

# Rozbudowa firmy – czy warto?

Innowacyjne produkty, zwiększona produkcja czy może wejście na rynki zagraniczne? O motywacji i celach inwestycji rozmawialiśmy z firmami, które postanowiły rozbudować firmę. Zbudowały nowe budynki lub dokonały przebudowy, adaptacji już istniejących.

**Magdalena Balicka: Pomimo niepewnej sytuacji w branży kominkowej i utrudnień związanych z zakazami palenia drewnem, postawili Państwo na rozbudowę swojej firmy. Dlaczego zdecydowaliście się na taką inwestycję?**



**Grzegorz Kijowski, Kominki Groz:** Poszukiwałem dobrej lokalizacji przez około 3 lata od podjęcia decyzji o zakupie ziemi.

Decyzja o budowie firmy została podjęta w niepewnym czasie, ale uparcie twierdzą, że firma, która w siebie nie inwestuje, cofa się.



**Piotr Wentlant, Wentor:** Z perspektywy mojej firmy ten, jak i poprzedni rok, był bardzo dobry. Rozwijamy się w dużym tempie

i obecny budynek jest po prostu za mały. Obecnie i tak korzystamy z trzech lokalizacji: głównego budynku firmy, dodatkowego z salą szkoleniową i magazynów pod Żarami. W nowej siedzibie wszystko będzie w jednym miejscu, co na pewno pomoże nam logistycznie.



**Łukasz Darlak, Darco:** Oczywiście zdajemy sobie sprawę z tego, że sytuacja w branży kominkowej nie jest najłatwiejsza. Dębica jest blisko Krakowa, znamy dobrze tamtejsze problemy. Z drugiej jednak

strony chyba nigdy w przeszłości nie było (i chyba nie będzie) czasów, kiedy można było powiedzieć, że inwestycje są bezpieczne, pewne i gwarantują zysk. Prowadzenie firmy to dokonywanie ryzykownych wyborów, ale też ufnosć w to, że obrana ścieżka rozwoju jest słuszna i oprze się tymczasowym wahaniom koniunktury. To, co nam „pomogło” podjąć decyzję, to fakt, że – z jednej strony – nie patrzymy na firmę przez pryzmat rynku krajowego, bo udział eksportu w naszej sprzedaży jest znaczący i rośnie, a z drugiej – że „sektor kominkowy” to jeden z kilku działów produkcji, bardzo ważny, ale nie jedyny.



**Jakub Kornak, Ceramika Kornak:** Zainteresowanie kaflami stale rośnie i spodziewam się utrzymania tego trendu w najbliż-

szych latach. Poza tym wierzę, że branża kominkowo-zduńska zjednoczy się i zacznie jednym, silnym głosem zwalczać kolejne propozycje niekorzystnych rozwiązań prawnych.



**Beata Godek, Godkowie:** Jako firma stawiamy na rozwój. Rozwój to poszukiwanie najlepszych rozwiązań oraz ich promowanie.

Wierzmy, że nasza oferta znajdzie odbiorców, którzy – tak jak my – chcą wychodzić naprzeciw nowościom. Każda branża przeżywa niepewne okresy, my chcemy pobudzić zainteresowanie naszych klientów nowymi możliwościami i w ten sposób wspomóc branżę i jej rozwój, tak jak np.

promowanie palenia drewnem. Nasza firma zajmuje się obsługą klientów na terenie całej Polski i poza jej granicami, dlatego nie możemy wstrzymywać rozwoju naszej firmy z uwagi na jednostkowe niepewne sytuacje w niektórych regionach Polski.



**Marek Kawiński, Kaw-Met:** Motto firmy to słowa Johanna Wolfganga von Goethe: „Kto nie idzie do przodu, ten się

cofa”. Co prawda wiele miast w Polsce wprowadza ograniczenia używania paliw stałych, ale jest wiele państw ościennych, w których te obostrzenia nie są jeszcze wprowadzone.

**Jaka była Wasza motywacja, co zainspirowało Was do podjęcia tej inwestycji? W co w głównej mierze postanowiliście zainwestować?**

**G.K.:** Postanowiłem ten niepewny czas wykorzystać. Mam nadzieję, że inwestycja przyniesie efekty w przyszłości. Zmiana lokalizacji i zwiększenie powierzchni wystawienniczej prawie trzykrotnie powinna być trafnym posunięciem.

**P.W.:** Naszą motywacją jest rozwój. Jesteśmy silną marką w branży kominkowej i liderem w sprzedaży urządzeń na pelet. Stajemy się również coraz mocniejsi w branży hydraulicznej wraz z ofertą kotłów na pelet marki Red.

**Ł.D.:** Mniejsze lub większe inwestycje to w naszej firmie nic nowego. Staramy się rozszerzać park maszynowy, odnawiać go, a także rozbudowywać infrastrukturę (budynki, parkingi itp.). Z roku na rok nakłady inwestycyjne się zwiększają. Inna sprawa, że praktycznie zawsze powtarzamy sobie, że „jak już tę maszynę wdrożymy czy ten

budynek oddamy – to będzie spokój na parę lat". Na szczęście tak nie jest.

Końcówka 2015 i rok 2016 były szczególne. Zakończyliśmy budowę nowej hali produkcyjnej, przenieśliśmy do niej produkcję z innego zakładu, a jednocześnie zainstalowaliśmy największe i najbardziej skomplikowane linie produkcyjne w naszej historii. To było dla nas duże wyzwanie zarówno technologiczne, logistyczne jak i, nie ma co ukrywać, finansowe.

Nowa linia do wycinania i wykrwania elementów z blach pozwoliła znacząco usprawnić te procesy, gdyż „od zawsze” narzekaliśmy na niską wydajność w tych obszarach. Budowa nowej hali dała oczywiście daleko większy komfort pracy, możliwość lepszego rozłożenia urządzeń, to także pozwoliło nam produkować więcej i bardziej efektywnie. A w obecnych czasach kontrola kosztów produkcji to kwestia absolutnie kluczowa.

**J.K.:** Przeprowadzone prace można podzielić na kilka typów. Oddanie nowych pomieszczeń pozwoli pracować wygodniej i wydajniej. Udało nam się m.in. stworzyć modelarnię z prawdziwego zdarzenia, co pozwoli sprawniej odlewać formy gipsowe. Poprawiamy warunki, w których suszone są wyroby – to podniesie jakość, zwłaszcza przy kaflach wielkiego formatu. Ulepszyliśmy też przestrzeń do pakowania kafla zanim trafią one do klienta. Jestem też bardzo zadowolony z poprawy warunków socjalnych pracowników. To w końcu ich rola w tworzeniu pięknych kafla jest decydująca. Nasza załoga korzysta teraz z odnowionej stołówki, szatni i łazienki oraz odmalowanych pomieszczeń roboczych. Z kolei prace termomodernizacyjne (wymiana okien i pieca c.o.) pozwoli ograniczyć wydatki na ogrzewanie.

**B.G.:** Co jest naszą motywacją? To chęć ciągłego rozwoju, polepszania naszej oferty oraz obsługi naszych klientów, bo to, co robimy, jest naszą pasją, dlatego stawiamy na rozwój. Wyznaczamy cele, realizujemy zadania, aby osiągnąć pożądane efekty. Każdy kolejny zrealizowany projekt daje nam pozytywny zastrzyk energii dla kolejnych zadań, a inspiracje czerpiemy od naszych partnerów zagranicznych oraz spotkań z cenio-



Kow-Met

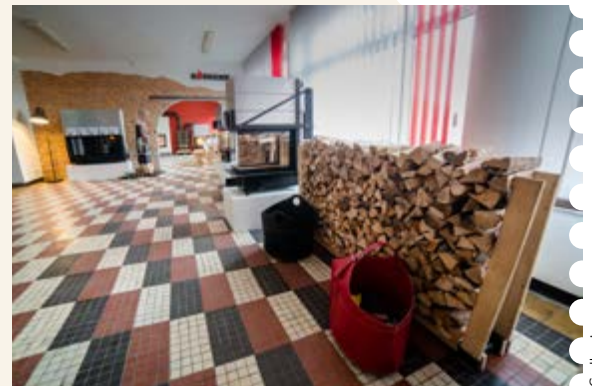
nymi projektantami. W tym roku skoncentrowaliśmy nasze działania na podniesieniu rozpoznawalności naszej marki oraz ugruntowaniu pozycji na rynku krajowym.

**M.K.:** Zmotywował nas ciągle rosnący popyt na nasze produkty. Zakład, który funkcjonuje w obecnej chwili, nie może niestety obsłużyć wszystkich klientów. Kierunek inwestycji zakładu to najnowsze technologie produkcyjne, jak i prowadzenie prac naukowo-badawczych.

**Na koniec pytania najważniejsze, czyli: jaki był cel Państwa inwestycji, na co ma się ona przełożyć? Czy mają to być nowe, innowacyjne produkty, zwiększona produkcja czy być może wejście na rynki zagraniczne?**

**G.K.:** Zmieniamy całkowicie podejście do sprzedaży detalicznej, w naszej nowej siedzibie posiadamy profesjonalne pomieszczenia do szkoleń dla naszych odbiorców detalicznych oraz nowoczesny i sprawnie działający magazyn, który powinien usprawnić działalność firmy. Również salon, który będzie wyposażony w wiele nowoczesnych i innowacyjnych urządzeń, powinien zwiększyć sprzedaż, a co za tym idzie – rentowność firmy.

**P.W.:** Celem jest utrzymanie dotychczasowych wzrostów sprzedaży i zapewnienie jak najwyższej jakości obsługi klienta. Naszymi klientami są wyłącznie salony kominkowe i instalatorzy. Nie obsługujemy bezpośrednio klientów detalicznych, tylko odsyłamy



Godkowie



Kominki Gros

ich do partnerów. Więzy z naszymi klientami budujemy na zasadach partnerskich. Na pewno wciąż będziemy rozwijać sprzedaż urządzeń na pelety. Dodatkowo wraz z naszym strategicznym partnerem MCZ Group będziemy rozszerzać kierunki sprzedaży na kraje sąsiadujące z południa i ze wschodu.

**Ł.D.:** Inwestycje jako takie, mają na celu rozwiązanie problemów lub pozwalają na wykorzystanie pojawiających się szans. W naszym przypadku było podobnie, staramy się na bieżąco monitorować produkcję i logistykę, wiemy, gdzie znajdują się „wąskie gardła”... i je w pierwszej kolejności ➤





Danco



Wentor



Ceramika Kornak

chcemy „odetkać”. Z drugiej strony, wdrożenia nowych produktów, czy otwarcie na nowe rynki to szanse, których nie będzie można wykorzystać bez rozbudowy czy dodatkowych urządzeń.

Inwestycje budowlane z ostatnich miesięcy to przede wszystkim rozwiązania problemów lokalowych, konieczne, by zapewnić sobie bazę do dalszego rozwoju i takiego zwiększenia produkcji, by zaspokoić popyt na nasze produkty, który, co bardzo cieszy, z roku na rok rośnie. Automatyczne centrum obróbki blach to z kolei bardzo wydajny zestaw urządzeń, które nie tylko pozwala nam całkowicie rozwiązać problemy wydajności tych procesów, ale też na otwarcie się na nowe pola współpracy i pozyskiwanie nowych klientów – w ramach kooperacji i podwykonawstwa. A to znowu pozwala nam nieco „oderwać się” od branży kominkowej. Patrząc z perspektywy kilku miesięcy, mogę powiedzieć, że cele te udało się osiągnąć.

**J.K.:** Przede wszystkim na poprawę jakości i skrócenie czasu oczekiwania

na kafle. Dotychczasowy brak przestrzeni przekładał się na ograniczenia w tempie produkcji. Stale rośnie zainteresowanie kaflami wielkoformatowymi, a ich suszenie musi przebiegać w starannie kontrolowanych warunkach. Obecne zmiany to kontynuacja naszej polityki zrównoważonego rozwoju. Chcemy systematycznie poprawiać jakość, wprowadzać nowe wzory i zdobywać coraz więcej klientów zadowolonych z ciepła naszych kaflów.

**B.G.:** Celem inwestycji było stworzenie salonu kominkowego, gdzie nasi partnerzy handlowi będą mogli w praktyce sprawdzić wszystkie możliwe rozwiązania kominkowo-zduńskie. Taki wizualny i praktyczny kontakt z pewnością pozytywnie przełoży się na jakość obsługi klienta detalicznego. Dodatkowo ekspozycja została powiększona o dwa brakujące dotąd ogniwa, tj. doceniane od lat designerskie piece wolno stojące firmy Hase oraz wysokiej jakości paleniska gazowe firmy Kal-Fire. Tym sposobem w pełni uzupełniona oferta naszej firmy jest w stanie zaspokoić najwyższe oczekiwania klienta na rynku polskim oraz zagranicznym.

**M.K.:** Celem nowej inwestycji było stworzenie bardzo nowoczesnego zakładu produkcyjnego, którego możliwości umożliwiają wprowadzenie na rynek innowacyjnych produktów nowej generacji. Nowy zakład, dzięki większym zdolnościom produkcyjnym, pozwoli na zaopatrzenie nowych rynków zagranicznych.

Zebrała Magdalena Balicka