

Prezentacje Firm

Nowy obiekt, nowa produkcja

Rozmowa z Ryszardem Olesińskim, prezesem Exfolmo, oraz Magdaleną Laabs, wiceprezesem.

Redakcja – *Podobno po raz kolejny przenoszą Państwo swą siedzibę główną do nowego obiektu – dlaczego?*

Ryszard Olesiński – Tak, to prawda. Za kilka miesięcy główna siedziba „Exfolmo” zostanie przeniesiona do nowego miejsca, tj. do Sochocina koło Płońska. Firma rozwija się i wciąż rosną potrzeby co do powierzchni magazynowych. Poza tym planujemy uruchomienie produkcji granulatów PVC oraz koncentratów barwiących do tworzyw sztucznych. Początek produkcji PVC planowany jest na wiosnę–lato 2003, zaś koncentraty zaczniemy produkować pod koniec przyszłego roku. W tej chwili przygotowujemy obiekt, w którym produkcja ma zostać uruchomiona.

R. – *Dlaczego dopiero teraz zdecydowali się Państwo na uruchomienie własnej produkcji?*

R.O. – W pierwszej kolejności położyliśmy nacisk na zdobycie rynków zbytu. W tej chwili mamy już szerokie grono stałych odbiorców. Przyszedł czas na uruchomienie własnej produkcji, co da nam możliwość jeszcze szybszego reagowania na potrzeby naszych klientów. Będziemy mogli realizować więcej niestandardowych zamówień niż dotychczas.

R. – *Co rozumie Pan pod pojęciem „niestandardowe zamówienia”?*

R.O. – Posiadamy około 300 standardowych kolorów koncentratów barwiących (w ciągłej sprzedaży), a pozostałe są dorabiane na specjalne życzenia naszych klientów, według dostarczonych przez klientów wzorów kolorów. Możemy zrobić prawie każdy kolor. Chcemy przyspieszyć czas realizacji takich zamówień. W tej chwili kolory są dorabiane w Grecji.

R. – *Czy istnieją już sprecyzowane plany dalszej działalności firmy?*

R.O. – Po uruchomieniu produkcji PVC zamierzamy wprowadzić system jakości ISO 9001, a następnie zintensyfikować eksport do Niemiec oraz na wschód.

W tej chwili oferujemy już surowce, które są produkowane zgodnie z normami ISO 9001. Jesteśmy wyłącznym przedstawicielem firmy Chrostiki SA (Grecja) na rynek polski. Firma Chrostiki wprowadziła system jakości ISO już dawno temu.

Zamierzamy przekazać zarządzanie bieżącą działalnością firmy naszym pracownikom, a samemu skupić się na dalszym rozwoju firmy. Dyrektorem ds.

*Fot. 1.
Ryszard
Olesiński
(prezes
Exfolmo)
i Magdalena
Laabs
(wiceprezes)*



Rozwoju Struktur zostanie pani Grażyna Mieszkowska. Dyrektorem ds. Exportu na rynki wschodnie – pan Dariusz Michalski. Nadzór nad laboratorium przejmie pani Magda Wesołowska. W tej chwili pracownicy są przygotowani do objęcia tych stanowisk.

R. – *Historia Państwa firmy sięga początku lat 80. Proszę opowiedzieć, jak przebiegał jej rozwój?*

R.O. – Firma nasza jest firmą rodzinną, została założona w 1984 roku przez mnie i moją małżonkę Marię. W tej chwili firmę prowadzę wraz z najstarszą córką, Magdaleną Laabs. Przez cały czas działalności, tj. od 1984 roku, pozostaliśmy wierni branży tworzyw sztucznych. W międzyczasie otworzyliśmy kilka nowych oddziałów, nawiązaliśmy współpracę z dystrybutorami na terenie Polski i Niemiec. Podpisaliśmy umowy z zagranicznymi dostawcami. Naszymi

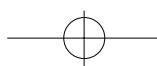
głównymi dostawcami są obecnie firma Chrostiki SA (Grecja) oraz firma Laabs Kunststoff Recycling GmbH (Niemcy). Jesteśmy wyłącznymi przedstawicielami tych dwóch firm na rynku polskim. Od 1998 roku zaczęliśmy wystawiać się na targach branżowych w Warszawie (PTS), Kielcach (Plastpol), Poznaniu (Poligrafia Produkt) i Katowicach (Opex).

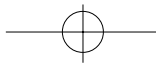
R. – *Czy nazwa Firmy „Laabs Kunststoff Recycling GmbH” pochodzi od nazwiska Pana córki?*

R.O. – Firma Laabs GmbH jest firmą prowadzoną przez mojego zięcia i jego ojca. Historia firmy Laabs GmbH sięga roku 1913, założycielem firmy był Willi Laabs. Pierwotnie główna siedziba firmy znajdowała się w Goleniowie k. Szczecina. Od 1954 roku główna siedziba mieści się w Holzminden koło Hanoweru. Obecnie firmę prowadzi: Herbert i Marcus Laabs. Zięć Marcus przyjechał do

nas w 1996 roku, aby zaoferować nam tworzywa sztuczne i tak już zostało. Do dziś kupujemy tworzywa w Laabs GmbH. Nasza firma jest wyłącznym przedstawicielem firmy Laabs Kunststoff Recycling GmbH na rynku polskim. Córka jest odpowiedzialna za sprzedaż tworzyw na rynki Europy Wschodniej. Na stałe mieszka w tej chwili w Niemczech, gdzie prowadzi oddział Exfolmo.

R. – *Wracając do certyfikatu ISO: proszę przybliżyć czytelnikom, kiedy zamierzają Państwo taki certyfikat uzyskać?*
Magdalena Laabs – W tej chwili już przygotowujemy się do wprowadzenia ISO. Zajmie nam to około 12 miesięcy. Projekt jest w trakcie realizacji. Jednak, jak już wspomniał mój ojciec, importowane przez nas z Grecji surowce są produkowane zgodnie z normami ISO. Niemniej jednak będziemy ubiegać się o wydanie stosownego certyfikatu





w Polsce, gdyż surowce produkowane w przyszłości w Polsce muszą spełniać światowe standardy. Nasi klienci wprowadzili ISO u siebie w firmach, zaś my zamierzamy dostosować się do potrzeb rynku. Nasze koncentraty barwiące uzyskały atesty Państwowego Zakładu Higieny PZH, dopuszczające je do kontaktu z żywnością, a więc mogą być spokojnie używane do produkcji opakowań do żywności czy też zabawek dla dzieci. W naszej ofercie znajduje się ponad 300 wybarwień standardowych, z tego ponad 200 posiada atesty PZH.

R. – Jaką rolę odgrywają w Państwa firmie pracownicy? Wiem, że zatrudnionych jest przeszło 40 osób.

M.L. – Bardzo istotną. W zasadzie firma działa wyłącznie dzięki pracy naszej i naszych pracowników. Są to specjaliści z branży tworzyw sztucznych. Nasi pracownicy posiadają wiedzę nie tylko na temat branży, ale i z zakresu: zarządzania personelem, zarządzania wiedzą w przedsiębiorstwie, praktyczną wiedzę dotyczącą negocjacji, psychologii obsługi klienta. Cały czas podnoszą swoje kwalifikacje. Prawie wszyscy albo mają już ukończone studia wyższe, albo właśnie je kończą. Cenimy sobie ich lojalność i zaufanie, jakim nas obdarzają. To ludzie decydują o sukcesie lub porażce firmy. W pierwszej kolejności ludzie sprzedają samych siebie, a dopiero w drugiej oferowane przez siebie produkty. Bez dobrych współpracowników nie sprzedalibyśmy nawet tych najlepszych produktów. Oczywiście bezsporne jest to, iż produkty muszą być najwyższej jakości. Jednak to od ludzi zależy, jaką firmę zajmie pozycję na rynku. Przed nami wprowadzenie ISO, uruchomienie nowej produkcji. Bez naszych współpracowników nie dalibyśmy rady doprowadzić tych projektów do pomyslnego finału. Dlatego też wszystkim naszym pracownikom zaproponowaliśmy przeniesienie się do nowego oddziału oraz pomoc w zakwaterowaniu. Firma posiadać będzie w Sochocinie blok mieszkalny. Szczególnie zależy nam na tym, aby zostali z nami nasi najlepsi pracownicy. Kadre do działu produkcji rekrutujemy z pobliskiego Płońska i z samego Sochocina, gdzie zakupujemy zakład, w którym niegdyś mieściła się firma WKRA, producent granulatów PVC. W okolicy mieszkają osoby, które przez wiele lat pracowały przy produkcji granulatów.

Niemniej jednak w Ożarowie k. Warszawy nadal będzie prowadzony oddział naszej firmy. Część pracowników zosta-



Fot. 2. Zdjęcie stoiska Exfolmo z Międzynarodowych Targów Plastpol 2002, Kielce

nie na miejscu w Warszawie i będzie nadal pracowała na dotychczasowych stanowiskach.

R. – Czy organizują Państwo odpowiednie szkolenia dla młodej kadry?

M.L. – Organizujemy praktyki 1-, 3-miesięczne dla studentów wydziałów: tworzyw sztucznych, marketingu, zarządzania itp. Przyjęcia są przez cały rok. Stały rozwój naszej firmy zmusza nas do ciągłego poszukiwania i zatrudniania nowych pracowników. Preferujemy osoby energiczne i kreatywne. Zależy nam na osobach, które się szybko uczą i są otwarte na wiedzę. Nie mają u nas szans pesymiści, bo żeby cokolwiek w życiu osiągnąć, trzeba przede wszystkim tego mocno chcieć i wierzyć w siebie, jak i w to, że te marzenia się spełnią. Oczywiście sama wiara nic nie pomoże, ale gdy dołożyć do tego ciężką pracę, to na pewno się uda. Szczegółowe informacje na temat rekrutacji można znaleźć na naszej stronie internetowej www.exfolmo.pl.

R. – Z tego, co widać, firma stawia duży nacisk na nowe rozwiązania informatyczne. Zakupiono 5 domen internetowych oraz wprowadzono wiele nowoczesnych rozwiązań. Proszę o nich opowiedzieć.

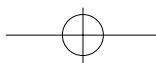
M.L. – Żyjemy w wieku informacji. Ten przetrwa, kto posiada odpowiednie informacje, w odpowiednim czasie. Nasze oddziały znajdują się w różnych miastach w Polsce i w Niemczech. Współpracujemy ściśle z Grecją oraz innymi krajami europejskimi i na innych kontynentach. Bez nowych możliwości komunikacji, jakie daje nam Internet, nie dalibyśmy rady nadać z wymianą informacji.

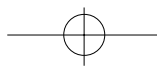
Poza tym wykorzystując Internet do komunikacji w firmie, znacznie obniżyliśmy koszty rozmów telefonicznych. Każdy z naszych oddziałów posiada stałe łącze z Internetem oraz sieć Intranet, po-

między poszczególnymi pracownikami. Zainstalowaliśmy telefony internetowe oraz kamery. Obecnie, pracując w naszym biurze w Niemczech, mam stały, prawie darmowy kontakt z pracownikami w Polsce. Poza miesięcznymi opłatami za stałe łącze z Internetem nie płacimy nic więcej za kontakty telefoniczne pomiędzy naszymi pracownikami. Będąc w delegacji, pracownicy wysyłają e-maile wprost ze swoich komórek do biura głównego. Odpowiedź otrzymują prawie natychmiast, gdyż pracownicy w biurach posiadają stały dostęp do „Bazy Wiedzy” umieszczonej w Intranecie. Karty techniczne oferowanych przez nas produktów pracownicy mogą zabrać ze sobą, korzystając z bardzo pojemnych „chipów”, gdzie w urządzeniu wielkości zapalniczki mogą pomieścić 256 MB. Z każdego komputera podłączonego do Internetu pracownicy mogą bezpośrednio u klienta zająć do informacji na temat naszych produktów i zapisać dane wprost na komputer naszych klientów lub podłączyć „chip” do komputera u klienta, wsuwając go do portu USB. Jest to bardzo praktyczne. Klient ma informacje natychmiast, a nasi pracownicy nie noszą ze sobą stert dokumentów. Niedawno wprowadziliśmy „Bazę Wiedzy Exfolmo”, gdzie nasi pracownicy mogą wymieniać się zdobytymi przez siebie informacjami. Baza powiększa się z miesiąca na miesiąc. Zgromadzone są w niej wszystkie informacje o naszej firmie i oferowanych produktach, jak również materiały szkoleniowe dla praktykantów i pracowników naszej firmy.

R. – Skąd tego typu rozwiązania? W dzisiejszych czasach są one rzadko stosowane w polskich firmach.

M.L. – Poniekąd ma to związek z pisaną przeze mnie pracą doktorancką. Jestem





w trakcie pisania doktoratu na temat: „Przestrzeń Komunikacyjna w Biznesie” pod kierunkiem Prof. dr hab. Jacka Brdulaka, Prorektora ds. Dydaktyki i Studentów na SGH w Warszawie. Zarządzanie wiedzą oraz nowe formy komunikacji w biznesie stanowią część zagadnień poruszanych w mojej pracy, jak również przedmiot moich prywatnych zainteresowań. Staram się wykorzystywać zdobytą w trakcie studiów wiedzę w praktyce. Nigdy nie uczyłam się czegoś jedynie dla sztuki. Uważam, że człowiek powinien uczyć się rzeczy, które są mu przydatne w życiu. Pracę licencjacką pisałam z prawa podatkowego pod kierunkiem Prof. dr hab. Feliksa Prusaka. Pracę magisterską, również pod kierunkiem Prof. dr hab. Feliksa Prusaka, na temat prawa celnego. Każda z tych dziedzin była mi przydatna w pracy w Exfolmo. Również znajomość języków obcych jest bardzo ważna. Ja sama uczę się czterech. Dwa z nich, angielski i niemiecki, znam bardzo dobrze. Ale uczę się również włoskiego i hiszpańskiego. Gdy czas na to pozwoli, zamierzam kontynuować naukę j. rosyjskiego. Znajomość języków ułatwia funkcjonowanie na rynku światowym. Firma utrzymuje kontakty na całym świecie. Nie musimy wtedy zdawać

wałam przez 2,5 roku w kancelarii adwokackiej „Smoktunowicz & Partners” (obecnie: „Smoktunowicz & Falandyś”). W chwili obecnej nie wyobrażam sobie, abym mogła zajmować się czymś innym.

R. – *Jakie zalety przynosi klientom Exfolmo wykorzystanie Internetu?*

M.L. – Wykorzystanie nowych form komunikacji znacznie ułatwia pracę zarówno nam, jak i naszym klientom. Skracają czas potrzebny na uzyskanie przez klienta poszukiwanych informacji. Na firmowej stronie internetowej klienci mają dostęp do szeregu informacji na temat firmy i produktów, bez konieczności kontaktu z pracownikami Exfolmo. Obecnie klienci dzwonią do nas, pytając już o szczegóły, a nie jak dotąd o podstawowe informacje na temat naszej oferty. W przygotowaniu jest sklep internetowy, gdzie można będzie dokonywać zakupów online, oferowanych przez nas surowców (www.exfolmo.pl). Nasi stałi klienci, po zalogowaniu się, uzyskują dostęp do bardzo szerokiej informacji o produktach. Stworzyliśmy specjalne strony internetowe dla stałych klientów, dystrybutorów, potencjalnych pracowników oraz dostępną w Intranecie „Bazę Wiedzy” dla pracowników Exfol-

mo. Jesteśmy w trakcie wdrażania systemu CRM do zarządzania wiedzą o klientach naszej firmy, ich preferencjach, składowanych zamówieniach, dokonywanych zakupach etc. Wdrażaniem nowych rozwiązań informatycznych w naszej firmie zajmuje się firma CityNet z Bydgoszczy, która sprawuje opiekę nad: stroną internetową naszej firmy, systemem CRM, wirtualnym sklepem oraz firmowym Intranetem – „Bazą Wiedzy”. Wprowadzenie nowych rozwiązań informatycznych ma przyspieszyć uzyskanie przez klientów wyczerpujących informacji na interesujący ich temat oraz usprawnić realizację zamówień. A więc podnieść jeszcze bardziej poziom naszych usług. Korzystając z elektronicznej „Bazy Wiedzy”, nie giniemy już w stosach papierów. Dużo szybciej wyszukuje się informacje po słowie kluczowym, gdy pomaga nam w tym komputer, przeszukujący w mgnieniu oka ogromną bazę danych, zamiast samodzielnego przerzucania sterty segregatorów w archiwum. Wszystkie informacje są uaktualniane bezpośrednio w bazie danych, a więc są stale aktualne. Wydruki papierowe mają to do siebie, że szybko tracą aktualność. Kiedy jeden z pracowników wprowadzi do „Bazy” np. nową kartę techniczną lub nową informację o ciekawej stronie znalezionej w Internecie, w tej samej chwili informację tę mogą oglądać wszyscy pracownicy Exfolmo, w różnych miastach. Nie drukujemy już stert formularzy, które po roku stają się nieaktualne. Ograniczyliśmy biurokrację. Wszystkie wzory dokumentów są przechowywane w elektronicznej bazie danych i na bieżąco weryfikowane. Uważam CRM za świetne rozwiązanie dla firm nie tylko z naszej branży. Ułatwia codzienną pracę, skracając czas potrzebny na wyszukiwanie informacji na temat klientów i przesłanych do nich ofert. Optymalizuje obieg dokumentów i informacji w firmie.

R. – *Kiedy zacznie działać sklep internetowy i co mają Państwo zamiar w nim sprzedawać?*

M.L. – W sklepie będzie prezentowana pełna oferta naszej firmy, czyli: tworzywa sztuczne, koncentraty barwiące, pigmenty, środki pomocnicze do tworzyw sztucznych, farby fleksograficzne. Sklep zacznie działać najprawdopodobniej jeszcze w październiku bądź na początku listopada br. W sklepie będzie prowadzony specjalny dział o nazwie „Końcówki”, gdzie będzie można dokonywać zakupów nadwyżek produkcyjnych w znacznie niższych cenach. Oczywiście, że nie mamy zamiaru sprzedawać wyłącznie przez Internet. Nic nie zastąpi kontaktu osobistego z klientem. Jednak chcemy wprowadzić dodatkowo tę formę sprzedaży do naszej oferty. Będzie to wygodny sposób dokonywania zakupów zwłaszcza dla stałych klientów, którzy już znają nasze surowce. Ale i nowi klienci mogą się zaopatrywać w ten sposób. Na życzenie przesyłamy bezpłatne próbki. Odcień koloru można zobaczyć na monitorze. Klient wybiera produkt, składa zamówienie, my dostarczamy towar w ciągu 2–3 dni. Przy czym zamawiać można przez 24 godziny na dobę.

R. – *Dziękuję za rozmowę.*

Fot. 3.
Wyroby
naszych
klientów przy
użyciu naszych
koncentratów
barwiących



się na łaskę tłumaczy. A poza tym ułatwia to również prywatne kontakty. Staram się przebywać wśród ludzi, którzy wiedzą więcej niż ja, aby móc się czegoś od nich nauczyć. Każda z kultur ma coś do zaoferowania. W Polsce Internet dopiero niedawno stał się popularny. Na świecie już dawno temu komunikowano się przy użyciu Internetu. Żyjemy w wieku informacji, musimy ją szybko zdobywać i zastosowywać.

R. – *Jak to się stało, że studiując ekonomię, trafiła pani do branży tworzyw?*

M.L. – Tworzywami zaraził mnie ojciec, wcześniej nie chciałam o tworzywach nawet słyszeć. W trakcie studiów praco-

wałam przez 2,5 roku w kancelarii adwokackiej „Smoktunowicz & Partners” (obecnie: „Smoktunowicz & Falandyś”). W chwili obecnej nie wyobrażam sobie, abym mogła zajmować się czymś innym.

R. – *Dziękuję za rozmowę.*

