

Na właściwym miejscu

Z właścicielami firmy Bastra – Jerzym i Mirosławem Weindich spotkały się Anna Jurgińska i Danuta Straszak.

Proszę opowiedzieć Czytelnikom o firmie i jej działalności.

Nasza firma została założona w 1991 r. Jesteśmy przedsiębiorstwem rodzinnym. Początkowo zajmowaliśmy się dystrybucją maszyn i urządzeń, komór wędzarniczych i kotłów dla przemysłu mięsnego i rybnego. Ze względu na pokrewieństwo sektorów oraz zapotrzebowania klientów, poszerzyliśmy działalność o mleczarstwo.

Bastra od początku swego istnienia zajmuje się zaopatrzeniem dla przemysłu spożywczego. Nasza działalność opiera się na doradztwie, dostarczaniu oraz serwisie maszyn i urządzeń, a także środków i technologii. Klienci doceniają szybkość naszego serwisu i błyskawiczną realizację zleceń.

Z uwagi na nasze rozległe kontakty z zachodnimi firmami potrafimy przenieść na polski rynek najlepsze praktyki, po odpowiednim dopasowaniu ich do naszych realiów i charakteru produkcji oraz oczekiwań klientów. Głównym naszym odbiorcą jest przemysł mięsny (ok. 70% naszej oferty), gastronomia, przemysł rybny i mleczarski.

Nasi technolodzy oferują odbiorcom artykuły i urządzenia odpowiednie dla klienta pod względem technicznym i ekonomicznym ze szczególnym uwzględnieniem wymagań w stosunku do produktu finalnego. Współpracując z dostawcami, poznają techniki wykorzystania poszczególnych maszyn i urządzeń, jak również dostosowania dodatków i surowców do istniejących technologii. Dodatkowe działania doradcze są często zapoczątkowane w trakcie spotkań z klientami, podczas których, w luźnych rozmowach poruszane są m.in. problemy nurtujące naszych rozmówców. Często organizujemy sympozja, pokazy,



Fot. 1. Właściciele firmy Bastra

drzwi otwarte, wyjazdy do naszych dostawców i odbiorców, w celu pokazania pracy danego urządzenia lub maszyny w praktyce. Podsumowując, pragnę stwierdzić, że potrafimy doradzić każdemu klientowi, zaczynając od rozpoczęcia budowy, projektu zakładu, doboru technologii, maszyn, przez zmiany i usprawnienia w toku produkcji, a kończąc na zagadnieniach związanych z wymaganiami HACCP, GMP, GHP, ochroną środowiska oraz dofinansowaniem ze środków unijnych.

Do tej pory nie spotkałyśmy się z tak zróżnicowanym asortymentem zgrupowanym w jednym miejscu i na tak dużej powierzchni. Czy to ma związek ze zmianą siedziby firmy?

Wcześniej nasza siedziba mieściła się w Świętochłowicach, natomiast od grudnia ubiegłego roku znajdujemy się w Chorzowie. Nasza przeprowadzka jest odbierana pozytywnie, gdyż Chorzów jest bardziej znanym miastem w kraju niż Świętochłowice. Zmiana siedziby miała również na celu ekspansję firmy, gdyż z pomieszczeń rozdrobnionych przenieśliśmy się do jednego, dużego budynku, gdzie sala sprzedaży ma ok. 1000 m², a pracownicy biurowi i serwisowi mają znacznie lepsze warunki pracy. Powierzchnia ekspozycyjna pozwala na bliższe, bezpośrednie zapoznanie się z asortymentem oraz natychmiastową dostępność urządzeń.



Fot. 2. Potwierdzenia dotychczasowych osiągnięć



Fot. 3. Nowa siedziba firmy w Chorzowie

Nasza sala sprzedaży skonstruowana jest w taki sposób, aby klient mógł przekonać się naocznie o jakości naszych wyrobów, które znajdują się na wyciągnięcie ręki. A także przy pomocy naszych doradców dokonać zakupu na miarę swoich możliwości finansowych, wielkości produkcji i rozmiarów swojego przedsiębiorstwa. Wychodząc na przeciw wymaganiom klientów, oferujemy produkty z różnych półek cenowych, aby zaspokoić wszelkie, nawet te najbardziej wysublimowane, gusta.

W ostatnim czasie bardzo rozwinęła się branża gastronomiczna, stąd też, ze względu na duże zainteresowanie, jest sporo do zrobienia. Nasi fachowcy potrafią zaplanować i zaprojektować nie tylko linie technologiczne, ale całe przedsiębiorstwa produkcyjne dostosowane do konkretnych potrzeb. W przypadku gastronomii mogą zaprojektować wyposażenie, umeblowanie i rozmieszczenie ich w poszczególnych pomieszczeniach. Poza tym proponujemy doradztwo technologiczne skierowane przede wszystkim do przetwórstwa mięsnego i rybnego.

Co zmieniło się po wejściu Polski do UE?

Obecnie pośredniczymy w rozwiązywaniu pewnych problemów dla naszych klientów w Polsce i za granicą. Nasi dostawcy z Europy Zachodniej proszą nas o pośrednictwo i umożliwienie kontaktów z producentami mięsa i wędlin, z kolei ci ostatni poszukują kontaktów i odbiorców w pozostałych państwach UE, również za naszym pośrednictwem. Odkąd Polska wstąpiła do Unii Europejskiej, znacznie częściej pośredniczymy w tego rodzaju kontaktach.

Zmianie uległ czas przewozu towaru, który jest teraz znacznie krótszy. Krócej trwa załatwianie wszystkich formalności związanych z niezbędną dokumentacją. Dostawy znacznie szybciej docierają do klienta – jest to tylko kwestią odległości, a nie urzędniczych ograniczeń. Docieramy teraz bez barier w każdy zakątek Europy, także przekaz towarów, usług, ludzi, pieniędzy i informacji jest znacznie szybszy. Zauważalną zmianą ze strony kontrahentów z zachodu jest większa ochrona i ograniczenie dostępności do wszystkich pomieszczeń. Przedtem bardzo chętnie oprowadzali goście po całym zakładzie i pokazywali wszystko, obecnie można zobaczyć już tylko wycinek – konkretny dział.

Potrzeby zakładów mięsnych nie zmieniły się diametralnie.

Wcześniej przecież funkcjonowały i były przestrzegane przepisy weterynaryjne, higieniczne i sanitarne. Obecnie większą uwagę zwraca się na higienę i bezpieczeństwo wyrobu, jak również prawa pracowników. Zakłady starają się zapewnić im szkolenia, podnosić kwalifikacje i poprawiać warunki pracy.

Jak układa się Wasza współpraca z konkurencją?

Jak większość podobnych firm posiadamy bazę klientów stale z nami współpracujących. Jeżeli chodzi o konkurencję, to powiem tyle, że dla każdego znajdzie się jakieś zadanie do wykonania, każdy ma swoje miejsce na rynku. Zdarza się, że zwraca się do nas klient, który ma problem z maszyną zakupioną w innej firmie. Mamy markę wypracowaną przez lata i wszyscy wiedzą, że zawsze i wszystkim służymy pomocą. W ciągu 12 godzin usuniemy awarię, w jak najkrótszym czasie pomożemy zdobyć niezbędną śrubkę lub uszczelkę, nikogo nie zostawiamy z nie rozwiązany problemem.

Współpraca z innymi firmami tego typu układa nam się dobrze, a konkurencja skłania nas do ciągłego doskonalenia kadry i oferty. Obecnie pracownicy zajmujący się transportem, logistyką, handlem są lepiej wykwalifikowani, mają dobre przygotowanie zawodowe, znają języki obce. Praca serwisanta, technologa również wymaga znajomości języków, co umożliwia korzystanie z literatury, szkoleń i innych źródeł informacji zawodowych. Pracownicy są często wysyłani na szkolenia za granicę. Te wyjazdy nie są już postrzegane jako atrakcja turystyczna, ale jako element podnoszenia kwalifikacji zawodowych, służą nabywaniu wiedzy. Pracownicy w celach turystycznych wyjeżdżają w czasie urlopu. Również firmy zagraniczne inaczej odbierają polskich pracowników. Doceniają ich przygotowanie zawodowe, kompetencje i zdają sprawę z tego, że są to ludzie, którzy mogą być przez nich zatrudnieni.

Jak oceniacie Panowie aktualną sytuację zakładów mięsnych?

Najsłabszym ich punktem jest utrzymanie wysokiego poziomu higieny, powtarzalności wyrobu oraz bezpieczeństwo produktu. Są to także zadania dla firm zajmujących się



Fot. 4 – 11. Sala sprzedaży wygląda jak supermarket



Fot. 6.



Fot. 7.



Fot. 8.

działalnością zblizoną do naszej. Służymy im radą, pomocą, propozycją rozwiązania problemu.

Po upływie roku od momentu wstąpienia Polski do UE, musimy stwierdzić, że polskie zakłady mięsne dobrze sobie radzą, przede wszystkim szukają nowych rynków zbytu. Już wcześniej wspominałem, że pośredniczymy w nawiązaniu kontaktów handlowych naszych producentów i zachodnich odbiorców. Ostatnio organizujemy coraz więcej podobnych spotkań, z efektów których wszyscy są zadowoleni. Zachodni partnerzy są często zainteresowani nie tylko nabywaniem towaru, ale również inwestowaniem – chcą zostać udziałowcami.

Obecnie nie spotyka się raczej wytwórcy, producenta, który nie uczestniczy w programie strukturalnym (wcześniej w SAPARD). Poprzednio uczestniczyły w nim tylko wielkie zakłady zatrudniające sztaby księgowych i prawników, obecnie taką możliwość mają również te mniejsze, korzystające z pośrednictwa biur, które składają za nie wnioski o dofinansowanie.

Czy możecie Panowie skomentować afery mięsne nagłaśniane w TV?

Moim zdaniem tematy traktowane jako afery to zwykle wypadki przy pracy, a wypadki zdarzają się wszystkim (Apollo, Coca Cola), powinny one być piętnowane, ale nie roztrząsane na forum międzynarodowym. Uważam, że zbytne nagłośnienie tych wpadek niczemu dobremu nie służy. Jesteśmy na rynku europejskim od niedawna i nadmierne rozgłaszanie naszych potknięć wpływa negatywnie na ocenę naszego przetwórstwa mięsnego i jego wyrobów. Należy uczyć się na błędach i wyciągać wnioski oraz nie psuć wizerunku naszych producentów i ich wyrobów, aby pomóc przetrwać polskiemu kapitałowi na rynku.

Co sprawia, że Bastra osiągnęła sukces?

Wysoka jakość produktów i usług jest zasługą nie tylko właścicieli, którzy starają się wyprzedzać zapotrzebowanie rynku, ale także całej załogi, która sprosta wszelkim zadaniom. Od lat pracujemy w tym samym gronie, pracownicy są bardzo dobrymi fachowcami, potrafią pomóc i doradzić w każdym indywidualnym przypadku. W związku z tym, że jesteśmy firmą rodzinną, nasi pracownicy nie mają barier w dotarciu do właścicieli i wyjaśnieniu im swoich pomysłów czy problemów. Z kolei pracownicy znają nas i nasze oczekiwania, rozumiemy się w pół słowa, więc nie potrzebujemy długich wywodów, żeby przekazać im nasze potrzeby.

Niewątpliwym wpływem na powodzenie przedsiębiorstwa ma nasza sala sprzedaży, która obecnie stanowi swoisty supermarket. Można tu wejść i w jednym miejscu, nie tracąc czasu kupić wszystko, co jest potrzebne do prowadzenia zakładu przetwórstwa mięsnego, rybnego lub gastronomicznego. Oferta jest naprawdę szeroka: począwszy od noży, obuwia, szafek odzieżowych, sztućców, przez myjki obuwia, aż po komory wędzarnicze.

Poza ofertą handlową, nasza działalność jest bardzo zróżnicowana i obejmuje kompleksową pomoc dla klienta. Jesteśmy w stanie pomóc w rozwiązaniu wszystkich problemów, również tych nowych, związanych z gospodarką odpadami, opłatami produktowymi, ochroną środowiska. Unia Europejska oprócz wcześniej wspomnianej otwartości narzuciła nam pewne rygory m.in. musimy bardziej dbać o ochronę środowiska. W nas samych już wzrosła pewna świadomość – sortujemy odpady, wracamy do produkcji opakowań ekologicznych (szkło, len, drewno, papier). To dobry znak, ale jeszcze nie wszyscy są w pełni świadomi tego, że przyroda to my. □



Fot. 9.



Fot. 10.



Fot. 11.