

## Myślenie out of the box szturmem zdobywa rynki

opublikowano: 16-10-2019, 08:52

MATERIAŁ  
PARTNERA

### **Polskie firmy coraz częściej dokonują akwizycji, inwestują w nowoczesne technologie i z powodzeniem dotrzymują kroku globalnym graczom.**

W gronie finalistów tegorocznej, 17., polskiej edycji konkursu EY Przedsiębiorca Roku, znalazło się 17 założycieli 11 firm. Rywalizują oni w trzech kategoriach: Produkcja i Usługi, Nowe Technologie/Innowacyjność oraz Nowy Biznes.

— Wszyscy są wybitnymi przedsiębiorcami, mającymi imponujące osiągnięcia — wszyscy zasłużyli na konkursowe, finałowe laury. O przyznaniu nagród zdecydują z jednej strony twarde parametry ekonomiczne, z drugiej osobowość właścicieli — wszak to konkurs na przedsiębiorcę, a nie na firmę. Jury za każdym razem zwraca uwagę na charyzmę kandydatów. To nieostre kryterium oznacza cały pakiet cech, które są udziałem prawdziwego wizjonera i biznesowego przywódcy, za którym podążają zespoły, który inspiruje innych i który — zabrzmiał to górnolotnie, ale jest jak najbardziej prawdziwe i bliskie naszej misji — buduje lepszy świat — wyjaśnia Marek Jarocki, Audytor Konkursu EY Przedsiębiorca Roku.

Zwycięzcy wyłonieni zostaną 28 listopada, a laureat nagrody głównej będzie reprezentował polską przedsiębiorczość podczas międzynarodowego finału EY World Entrepreneur of the Year w Monte Carlo w 2020 r.

### **Szybko, z pomysłem i na miarę**

Jak przyznają przedstawiciele EY, polska przedsiębiorczość ma się świetnie. Potwierdzają to także konkursowe statystyki: w tym roku liczba kandydatów na EY Przedsiębiorcę Roku radykalnie wzrosła.

— Z jednej strony sam konkurs zyskuje na popularności, z drugiej — coraz więcej polskich firm może się pochwalić sukcesami i to w skali globalnej — wyjaśnia Marek Jarocki.

— Nasza rodzima zaradność, dziś często się mówi: zwinność, umiejętność wykorzystywania każdej szansy, choćby dla innych była wyzwaniem, pozwala Polakom z powodzeniem konkurować i wygrywać — dodaje.

Przedstawiciele drukarni fleksograficznej Formika również podkreślają, że polskie podejście „out of the box” pomaga rozwijać przedsiębiorczość w dzisiejszych czasach, kiedy konkurencja polega na innowacjach.

— Dla naszej branży niezwykle ważne są ekologiczne rozwiązania. Dlatego mamy zespół, który pracuje nad tworzeniem opakowań biodegradowalnych lub możliwych do recyklingu — tłumaczą Joanna i Piotr Dębiccy, właściciele firmy.

Z kolei spółka Laparo opracowała m.in. symulatory laparoskopowe, analizujące trening.

— To unikatowe w skali światowej rozwiązanie, którego oczekiwał rynek — zapewnia Mateusz Rulewicz, współzałożyciel firmy.

Green Holding poprzez spółkę SVI dzięki nowym technologiom zrealizował własny pilotażowy projekt uprawy hydroponicznej. Ponadto Grupę, która pierwotnie zajmowała się produkcją i sprzedażą świeżych warzyw, wyróżnia zintegrowany model biznesowy.

— W portfolio Grupy Green Holding widnieją spółki zajmujące się sprzedażą gotowych do spożycia warzyw, głównie sałat, oraz ich uprawami, przetwórstwem i logistyką — wylicza Artur Rytel, szef Green Holdingu.

Natomiast Ekoenergetyka Polska, lider w budowie infrastruktury do ładowania autobusów elektrycznych, dostosowuje swoje produkty do specyfiki danych lokalizacji i wymagań konkretnych miast.

— Tym sposobem stawiamy na szybkość działania i wysoki poziom „customizacji” — mówi Bartosz Kubik, założyciel spółki. Szybkość jest również ważna dla spółki Formika.

— Zamówienia możemy w trudnych sytuacjach dostarczyć nawet w ciągu 24 godzin, podczas gdy na Zachodzie zabiera to nawet 3-4 tygodnie — zapewniają właściciele firmy.

Dodają, że w ich strategii duże znaczenie ma rezygnacja z kontroli nad pracownikami. Stawiają głównie na budowę zaufania i szacunku w kadrze i nigdy nie szukają winnych.

### **Elastyczne podejście**

Tutlo, platforma do nauki języka angielskiego, z której dotychczas skorzystało ok. 8 tys. osób, poświęca wiele uwagi komfortowi swoich pracowników.

— Chcemy grać nie tylko wynagrodzeniem, lecz także otoczeniem i kulturą organizacyjną. Dajemy też możliwość realnego wpływu na firmę — zapewnia Tomasz Jabłoński, współzałożyciel Tutlo. Gregoire Nitot, szef firmy Sii, dostawcy rozwiązań IT, wskazuje na dwa modele strategii pozwalające odnieść sukces w tej branży.

— Trzeba rozwijać swoje usługi albo blisko klientów końcowych, albo w miejscach, gdzie można znaleźć dobrych inżynierów. Ja stawiam na oba modele — opowiada Gregoire Nitot.

Na dzisiejszym rynku liczy się także kompleksowa oferta.

— Klienci przywiązują się do miejsca, gdzie mogą wszystko kupić, stąd chcemy, by w naszych magazynach mogli znaleźć wszystko, czego potrzebują i otrzymać to tak szybko, jak tego potrzebują — tłumaczy Andrzej Kuczyński, członek zarządu ds. operacyjnych z Transfer Multisort Elektronik, globalnego dostawcy komponentów elektronicznych i elektrotechnicznych.

Z kolei w sektorze deweloperskim, dużym wyzwaniem są wysokie ceny gruntów i budowy, a także trudności w pozyskaniu generalnych wykonawców. Wychodząc naprzeciw takiemu wyzwaniu część inwestycji prowadzona jest bez udziału generalnego wykonawcy, a umowy podpisywane są z mniejszymi firmami w systemie pakietowym.

— Ponadto zawsze mieliśmy bank gruntów budowany z wyprzedzeniem a dzięki przejęciu spółki mLocum w 2017 r., mogliśmy znacznie zwiększyć skalę działania — opowiada Dorota Jarodzka-Śródka, wiceprezes i współzałożyciel Archicom.

Inne firmy również coraz częściej myślą o akwizycjach. Przykładowo WB Electronics, projektant i producent technologicznych rozwiązań w sektorach obronnym i cywilnym, z jednej strony inwestuje we własne zakłady i rozwój kompetencji pracowników, z drugiej — przygląda się spółkom rozwijającym ciekawe technologie.

— Kupujemy je i dokapitalizowujemy. W ciągu dwóch lat przejęliśmy dwie firmy — 3City Electronics oraz spółkę Polcam — opowiada Piotr Wojciechowski, szef WB Electronics.

Diagnostyka, największa w Polsce sieć laboratoriów medycznych, w ostatnich dwóch latach przejęła aż pięć podmiotów zajmujących się badaniami genetycznymi.

— Staramy się przy tym nie kupować 100 proc. udziałów, gdyż partnerzy powinni mieć pewną niezależność — tłumaczy Jakub Swadźba, założyciel firmy Diagnostyka.

Ten lider w branży laboratoryjnej stawia na genetykę, cyfryzację i telemedycynę. Już dziś biologia molekularna odpowiada za 10 proc. przychodów całej grupy, a w

przyszłości będzie stanowić istotny element obrotów spółki.

## **Z ryzykiem za pan brat**

Finaliści tegorocznej edycji konkursu EY Przedsiębiorca Roku potrafią również zaryzykować. I jak pokazuje ich przykład, położenie wszystkiego na jednej szali może przynieść duży sukces, jak miało to miejsce w przypadku właścicieli Elastic Cloud Solutions, twórców platformy wspierającej komunikację wewnętrzną o nazwie workai. W 2016 r. postawili wszystko na jedną kartę i zaczęli pracować nad własnym produktem.

— Finalnie stworzyliśmy przyjazną aplikację dla pracowników firm, z której można korzystać bez konieczności posiadania technicznej wiedzy — tłumaczy Łukasz Skłodowski, współzałożyciel firmy.

EkoEnergetyka, jak przyznaje Bartosz Kubik, zaczęła w 2009 r. bez pieniędzy, praktycznej wiedzy rynkowej — gdyż wówczas nie było jeszcze takich rozwiązań. Był tylko pomysł. Ale wystarczył — firma dziś jest jednym z dwóch głównych dostawców punktów ładowania w Europie. Na tym nie poprzestaje i zapowiada wejście na nowe rynki.

Zresztą wszyscy laureaci tegorocznej edycji z powodzeniem działają w wielu innych krajach świata, lub rozważają wejścia na nowe zagraniczne rynki. Dla przykładu Laparo sprzedaje swoje produkty w ponad 80 krajach.

— Od razu zakładaliśmy, że działamy globalnie — zaznaczają właściciele spółki.

Z kolei produkty Transfer Multisort Elektronik są obecne w ponad 140 krajach. Grupa właśnie zarejestrowała dwie nowe spółki — w USA (Atlanta) oraz w ZEA (Dubaj).

WB Electronics 30 proc. oferty eksportuje za granice Polski. Docelowo firma dąży do modelu, w którym 50 proc. produktów trafi na globalne rynki. Również długoterminowym planem strategicznym Green Holding jest zwiększenie globalnych przychodów grupy do połowy sprzedaży poza granicami kraju.

— Już dzisiaj odnotowujemy prawie 15 proc. udziału sprzedaży na rynkach poza Polską — mówi jej właściciel.

---

## Finaliści 17. edycji konkursu EY Przedsiębiorca Roku

- Dorota Jarodzka-Śródka, Archicom
- Jakub Swadźba, Diagnostyka
- Joanna Dębicka, Piotr Dębicki, Formika
- Artur Rytel, Green Holding
- Andrzej Kuczyński, Adam Kuczyński, Transfer Multisort Elektronik
- Bartosz Kubik, Ekoenergetyka-Polska
- Gregoire Nitot, Sii Polska
- Piotr Wojciechowski, WB Electronics
- Łukasz Skłodowski, Grzegorz Ciwoniuk, Elastic Cloud Solutions
- Mateusz Juszczak, Radosław Nowosielski, Mateusz Rulewicz, Laparo
- Tomasz Jabłoński, Damian Strzelczyk, Tutlo

---

© ®

Podpis: Materiał partnera