponuje nowoczesnym wyposażonym sklepem o powierzchni 1 600 m², położonym w centrum liczącego 25 tysięcy mieszkańców Biłgoraja, trzema magazynami o łącznej powierzchni 12 tys. m²,

ulokowanymi przy głównej siedzibie firmy (obok wspomnianego sklepu), w starej siedzibie firmy oraz bezpośrednio przy trasie wylotowej z miasta na Rzeszów i Przemysł.

Położenie wręcz znakomite, tym bardziej, że przy owej trasie wylotowej Fox prowadzi sklep PSB-Mrówka, o powierzchni handlowej 1 900 m², dopełnionej działem ogrod (350 m²). Ten przestronny obiekt o standardach DIY otwarty został w sierpniu 2006 r. Plac wokół Mrówki zajmuje 2,5 ha. Sklep oferuje wyroby w 35 tysiącach pozycji asortymentowych.

Plany inwestycyjne

Elżbieta prowadzi w firmie sprawy finansowe. Darka pochłania handel – zaopatrzenie i sprzedaż. Natomiast inwestycjami zajmują się wspólnie. W co zainwestuje w najbliższych latach Fox?

- *Na pewno w 2008 r. zadaszony zostanie dział ogród przy Mrówce PSB. Zamierzamy też – mówią właściciele Foxa – zbudować specjalistyczny magazyn wyrobów stalowych wraz z działem produkcji pokryć dachowych. Taki obiekt powstanie też w okolicy Mrówki.*

W 2007 r. udział w sprzedaży Foxa wyrobów kupionych za pośrednictwem centrali PSB wyniósł 55%. W firmie pracuje obecnie 67 osób.

franspol – duża firma pisana małymi literami

Nazwa firmy pisana małymi literami to rzadkość. W PSB jedyny taki przypadek to franspol i ...chciałoby się, żeby takich „przypadków” było więcej. Nie z uwagi na małe litery w nazwie. Firma franspol wzbogaca PSB swoim nietypowym profilem – kupca i zarazem liczącego się coraz bardziej na rynku krajowym producenta.



Właściciele franspolu – Andrzej Rybicki, z lewej i Jan Kościelski

Dlaczego SZPACHLA FRANCUSKA

Jan Kościelski i Andrzej Rybicki poznali się w 1989 r. towarzysko. Kościelski miał już wtedy jakieś doświadczenie menedżerskie, Rybicki był zastępcą komendanta Zakładowej Zawodowej Straży Pożarnej w Kopalni Węgla Brunatnego Konin. Pięć lat później Kościelski prowadził własną firmę (od 1992 r. Frans-Pol), której nazwa wzięła się stąd, że cała działalność polegała na imporcie z Francji do Polski. W 1994 r. Rybicki też miał własną firmę.

Postanowili połączyć siły i od 1994 r. Frans-Pol jest wspólnym przedsięwzięciem Jana Kościelskiego i Andrzeja Rybickiego.

Istotą wspólnego interesu był nadal import, ale też szybko rozwijana sprzedaż w Polsce. Szpachle z Francji cieszyły się tak wielkim powodzeniem, że współwłaściciele Frans-Polu postanowili uruchomić produkcję takich wyrobów.

W 1997 r. ruszyła pierwsza linia produkcyjna w zakładzie Frans-Polu w Golinie k. Konina, wytwarzająca gładź szpachlo-

wą i gips szpachlowy. Wszystko oparto na technologii francuskiej. Wyroby były porównywalne z importowanymi wcześniej z Francji.

Firma rok rocznie rozszerzała asortyment wytwarzanych wyrobów, np. o szpachle specjalistyczne do płyt gipsowo-kartonowych, kleje gipsowe do płyt g-k i do styropianu, preparaty i emulsje gruntujące, zaprawy murarskie i tynkarskie, zaprawy klejowe do płytek.

W 2004 r. ruszył nowy zakład Frans-Polu w Koninie o możliwościach produkcyjnych 100 tys. ton mieszanek gipsowych rocznie. Obok wytwarzanych wcześniej, podjęto produkcję kolejnych asortymentów: gipsowych tynków maszynowych i ręcznych, gotowej zaprawy szpachlowej, tynków dekoracyjnych.

Rozwój w liczbach

Skokowy rozwój mocy wytwórczych musiał mieć oparcie w możliwościach sprzedaży. W 1994 r. kupowało od Frans-Polu wyroby importowane z Francji ok. 60 firm. W 2004 r. na wyroby z zakładu w Golinie firma miała ok. 300 klientów. A w 3 lata od uruchomienia produkcji w nowym zakładzie w Koninie, franspol (od sierpnia 2005 r. w nazwie firmy są tylko małe litery) ma 850 odbiorców hurtowych, wśród nich PSB. Sumowanie więc nie jest precyzyjne, bowiem Kościelski i Rybicki dobrze wiedzą, że szpachle, kleje, tynki i inne mieszanki gipsowe



Zaloga fabryki i zespół centrali franspolu w Koninie

franspolu sprzedawane są w ponad 200 składach PSB, czyli w rezultacie wyroby marki franspol trafiają do ponad tysiąca składów, sklepów i hipermarketów budowlanych.

Siła kupieckiego zaplecza

Zanim franspol przystąpił w 1998 r. do PSB, Kościelski i Rybicki zetknęli się z grupami zakupowymi w Niemczech i we Francji. Plusy, jakie daje jedno logo, silny marketing, mocna pozycja wobec dostawców i sprawna logistyka były więc oczywiste. Decyzja franspolu też, tym bardziej, że równoległe z produkcją firma rozwijała działalność handlową. W 1994 r. rozpoczął sprzedaż pierwszy oddział franspolu w Koninie. W dwa lata później uruchomiono w tym mieście drugi punkt handlu materiałami budowlanymi. W 1998 r. powstał oddział franspolu w Kole. Rok później podjęto handel w Słupcy.

W czterech składach wyroby pod marką franspol stanowią niewielki procent. Specjalnością handlową spółki jest bowiem pełny asortyment wyrobów budowlanych, obsługa klienta „od oferty, aż do dostawy na strop”. Firma dysponuje zapleczem magazynowym, sklepami i placami składowymi oraz własnym transportem (kilka HDS-ów i samochodów z platformami wyładawczymi). W pionie handlowym franspolu w Koninie, Kole i w Słupcy pracuje łącznie 50 osób. Wyroby nabywane przez franspol poprzez centralę PSB zapewniają skła-



Złoty motocyklowy w Kole

dom budowlanym firmy ponad 55% ich przychodów.

Więzi lokalne, wizje globalne

Obecności w Koninie i w północno-wschodniej części Wielkopolski, franspol nie ogranicza do biznesu. Tysiące mieszkańców Konina i okolic gromadzą doroczne festyny organizowane przez firmę z końcem wakacji. Koncerty gwiazd i występy topowych zespołów, gry i zabawy, konkursy, turnieje, atrakcje dla dzieci, młodzieży i dorosłych tworzą wyjątkową całość, a goście mają dobrą okazję do zapamiętania marki franspol i logotypów licznych dostawców PSB.

Wielkim powodzeniem cieszą się także doroczne złoty motocyklowe w Kole. Niezwykłą widowiskowość parady ulicami miasta 300 motocykli postanowił wykorzystać franspol, stając się głównym sponsorem imprezy. Wiele fantazyjnie pomalowanych maszyn dekorują flagi franspolu i PSB.

Połaniec na horyzoncie

W 2005 r. firma z Konina kupiła większość udziałów w spółce Elpoeko z Połańca, zajmującej się zagospodarowaniem odpadów paleniskowych Elektrowni Połaniec, w tym gipsu dwuwodnego, z którego produkuje się gips budowlany. W 2006 r. Elpoeko uruchomiło produkcję gipsu budowlanego, jako surowca dla franspolu. Rok później franspol rozpoczął inwestycję na terenie Elpoeko, przystępując do budowy dużej fabryki, z zamiarem wytwarzania w niej szerokiej palety wyrobów dla budownictwa. Obecnie trwa proces „dochodzenia do zakładanej mocy produkcyjnej” nowej fabryki w Połańcu.



Inwestycja franspolu w Połańcu

Krótki bilans zamknięcia-otwarcia

Do bardzo zwięzłego podsumowania efektów rzeczowych działalności franspolu wystarczą dwie liczby: załoga firmy liczy obecnie 150 osób (produkcja, handel, księgowość, administracja), a wg wstępnego szacunku przychody w 2007 r. sięgnęły 80 mln złotych. Kto budował franspol wraz z Janem Kościelskim i Andrzejem Rybickim jako współwłaścicielami? Na pewno trzeba wymienić Dariusza Małką, w firmie od 12 lat, obecnie kierownik biura zakupów, Stanisława Królikowskiego, też pracuje 12 lat, kierując aktualnie działem usług budowlanych oraz Andrzeja Baczyńskiego – dyrektora handlowego. Ale na trzech nazwiskach nie można przecież poprzestać. Właściciele firmy podkreślają – franspol budowaliśmy wraz z całą załogą firmy.

W Połańcu franspol też zamierza zatrudniać docelowo 120 osób.



Oddział franspolu w Kole

Rodzina KENPOLU

Gienek Krzywda żyłkę do budowania wyniósł z rodzinnego domu. Ojciec był budowańcem. Stawiał domy i pomieszczenia gospodarcze. Budowanie miał we krwi, bo dziadek Gienka też był budowańcem. Więzy z budownictwem zacieśniły się także dzięki temu, że i teść Gienka był budowańcem.



Rodzina Krzywdów, od lewej – Grzegorz z żoną Agnieszką i synkiem Igorem, Michał, Grażyna i Gienek, Ania, Hania z Amelką, Tomek z Jakubem i Monika z Mateuszem

15-latek kierownikiem

Od dziecka interesował się pracą ojca. Wspomina - *Miałem 10 lat, kiedy pozwolił mi pomagać na budowie. Wyciągałem gwoździe z desek, kiedy trzeba było to je prostowałem, potem segregowałem. Byłem zwinny, więc nieraz pomagałem zakładać piorunochrony.*

Mając 15 lat Gienek Krzywda samodzielnie kierował wiejskim placem budowy. Wcześniej pracował przy fundamentach, stawianiu ścian, stolarce otworowej, robotach dachowych, wykończeniowych i instalacyjnych. Praktykę wspierała teoria, uczył się zawodu budowańca w zawodówce i w technikum.

Na swoim

10 sierpnia 1981 r. Eugeniusz Krzywda zarejestrował w Świętochłowicach własny, prywatny zakład. Wkrótce potem zaczął wytwarzać betonowe elementy zbrojone metalowymi prętami, przeznaczone do obudowy podziemnych chodników kopalnianych. Praca była ręczna, w trudnych warunkach, na trzy zmiany.

Handel materiałami budowlanymi pojawił się w Kenpolu z początkiem lat 90. Pierwszy punkt sprzedaży uruchomiono w Świętochłowicach. W 1994 r. otwarto oddział w Rudzie Śląskiej.

Żeby nie jeździć do Piotrkowa na pusto

Decyzji o uruchomieniu kolejnego oddziału pomógł los. Kenpol woził na Śląsk gazobeton z zakładu w Gorzkowicach, niedaleko Piotrkowa Trybunalskiego. Samochody jeździły do Gorzkowic na pusto. Kupiec ze Świętochłowic pomyślał, że można by ładować je materiałami budowlanymi na Śląsku, zostawiać towar w Piotrkowie i wracać z gazobetonem z Gorzkowic. W jeden dzień znalazł w Piotrkowie odpowiedni obiekt do handlu, a wieczorem, po powrocie do Świętochłowic, przekonał syna Tomka, żeby został kierownikiem nowego oddziału Kenpolu. Sprzedaż w składzie budowlanym w Piotrkowie podjęto w sierpniu 1998 r. 20-latek Tomek Krzywda legitymował się wykształceniem budowlanym technicznym i - co ważniejsze - miał praktykę w Kenpolu.

Podbijanie Stolicy

Dwa miesiące później Kenpol „sięgnął po Warszawę”. Do stolicy Gienek wysłał najstarszego syna (w 1998 r. Grzegorz miał 22 lata i obok technikum budowlanego w życiorys wpisywał staż w Kenpolu). Weszli w paszczę lwa, czyli na ul. Bartycką. W stołecznym centrum sprzedaży wyrobów dla budownictwa ciężką budowlanką praktycznie nikt nie handlował. Skład Kenpolu z materiałami ściennymi,

zbrojeniowymi, ociepleniowymi zaliczał się do nielicznych o takim profilu asortymentowym, choć oferował także wiele innych artykułów potrzebnych na budowie bądź przy remoncie.



Obsługa klientów w oddziale w Świętochłowicach

Nie czekali na klienta. Postawili na zdecydowaną promocję. Dobrym chwytem marketingowym okazała się sprzedaż przez 24 godziny na dobę. Dziś oddział pracuje normalnie, od 7-ej do 19-ej, ale w pierwszych miesiącach działalności całonocna aktywność okazała się owocna.

Sukces musi zarzązać

Od początku lat 90. już nie technologie budowlane i ich stosowanie, lecz zarządzanie firmą najmocniej pochłania Gienka Krzywdę.

W 2000 r. właściciel Kenpolu kończy na Wydziale Organizacji i Zarządzania Politechniki Śląskiej w Gliwicach podyplomowe studia na kierunku zarządzanie

przedsiębiorstwem. W styczniu 2001 r. Kenpol uzyskuje Certyfikat ISO 9001. W firmie trwa rewolucja informatyczna, przygotowuje się do wdrożenia Zintegrowanego Systemu Informatycznego klasy ERP. Chodzi m.in. o to, by zaangażowanie członków załogi w pracy było maksymalne.

Sukces każdego musi być znany wszystkim innym – mówi Gienek Krzywda. I ten sukces musi wszystkich dookoła zarażać.

Sklep wg standardów Euro-Matu

W 2009 r. w oddziale Kenpolu w Piotrkowie ma powstać sklep z wyrobami budowlanymi dla profesjonalistów, budowany i potem prowadzony według



Zanim zasiedli w Kenpolu przed ekranami komputerów i wzięli do ręki telefony komórkowe musieli pracować jako fizycy. Jest 1993 r. – Gienek ładuje towar; Grzegorz wkłada zbrojenie do form; Tomek produkuje krawężniki drogowe



Oddział w Warszawie – odległość od Pałacu Kultury i Nauki: samochodem 6,2 km, pieszo 5,7 km, w linii prostej 3,82 km

standardów Euro-Matu. Rangę nowoczesnej placówki potwierdza dofinansowanie, jakie uzyskał Kenpol na projekt sklepu ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. W nowym sklepie najbardziej oczekiwanymi klientami będą wykonawcy budowlani różnych specjalizacji.

Piątka na szóstkę

Najstarszy, Grzegorz (32 lata) prowadzi oddział Kenpolu w Warszawie. Żona Grzegorza, Agnieszka zarządza w oddziale sprawami finansowo-administracyjnymi.

Tomek (30 lat) kieruje oddziałem w Piotrkowie Trybunalskim. Pomaga mu żona Monika, z podobnym zakresem obowiązków jak Agnieszka.

Córki bliźniaczki Grażyny i Gienka – Ania i Hania (mają po 26 lat) pracują w Kenpolu w Świętochłowicach. Ania zajmuje się finansami całej firmy, a Hania administruje oddziałem w tym mieście.

Najmłodszy Michał (16 lat) jest na razie kolejną nadzieją Kenpolu.

Reporter pyta dzieci Grażyny i Gienka Krzywdy:

- Czym dla Ciebie jest Kenpol?
- Jaka była Twoja pierwsza praca w Kenpolu?
- Plany związane z Kenpołem – czy masz i jakie?

W odpowiedzi słyszy, że Kenpol jest firmą, która łączy ich wszystkich. Grzegorz

dodaje, że Kenpol go wychował. Tomek, że pracując w firmie może się utrzymać. Hania kojarzy się Kenpol także z pracownikami firmy, którzy traktowani są tak jak rodzina.

Pierwsza praca Grzegorza (wówczas 16-latką) polegała na przygotowywaniu zbrojenia do prefabrykacji. Tomek zapamiętał jako pierwsze prace przy produkcji krawężników, potem pomagał w magazynie firmy, a w wieku 16 lat był operatorem wózka widłowego. Hania, mając zaledwie 10 lat sprzątała w biurze Kenpolu, 7 lat później obsługiwała firmowe ksero. 12-letni Michał pomagał w magazynie – zamiętał, przeniósł i układał towar.

Plany są oczywiste. Zawsze z Kenpołem – oświadcza Grzegorz, dodaje jednak, że frapuje go ponadto działalność deweloperska na własny rachunek. W Kenpolu chce także pracować Tomek. Również Hania będzie pracować dla Kenpolu. Podobnie Michał zostanie na pewno w Kenpolu.

Reporter, nawet nie pytając Gienka jak patrzy na zaangażowanie dzieci w firmie, całej piątce stawia szóstkę.

W 2007 r. przychody Kenpolu ze sprzedaży wyniosły 62,5 mln zł. Zakupy poprzez centralę PSB gwarantowały 42% wyrobów budowlanych, jakie Kenpol oferował klientom.

PAZGAN Struga Biznesmena

Żona w spółce – czy na pewno to dobry pomysł mieć żonę i w domu i w firmie? Dzielić z jedną i tą samą kobietą małżeńskie łóżko i widzieć ją za szklaną przegrodą dzielącą gabinet szefostwa firmy?

Viola Szeligowska i Bogdan Pazgan na ślubnym kobiercu



25 lat temu, kiedy Bogdan pracował w GS-ie w Kamiennej Górze jako elektryk, Viola kończyła Studium Położnicze we Wrocławiu, a w wakacje sprzedawała czereśnie na zieloniaku w Kamiennej Górze. I właśnie tam, za straganem, ją wypatrzył. Trzy lata później Viola Szeligowska i Bogdan Pazgan stanęli na ślubnym kobiercu.

Viola bardzo lubiła pracę położnej w szpitalu w Kamiennej Górze. Niestety, pojawił się niż demograficzny, położnych było za dużo, zaczęły się zwolnienia. Wtedy, choć z zalem, sama odeszła.

Kupiec nie płaci producentowi i ...co z tego wynika

W 1985 r. Pazgan ze szwagrem założyli zakład kamieniarski – Bogdan zajmował się transportem, żeby było czym wozić zbudował np. samochód ciężarowy z autobusu marki Jelcz.

W 1988 r. Pazgan uruchomił w Krzeszowie pierwszy w pełni samodzielny biznes – zakład produkcji płytek lastriko i marmurowych. Dostarczał swoje wyroby do Central Materiałów Budowlanych we Wrocławiu, Legnicy, Lubiniu. W pewnym momencie odbiorcy przestali być wypłacalni. Bogdan, żeby nie stracić, zaczął od CMB odbierać a to cement, to znowu wapno, albo drzewi. Początkowo wykorzystywał to co odebrał do prac remontowych we własnych zakładach. Potem zaczął sprzedawać nadwyżki materiałów budowlanych, otrzymywanych z CMB zamiast należnych Pagazowi pieniędzy. I tak w firmie Pazgana nastąpiła era handlu.

W 2000 r. Pagaz zamknął produkcję kostki brukowej. Obecnie wytwarza jedynie płytki elewacyjne i konfekcjonuje eko-groszek, oferując w sezonie grzewczym 2 tys. ton wysokokalorycznego węgla opałowego w tej ekologicznej postaci.

Kobieta pracująca

Będąc jeszcze położną, Viola zaczęła prowadzić księgę przychodów-rozchodów Pagazu. Bogdan ją tego nauczył. Kiedy jednak w połowie lat 90. Pagaz musiał przejść na pełną księgowość, zatrudniono główną księgową. Viola przekazała jej księgę przychodów-rozchodów i awansowała, trudno powiedzieć – formalnie, czy nieformalnie, na szefową finansów i księgowości Pagazu.

Niejak po drodze, znowu jeszcze od czasów, gdy pracowała w szpitalu, Viola przejmowała od Bogdana kolejno sprawy kadrowe Pagazu, ZUS, BHP. Wspomina to tak: *przez 5 lat miałam cztery etaty. Żony-matki, położnej w szpitalu, kobiety prowadzącej dom, prowadzącej księgowość i kadry, i ZUS w firmie.*

Pionierzy Południowego Zachodu

Z takim „zapleczem” w firmie, Bogdan mógł „szaleć”. Szalał z rozmysłem, otwierając od 1993 r. co trzy-cztery lata nowe oddziały sieci handlowej Pagazu.



Oddział PSB Pagaz w Kamiennej Górze. Handel w rozbudowanym pawilonie

Bogdan urodził się w Krzeszowie, do dziś mieszka w Krzeszowie i w Krzeszowie od 1993 r. sprzedaje materiały budowlane. Drugi oddział Pagazu powstał w nieodległej Lubawce, w 1995 r. Następny, w 1998 r. w Kamiennej Górze. A w 2002 r. był Wałbrzych. Każdy kolejny oddział budowano na własnym gruncie firmy Pagaz. W każdym kolejnym pawilon handlowy był większy. W Krzeszowie – 700 m². W Lubawce – 1 100 m². W Kamiennej Górze i w Wałbrzychu – po 2 000 m². Obiekt Pagazu w Kamiennej Górze pomaga kreować nową atrakcyjną ofertę handlową dla mieszkańców miasta i okolicznych miejscowości. Sklep z budowlanką i artykułami wyposażenia wnętrz współtworzy największe centrum handlowe w promieniu wielu kilometrów. Obok działa od kilku lat pawilon Intermarche (głównie z artykułami spożywczymi). Plac pomiędzy nim a pawilonem Pagazu na razie wypełniają szczelnie materiały budowlane, którymi handluje kupiec PSB, ale ma być zabudowany – powstanie tutaj pawilon z wyrobami AGD (kilkaset metrów kwadratowych) oraz największa w okolicy apteka. Stacja dystrybucji paliw płynnych już jest. Intermarche i Pagaz zlikwidowały ogrodzenie, łącząc oddzielne własne parkingi w jeden wielki wspólny. Kupcy z obu firm zauważyli, że klienci robią zakupy w ich pawilonach o różnych porach dnia i bywało, że na parkingu Pagaza panował tłok, gdy parking Intermarche świecił pustkami, albo odwrotnie. Z połączonego parkingu korzystają zgodnie klienci jednej i drugiej firmy.



15-lecie firmy Pagaz. Księż, listopad 2003

Jak z dnia na dzień zostać poważnym dystrybutorem

Przed przystąpieniem w 1999 r. do PSB Pagaz należał do dwóch sieci, które próbowały tworzyć załączki zorganizowanych grup sprzedażowych. Obie już nie działają.

Czy PSB ma sens? Bogdan Pazgan nie ma żadnych wątpliwości – PSB już pracowało na swój status. Mówi – *mnie jako udziałowcowi Grupa dała bardzo dużo. Zanim przystąpiłem do PSB żaden z producentów nie chciał zawrzeć ze mną umowy dystrybucyjnej. Byłem na obrzeżach rynku budowlanego. Po przystąpieniu do PSB wszystko się zmieniło. Producenci zaczęli traktować Pagaz serio.*



Bogdan Pazgan z córką Olą dziękują Ojcu Świętemu. Rzym 1999

Przystąpienie do PSB wywołało też na lokalnym rynku nieco zamieszania. Wszyscy wiedzieli co to jest Pagaz, aż pojawił się na fasadzie jednego z pawilonów napis: PSB Pagaz. Ktoś oświadczył Bogdanowi, że nareszcie klienci mają wybór – nie są skazani wyłącznie na Pagaz,



Oddział PSB Pagaz w Wałbrzychu

mogą kupować w PSB. A jakiś dowcipas rozszyfrował PSB następująco: Pazgan Struga Biznesmena. Viola i Bogdan opowiadają to jako anegdotę. Co się PSB nie powiodło? Bogdan uważa, że dużo brakuje do jednolitego wizerunku sieci, liczącej przecież kilkaset składów z materiałami budowlanymi w całej Polsce. Właściciela PSB Pagaz razi też, że jedni akcjonariusze Grupy PSB kupują za pośrednictwem jej centrali ponad połowę wyrobów budowlanych, którymi handlują, a inni kilka razy mniej.

Analiza rentowności firmy Pagaz

Z pracy magisterskiej Violi Pazgan warto wynotować kilka faktów nt. firmy Pagaz – firma dziś to: oddziały w Krzeszowie, Lubawce, Kamiennej Górze i Wałbrzychu, z pawilonami samoobsługowymi o łącznej powierzchni niemal 6 tys. m² i placami składowymi o łącznej powierzchni ponad 35 tys. m², wszystkie te obiekty położone są na działkach będących własnością firmy o łącznej powierzchni ponad 4 ha. W 2007 r. przychody Pagazu sięgnęły 32 mln zł. Firma zatrudniała 75 osób. Zakupy poprzez centralę PSB gwarantowały 55% wyrobów budowlanych, jakie Pagaz oferował klientom.

Viola obroniła pracę magisterską pt. „Analiza rentowności firmy Pagaz” w Akademii Ekonomicznej w Jeleniej Górze – filia AE we Wrocławiu – na kierunku Finanse i Rachunkowość.

ROLBUD – spółka trzech szwagrów

Kto ma siostry, może liczyć, że będzie miał szwagrów. Szwagrowie Ryszarda Kutnika zostali wraz z nim współnikami w biznesie. Zanim jednak to nastąpiło każdy – Ryszard Kutnik, Kazimierz Rogowski i Antoni Wszeborowski – prowadził samodzielnie działalność gospodarczą pod nazwą transport samochodowy.



Od lewej – Antoni Wszeborowski z żoną Kazimierą, Ryszard Kutnik z żoną Anną, Kazimierz Rogowski z żoną Grażyną

Początki

W kwietniu 1991 r. szwagrowie utworzyli w Prążewie (wieś, 2 km na północ od Ciechanowa) spółkę PPHU Rolbud i podjęli handel produktami dla rolnictwa – nawozami, paszami – ale także węglem i wyrobami stalowymi. Nie minęły dwa lata i Rolbud zaczął sprzedawać beton komórkowy, potem dopełniono ofertę o cement, cegłę, inne materiały ścienne. W 1994 r. powstał oddział Rolbudu we wsi Chruszczewo (2 km na północny zachód od Ciechanowa), a w 1997 r. kolejny oddział we wsi Zygmuntowo (12 km na północny wschód od Ciechanowa).

Rozwój

Koncepcja ekspansji spółki była prosta – wkraczamy tam, gdzie jest klient. A rolnicy to bardzo ważni klienci Rolbudu. Magazyn główny w Prążewie



Prążewo – pierwsza siedziba Rolbudu

dopełniły dwie filie, do których klienci z okolicznych wsi mieli bliżej. Kiedy na przełomie lat 2002-2003 w PSB zaczęto coraz więcej mówić o sklepach typu Mrówka, właściciele Rolbudu zdecydowali, że wkroczą właśnie z Mrówką do Ciechanowa i kupili 4,5 hektara w dzielnicy Ciechanów-Zachód.

Pierwsze przyspieszenie

Budowa Mrówki była wielkim wyzwaniem. Już sama realizacja inwestycji mogła przysparzać współnikom bólów głowy. To spory obiekt – 1 600 m². Dominuje w nim powierzchnia sprzedażowa w markecie samoobsługowym z wysokimi regałami, które w wyższych segmentach mogą pełnić funkcje magazynowe. Asortyment – wszystko co potrzeba do remontu i wyposażenia mieszkania. Ale nie tylko. W Mrówce Rolbudu zmieścił się także duży sklep z artykułami AGD-RTV. Znalazło się także tutaj biuro zarządu spółki. Stawiając Mrówkę właściciele Rolbudu musieli brać pod uwagę usytuowanie wzajemne kilku innych obiektów, przewidzianych do realizacji w późniejszym czasie. Z myślą o przyszłych inwestycjach wybudowano od razu parking na sto pojazdów.

Budowę Mrówki w Ciechanowie rozpoczęto w marcu 2003 r., a pierwszych klientów witano w niecałe 9 miesięcy później.

W 2005 r. Rolbud postawił obok Mrówki stację paliw. Rok później dobudowano myjnię (cztery stanowiska). W 2007 r. przybył w pracującej 24 godziny na dobę stacji paliw trzeci zbiornik i piąty dystrybutor. Ale strategiczne plany Rolbudu realizowano w tym roku dzięki podjęciu późną wiosną wielkiej inwestycji, którą będzie centrum usługowo-handlowe o powierzchni ponad 4 tys. m², a w nim wielobranżowe usługi oraz na niecałych 2 tys. m² sklep z artykułami spożywczymi i przemysłowymi. Zarząd Rolbudu chce oddać nowy obiekt pod koniec 2008 r.

Synergia

Czy Rolbud nie rozprasza sił, stawiając na równoległy rozwój tak wielu tak różnych rodzajów działalności? Wspólnicy nie kryją, że liczą na efekt synergii. Klienci hurtowni w Prążewie, Chruszczewie i Zygmuntowie przy każdej wizycie w jednym z tych punktów stykają się z ofertą nieodległej Mrówki w Ciechanowie. Mrówka nie odebrała klientów wcześniej



Osiedle deweloperskie Rolbudu w Chruszczewie

uruchomionym oddziałom Rolbudu, lecz dopełniła ich ofertę. Kupujący w Mrówce nie mogą nie zauważyć punktu sprzedaży hurtowej Rolbudu, znajdującego się w tym obiekcie. Ktoś kogo interesuje telewizor, czy pralka nierzadko przypomina sobie o potrzebie kupna np. worka kleju do płytek ceramicznych, czy drzwi wejściowych, bo stare trzeba wymienić. Tankujących w stacji paliw już sam widok wielkiego budynku Mrówki może spowodować do zakupów. A budujące dla Rolbudu osiedle 10 domków zaprzyjaźnione firmy wykonawcze wznosiły z zakupionych w spółce materiałów budowlanych. W Rolbudzie synergia wzmacnia dodatkowo silny transport.

Marketing z MRÓWKĄ w tle

Mrówka jest magnesem dla mieszkańców Ciechanowa i okolicznych miejscowości nie tylko dzięki ofercie handlowej. Rolbud korzysta też z przylegających do sklepu powierzchni, zwłaszcza rozległego parkingu i placu składowego, organizując tłumnie odwiedzane imprezy. Kulminacyjny moment festynów w ostatnich latach wiąże się z losowaniem głównych nagród w konkursie lojalnościowym Rolbudu - samochodu KIA, Chevrolet Aveo i Toyoty Yaris.

Kutnik, Rogowski i Wszeborowski mówią otwarcie, że zdecydowany rozwój aktywności marketingowej nastąpił od czasu przystąpienia Rolbudu do PSB

w 2000 r. Ruszyły szkolenia dla pracowników spółki i dla współpracujących z nią wykonawców budowlanych – w ramach Szkoły Dobrego Budowania PSB. Zaczęły się promocje, nasilone zwłaszcza od kiedy zbudowano Mrówkę. Grupa dała też Rolbudowi siłę przebicia wobec dostawców.

Rządy kobiet

Firmę rodzinną tworzy się m.in. po to, żeby zatrudnić w niej członków własnej rodziny. Kazimiera Wszeborowska, z domu Kutnik, siostra Ryszarda, jest w Rolbudzie główną księgową. Grażyna Rogowska, z domu Kutnik, siostra Ryszarda, pracuje w pionie finansowym Rolbudu. Podobnie żona Ryszarda Kutnika – Anna. W Rolbudzie tak naprawdę rządzą kobiety. A już na sto procent trzymają mocno ster firmy w sprawach finansowych. Pracują w firmie także inni członkowie rodzin Kutników, Rogowskich i Wszeborowskich.

Drugie przyspieszenie

Szwagrowie-właściciele Rolbudu chętnie opowiadają o swoich dzieciach. Wszystkie albo skończyły studia, albo studiują. Najczęściej zarządzanie, marketing



W Mrówce zawsze tłok

i finanse, ale Cezary Rogowski wybrał politologię, a Mariusz Wszeborowski robi doktorat z geotechniki. Pytani przez reportera Głosu PSB o plany firmy, po tym jak w grudniu 2008 r. ruszy centrum usługowe oraz megasam z artykułami spożywczymi i przemysłowymi, właściciele Rolbudu odpowiadają, że jeszcze nie pora na informowanie o konkretach. Ale drugie przyspieszenie nastąpi prędzej czy później. Przyjdzie przecież czas, gdy biznesową sagę rodzin Kutników, Rogowskich, Wszeborowskich zaczną pisać młode pokolenie.

W 2008 r. Rolbud zatrudnia 80 osób. W 2007 r. zakupy poprzez centralę PSB gwarantowały 30% obrotów firmy, ale w kategorii wyrobów dla budownictwa i sprzedawanych w Mrówce niemal 50%.



Centrum Rolbudu w Ciechanowie – od lewej stacja paliw, myjnia, nieco głębiej Mrówka, z prawej strony budowa centrum usługowo-handlowego

Wspólnicy z ROMOSU

Gdyby w Gostyniu przyłożyć cyrkiel, to najdalsze punkty na jego drugim ramieniu, do których dociera z ofertą Romos, znalazłyby się w odległości 100 kilometrów: na Północy – Chodzież, Czarnków, Węgrowiec, Oborniki.

Południe to Trzebnica, Żmigród, Wąsosz, Milicz, Ścinawa. Zachód – Głogów, Wschowa, Wolsztyn, Nowy Tomyśl. Wschód – Jarocin, Miłosław, Żerków, Pleszew.

jeden za wszystkich,
wszyscy za jednego



Edward Zaremba – trzeci od lewej – w helmie kirasjera. Od prawej w karmazynowych czapkach szwoleżerów: Jacek Turzański, Marek Tarnowski, Janusz Wdowczyk. Mundury wypożyczyli w Skansenie Filmowym „Soplicowo” k. Gostynia

Druga połowa lat 80. Marek Tarnowski – wiceprezes ds. handlowych w GS Gostyń, Janusz Wdowczyk – główny mechanik w Cukrowni Gostyń i Edward Zaremba – z-ca dyrektora ds. technicznych w Centrali Handlu Nasiennego w Gostyniu stykają się ze sobą przy różnych okazjach, a conajmniej raz w tygodniu „na dywa-

niku” u Naczelnika Gminy, tłumacząc się, a to z braku sznurka do snopowięzadek, to znowu nawozów, różnych materiałów do produkcji rolnej, mięsa... Nasza trójka (za pozwoleniem tak napiszemy), każdy z dyplomem magistra inżyniera, każdy pełen energii, każdy głęboko przekonany, że w gospodarce może i musi być inaczej, postanowiła połączyć siły. Przyszli biznesmeni po uczelniach technicznych szybko zorientowali się, że przydałby się ktoś czwarty – ekonomista. Dziś mówią – znaleźliśmy mgr Jacka Turzańskiego, dyrektora ds. ekonomicznych i głównego księgowego w Zakładach Produkcji Sprzętu i Urządzeń Drobiarskich (też w Gostyniu).

Rozpoczęta w 1987 r. współpraca była na tyle obiecująca, że w sierpniu 1990 r. Turzański, Tarnowski, Wdowczyk i Zaremba zarejestrowali spółkę Romos. Każdy z jednakowym 25% udziałem.

Jacek Turzański, prowadzący w Romosie rachunkowość zarządczą i finanse zarządcze, zwraca uwagę na kilka spraw w 17-letniej historii spółki: przyjęta przy rejestracji forma organizacyjno-prawna pozwoliła na 2-letnie zwolnienie Romosu z podatków, wszystkie zarobione pieniądze przeznaczono na rozwój firmy, w kolejnych latach coraz większe zyski też służyły rozwojowi,

w 1996 r. Romos został zakładem pracy chronionej, co przy obowiązujących wtedy przepisach również sprzyjało dużym inwestycjom, a firma z tych przepisów skorzystała.

O inwestycje trzeba pytać **Janusza Wdowczyka, który nadzoruje w Romosie inwestycje właśnie oraz m.in. transport i BHP**. W 1990 r. podjęto w Gostyniu handel wyrobami hutniczymi i materiałami budowlanymi. W 1994 r. powstał oddział w Rawiczu, rok później w Lesznie, w 2001 r. w Poznaniu, a w 2002 r. w Środzie Wielkopolskiej. Rozwój floty transportowej Romosu można najkrócej oddać tak: powiększała się z roku na rok o 2-3 kolejne i liczy obecnie 40 pojazdów, w tym 12 samochodów od 7 do 25 ton z HDS oraz dźwigi. Każdy oddział ma swoje pojazdy. W Gostyniu i w Poznaniu są też po dwie suwnice. Suwnica będzie zainstalowana również w jednej z nowobudowanych hal. **Marek Tarnowski i Edward Zaremba „podzielili się” w Romosie handlem. Tarnowski odpowiada za materiały budowlane. Zaremba za wyroby hutnicze.**

Jacek Turzański z precyzją finansisty podkreśla, że handel stałą przyniósł w 2007 r. firmie 65% przychodów, a materiałami budowlanymi 35%.



W salonie Romosu w Gostyniu

W chudych latach każdy forsował „swoje” – Zaremba stal, Tarnowski budowlankę. Obecnie Zaremba też popiera budowlankę, tym bardziej, że ponad połowa wyrobów hutniczych oferowanych przez Romos trafia na place budowy. Przedstawiony podział zadań między współnikami nie wypełnia skali zakresów kompetencyjnych. Tarnowski ma szczególną pieczę nad oddziałem w Gostyniu. Zaremba pilnuje Leszna. Wdowczyk baczy na Rawicz. Turzański odpowiada za Środę Wlkp. i Poznań.

Każdy oddział Romosu ma swojego kierownika, etatowego pracownika firmy. Każdy jest w pełni rozliczany z efektów sprzedaży i kosztów. Kierownicy oddziałów samodzielnie prowadzą handel, ale współnicy, nie wtrącając się w sprawy bieżące, służą pomocą. Po pierwsze w „swoich” oddziałach, a gdy trzeba – wszyscy, wspólnie zaradzają trudniejszym problemom. Wspólnie decydują zwłaszcza o inwestycjach. I to jedno myślą.



Oddział Romosu w Poznaniu

Łączna powierzchnia działek Romosu w Gostyniu, Rawiczu, Lesznie, Środzie Wlkp. i Poznaniu sięga 10 ha. Powierzchnie magazynów w poszczególnych oddziałach zajmują od 1 tys. m² do 5 tys. m², a sklepów od 200 m² do 1,8 tys. m². Oddział w Rawiczu dysponuje także boczną kolejową.

Największym atutem Romosu jest załoga firmy. Pierwsi pracownicy – wspominają współnicy – to ludzie z padających w latach 90. zakładów państwowych. Z Romosu pracownicy na ogół nie odchodzą. Osiągając wiek emerytalny, przechodzą na emeryturę. Kadra jest stabilna. Kierownicy oddziałów i jedenastu przedstawicieli handlowych legitymują się dyplomami wyższych uczel-

ni. Wraz z rozwojem Romosu – obecnie firma zatrudnia 136 osób – kadra się odmładza. Średnia wieku pracowników wynosi 35 lat.

W Romosie pracują też członkowie rodzin współwłaścicieli spółki: siostra Edwarda Zaremby, brat i córka Marka Tarnowskiego, brat Jacka Turzańskiego, córka Janusza Wdowczyka. Okazuje się, że będąc pracownikami, solidaryzują się bardziej z pozostałą załogą, niż z właścicielami firmy, choć to ich najbliżsi.

W 1999 r. Romos przystąpił do PSB. Czterech współnicy z Gostynia liczyli na możliwości kupowania dzięki temu niektórych wyrobów budowlanych w lepszych cenach, zwracali uwagę na łatwiejszy dostęp do informacji rynkowych, z czasem mieli okazję docenić skuteczność wspólnego marketingu. W 2007 r. niemal 45% materiałów budowlanych Romos kupił korzystając z oferty centrali PSB.

Od 1999 r. Romos należy także do Grupy Polska Stal sp. z o.o., będącej grupą zakupową skupiającą dystrybutorów wyrobów hutniczych.

W 2007 r. przychody firmy z Gostynia sięgnęły 100 milionów złotych. Zakupy klientów indywidualnych i wykonawców-rzemieślników stanowiły około 60%, a dużych inwestorów pozostałe 40%.



Pojazd floty transportowej Romosu przed halą wystawową w Kielcach. II Targi Grupy PSB, czerwiec 2004

Co dalej? Czy czterech współników porzestanie na handel, czy podejmą nowe wyzwania?

Już podjęli. Romos ma od pewnego czasu 27% udziałów w jednej z firm produkcyjnych branży metalowej o profilu eksportowym. Nabiera też rumieńców działalność spółki – Romos Dom, która powstała w czerwcu 2006 r. Tarnowski, Turzański, Wdowczyk i Zaremba przystąpili do działalności deweloperskiej w Poznaniu i w Luboniu. Dwa domy z 250 mieszkaniami budują z materiałów dostarczonych przez Romos wykonawcy od lat współpracujący z firmą z Gostynia.



Wyroby stalowe na placu składowym w Gostyniu, pod suwnicą Romosu

Sukcesorzy w SUFIGSIE

Czesław Olchawa nie kryje, że firmę zakładał i świadomie budował z myślą o synach. Dziś Sufigs jest spółką z o.o. i ma trzech udziałowców: Czesława Olchawę, prezesa spółki, najstarszego spośród synów – Artura, dyrektora handlowego i średniego wiekiem Piotra, zajmującego się księgowością.



Rodzina Olchawów. Rok 2006. Od lewej siedzą: Katarzyna - żona Piotra z synem Mikołajem (5 miesięcy), Czesław z Dawidem (3,5 roku) - synem Piotra, Elżbieta z Ernestem (2 lata) - synem Artura, Renata - żona Artura, Dominika (6 lat) - córka Artura. Stoją od lewej: Piotr, Mateusz, Artur

Gdy przyjdzie pora, Czesław przekaze swój udział najmłodszemu synowi – Mateuszowi. Już teraz wprowadza go do biznesu. Tak jak wcześniej wprowadzał Artura i Piotra.

Trzech Budrysów

Historii Sufigsu nie można sprowadzić wyłącznie do opowiadania o przekazywaniu pałeczki (jak w sztafecie) przez założyciela rodzinnego biznesu swoim następcom, ale bardzo silnej więzi ojca z synami nie sposób nie zauważyć. Artur ma 33 lata. W 2000 r. ukończył studia na Politechnice Krakowskiej jako mgr inż. budownictwa. Żona Artura - Renata pracuje w Sufigsie, dzieląc się obowiązkami w księgowości z bratem Artura – Pio-

trem. Renata i Artur mają dwoje dzieci. Piotr, 29 lat, też ma dwoje dzieci. Studiuje zarządzanie, marketing i finanse w Wyższej Szkole Biznesu w Tarnowie (filia uczelni z Nowego Sącza). 23-latek Mateusz studiuje na AGH w Krakowie. Ostatnio wakacje spędza głównie w Tarnowie, pomagając w rodzinnej firmie – praca w magazynie, w księgowości i jako kierowca.

Szkoła amerykańska

Zanim Czesław Olchawa założył w 1992 r. w Tarnowie hurtownię materiałów budowlanych Sufigs, zbierał doświadczenie i zarabiał pieniądze w Stanach Zjednoczonych i w Niemczech. W Chicago zaczynał na budowie

jako pomocnik murarza. Przykładał się do pracy i szybko awansował. Poznaną w Chicago amerykańską wydajność i organizację wdraża w Sufigsie.

Przez pierwsze pół roku „na swoim” prowadził wykonawstwo budowlane. Potem zajął się zaopatrzeniem firmy i jej finansami, a żona Elżbieta sprzedają towaru. Elżbieta Olchawa pracowała w Sufigsie jako szefowa sprzedaży do 1999 r.

KIZ i inne szkolenia PSB

Kiedy ojciec rejestrował Sufigs, Artur uczył się w szkole budowlanej. Już wtedy bardzo chciał pomagać w firmie. Ojciec zabierał Artura nawet na niektóre rozmowy handlowe. Potem, kiedy Artur



Jest teren



Rok 2000 – jest magazyn

studiował budownictwo, równolegle szkolił się w Kanadyjskim Instytucie Zarządzania (w skrócie KIZ) w zakresie organizacji pracy w firmie i marketingu. Organizowane przez PSB szkolenia KIZ pozwoliły im uczestnikom inaczej spojrzeć na rodzinne biznesy, uczyły myślenia w kategoriach ekonomicznej efektywności.



Czesław (pierwszy od prawej, z dyplomem) i Artur Olchawa wyróżnieni tytułem *Polski Kupiec Roku 2004*

Czesław i Artur Olchawa oceniają, że czas poświęcony na szkolenia był dobrą inwestycją w potrzebną w biznesie wiedzę. Obok KIZ korzystali też z prowadzonych w PSB innych szkoleń. Z czasem sami zaczęli organizować w Sufigsie szkolenia dla pracowników firmy, w tym techniczne, z dostawcami wyrobów budowlanych. Ukoronowanie starań o poszerzanie wiedzy i wprowadzanie nowoczesnych rozwiązań w firmie przyszło w czerwcu 2004 r. - Sufigs,

jako pierwsza hurtownia budowlana w regionie, wprowadził system zarządzania jakością i otrzymał certyfikat ISO 9001-2000 w zakresie kompleksowej obsługi inwestycji.

Kolejne przełomy

Dla wyprofilowania Sufigsu decydującym był koniec 1992 r., kiedy firma zaniechała wykonawstwa i zajęła się handlem materiałami budowlanymi. Drugi przełom nastąpił w latach 2000-2001. Poprzedziły go ważne wydarzenia – przystąpienie w 1998 r. do PSB, przygotowania do kupna nieruchomości, tworzenie przez Artura podstaw nowoczesnego marketingu. Wreszcie, w 2000 r. Artur zostaje dyrektorem w Sufigsie.

Kupno nieruchomości pozwoliło wprowadzać do hurtowej sprzedaży ciężką budowlankę. Z własnym placem, odpowiedniej wielkości i korzystnie położonym (przy obwodnicy Tarnowa w kierunku Kielc), można było usystematyzować rozwój Sufigsu, realizować starannie zaplanowane inwestycje. Pierwszą była oddana do użytku w 2001 r. duża hala sprzedażowo-magazynowa. Wraz z rozległym placem tworzyła hurtownię oferującą materiały budowlane od fundamentów aż po dach.

W tym okresie poszerzenie przez Sufigs asortymentu nastąpiło w znacznej mierze dzięki skorzystaniu z bogatej oferty centrali PSB. Zwłaszcza w pokryciach dachowych okazało się to wyjątkowo skuteczne. Po 2000 r. Sufigs szybko zwiększył sprzedaż.



Rok 2006 – jest Mrówka



Festyny Sufigsu przyciągają tłumy gości

W 2007 r. przychody dysponującej 3 oddziałami firmy – w Tarnowie, Dębicy i w Mielcu – przekroczyły 50 mln zł. W tymże roku 35% zaopatrzenia Sufigsu zrealizowano za pośrednictwem centrali Grupy. Obecnie Sufigs zatrudnia 65 osób.

Wyprzedzenie z użyciem Mrówki

Trzeci przełom w Sufigsie miał miejsce w marcu 2006 r., kiedy to klientów z Tarnowa i okolic powitała Mrówka, czyli nowoczesnie zorganizowany sklep o powierzchni 1 100 m². Dlaczego postawienie Mrówki w Tarnowie było tak ważne w strategii Sufigsu? – To nowa jakość w handlu na tarnowskim rynku – przekonują Artur i Piotr. Mamy „dwa w jednym”. Bo Mrówka sąsiaduje pod tym samym dachem z ekspozycją hurtowni Sufigsu (zajmującą 200 m²) oraz z liczącym 1 400 m² magazynem, dysponującym częścią sklepową, nastawioną na obsługę przede wszystkim wykonawców budowlanych i inwestorów, m.in. budujących domy z PSB. Cały obiekt – jedyny w Tarnowie łączący w takim zakresie hurt i detal – dopełnia 10 tys. m² placu składowego i parking przed Mrówką o powierzchni 2 tys. m².

W kwietniu 2007 r. sklep Mrówka Sufigsu powiększył się o kolejne 1 000 m² za sprawą nowego działu „Ogród”, w którym oferowany jest szeroki asortyment mebli i akcesoriów ogrodowych.

Schody WIKTORA

Wiktor jest firmą nietypową. Obok wykonawstwa na rzecz inwestorów, działa w produkcji, na niwie handlowej (hurt i detal) oraz zajmuje się deweloperką.



Otwarcie Mrówki Wiktora. Od lewej mrówka Ola, ksiądz proboszcz Maciej Klekowski, Witold Świtkowski - współwłaściciel firmy Wiktor, mrówka Ala, Piotr Machalewski - współwłaściciel firmy Wiktor

Firma-orkiestra

Zanim Piotr Machalewski i Witold Świtkowski zostali współnikami, znali się z pracy w PBRol-u w Radomsku. Ze skrótem przed nazwiskami - mgr inż. - poznawali budowlane realia w przedsiębiorstwie uspołecznionym, by w końcu wybrać prywatną drogę w zawodzie. W 1988 r. założyli własne firmy, ale pierwsze poważniejsze zadanie podjęli wspólnie. Może dlatego, że budowa szkoły w Jedlnie była inwestycją zbyt dużą dla jednego. Rok budowali szkołę wprawdzie razem, jednak każdy na własny rachunek. Wreszcie uznali, że skoro los tak chce, połączą siły. W 1989 r. powstała firma PBU Wiktor.

Pierwsze miesiące były trudne. Ale betoniarki - kupiona na kredyt przez Machalewskiego i druga, wypożyczona przez Świtkowskiego - kręciły się niemal bez przerwy. Wreszcie stać ich było na kupno, za wspólnie zarobione pieniądze, używanego stara. Ot, historia... Dziś flota pojazdów Wiktora liczy 40 samochodów ciężarowych i osobowych plus sprzęt budowlany - dźwigi, koparki, ładowarki. Wiktor zatrudnia 220 pracowników. Firma ma kilka dużych działów. Przyjmując, że każdy dział jest instrumentem w biznesie, Wiktor jawi się jako mała dobrze zgrana orkiestra... Ale tak jest dopiero od kilku lat.

Zrób to sam - będzie taniej

W latach 90. w firmie dominowało wykonawstwo i podwykonawstwo. Analizując wyniki, wspólnicy zauważyli, że bardzo drogo kosztuje ich wykorzystywana na budowach stolarka otworowa. Wiktor budował i remontował coraz więcej, zapotrzebowanie na okna szło w sumie w tysiące. Machalewski i Świtkowski postanowili podjąć produkcję stolarki okiennej do instalowania w realizowanych przez Wiktora obiektach. W 1998 r. powstał zakład produkcji pomocniczej wytwarzający okna z pcv, potem także z aluminium, a z czasem całe konstrukcje fasadowe. Dziś połowę

tego co wytworzy 20-osobowy dział, zużywa firma na swoich budowach, drugą połowę sprzedaje pod marką Wiktor innym wykonawcom, czy inwestorom. W 2005 r. powstał w Wiktorze kolejny samodzielny dział produkcyjny, wytwarzający prefabrykaty zbrojeniowe, detale ślusarskie i konstrukcje stalowe na potrzeby własne firmy. Dziś w zakładzie tym pracuje 30 osób.



Bloki TBS w Radomsku

W 2005 r. Wiktor podjął też produkcję dużych fasad, np. 3 tys. m² budynku szpitala w Radomsku, rok później 1 tys. m² budynku Sądu Rejonowego w Radomsku, a w grudniu 2007 r. otrzymał certyfikat na konstrukcje dymoszczelne systemu Yawal. Właściciele Wiktora oceniają, że chcąc skutecznie konkurować na rynku, firma



Fasada Sądu Rejonowego w Radomsku

wykonawcza musi tworzyć działy produkcji pomocniczej. Z takim zapleczem łatwiej wygrywa się przetargi.

Wykonawstwo ciągnie handel

W 2000 r., po przystąpieniu Wiktora do PSB, podobne do opisanych wyżej relacje zaczęły zachodzić między pionem wykonawstwa i pionem handlowym. Dla hurtowni materiałów budowlanych, która właśnie w firmie ruszyła, pierwszymi klientami byli kierownicy budów Wiktora. Dariusz Włodara, dyrektor handlowy firmy, podkreśla, że *wszystkie materiały, które wbudowuje Wiktor w obiekty wznoszone bądź remontowane, pochodzą z magazynów pionu sprzedaży firmy.*

Wykaz obiektów rekomendacyjnych Wiktora zawiera m.in. budynki: 11 hal sportowych; 7 szkół podstawowych i gimnazjów; 6 wielorodzinnych domów mieszkalnych; 3 domów pomocy społecznej; szpitala, Komendy Policji, hotelu, banku, 2 obiektów przemysłowo-biurowych. Firma budowała i buduje najczęściej w Radomsku i okolicy, ale też m.in. w Bydgoszczy, Warszawie, Częstochowie, Łasku, Tomaszowie Mazowieckim, Dziwnowie, Zakopanem.

Ile cementu, materiałów ściennych, prętów zbrojeniowych, papy, dachówki, styropianu, wełny mineralnej, okien i drzwi, zapraw, płytek ceramicznych, farby i setek tysięcy innych wyrobów dostarczono z magazynów Wiktora na place budów realizowanych przez firmę? Włodara potwierdza, że 100%.

Centrum Budowlane Mrówka Wiktor

Pion handlowy firmy nie pracuje jednak wyłącznie na potrzeby budów i remontów Wiktora. Oferta dla klientów indywidualnych, w tym uczestniczących w programie Buduj z PSB, oraz dla wykonawców, często współpracujących z Wiktorem w ramach podwykonawstwa, jest coraz szersza. Przy tym coraz większy udział w tej ofercie ma Mrówka.

Dariusz Włodara uważa, że *uruchomienie Mrówki stanowiło przełom w dzia-*



Dom jednorodzinny pod Radomskiem realizowany w ramach programu Buduj z PSB

łalności handlowej firmy. Mrówka zdecydowanie umocniła też pozycję Wiktora w Radomsku. Żadna budowlana firma kupiecka w mieście, liczącym 55 tys. mieszkańców, nie dysponuje tak dużym obiektem.

W 2002 r. Włodara przekonał właścicieli Wiktora do połączenia organizacyjnie Mrówki i składu hurtowego firmy w jeden dział, ze wspólnymi magazynami. Tak powstało Centrum Budowlane Mrówka Wiktor. Co to dało? *- Lepsze wykorzystanie kadry pracowniczej. Zdecydowaną poprawę rotacji stanów magazynowych. Zwiększenie sprzedaży. Poprawę marży hurtowej. Polepszenie płynności finansowej. Lepsze wykorzystanie środków transportu. W rezultacie - zwiększenie rentowności działu handlu.*

Kapitał zaufania

Z czego wynika silna pozycja Wiktora na lokalnym rynku? - pytam właścicieli firmy. Początkowo nie godzą się na takie stawianie sprawy. *- Mówienie o silnej pozycji to przesada – twierdzą. Ale w miarę rozwoju dyskusji zaczynają ustępować. No bo rzeczywiście - firma jest dobrze zorganizowana, trzy główne działy: usługi wykonawcze, produkcja i handel mają pełny rozrachunek, a przy tym ich praca efektywnie się ze sobą zażębia. - Bezcenny jest kapitał zaufania u klientów i pracowników firmy – mówi Świątkowski. Trzeba na to ciężko, uczciwie pracować, ale potem procentuje. - Pniemy się w górę jak po schodach – dodaje Machalewski. Raz wolniej, raz szybciej, ale nie po kilka stopni naraz. Osiąganie celów trwa dłużej, ale nie grozi gwałtowny upadek. Trzeba długich lat obecności na rynku, żeby taki kapitał zaufania zdobyć.*

W 2007 r. przychody firmy Wiktor wyniosły ok. 40 mln zł. Udział w sprzedaży pionu handlowego firmy wyrobów kupionych za pośrednictwem centrali PSB sięgnął niemal 75%.



Tłok w Mrówce w dniu otwarcia