

Efekty przyjdą za kilka miesięcy

Z **PIOTREM BORUCKIM**, PREZESEM FIRMY TIP-TOPOL ORAZ **BARBARĄ ŚWIETLIK-WIECZOREK**, DYREKTOREM ROZWOJU SPRZEDAŻY I MARKETINGU W FIRMY TIP-TOPOL, ROZMAWIA **SŁAWOMIR GÓRZYŃSKI**

- Zacznę od pytania do Basi, bo miałaś bardzo pracowity i podróżniczy koniec 2016 roku. Byłaś w Chinach. Co najbardziej zaskoczyło Cię w Państwie Środka?



Barbara Świetlik-Wieczorek (B.Ś-W.): -

Byłam w Pekinie, Szanghaju oraz miejscach w okolicach tych wielkich skupisk ludności. To olbrzymie miasta. W Pekinie - który nie jest największą chińską aglomeracją - według różnych szacunków - żyje od 15 do 22 mln ludzi. Stolica jest jednak pod względem zaludnienia daleko w tyle za Szanghajem, w którym mieszka ponad 30 mln ludzi. W obu miastach codziennością są olbrzymie korki, a w Pekinie dodatkowo przytłaczający smog. Jako próbę przeciwdziałania z tymi dwoma negatywnymi zjawiskami wprowadzono tam nakaz poruszania się pojazdów z tablicami o numerach parzystych w dni parzyste, a o numerach nieparzystych, w nieparzyste dni miesiąca. Dotyczy to głównych ulic, obwodnic i autostrad. Tamtejszy smog daje o sobie znać bardzo mocno. Wielu ludzi zakrywa usta i nosy maseczkami, chociaż zdecydowana większość, w tym praktycznie wszystkie dzieci, tego typu ochrony nie stosują. My także zakładaliśmy specjalne przemysłowe maseczki chroniące drogi oddechowe przed dostaniem się do nich szkodliwych pyłów. Byliśmy w Pekinie w czasie, gdy - po raz pierwszy w tym roku - ogłoszony został czerwony alert, czyli specjalny stan alarmowy wprowadzany, kiedy toksyczny smog ma zalegać dłużej niż 72 godziny. Pozamykano szkoły i uczelnie, wstrzymano prace na budowach. W tym czasie zamknięto także kilkadziesiąt fabryk, nazywanych tam „trucicielami”.

- To chyba nowe podejście do środowiska naturalnego, jakości powietrza w Chinach?

B.Ś-W.: - Napotkani przez nas tubylcy dużo o tym mówili, więc to zagadnienie wydaje się być ważnym, aktualnym tematem. Bardzo interesujące jest typowanie „trucieli”. Urzędnik z ramienia odpowiednika naszego ministerstwa środowiska wyjeżdża w teren i patrzy, jaki kolor ma dym unoszący się nad fabryką. Jeśli stwierdzi, że nie jest on odpowiedni, zakład jest zamykany. Nasi dostawcy mówili, że nikt do takiej fabryki na głębszą kontrolę nie wchodzi. Po prostu właściciel od razu dostaje nakaz zamknięcia produkcji. Jeśli przyczyna nie zostanie usunięta, a produkcja mimo to bezprawnie wznowiona, może to się skończyć dla właściciela fabryki karą bezwzględnego więzienia do lat pięciu. Byliśmy w takich fabrykach, które pomimo nakazu zaprzestania produkcji nadal ją prowadziły w swoich halach lub też przenosiły ten proces do sąsiadów mających wolne moce produkcyjne i nie objętych zakazem. Pracownicy korzystali wtedy z maszyn znajomego przedsiębiorcy, który akurat w tym momencie nie miał zleceń. Tak się tam firmy ze sobą „dogadują”.

- Jednym słowem sprytnie obchodzą tamtejsze przepisy prawne?

B.Ś-W.: - Mimo dużej konkurencji przedsiębiorcy bardzo mocno się wspierają. Rzadko mówią o sobie negatywnie. Było to dla mnie budujące. Być może nauczyło ich tego budowane od kilkudziesięciu lat kolektywistyczne społeczeństwo. Zasada bycia razem, wspierania się, są tam mocno utrwalać. Inaczej - przy tej liczbie ludzi - nie dałoby się chyba normalnie żyć. Indywidualizm jest raczej w defensywie.

- A jak podchodzi się w tych firmach do spraw bhp? Czy przedsiębiorcy i pracownicy zwracają uwagę na bezpieczeństwo pracy?

B.Ś-W.: - Powiem szczerze, że różnie z tym bywa. W wielu firmach nie przywiązywano wagi do podstawowych zasad bezpieczeństwa i higieny pracy. Widzieliśmy na przykład produkcję elementów ze szkodliwych dla zdrowia metali ciężkich. O dziwo przy tego typu procesie pracowało bardzo wiele kobiet. Niektóre pracownice miały na twarzy maseczkę, ale poza tym nie widziałam wyciągów szkodliwych wyziewów. Jakby pojawił się tam nasz inspektor pracy, od razu taki zakład by zamknął. Słabe oświetlenie, mało narzędzi ochrony osobistej, to codzienność mniejszych fabryk. My byliśmy jednak głównie w takich firmach, gdzie poziom zabezpieczenia pracowników i warunki pracy, miały poziom europejski.

- A jak jest z automatyzacją produkcji?

B.Ś-W.: - Przy takim rynku pracy wiele czynności wykonują ludzie. Szczególnie w małych rodzinnych manufakturach. Stawiamy na współpracę z fabrykami o bardzo wysokiej kulturze technicznej i takie głównie odwiedzaliśmy. Maszyny tam pracujące są już naprawdę bardzo zaawansowane technologicznie. Dlatego siła robocza, jak i wytwarzane produkty „made in China” są coraz droższe. Firmy Kraju Środka dbają teraz bardziej o jakość produkcji, niż o cenę. Chińczycy coraz lepiej zarabiają, a ich produkty są lepsze, a co za tym idzie - droższe.

- Czy to oznacza, że sprawdzaliście także z jakich surowców powstają dane produkty?

B.Ś-W.: - Oczywiście. Bo chcemy dostarczać naszym klientom produkty o wysokiej jakości, powtarzalne i nieszkodliwe dla zdrowia użytkownika. Sprawdzaliśmy, czy nie zawierają na przykład niebezpiecznych metali ciężkich.

- Chyba jednak nie tylko jeździłaś po fabrykach, z którymi chcielibyście nawiązać współpracę. Może zobaczyłaś jakieś ciekawe miejsca, jak chociażby Wielki Mur?

B.Ś-W.: - Na Wielkim Murze nie byliśmy, ale w Pekinie zabrano nas na Plac Tian'anmen i do Zakazanego Miasta. Zobaczyliśmy dwa skrajnie różne światy - przepych w Szanghaju, ale z drugiej strony biedę na prowincji. Tereny rolnicze i przemysłowe, gdzie żyje mnóstwo bardzo ubogich ludzi. Patrzymy zawsze nie tylko na jakość produktów, które chcielibyśmy mieć w swojej ofercie, ale także na warunki w jakich są one wytwarzane. Musieliśmy zobaczyć jak wygląda linia produkcyjna, w jakich warunkach ludzie pracują. Właściciele niektórych fabryk twierdzili, że jesteśmy zbyt wymagającymi audytorami, bo zaglądamy im w przysłowiowy każdy kąt, nawet taki, którego - z różnych przyczyn - nie chcieli nam pokazać.

- A co Cię urzekło w Chińczykach?

B.Ś-W.: - Przede wszystkim serdeczność i gościnność. Czasami było lepiej nie mówić czegoś głośno, bo mogło nas to wprawić w zakłopotanie. Gospodarze bardzo uważnie słuchali nas i starali się spełnić każde życzenie, co nie było dla nas czasem komfortowe. Na przykład w luźnej rozmowie mówisz, że lubisz herbatę jaśminową i za moment rozmówca przynosi... paczkę takowej. Bardzo ostrożnie wyrażać trzeba myśli i życzenia.

- Czy masz może jakąś anegdotkę z tym związaną?

B.Ś-W.: - W trakcie jednej rozmowy powiedziały, że bardzo mi się podoba chińska porcelana i za jakiś czas przyniesiono mi...ponad półmetrowej średnicy ręcznie malowany talerz, zapakowany w bardzo gustowną, drewnianą walizkę, która byłaby nadbagażem...

- Co jeszcze oprócz ludzi zrobiło na Tobie największe wrażenie?

B.Ś-W.: - Bezsprzecznie ich kuchnia. Mieliśmy okazję skosztować dań przygotowywanych dla Europejczyków, ale także jedliśmy potrawy serwowane wprost z takich garkuchni ustawionych przy ulicy. Odwiedziliśmy dla przykładu olbrzymią jadłodajnię, gdzie żywiły się setki ludzi. Wszystkie egzotyczne dla nas dania były opisane również po angielsku. Fascynujący był zapach najróżniejszych przypraw, które po prostu zachęcały do spróbowania niemalże każdej potrawy, na przykład pierożków dim sum z różnym nadzieniem. Jest też w Pekinie szczególne miejsce, ulica Wangfujing, gdzie po obu stronach stoją stragany serwujące najróżniejsze jedzenie. To przegląd jadłospisu kuchni azjatyckiej - smażone na głębokim oleju świerszcze, stonogi, skorpiony, czy węże, grillowane nietoperze, czy gołębie. Jedząc należy wyłączyć po prostu wyobraźnię i skupić się tylko na walorach węchowych i smakowych. Nie wyobrażam sobie jednak, abym mogła to zjeść tutaj w Polsce, choć tam nie sprawiało mi to żadnego problemu. Ludzie stojący wokół nas i chrupiący te przysmaki, dali nam odczuć, że to jest bezpieczne. To taki przykład, jak działa psychologiczne zjawisko społecznego dowodu słuszności (śmiech).

- A co jeszcze Was zaskoczyło?

B.Ś-W.: - Punktualność. Jeśli na dworzec kolejowy przyjdzie się później niż pięć minut przed odjazdem szybkiego pociągu Jinghu to nie ma szansy, aby obsługa dworca wpuściła pasażera na peron. No i nam się coś takiego przydarzyło. Za takimi rozwiązaniami stoją względy bezpieczeństwa, bo przecież pociąg pędzi z prędkością ponad 300 km/h. Mogliśmy pojechać za godzinę kolejnym pociągiem, bo zarówno kolej, jak i metro funkcjonują tam naprawdę wzorowo. Na każdym dworcu, stacji metra są napisy po angielsku. Chociaż nie z każdym można się w tym języku porozumieć, ale z młodymi ludźmi w większości już tak. Charakterystyczna dla tego narodu chęć pomocy i życzliwość na pewno tę komunikację ułatwiają.

- Jeszcze kilka lat temu dosyć powszechne było obserwowanie obcokrajowców przez tamtejszą służbę bezpieczeństwa. Czy czułaś, że jesteś inwigilowana?

B.Ś-W.: - Nie miałam w ogóle wrażenia, aby ktoś nas obserwował. Wyglądamy dosyć charakterystycznie, po europejsku. Na dodatek Magda Bogusz, menedżer produktu z mojego zespołu, z którą odbywałam tę podróż, ma długie, kręcone blond włosy. Typowa rodowita mieszkanka Chin to brunetka o prostych włosach. Dlatego

wielu Chińczyków chciało zrobić sobie z Magdą zdjęcie. Na pewno nie czułyśmy się osaczone i nie widziałyśmy, aby ktoś nas śledził.

- A jak oceniasz ten wyjazd od strony biznesowej. Będą z tego wyjazdu efekty?

B.Ś-W.: - Przede wszystkim chcieliśmy odwiedzić naszych dostawców, bo Chińczycy cenią sobie najbardziej bezpośredni kontakt i rozmowę prowadzoną twarzą w twarz. Naszym celem poza tym było znalezienie nowych produktów, które zaoferujemy - mam nadzieję - już niebawem naszym klientom. Oczywiście efekty tego wyjazdu będą widoczne dopiero za ponad pół roku. W Tip-Topolu bowiem mamy taką zasadę, że w przypadku nowych produktów najpierw testujemy je kilka miesięcy u zaprzyjaźnionych klientów, udoskonalamy zgodnie z ich sugestiami i dopiero wówczas wprowadzamy na rynek.

- Czy w trakcie ostatniego pobytu w Chinach zdarzyło się Wam odwiedzić jedną z ponad 100 działających tam fabryk oponiarskich?

B.Ś-W.: - Niestety, nie. Oglądaliśmy głównie zakłady produkujące maszyny warsztatowe o wyższym standardzie. Plan takiego wyjazdu jest zawsze bardzo napięty biznesowo, a dodatkowo jak wiadomo w rozmowach z Chińczykami, pośpiech nie jest wskazany - to typowe dla ich kultury.

- Teraz może kilka pytań do szefa. Jakie efekty przyniosła Wam współpraca z firmami z Chin w ubiegłym roku? Czy Wasi chińscy partnerzy są godni polecenia?



Piotr Borucki (P.B.): - Firma Tip-Topol współpracuje od lat z niewielką grupą firm, które specjalizują się w produkcji materiałów do wymiany ogumienia czy wyposażenia warsztatowego. W naszych kontaktach stawiamy zawsze na długookresowe relacje, a największy nacisk kładziemy na utrzymanie wysokiej jakości produktów spełniającej oczekiwania europejskich klientów przy zachowaniu rozsądnej ceny. Oczywiście nie popelnia błędów tylko ten, kto nic nie robi, więc także nasi dostawcy niejednokrotnie popełniali błędy. Jednak szczerą, otwartą rozmową

pozwołała nam przezwyciężyć trudniejsze momenty, a partnerów, którzy z nami współpracują mógłbym zdecydowanie polecić. Wracając do tegorocznych wyjazdów, to będąc na targach w Pekinie, Szanghaju czy z wizytami u dostawców udało nam się także znaleźć nowe, mam nadzieję, interesujące produkty. Ponieważ jesteśmy w chwili obecnej na etapie ich testowania w zaprzyjaźnionych warsztatach, to pozwolę sobie na nieujawnianie premier, jakie przygotowaliśmy na ten rok.

- Tip-Topol sam jest dużym producentem różnych produktów kupowanych przez serwisy oponiarskie i oponiarsko-mechaniczne. Jak oceniasz wyniki uzyskane przez Twoją firmę w 2016 roku?

P.B.: - Rok 2016 z pewnością był okresem lepszym niż rok poprzedni. Z jednej strony pomagały nam niskie ceny paliw oraz deflacja, a z drugiej borykaliśmy się z rosnącymi cenami surowców do produkcji ciężarków oraz trudną sytuacją na rynku pracy. W roku 2016 można było zauważyć także mniejszy dopływ funduszy unijnych, a tym samym mniejsze zainteresowanie inwestycjami w wyposażenie warsztatowe. Przeszkody te jednak udało nam się zniwelować większą konkurencyjnością na rynkach eksportowych, a dzięki zwiększeniu efektywności ograniczyliśmy koszty funkcjonowania, mam nadzieję nie obniżając poziomu obsługi Klientów.

- Która z trzech nóg, na których opiera się Tip-Topol, była najbardziej efektywna? Co musicie zrobić w 2017 roku, aby utrzymać tempo rozwoju?

P.B.: - Z trzech biznesów, w których firma jest obecna, tj. program przemysłowy, produkcja membran i kompleksowa obsługa serwisów, największy przyrost uzyskaliśmy na sprzedaży membran, które w chwili obecnej sprzedajemy do około 50 krajów na całym świecie. Jednak również bliżej znana serwisom oponiarskim produkcja ciężarków mogła pochwalić się w roku 2016 dwudziestoprocentowym wzrostem sprzedaży. Utrzymanie takiej dynamiki w dłuższym okresie czasu wydaje się niemożliwe, jednak mimo to staramy się nie zwalniać tempa. Jednym z ważniejszych fundamentów rozwoju naszej firmy są inwestycje i na początku 2016 roku rozpoczęliśmy największe przedsięwzięcie w historii Tip-Topolu - jesteśmy w trakcie rozbudowy zakładu produkcji membran do zawieszek pneumatycznych. Po zrealizowaniu tej inwestycji, na łącznej powierzchni 13 tys. m kw., mając dwukrotnie wyższe moce produkcyjne będziemy w stanie dostarczać szerszy asortyment wyrobów w krótszym czasie, a dzięki dużym nakładom na B+R ciągle podnosić jakość produktów, która jest naszym priorytetem. Nie zapominamy także o dziale związanym z serwisami oponiarsko-mechanicznymi - jeszcze pod koniec zeszłego roku i zakończeniu dwuletniego procesu zmiany systemu dystrybucji zwiększyliśmy liczbę osób w terenie oraz zainwestowaliśmy w odpowiedniej wielkości magazyn. A czy utrzymamy tempo, czas pokaże...

- Dziękuję za rozmowę.