

Elektryczny Rynek

1/2012

■ ELEKTROTECHNIKA ■ WYDARZENIA ■ LUDZIE

na 9,90 zł (w tym 8% VAT)



BIZNES RODZINĄ SILNY

Rozmowa z Marianem Nowakiem, prezesem Zarządu Nowa France Sp. z o.o.





Od lewej: Agnieszka i Michał Zakrzewscy, Barbara, Marian i Dominik Nowak, Karin i Tomasz Jeszták, Elżbieta i Łukasz Skowrońscy

Biznes rodziną silny

Rozmowa z Marianem Nowakiem, prezesem Zarządu Nowa France Sp. z o.o.

Jakie znaczenie ma dla Pana rodzina w rozwoju Nowa France?

Moja rodzina była obecna niemalże od początku działalności firmy. Pierwszym pracownikiem był mój chrześniak, który zajął się dostawami z Francji do Polski i do dnia dzisiejszego jest pracownikiem Działu Windykacji. Kolejne zatrudniane osoby również były członkami rodziny. Do Nowa France trafiły także moje dwie siostry oraz szwagierka Urszula Jasińska, która przez wiele lat pełniła funkcję dyrektora handlowego. Teraz zarządzaniem zajmuje się córka Karin Jeszták wraz z mężem Tomaszem i szwagrem Łukaszem Skowrońskim.

Jestem nastawiony prorodzinnie. Ta strategia pozwoliła na powstanie przedsiębiorstwa. Stworzyłem firmę dającą bezpieczeństwo i gwarancję pracy. Nigdy nie zawiodłem się na rodzinie. Na niej oparty jest sukces tej firmy.

Czy budowanie firm rodzinnych jest zgodne z panującymi trendami?

Najlepszą odpowiedzią jest zaangażowanie młodego zarządu. Nie zmuszałem ich do pracy tutaj. Sami dostrzegli szanse dla siebie: na swój rozwój

zawodowy i zbudowanie wielopokoleniowej firmy rodzinnej. Obserwując ich pracę, mogę być pewien, że Nowa France jeszcze mocniej wejdzie w rynek i będzie intensywnie się rozwijać. Oceniając natomiast trendy w naszej branży w Polsce i w Europie, możemy dostrzec wiele firm rodzinnych prowadzonych z sukcesem przez wiele pokoleń. Jako przykłady podam firmy Hager Polo, OBO Bettermann i Fegime Europa, w których kolejne pokolenia kierują rodzinnym biznesem.

Dlaczego łatwiej jest osiągnąć cel, angażując rodzinę niż pracowników z zewnątrz?

Inaczej podchodzi się do firmy, kiedy ryzykuje się własnym lub rodzinnym majątkiem, a inaczej wtedy, kiedy dysponuje się pieniędzmi inwestorów. Firma nie istnieje od wypłaty do wypłaty. Dla nas liczy się strategia na wiele lat. Nie ulegamy pokusie osiągania krótkookresowych korzyści. To robi ogromną różnicę w codziennej działalności. Rodzinny biznes musi być prowadzony tak, żeby przetrwał wszelkie kryzysy. Zależy nam na bezpieczeństwie finansowym, stąd nasza gotowość do poświęceń. Jeśli wynajęty menadżer osiąga gorsze wyniki, to po prostu idzie do innej firmy, ktoś na pewno go przyjmie. Tutaj jesteśmy odpowiedzialni za każdy ruch.

Jestem bardzo zadowolony, że dzieci chcą kontynuować moje dzieło. To najlepsze rozwiązanie dla Nowa France.

Co stałoby się, gdyby dzieci nie zdecydowały się na pracę w Pańskiej firmie?

Musiałbym zatrudnić ludzi z zewnątrz i na pewno dużo ciężiej pracować. Nie mogę powiedzieć, że nie ufam zewnętrznym pracownikom. Znam kompetencje każdej osoby tutaj pracującej. Wierzę w wykształcenie i doświadczenie. W skład zarządu Nowa France wchodzi członkowie rodziny, ale każdy z nich ukończył prestiżowe uczelnie oraz nabył rzetelne doświadczenie, pracując na samodzielnych i menedżerskich stanowiskach w firmach w Polsce i w Europie po kilka lat. Nowe pokolenie ma więc skalę porównawczą, wie, w jakiej atmosferze pracuje się najefektywniej i jak wielkie znaczenie mają relacje międzyludzkie.

Czy w atmosferze rodzinnej łatwo jest Panu wygzeknować wykonanie zadań?

Nie mam z tym żadnego problemu. Każdy z nas czuje się odpowiedzialny za swój obszar działania. Jeszcze mi się nie zdarzyło, żebym musiał dopilnować zrealizowania jakiegoś tematu. Czasami mam wrażenie, że rodzina wymaga więcej ode mnie niż ja od niej. To pozytywne zjawisko. Świadczy o tym, że firma jest w dobrych rękach. Dzięki temu mogę spokojnie angażować się w działalność największej w Polsce grupy zakupowej Fegime, której członkiem i współzałożycielem jesteśmy od 2003 roku. Organizacja jest członkiem Europejskiego Zrzeszenia Niezależnych Hurtowni Elektrycznych Fegime działającego w 15 krajach europejskich i generującego obrót na poziomie 4 mld EUR rocznie. Członkostwo umożliwia kreowanie wspólnej polityki handlowej, stwarza dostęp do szerokich zasobów wiedzy branżowej. Jest także doskonałą platformą wymiany doświadczeń między innymi podczas organizowanych cyklicznie konferencji. To duża wartość dodana – wiedza, którą chętnie i skutecznie przenoszę do Polski.

Czy młode pokolenie ma inny styl pracy niż Pan?

Reguły funkcjonowania biznesu są stałe, ale rynek i jego koniunktura bardzo się zmieniły. Wymaga to innego stylu pracy, opartego na działaniach dobrze zaplanowanych i zorganizowanych, popartych precyzyjną analizą rynku, konkurencji oraz potrzeb klientów. Młodzi są bardziej efektywni, ponieważ potrafią wykorzystywać postęp technologiczny. Każde zadanie można

wykonać lepiej, jeśli ma się dostęp do odpowiednich danych. Nowa France pracuje na systemie ERP wdrożonym przez firmę Softlab z grupy Asseco – jednego z liderów na polskim rynku IT.

Jaką przewagę mają firmy rodzinne nad innymi?

Siła tkwi w zaufaniu i komunikacji. Nowa France to nasza firma. Nie od godziny 8 do 16, ale przez całą dobę. W każdym momencie rozmawiamy o tym, co można zrobić jeszcze lepiej. To naturalne zachowanie wynikające z poczucia odpowiedzialności. Partnerstwo jest dla nas dużą wartością. Wsłuchujemy się nawzajem w opinie swoje i pracowników. Codziennie mamy jakieś problemy do rozwiązania. Każda decyzja poprzedzona jest rozmowami, ponieważ jej skutki będą od razu widoczne na rynku. Liczy się szybkość reakcji. Nie potrzebujemy zaszczytów i nagród. Zależy nam najmocniej na prestiżu firmy i jej bezpieczeństwie. Nie forsujemy swoich przekonań, ale tworzymy wspólną wizję.

Świat pełen jest rodzinnych firm, zarządzanych przez kolejne pokolenia. Ich wyróżnik to także przyjacielskie relacje z pracownikami. Zależy nam na atmosferze pracy. Staramy się być w bezpośrednich kontaktach z pracownikami wszystkich oddziałów. Dłuższa znajomość całej organizacji pomaga ludziom lepiej pracować.

Jak podzielone są kompetencje w Nowa France?

Od strony obsługi rynku kluczową rolę odgrywają: moja córka Karin wraz z mężem Tomaszem i Łukaszem Skowrońskim (mężem córki Elżbiety). Wymienione osoby są członkami zarządu, na czele którego mam zaszczyt stać. Karin pełni funkcje wiceprezesa ds. handlu. Do jej obowiązków należy zarządzanie operacyjną działalnością firmy, nadzorowanie pracy działów: Zakupów i Logistyki, Dystrybucji oraz Finansów. Tomasz nadzorował wdrożenie magazynu centralnego w Zgierzu, a obecnie na stanowisku członka zarządu ds. zakupów i logistyki jest odpowiedzialny za współpracę z dostawcami i logistykę firmy. Łukasz rozpoczął pracę w Nowa France w 2006 roku na stanowisku dyrektora marketingu, aktualnie pełni funkcję członka zarządu ds. dystrybucji i jest odpowiedzialny za sprzedaż i zarządzanie siecią ponad 20 oddziałów. W firmie pracuje także córka Agnieszka, która zajmuje się sprawami administracyjno-finansowymi.

Przy tak zorganizowanej firmie tempo jej rozwoju powinno być szybsze, jednak na razie nie należycie do pięciu największych sieci w Polsce.

Skala działalności firmy zależy w dużym stopniu od kapitału. Chciałbym podkreślić, że Nowa France w ostatnich latach rozwijała się bardzo dynamicznie i awansowała już do grona sześciu największych dystrybutorów elektrotechnicznych w Polsce. Corocznie odnotowujemy wzrosty przychodów, a w 2011 roku po raz pierwszy w historii przekroczyliśmy poziom 200 mln zł przychodu. W ostatnich trzech latach uruchomiliśmy 10 oddziałów, obejmując zasięgiem sprzedaży całą Polskę. W 2010 roku otworzyliśmy centrum logistyczne w Zgierzu k. Łodzi, oddalonym o 8 km od autostrady A2. Także na 2012 rok planujemy dalszy rozwój, między innymi poprzez poszerzenie sieci dystrybucji, optymalizację logistyki i jeszcze lepsze dopasowanie oferty do potrzeb klienta.

Czy młode pokolenie wykorzystuje Pańskie doświadczenie w biznesie, czy idzie własną drogą?

Młodzi są siłą napędową w zespole. Ich kreatywność można doskonale połączyć z doświadczeniem starszego pokolenia. Wielokrotnie udało nam się uniknąć problemów dzięki mojej wiedzy. Kryzys przechodzi się łatwiej, jeśli już raz się go przeżyło.

W jakim kierunku młody zarząd rozwija firmę?

Firmy wyznaczają sobie różne cele: wzrost sprzedaży, zwiększenie udziałów rynkowych lub wyprzedzenie konkurencji. Celem Nowa France jest zbudowanie wielopokoleniowej firmy rodzinnej zarządzanej przez dobrze wykształconą, kompetentną kadrę. Dążymy do tego, aby w przyszłości osiągnąć pozycję lidera w handlu materiałami elektrycznymi pod względem poziomu współpracy gwarantowanego klientom, dostawcom i pracownikom. Jako firma przyjazna i rodzinna dbamy o atmosferę współpracy sprzy-

jającą wzajemnym pozytywnym relacjom, a tym samym zaufaniu. Chcemy także należeć do grona czołowych dystrybutorów w zakresie sprzedaży nowoczesnych rozwiązań umożliwiających oszczędność energii.

Udało nam się zrobić pierwszy krok w tym kierunku. Wierzę, że pokolenie naszych dzieci, wnuków, prawnuków będzie kontynuowało i rozwijało wizję firmy.

Dziękuję za rozmowę
Małgorzata Kozińska

Członkowie Zarządu Nowa France

Karin Jeszták

wiceprezes ds. handlu Nowa France. Córka założyciela firmy. Absolwentka Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Grande Ecole de Commerce w ESCP-EAP European School of Management oraz London City University. Stypendystka rządu francuskiego. Rok doświadczenia w dziale strategii w centrali grupy Lafarge. W Nowa France pracuje od 2006 roku. Mama 1,5-letniego Mikołajka.



Tomasz Jeszták

członek zarządu ds. zakupów i logistyki. Mąż Karin. Ma podwójne obywatelstwo polsko-węgierskie. Absolwent Wydziału Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Poznaniu oraz prestiżowej uczelni ESCP-EAP European School of Management w Paryżu. Stypendysta rządu polskiego i francuskiego. Zdobył szeroką wiedzę z zakresu zarządzania i strategii, pracując w firmach doradztwa strategicznego oraz w koncernie Shell. W Nowa France jest od 2009 roku, zajął się strategią rozwoju oraz wdrożeniem i budową magazynu centralnego.



Łukasz Skowroński

członek zarządu ds. dystrybucji. Mąż Elżbiety (z domu Nowak). Ukończył Wydział Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Jest także absolwentem Wydziału Nauk Politycznych Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. W latach 2000-2006 pracował w firmie Horsefield, w tym przez kilka lat na stanowiskach kierowniczych. Prowadził projekty dla znanych firm z różnych branż. Do Nowa France trafił w 2006 roku na stanowisko dyrektora ds. marketingu. Od 2009 roku nadzoruje dystrybucję.

