

Rozmowa z Dariuszem Pachurą, prezesem zarządu Pneumat – System we Wrocławiu



- Od ubiegłego roku zarządza Pan firmą Pneumat System, która po wielu latach szybkiego rozwoju stała się jednym z największych centrów dystrybucji pneumatyki i jednym z głównych producentów siłowników pneumatycznych w Polsce. A przecież początki były skromne. Pana ojciec, Ryszard Pachura, działalność w biznesie rozpoczynał od produkcji drewnianych lamp, potem produkował zszywki tapicerskie, by w końcu stworzyć silną firmę w branży pneumatycznej.

- Tak, po wielu latach ciężkiej pracy naszej rodziny i całej załogi udało stworzyć się firmę o silnej pozycji w branży. Działamy w skali ogólnopolskiej, w ośmiu oddziałach zatrudniamy 120 pracowników. W branży pneumatycznej jesteśmy największą w kraju firmą z polskim kapitałem. Jako przedsiębiorstwo z polskim kapitałem mamy też największą liczbę zatrudnionych i największą powierzchnię magazynową. Branża pneumatyczna w Polsce jest bardzo rozdrobniona, występuje w niej kilka tysięcy podmiotów, często małych firm

sprawadzających na małą skalę produkty od zagranicznych dostawców.

- W ofercie handlowej znajduje się 100 tysięcy produktów. Taka liczba robi wrażenie...

- Chcieliśmy osiągnąć taki poziom oferty i to się udało. Są to produkty najczęściej występujące w branży. Jesteśmy firmą handlową, produkcyjną i usługową. Współpracujemy z największymi producentami i dystrybutorami urządzeń pneumatycznych w Europie m.in. z Niemiec, Włoch. Naszymi odbiorcami są firmy przemysłowe, praktycznie ze wszystkich branż. Około 10 procent naszych pracowników działa w obszarze produkcji – chodzi tu o montaż siłowników pneumatycznych. W dziedzinie usług, zajmujemy się montażem systemów sprężonego powietrza i ich audytem. Staramy się spoglądać na całą branżę szeroko i w taki właśnie sposób kształtować ofertę.

W jaki sposób udało się firmie osiągnąć przewagę konkurencyjną w branży?

- Mój ojciec zawsze podkreślał, że musimy mieć w ofercie produkty w średniej klasie cenowej, ale jakością dorównującą tym z najwyższej półki. Mamy również bardzo dobre relacje z zagranicznymi dostawcami. Oni zawsze byli z tej współpracy zadowoleni, nigdy ich nie zawiedliśmy. Poza tym, jesteśmy firmą rodzinną, co ułatwiło nam stworzenie w przedsiębiorstwie dobrej atmosfery, która motywuje ludzi do pracy. Staramy się być bardzo aktywni i innowacyjni. Do tego dochodzi polityka inwestycyjna. Nigdy, jako właściciele, nie wypłacaliśmy sobie dywidendy. Cały zysk netto był zawsze inwestowany w rozwój firmy.

Stawianie na wysoką jakość nie zawsze może być opłacalne. Czy nie obawiacie się konkurencji tanich wyrobów z Azji?

Przed dziesięcioma laty rzeczywiście można było zaobserwować zwiększone zainteresowanie taką ofertą. Te produkty wyglądały tak samo jak produkowane w Europie, a były np. trzy razy tańsze. Niektórzy nasi dostawcy pneumatyki boleśnie odczuli tę konkurencję, notując nawet kilkudziesięcioprocentowe spadki produkcji. U nas nigdy nie było takiego kryzysu, po prostu rozwijaliśmy się wtedy wolniej. Jednak przedsiębiorcy, którzy kupowali najtaniej szybko zorientowali się, że im się to nie opłaci. Okazało się, że koszty związane z awaryjnością takich urządzeń, postojami niezbędnymi do usunięcia awarii były zbyt duże. I znowu powrócono do zakupu produktów pneumatycznych o wyższej jakości.

- Znajdujemy się w nowej siedzibie firmy - biurowcu z halą produkcyjną i magazynową przy ul. Obornickiej, widoczną z estakad śródmiejskiej obwodnicy Wrocławia. Cały obiekt jest ośmiokrotnie większy od poprzedniej siedziby przy ulicy Paprotnej.

- Kompleks ma powierzchnię 3 tys. metrów kwadratowych, w tym powierzchnie magazynowe ok. 1200 mkw. Ta siedziba jest ukoronowaniem działalności mojego ojca. Przeprowadziliśmy się do niej w lutym ubiegłego roku i wtedy to ojciec zrezygnował z kierowania firmą przekazując ją mnie i mojemu bratu. Pozostał jedynie udziałowcem i zajął się innym biznesem.

- Sukcesja, to ważny moment w życiu firmy. Jak się udała w przypadku Pneumat System?

- Rodzice przygotowywali mnie i mojego brata do tej sukcesji od wielu lat. Wiązało to się z wyborem odpowiedniego profilu wykształcenia, jak również z naszą wcześniejszą obecnością w firmie. Już gdy byłem w liceum jeździłem z ojcem do naszych zagranicznych dostawców. To wszystko umożliwiło nam płynną sukcesję. Do zarządu wszedł również Pan

Paweł Robert Fijołek, wieloletni pracownik firmy, który nie jest członkiem naszej rodziny. Chodziło o to, aby w zarządzie był ktoś kto może mieć inne spojrzenie na prowadzony przez nas biznes.

Pneumat System znany jest również z działalności w obszarze społecznej odpowiedzialności biznesu. Po co taka działalność potrzebna jest firmie, która działa na rynku B2B i właściwie nie ma klientów detalicznych, a tym samym jest mniej znana przeciętnemu Kowalskiemu?

Zawsze uważaliśmy, że firma nie może tylko koncentrować się na osiągnięciu zysku, ignorując problemy społeczne, które występują w najbliższym otoczeniu. I nie ma tu znaczenia w jakiej branży pracujemy. Po prostu, osiągnęliśmy sukces i chcemy w miarę naszych możliwości wspierać najbardziej potrzebujących. Moja mama na przykład od wielu lat współpracowała z domami dziecka i wspierała je. Bardzo mnie cieszy również to, że pracownicy naszej firmy też rozumują w podobny sposób. Gdyby nie ich nastawienie, przekonanie, że trzeba pomagać potrzebującym, wiele działań z obszaru społecznej odpowiedzialności biznesu nie miałoby sensu. Trudno przecież przymuszać pracowników, aby honorowo oddawali krew. A my to robimy już od wielu lat, zawsze na początku wakacji, gdy stacje krwiodawstwa sygnalizują braki krwi. Często sami pracownicy przyklejają np. ogłoszenia w jadalni dotyczące pomocy konkretnym ludziom. Organizujemy wtedy zbiórkę, firma też się do takich działań dokłada.

Społeczna odpowiedzialność biznesu, sponsoring są też sposobami na wypromowanie marki.

Zajmujemy się sponsoringiem, ale na małą, lokalną skalę. Wspieramy m.in. dwa małe kluby piłkarskie, m.in. klub oldboyów. Nie jesteśmy zainteresowani sponsoringiem na

wielką skalę, bo nie mamy takich pieniędzy, a poza tym nie jest to nam potrzebne.

Osobiście uważam, że dobrym sposobem na reklamowanie naszej marki jest po prostu inwestowanie w rozwój naszych pracowników. Ich postawa, wiarygodność i rzetelność w codziennej pracy są dla nas doskonałą reklamą.

www.pneumat.com.pl.