



INSTYTUT
BIZNESU
RODZINNEGO

FamilyBusiness

ZARZĄDZANIE FIRMĄ RODZINNĄ

Numer 3 (7) • kwartalnik • wrzesień 2017



Firmy rodzinne idą w świat!

STRATEGIA:

Z Przemysła
na Broadway!
Globalne sukcesy
INGLOT

BIZNES:

Oceanic:
Silna rodzina
buduje
silną firmę!

RODZINA:

NextG:
młode pokolenie
firm rodzinnych
gotowe na wyzwania

Cena: 79 PLN (w tym 5% VAT)



Przedsiębiorcza kobieta

Aleksandra Jasińska – Kłoska, współwłaściciel, prokurent w rodzinnej firmie Darpol sprawdziła się już na kilku stanowiskach – chciała poznać firmę od podszewki i wspierać działy, od których zależał rozwój firmy. Dziś nie tylko realizuje swoje cele w rodzinnym biznesie, ale i angażuje się na rzecz innych firm rodzinnych (jest na przykład Liderem Kujawsko – Pomorskich Firm Rodzinnych – regionalnego koła Inicjatywy Firm Rodzinnych).

Pani kariera miała wyglądać zupełnie inaczej – początkowo nie planowała Pani pracy u ojca. Ale ostatecznie została Pani i to od tego momentu firma odnosi największe sukcesy. Skąd decyzja o pozostaniu w Darpolu?

To prawda. Chciałam zostać śpiewaczką operową, a zostałam przedsiębiorcą. Jednak kwestie biznesowe i gospodarcze zawsze leżały w polu moich zainteresowań i to one ostatecznie zwyciężyły nad tymi muzycznymi. Zresztą niedawno przy porządkach znalazłam moje bardzo stare notatki, a tam pełno pomysłów biznesowych, biznesplanów i materiałów inwestycyjnych. Już wtedy rozpisywałam sobie modele biznesowe i schematy działania różnych firm.

Niektórzy moi znajomi mówią, że jestem aż fanatycznie biznesowa, ale ja to po prostu lubię, a rozwijanie firmy jest moją pasją. Dlatego też pozostałam w Darpolu. Decyzja ta związana była z otwarciem się szans na wzrost firmy, poczyniliśmy znaczne inwestycje zarówno w nasz zespół, jak i w środki trwałe. Pewnie w tak małej firmie, którą był Darpol w 2008 roku (czyli kiedy zaczęłam tu pracować) nie spełniałabym się, ale teraz mam spore pole do eksperymentowania i ciągłego uczenia się nowych rzeczy. Zresztą to taki samonapędzający się mechanizm: skoro jestem ambitną osobą, która chce się stale rozwijać, to to samo musi robić też firma. A ona z kolei prze do przodu kiedy i ja, i pozostali pracownicy się doskonalą. I tak bez końca...

Darpol kiedyś to produkcja części zamiennych do wagonów, lokomotyw, zespołów trakcyjnych itp. Dziś to także teleskopowe maszyny oświetleniowe czy sprzęt sportowy. Czy jest dziedzina Państwa działalności, z którą czuje się Pani szczególnie związana?

Jeśli chodzi o pola mojej aktywności w firmie, to przez te 9 lat chyba robiłam już wszystko. No, może poza produkcją i sporządzaniem dokumentacji technicznej. Dzięki temu mam szeroki obraz naszego przedsiębiorstwa. Teraz moim celem jest rozwijanie firmy, usprawnianie jej i sprawianie, by funkcjonowała jak doskonała i w pełni zgrana orkiestra. I z tym celem jestem szczególnie związana.

Co do naszej oferty, to przez wiele lat spośród bardzo szerokiego asortymentu, który oferujemy zajmowałam się sprzedażą (zarówno w Polsce, jak i za granicę) specyficznej grupy produktowej, a mianowicie części zamiennych do szybkościomierzy kolejowych oraz sprzętu sportowego. Dlatego też te dziedziny są mi wyjątkowo bliskie. Natomiast bardzo podobają mi się możliwości, jakie daje nam nasza branża obróbki metali, bo właśnie z metali można wyczarować prawdziwe cuda! Zwłaszcza, że stal to w dzisiejszych czasach bardzo modny i designerski materiał, co jest dla mnie szczególnie ciekawe i inspirujące. Lubię czasem przejść się po produkcji i poszukać ciekawych kształtów i form

nawet pośród metalowych odpadów produkcyjnych. Niedawno z azurowego odpadu blachy, która została nam po wycinaniu sprężyn dla naszego klienta, zrobiłam sobie bardzo nowoczesne i niepowtarzalne biurko. W sam raz do mojego nowego biura.

Na olimpiadach w Londynie i Rio Polskę reprezentowali nie tylko sportowcy: polskie sygnalizatory produkowane przez Darpol były wykorzystywane podczas meczów siatkarskich – Pani ojciec chwalił, że to Pani bezpośrednio kontaktowała się z komitetem olimpijskim. Jak udało się Państwu uzyskać ten kontrakt?

Od wielu lat nasz sprzęt używany był podczas meczów najwyższej polskiej ligi siatkówki, w czasie najważniejszych międzynarodowych wydarzeń siatkarskich organizowanych w Polsce, a także w wybranych państwach za granicą. Jako że nasz kraj jest wzorem dla całego świata, jeśli chodzi o organizację widowisk siatkarskich, na jeden z turniejów, który odbywał się w Polsce, przybył przedstawiciel komitetu Londyn 2012 odpowiedzialny za sferę piłki siatkowej podczas Olimpiady w Anglii. Gdy zobaczył nasze sygnalizatory w akcji stwierdził, że koniecznie chce je mieć u siebie na igrzyskach i tak się zaczęło. Spotkaliśmy się niebawem i ustaliliśmy warunki współpracy.

Oczywiście takie wydarzenia jak Igrzyska Olimpijskie (tak w Londynie, jak i w Rio) rządzą się swoimi prawami – trzeba przestudiować setki stron różnych instrukcji, regulaminów i przepisów, przygotować specjalne dokumenty, deklaracje zgodne z nimi. To sporo pracy, ale warto. Mając referencje i doświadczenie z Londynu, do Rio było już łatwiej wejść. Czasem się śmieję, że przynajmniej dzięki naszym sygnalizatorom polska siatkówka mogła się znaleźć w olimpijskim finale – skoro nie za sprawą drużyny narodowej, to chociaż dzięki naszemu polskiemu sprzętowi.

Jakimi jeszcze zagranicznymi realizacjami możecie się pochwalić?

Trzonem naszej działalności jest produkcja podzespołów do pojazdów szynowych, a drugą nogą jest obróbka metali. Nasi główni odbiorcy to klienci krajowi zlecający nam wykonanie różnego rodzaju elementów metalowych lub odbiorcy kolejowi, dla których dostarczamy części zamienne do pociągów. Jest to głównie tabor eksploatowany tylko w naszym kraju, a części zamienne pasujące do naszych polskich wagonów czy lokomotyw nie są takie same w taborze jeżdżącym po zagranicznych torach.

Mało jest rozwiązań uniwersalnych, które można by zastosować w taborze polskim i zagranicznym. Niemniej jest pewna grupa produktowa części zamiennych, którą z powodzeniem sprzedajemy za granicę. Przez lata naszej działalności eksportowaliśmy do ponad 30 krajów, w tym do tak ciekawych i dalekich jak Birma, Tajlandia, Australia.

”



No i mamy oczywiście też nasz sprzęt sportowy, który używany jest już prawie na wszystkich kontynentach. Mamy w naszej sali konferencyjnej wielką mapę na ścianie, na której zaznaczamy kraje, do których już eksportowaliśmy. Bardzo nas cieszy każdy kolejny nowy znacznik. A z ostatnich ciekawych zamówień eksportowych można przytoczyć dostawę sygnalizatorów siatkarskich na Letnią Uniwersjadę 2017, która w tym roku odbywa się w Taipei (sierpień 2017).

Przez kilka lat była Pani również odpowiedzialna za rozwój na rynkach arabskich. Co Panią najbardziej zaskoczyło w kontaktach z partnerami z Bliskiego Wschodu?

Faktycznie – kiedyś obsługą eksportu zajmowałam się ja. Zresztą to było jedno z pierwszych moich zadań, jakie dostałam po rozpoczęciu pracy w firmie. Wśród klientów miałam także odbiorców z krajów arabskich. To na pewno nielekka współpraca, a fakt, że jest się kobietą, wcale tego nie ułatwia. Zresztą podczas wizyt w tamtejszych zakładach kolejowych nie widziałam ani jednej kobiety. Mimo trudności jednak musiałam sobie radzić, bo w końcu liczy się cel. I trzeba mieć bardzo dużo cierpliwości wobec chaosu, zapominalstwa, targowania się, braku rzetelnej informacji ze strony tamtejszych klientów. Przypominają mi się rozmowy biznesowe z klientami w Maroku, które toczyły się w czterech językach jednocześnie (rosyjskim, arabskim, angielskim i francuskim), a wszyscy mówili niemal w tym samym czasie – takim symbolicznym obrazkiem w skrócie można przedstawić warunki współpracy z tamtejszymi kontrahentami.

Wschód czy zachód? Które rynki są rynkami przyszłości w Pani branży?

Oprócz wschodu i zachodu mamy jeszcze północ i południe. Nie ograniczamy się. Będziemy sięgać

na te rynki, gdzie pojawi się szansa na współpracę. Mamy określoną strategię w tym zakresie, ale póki co nie mogę jej zdradzić, by nie zapeszać.

Dlaczego to właśnie młode pokolenie firm rodzinnych wprowadza firmę na rynki i zagraniczne? Skąd te sukcesy?

Nie uznaję wychodzenia na rynki zagraniczne w kategorii szczególnego sukcesu. Jest to coś normalnego. To po prostu kolejny nowy rynek, który daje możliwość dywersyfikacji. Jak dla mnie nie ma różnicy, czy obsługujemy klienta z Polski czy z zagranicy. Po prostu robimy to w innym języku. Trochę inne są formalności przy sprzedaży, ale nic w tym strasznego. Myślę, że młode pokolenia po prostu nie boją się zagranicy, bo postrzegają ją w sposób naturalny. My dużą część naszego życia spędziliśmy w świecie, gdzie granic nie ma (lub są, ale minimalne), mamy za granicą znajomych i przyjaciół, znamy języki.

W przypadku naszej firmy nie można jednak powiedzieć, że to młode pokolenie wprowadza firmę na rynki zagraniczne. Robimy to razem. Klienci z zagranicy odzywali się zresztą do nas jeszcze zanim sukcesorzy przyszli do firmy. Po prostu wcześniej nikt nie miał czasu na szczególne zajmowanie się nimi. Robiło się to niejako „przy okazji”. Jednak wraz z rozwojem firmy sytuacja się zmieniła. Obecnie mamy w tym celu stworzony osobny dział eksportu zajmujący się zagranicznymi odbiorcami kolejowymi. W najbliższym okresie będziemy skupiać się jednak przede wszystkim na wykorzystaniu krajowej koniunktury w naszych głównych branżach – czyli w kolejnictwie oraz obróbce metali.

Wyzwaniem stanie się rok 2023, po którym nacisk na eksport na pewno będzie większy.

Bardzo dziękuję za poświęcony czas!