

Nie wystarczy, że masz super produkt, ważne, aby jak najwięcej ludzi
o tym wiedziało

Rozmowa z Wojciechem Trawińskim, prezesem EKOPARK S.A



Wojciech Trawiński, prezes EKOPARK S.A

Nie wystarczy, że masz super produkt, ważne, aby jak najwięcej ludzi
o tym wiedziało

EKOPARK często określany jest jako przedsiębiorstwo niezależne. Jak należy rozumieć to określenie, jako sposób funkcjonowania firmy na rynku, model biznesowy?

W istocie to prawda, że jednym z kluczowych elementów naszej biznesowej układanki jest zapewnienie naszemu przedsiębiorstwu całkowitej niezależności od podmiotów zewnętrznych. Między innymi, dzięki ciągłej gotowości do działania w terenie szybko udało nam się zdobyć krajowy rynek specjalistycznych wyburzeń i rozbiórek technicznych. Nasze brygady wyburzeniowe potrafią być dzisiaj w Szczecinie, jutro w Łodzi, a pojutrze w Krakowie. Nie znam na polskim rynku drugiej firmy takiej jak nasza. A wygrywamy właśnie dzięki temu, że jesteśmy niezależni i profesjonalnie przygotowani. Posiadamy znakomite zaplecze techniczne w Lipienicy niedaleko Torunia, dwa hektary terenu z halami magazynowymi, budynkami warsztatowymi i biurowymi. Dysponujemy nowoczesną flotą na którą składają się koparki, ładowarki, samochody ciężarowe, dostawcze i osobowe. Razem przeszło 30 pojazdów. Nasze brygady tworzy już ponad 60-ciu profesjonalnie wyposażonych specjalistów.

Ale to co czyni EKOPARK wyjątkowym to fakt, że nasza brygada jest zgrana, lojalna i zdeterminowana na sukces. Ponadto, dysponujemy własną stacją paliw, a także warsztatem mechaniki pojazdowej i serwisem elektronarzędzi. Nie musimy nic nikomu zlecać i czekać w kolejkach – wszystko potrafimy zrobić sami. Dzięki temu dotrzymujemy terminów i zyskujemy przewagę nad konkurencją. Choć to nie jest wcale najtańsza opcja. Ale za to pewna. Z podwykonawcami bywa różnie – zwłaszcza teraz, kiedy na rynku ich brak.

Nie wystarczy, że masz super produkt, ważne, aby jak najwięcej ludzi
o tym wiedziało



EKO-PARK_Budowa_Minikoperniki_fot. mat. prasowe

Firma charakteryzuje się wieloletnim, stabilnym i silnym wzrostem. Dzięki jakim działaniom udało się to osiągnąć w przypadku EKOPARKU?

Już od kilku lat regularnie podwajamy nasze zyski, jednocześnie mocno inwestując w dalszy rozwój. Koniunktura i trendy rynkowe podpowiadają nam, że już niedługo na rynku przetrwają jedynie mocni i przezorni gracze – tacy którzy posiadają własny sprzęt i wykwalifikowanych – lojalnych ludzi. Pozwala to bowiem na realizację zadań wysoce specjalistycznych i odpowiedzialnych za godziwe wynagrodzenie. Do tego właśnie dążymy. Z pełną odpowiedzialnością mogę stwierdzić, że już dziś EKOPARK jest w stanie dotrzeć

Nie wystarczy, że masz super produkt, ważne, aby jak najwięcej ludzi o tym wiedziało

tam, gdzie inni nie dotrą i z łatwością zrealizować robotę, którą inni zrealizują z wielkim trudem. Co zaś tyczy się stricte metodologii zarządzania – jako menedżer zawsze staram się twardo stąpać po ziemi i mieć świadomość swoich słabości. Wiele porażek z przeszłości – trudnych zadań z którymi przez lata się borykałem – teraz pozwala mi unikać większości problemów. Na co dzień eliminuję je poprzez odpowiedni dobór ludzi do silnego zespołu, który mnie otacza. Moją siłą jest zgrany i lojalny zespół który z czasem się tylko umacnia. Za kluczowe uważam natomiast rozpoznanie biznesu od podszewki. Jestem praktykiem i często odwiedzam budowy – sam posiadam uprawnienia elektryczne, gazowe i ciepłownicze. Bardzo mocno stawiam również na rozwój i motywowanie pracowników – od kilku lat jestem certyfikowanym trenerem i business coachem.

Obecnie firma pracuje nad flagowym projektem - budową Centrum Odnawialnych Źródeł Energii. Na czym polega to przedsięwzięcie, jak duże jest to wyzwania dla przedsiębiorstwa i w jaki sposób może się ono przyczynić do jego dalszego rozwoju?

Ta inwestycja stanowi dla nas spore wyzwanie, ale jesteśmy do niej już dobrze przygotowani. Otrzymaliśmy pozwolenie na budowę i niebawem rozpoczniemy pierwsze prace budowlane. Projekt przewiduje powstanie obiektu o powierzchni 800 m² całkowicie zasilanego przez odnawialne źródła energii. Główne założenie, które nam przyświecało to stworzenie autonomicznego, zielonego punktu na mapie naszego kraju, w którym każdy człowiek będzie mógł się naocznie przekonać jak funkcjonują kolektory słoneczne, pompy ciepła, panele fotowoltaiczne, czy rekuperacja. Budynek wyposażony będzie w liczne wystawy oraz komfortowe sale szkoleniowe, dzięki którym młodzież szkolna oraz klienci poszerzą swoją wiedzę na temat ochrony środowiska naturalnego. To spore i

Nie wystarczy, że masz super produkt, ważne, aby jak najwięcej ludzi o tym wiedziało

odpowiedzialne zadanie za ponad 13 milionów zł. Ponadto, zamierzamy w naszym Centrum prowadzić prace badawcze i rozwojowe nad opracowaniem i komercjalizacją innowacyjnych sposobów na magazynowanie energii ciepła, chłodu i energii elektrycznej. Sukces tego przedsięwzięcia z pewnością przyczyni się do poszerzenia oraz promocji idei budownictwa ekologicznego i energooszczędnego. Oczywiście, w ślad za tym poszerzy się rynek sprzedaży naszego przedsiębiorstwa, zwiększą się możliwości promocyjne, marketingowe, pojawią się pierwsze własne patenty, a marka EKOPARK S.A. zyska dodatkowo na sile.

Jaka jest wizja rozwoju firmy w najbliższych latach? W jaki sposób firma chce pozyskiwać kapitał na dalszy rozwój?

Tak jak już wcześniej wspomniałem – celujemy w dalszy rozwój naszych struktur. Zamierzamy systematycznie powiększać i umacniać nasze niezależne, wyposażone w specjalistyczny sprzęt i wykwalifikowanych ludzi przedsiębiorstwo. Oczywiście, do realizacji tych zadań, jak również do budowy Centrum OZE potrzebne nam będą środki finansowe. Wiemy jak sobie z tym poradzić. Pomijając konwencjonalne źródła finansowania, takie jak kredyty, pożyczki czy leasingi, nasza firma aktywnie korzysta z wszelkich dostępnych publicznie refundacji, dotacji i dofinansowań. Ale przede wszystkim, to na co wszyscy obecnie czekamy to debiut giełdowy EKOPARK S.A. Doskonale znam zalety spółki akcyjnej notowanej na New Connect. Po pierwsze, wejście na giełdę bardzo ułatwi nam pozyskanie kapitału niezbędnego do dalszego dynamicznego rozwoju. W przeciwieństwie do kredytu bankowego – tych środków nie będziemy musieli spłacać. Automatycznie zwiększy się nasza rozpoznawalność i wzrośnie prestiż naszej marki. Zyskamy możliwość bezgotówkowych transakcji – fuzji i przejęć innych podmiotów. Rynek kapitałowy odzwierciedli rzeczywistą wartość naszej spółki, a jej akcje będą stanowiły super kąsek – dla inwestorów. Zyskamy możliwość bezgotówkowego motywowania pracowników oraz

Nie wystarczy, że masz super produkt, ważne, aby jak najwięcej ludzi o tym wiedziało

kadry zarządzającej w dążeniu do celu jakim jest zwiększanie zysku Spółki. Jednakże co najistotniejsze – sprzedaż posiadanych akcji umożliwi nam szybkie uzyskanie gotówki w określonej przez rynek kwocie, którą będziemy mogli przeznaczyć na wskazany cel inwestycyjny. Nie da się ukryć, że udany debiut giełdowy w połączeniu z realizacją kilku projektów i kontraktów są w stanie sprawić, że już niebawem EKOPARK S.A. rozpatrywać będziemy w zupełnie innym wymiarze.

Pierwszą firmę otworzył Pan 29 lat temu, spółkami prawa handlowego zarządza Pan od prawie dwudziestu lat. Proszę powiedzieć jakie kompetencje, sposób działania będzie decydować o powodzeniu menedżera w obecnych, bardzo szybko zmieniających się warunkach działania?

Zawsze powtarzam, że prowadzenie biznesu to nie tylko research, matematyka i chłodna ocena sytuacji. Tu liczy się również przeczucie i odrobina szczęścia. Życie od czasu do czasu podsuwa nam nowe możliwości, których się nie spodziewamy. To od nas zależy, czy je wykorzystamy i we właściwym momencie podejmiemy ryzyko, aby wykonać krok naprzód. W obecnych, niezwykle dynamicznych i zmiennych realiach trzeba być stale otwartym na pojawiające się nowości rynkowe. Trzeba być liderem , ale i kreatorem . Trzeba dążyć do tego aby wyprzedzać rynek i dyktować własne reguły gry. Rewolucja technologiczna i przeniesienie pewnej części działań do „świata wirtualnego” stopniowo dotykać będą wszystkich branż, w tym także budowlanej. My jesteśmy już na to gotowi. Klient, który myśli o montażu nowoczesnych urządzeń energetycznych, przychodzi do nas. Klient, który chce wyburzyć lub rozebrać wymagający technologicznie obiekt, dzwoni do nas. Klient, który w pierwszej kolejności poszukuje wykonawcy robót w sieci i mediach

Nie wystarczy, że masz super produkt, ważne, aby jak najwięcej ludzi
o tym wiedziało

społecznościowych, trafia do nas. Jesteśmy tam, bo tego wymaga od nas wirtualizacja
zmieniającego się świata. Ostatecznie, postęp który się dokonuje, służy nam i pomaga.
Trzeba tylko nauczyć się z tego czerpać. W obecnych czasach nie wystarczy, że jesteś
ekspertem, czy masz super produkt – ważne by jak najwięcej ludzi o tym wiedziało.