



# Rzetelność w biznesie jest dla mnie świętością

Z Janem Szulżykiem, prezesem firmy POL-SKONE Sp. z o.o. rozmawia Agnieszka Hernik

**Agnieszka Hernik:** *W tym roku firma POL-SKONE świętuje 25-lecie działalności. Proszę przybliżyć naszym czytelnikom historię firmy oraz zaprezentować obecną ofertę.*

**Jan Szulżyk:** Firma POL-SKONE powstała w 1990 r. w Lublinie na bazie niewielkich Zakładów Meblarskich Spółdzielni Pracy, zatrudniających w tym czasie ok. 120 osób. Zastanawiałem się, w jaki sposób wykorzystać potencjał firmy, którą prowadziłem. Dostrzegalem bowiem potrzebę robienia czegoś zupełnie innego niż meble. W związku z tym, że z zawodu jestem stolarzem, postawiłem na produkcję nowoczesnych drzwi drewnianych dobrej jakości, które miały być alternatywą dla oferowanej wtedy w Polsce stolarce. Zaczęłem szukać inwestora zagranicznego, gdyż zdawałem sobie sprawę, że nie bylibyśmy w stanie udźwignąć tego typu przedsięwzięcia. Udało mi się pozyskać szwedzką firmę. I tak 16 marca 1990 r. powstała POL-SKONE: POL – od Polska, SKONE – od regionu Szwecji, skąd wywodził się nasz partner biznesowy. W trzy miesiące zmodernizowany został dotychczasowy park maszynowy w zakładzie w Lublinie, co pozwoliło na uruchomienie produkcji futryn drewnianych, a w ciągu kolejnych trzech miesięcy – również drzwi wewnętrznych. Początkowo były to drzwi malowane, głównie białe o typowym skandynawskim wzornictwie. Jednocześnie, uczestnicząc w wielu imprezach targowych oraz śledząc polską i zagraniczną prasę wnętrzarską, błyskawicznie zaczęliśmy wprowadzać nowe wzory i rozwiązania. Rynek potrzebował naszych wyrobów, zatrudnienie rosło. W 1996 r. kupiłem od syndyka masy upadłościowej Biłgorajską Fabrykę Mebli. Pomimo że zakład nie funkcjonował od 1,5 roku, w ciągu miesiąca udało się uruchomić produkcję drzwi malowanych. Po dwóch latach działalności, w rozbudowanej i zmodernizowanej fabryce, zaczęliśmy produkować dodatkowo drzwi w okleinach naturalnych oraz okna drewniane. Następnie w 2001 r. wykupiliśmy zakład w Niemczech k. Lublina, gdzie początkowo realizowany był głównie przerób tarcicy (tartak, suszarnia), a po wybudowaniu w 2008 i 2009 r. dwóch nowych hal – również produkcja drzwi i futryn.

Obecnie POL-SKONE oferuje ok. 100 modeli drzwi w różnych stylach, wzorach i wykończeniach, np. laminowane, w okleinach naturalnych czy lakierowane. Mamy drzwi wewnętrzne, zewnętrzne oraz techniczne, w tym dźwiękoizolacyjne, przeciwpożarowe, antywłamaniowe, dymoszczelne oraz drzwi specjalnego przeznaczenia: na basen czy do pracowni rentgenowskiej oraz wiele rodzajów i wzorów futryn z drewna czy MDF-u. Oprócz tego oferujemy kilkanaście systemów okien i drzwi balkonowych drewnianych, z nakładką aluminiową oraz drewniano-aluminiowych, a także okienne.

**AH:** *POL-SKONE to firma rodzinna. Jaka była i jest Pana recepta na stworzenie tak prężnego i dobrze funkcjonującego przedsiębiorstwa?*

**JSz:** Zarówno w życiu prywatnym, jak i zawodowym zawsze staram się trzymać swoich zasad i od początku wpajam je moim dzieciom i współpracownikom. Najważniejsza z nich jest rzetelność i uczciwość w biznesie. Moja dewiza brzmi: dawać klientowi towar możliwie najlepszej jakości, nikogo nie oszukiwać i starać się, żeby mnie nie oszukano. Od początku niezwykle istotne w rozwoju przedsiębiorstwa było również utrzymywanie dobrych relacji z odbiorcami i zagwarantowanie im komfortu działania. Jako szef uważam, że sukces wymaga kompromisów, dlatego trzeba umieć słuchać tego, co mają do powiedzenia inni. Jeżeli siadamy do dyskusji na jakikolwiek temat, to debatujemy dotąd, aż się ze sobą zgodzimy i wspólnie wypracujemy najlepsze rozwiązanie.

W POL-SKONE pracują całe rodziny i nie mam tu na myśli tylko własnych dzieci – syna, który jest związany z firmą 22 lata, obecnie jako wiceprezes odpowiedzialny za produkcję i sprzedaż, oraz córki, od 17 lat w firmie będącej wiceprezesem ds. finansów, kadr i marketingu. Taka wspólna praca buduje pozytywne relacje i jest dobrodziejstwem dla każdego przedsiębiorstwa. Rodziny „rosnące” wraz z firmą lepiej ją rozumieją.

Kolejną istotną sprawą dla rozwoju przedsiębiorstwa jest dawanie szansy młodym ludziom. Dla przykładu, obecny członek zarządu – dyrektor techniczny, któremu podlega dział techniczny i inwestycji – zaczął jako specjalista, dyrektor sprzedaży jako referent, zaś obecna szefowa działu serwisu przyszła do nas w ramach stażu z urzędu pracy. Kierownikami zakładów w Biłgoraju i Niemczech są natomiast osoby, które rozpoczęły karierę zawodową w naszej firmie od stanowiska robotnika. Podobny cel przyświeca konkursowi „Kreatywność kluczem do sukcesu”, który od kilku lat organizujemy wspólnie z Politechniką Lubelską. Studenci mają za zadanie opracować np. nowy wzór drzwi, nowatorską technologię produkcji albo koncepcję marketingową. Główną nagrodą jest miesięczny płatny staż oraz sprzęt komputerowy. Kilku laureatów-stażystów zostało w firmie. Tego typu przedsięwzięcia przynoszą nam korzyści, gdyż zyskujemy dobrych pracowników, a młodym ludziom dajemy szansę na karierę u jednego z największych pracodawców Lubelszczyzny.

**AH:** *Jaką pozycję zajmuje firma POL-SKONE wśród producentów drzwi i okien w Polsce?*

**JSz:** Zależy jak ją mierzyć: wartością obrotów czy jakością produktów? Jeżeli brać pod uwagę wielkość obrotów, to owszem nie jesteśmy największy, ale też nigdy do tego nie dążyliśmy. Zajmujemy drugą, może trzecią pozycję w produkcji drzwi. Natomiast w zakresie wzornictwa, jakości, terminowości dostaw i uczciwości w biznesie, POL-SKONE – jak mówią nasi klienci – jest absolutnym, niekwestionowanym liderem w Polsce i mogę to potwierdzić z całą odpowiedzialnością. Dla przykładu, w ubiegłym roku kompletność i niezawodność dostaw wyniosła aż 99,8%, co przy tak bogatym asortymencie i trzech fabrykach mogłoby się wydawać niesamowicie trudne do zrealizowania.

**AH:** *Czym POL-SKONE zamierza przyciągnąć klientów? Proszę o kilka przykładów ciekawych, nowatorskich wyrobów pod względem wzornictwa i rozwiązań technologicznych.*

**JSz:** Przede wszystkim doskonałą jakością wyrobów, nowatorskim wzornictwem i technologiami. POL-SKONE od początku istnienia kreuje trendy w polskiej stolarce i zaskakuje rynek nowymi pomysłami, które niestety często są powielane przez konkurencję. Stawiamy też na ekologiczne rozwiązania. Drewno wykorzystywane do produkcji stolarki pozyskujemy wyłącznie z Polskich Lasów Państwowych, a kleje, lakiery czy farby, jakie stosujemy, są tylko wodorozcieńczalne. Większość naszych wyrobów ma certyfikat FSC® (Forest Stewardship Council), który oznacza, że drewno pochodzi z lasów prowadzących odpowiedzialną gospodarkę leśną.

Oferujemy bardzo bogaty asortyment, skierowany do różnych grup odbiorców, z mniej lub bardziej zasobną kieszenią. Wiele rozwiązań jest zastrzeżonych i opatentowanych, chociażby **drzwi bezprzylgowe Noble I i II**. Dobrze przyjętym przez rynek wyrobem są **ościeżnice regulowane Fiesta i Duo** oraz produkowane od 5 lat **drzwi Happy**, w których jedna płyцина pomalowana jest specjalną magnetyczną farbą tablicową. W roku bieżącym wprowadziliśmy bardzo ciekawe nowości w segmencie drzwi technicznych. Są to **drzwi Higro** o podwyższonej odporności na wilgoć, zalecane do pomieszczeń typu sauny czy baseny oraz **drzwi Gamma** z wkładem ołowianym zabezpieczającym przed promieniowaniem rentgenowskim, przeznaczone do szpitali, przychodni i gabinetów lekarskich. Ciepłe **okna z serii EC90 Plus** mają np. certyfikat Passive House Institute. W Polsce bardzo dobrze sprzedają się też drzwi wkleinach naturalnych, zaliczane do kategorii premium.

**AH:** *Do kogo trafia stolarka POL-SKONE i które kanały dystrybucji odgrywają największą rolę w sprzedaży Państwa wyrobów na polskim rynku?*

**JSz:** Współpracujemy z wieloma salonami sprzedaży, hurtowniami i składami budowlanymi. Tych punktów jest ponad tysiąc w całej Polsce. Jesteśmy też w sklepach OBI, Castorama czy Leroy Merlin, ale w niewielkim wymiarze. Nie wchodzimy w bezpośrednie relacje z deweloperami oraz innymi inwestorami. Wspieramy natomiast naszych kontrahentów w przetargach (w zakresie doradztwa i ofertowania). Nie konkurujemy z nimi na rynku i za to nas właśnie cenią. Ostatnio usłyszałem od jednego z naszych odbiorców, że jesteśmy firmą przewidywalną, ale jednocześnie rzetelną w biznesie i raz dane słowo nigdy nie jest łamane. To bardzo budujące.

**AH:** *Sporo się mówi o montażu stolarki, szczególnie w kontekście poprawności. Jak z tą kwestią radzi sobie POL-SKONE?*

**JSz:** Prawidłowy montaż stolarki budowlanej jest niesamowicie ważny. Corocznie organizujemy cykle szkoleń dla naszych partnerów handlowych i firm wykonawczych. Ich uczestnicy otrzymują certyfikaty autoryzowanego montażysty naszych wyrobów. Na stronie internetowej [www.pol-skone.pl](http://www.pol-skone.pl) można znaleźć bazę kilkuset takich certyfikowanych grup montażowych.

**AH:** *Jak Pan ocenia polski rynek stolarki okiennej i drzwiowej i jakie zaszły w nim zmiany w ciągu 25 lat?*

**JSz:** Jednym słowem... olbrzymie. Obecnie, okna i drzwi z polskich fabryk – nie tylko mojej, podbiły międzynarodowy rynek. Często są technologicznie i wzorniczo bardziej zaawansowane, niż te produkowane w pozostałych krajach Europy Zachodniej – tak twierdzą nasi zagraniczni partnerzy. W tym roku byliśmy na targach w Niemczech. Porównaliśmy oferty innych firm z naszymi wyrobami. Ku naszej radości stwierdziliśmy, że w niczym nie ustępują one tym zachodnim. Mogę z całą odpowiedzialnością powiedzieć, że w wielu przy-

padkach nasze wyroby są zdecydowanie lepsze. Polscy producenci doskonale wpasowują się w trendy światowe, zarówno w dziedzinie designu, jakości materiałów, jak również wykorzystywania nowoczesnych technologii, np. w zakresie energooszczędności, przepuszczalności światła w pakietach szybowych czy rozwiązaniach zwiększających bezpieczeństwo drzwi antywłamaniowych i przeciwpożarowych. To zupełnie inny wymiar stolarki niż 25 lat temu.

**AH:** *Na jakim poziomie kształtuje się eksport i jakie rynki w tej chwili najbardziej interesują POL-SKONE?*

**JSz:** W 2010 r. z dobrym skutkiem weszliśmy na rynek czeski i słowacki. Utworzyliśmy nawet spółkę POL-SKONE Czechy, która zajmuje się dystrybucją naszych wyrobów. Okna i drzwi eksportujemy ponadto do krajów skandynawskich, Niemiec, Belgii, Holandii, na Litwę, Łotwę, Ukrainę oraz do Australii. Za granicę sprzedajmy blisko 90% wytwarzanych okien. Ich odbiorcami są w przeważającej mierze Skandynawowie, którzy kochają drewno. Specjalnie na ten rynek produkujemy stolarkę w tradycyjnych typoszeregach skandynawskich. Natomiast w przypadku drzwi sytuacja jest odwrotna – ponad 80% stanowi rynek krajowy, reszta zagraniczny.

**AH:** *Państwa fabryki są bardzo nowoczesne i w pełni zautomatyzowane. Ile osób obecnie zatrudnia firma i czy w najbliższym czasie szykują się jakieś nowe inwestycje?*

**JSz:** Rzeczywiście, zakłady produkcyjne POL-SKONE w Lublinie, Biłgoraju i Niemcach są wyposażone w nowoczesne, skomputeryzowane, wydajne linie produkcyjne, ale nie tylko. Szczególnie dumny jestem z tego, że udało się nam zrealizować dwie niezmiernie istotne inwestycje z dziedziny ochrony przeciwpożarowej. W naszych fabrykach od dwóch lat działają automatyczne systemy gaszenia pożaru oraz automatyczne systemy gaszenia iskier w wyciągach trocin i pyłów, filtrach i silosach odpadów drzewnych. Zabezpieczają zarówno majątek przedsiębiorstwa, jak również miejsca pracy. W 2014 r. oddany został do użytkowania nowoczesny biurowiec, natomiast na początku tego roku – w pełni zmechanizowany tartak w zakładzie w Niemcach k. Lublina. W firmie zatrudnionych jest 940 osób, co ważne wszyscy na umowę o pracę. Obecnie szykujemy się do budowy czwartego zakładu produkcyjnego na terenie strefy ekonomicznej w Lublinie. W nowych halach będą wytwarzane drzwi malowane, gdyż widzę duży potencjał w tym rodzaju stolarki, a także futryny stalowe, których jeszcze nie produkujemy.

**AH:** *Widać, że w Pana firmie wszystko jest drobiazgowo przemyślane i poukładane. Jak wyglądają plany na przyszłość? Gdzie POL-SKONE chciałoby być za dwa, trzy, dwadzieścia pięć lat?*

**JSz:** W obecnej rzeczywistości nie da się ręcznie, jednoosobowo sterować firmą, dlatego też w POL-SKONE z jednej strony położymy nacisk na sprawnie funkcjonujące systemy informatyczne, z drugiej zaś staniemy na straży zasad, które wpajałem załodze: uczciwość w biznesie, oferowanie produktów bardzo dobrej jakości w przystępnych cenach, przejrzyste warunki współpracy z kooperantami. Jeśli będziemy jak dotychczas wczuwać się w potrzeby klientów, to za 25 lat znajdziemy się zdecydowanie dalej. Mamy podstawy do tego – doskonałą kadre i nowoczesne fabryki. Możliwości rozwojowe są ogromne. Świat poznał już nasze wyroby i to z jak najlepszej strony. Potrzebna jest tylko stabilność gospodarczo-polityczna w Polsce i za granicą. Przedsiębiorca powinien mieć komfort, że zainwestowane pieniądze nie pójdą na marne.

**AH:** *Dziękuję za rozmowę i życzę powodzenia w realizacji planów oraz zdobycia pozycji lidera w branży stolarki drewnianej, nie tylko w Polsce, ale również w Europie i na świecie.*