

PODLASKI

MANAGER

www.podlaskimanager.pl

IPH

MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY
IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ
W BIAŁYMSTOKU

NUMER 190 / STYCZEŃ 2019



BOŻENA DATCZUK

MEBLE NA MIARĘ
XXI WIEKU
STR. 4

DECYZJA
ŚRODOWISKOWA
STR. 10

SPOTKANIE OPŁATKOWE
ŚRODOWISKA
PRZEDSIĘBIORCÓW
STR. 12



Bożena Datczuk

Meble na miarę XXI wieku

Rozmowa z Bożeną Datczuk
Właścicielką firmy TOBO

Firma Tobo w 2018 roku obchodziła jubileusz 20 - lecia swojej działalności. Jaki były początki działalności firmy?

Uważam, że życiem kierują przypadki oraz szanse, które pojawiają się przed nami i trzeba je zauważyć i umiejętnie wykorzystać. Myślę, że ja dostałam taką swoją szansę w chwili, gdy byłam studentką ekonomii Uniwersytetu w Białymstoku i poszukiwałam pracy. Był to rok 1998. Moje ogłoszenie o poszukiwaniu pracy zamieszczone w lokalnej gazecie przeczytała właścicielka gdyńskiej firmy Marinox produkującej meble biurowe. Miasto zrobiło na niej bardzo pozytywne wrażenie i mimo, że była tu pierwszy raz, postanowiła otworzyć tu oddział swojej firmy. Zadzwoiła do mnie i umówiliśmy się w jednym z białostockich hoteli na niezobowiązującą rozmowę. Nie robiłam sobie zbyt dużych nadziei po tej jednej rozmowie, tym większe było moje zdziwienie kiedy po 2-3 miesiącach otrzymałam propozycję pracy. Właścicielka firmy Marinox postanowiła dać mi szansę utworzenia oddziału jej firmy w naszym mieście. Takie oddziały już funkcjonowały w Lublinie i Rzeszowie. To były te czasy kiedy ogromnym problemem było znalezienie lokalu i znowu tu pomogło przypadkowo znalezione przez moją mamę ogłoszenie w tej samej gazecie lokalnej. To był bardzo intensywny czas, zostałam od razu Kierownikiem salonu i musiałam przejść przyspieszony kurs odnalezienia się w biznesowej rzeczywistości. Przeszłam wiele szkoleń w siedzibie firmy w Gdyni i Sopocie. Oddział prowadziłam przez 2,5 roku, po czym otrzymałam propozycję jego wykupu i prowadzenia na swój własny rachunek. To był czas kiedy poznałam już swojego przyszłego męża Tomasza i taką decyzję podjęliśmy wspólnie. Zatem w roku 1998 założyliśmy nie tylko rodzinę, ale i wspólną firmę pod nazwą TOBO i rozwijamy już ją przez 20 lat razem z naszym zespołem wykwalifikowanych pracowników. Na początku było tylko handel meblami

i krzesłami, potem zaczęliśmy montaż mebli z gotowych elementów zamawianych poza firmą. Rozwijająca się koniunktura zachęciła nas do zakupu gruntu pod Białymstokiem w Kurianach celem uruchomienia własnej produkcji mebli. I tak w roku 2003 powstał pierwszy budynek produkcyjny wyposażony w podstawowe maszyny stolarskie. Kolejny krok milowy w rozwoju firmy to rok 2007, kiedy rozpoczęliśmy budowę kolejnej hali produkcyjnej wyposażonej w profesjonalny, najnowszy na rynku park maszynowy. Kolejny etap to rozpoczęła w 2010 roku, dzięki pozyskanym środkom unijnym, rozbudowa zakładu o kolejną halę i przebudowa budynku parterowego w budynek ekspozycyjno – biurowy w Kurianach. W roku 2012r. siedziba firmy została przeniesiona z budynku wynajmowanego w Białymstoku do Kurian, gdzie mieści się do dziś. W salonie firmowym w Kurianach można obejrzeć produkowane przez nas meble pracownicze, gabinetowe, meble kuchenne i domowe. Uzupełnieniem ich jest największa w województwie podlaskim ekspozycja foteli i krzeseł obrotowych Grupy Nowy Styl. Z roku na rok firma powiększa swoje portfolio i produktów i co najważniejsze grono swoich klientów. Chce zapewnić klientom pełną satysfakcję poprzez stworzenie komfortowego i ergonomicznego miejsca pracy. Każdy sukces jest dla firmy krokiem w doskonaleniu swojej wiedzy oraz umiejętności tworzenia efektywnych rozwiązań przestrzeni w pracy. TOBO jest otwarte na innowacje i zmiany, które przekładają się na funkcjonalność i nowoczesne wzornictwo produkowanych przez nas systemów. W meble firmy TOBO wyposażonych jest wiele prestiżowych obiektów na Podlasiu: Opera i Filharmonia Podlaska, Stadion Miejski, Archiwum Państwowe, Białostocki Park Naukowo Technologiczny, Urząd Dozoru Technicznego i wiele innych.

Jest pani młodą kobietą kierującą firmą, która odnosi sukces rynkowy. Ten sukces to była jednak długa droga. Co trzeba zrobić, żeby odnieść sukces w tak konkurencyjnej branży, jaką jest branża meblarska?

Ciągle młodą, ale już z ponad 20-letnim doświadczeniem zawodowym, a to już spory kawał czasu i współczesność od roku 1998, w którym rozpoczynałam prowadzenie działalności gospodarczej, dzielą „lata świetlne”, głównie z powodu szybkich zmian cywilizacyjnych, czasu internetu, socialmedia i zaawansowanych technologii. Rozpoczynając budowę własnej firmy jako świeża upieczona absolwentka studiów do końca nie wiedziałam co mnie czeka, kierował mną głównie entuzjazm, ambicja i determinacja, aby odnieść sukces rynkowy i oczywiście ogromne pokłady młodzieńczej wiary. Te ponad 20 lat to ogromna szkoła życia, niejednokrotnie lekcja pokory i przeświadczenie, że nie można spocząć na laurach, to świadomość, że ciągle musimy się uczyć i podnosić kwalifikacje. Cały czas trzeba być czujny, inwestować w ludzi i infrastrukturę, śledzić trendy i starać się je wyprzedzać. Teraz nie wystarczy mieć dobry produkt, jak to było na początku prowadzenia działalności, gdzie towar prawie schodził „na pniu”. W tej chwili sukces sprzedażowy to cały ciąg działań marketingowych związanych z budową marki, to umiejętność odpowiedniego doboru narzędzi sprzedażowych do naszych produktów, to odnalezienie się w tym gąszczu możliwości jaki nam daje dzisiejsza rzeczywistość. Prowadzenie firmy, niezależnie od branży w jakiej przychodzi nam działać, to praca nie na 8 godzin, to ciągła odpowiedzialność za zespół i codzienne bezkolizyjne funkcjonowanie firmy. Z biegiem lat, zatrudniając kolejnych pracowników, zdałam sobie sprawę, że nie mogę zawieść ich zaufania, że muszę cały czas również inwestować w siebie, by ciągle stawać się lepszym szefem i liderem zespołu. I chyba to jest największe wyzwanie przedsiębiorcy, by oprócz odnoszenia sukcesów sprzedażowych firmy, być dobrym szefem. Trzeba mieć dużo wytrwałości i determinacji, by utrzymywać ciągi wysoki stopień własnej motywacji. Mi tę motywację daje przede wszystkim rodzina, wsparcie i życzliwość dobrych ludzi oraz oczywiście sukcesy firmy. Wraz z wiekiem zdobywamy również to, co w biznesie najważniejsze – doświadczenie, a ono podpowiada, że kluczem do sukcesu jest budowanie długotrwałych relacji z naszymi klientami i partnerami biznesowymi. Nie firmy tworzą współpracę, ale ludzie. I o tym warto pamiętać.

Skąd pomysł na nazwę Tobo? Czy to jest tylko nazwa firmy, czy to jest brand Państwa wyrobów?

Czy tytuł Ambasadora Podlaskiej Gospodarki branży drzewnej i meblarskiej pomaga firmie w promocji Państwa mebli?

Nazwa firmy Tobo pochodzi od pierwszych liter imion mojego i męża: Tomasz i Bożena. I to cała historia związana z naszą nazwą. Pod tą marką funkcjonują nasze produkty - meble do biur, hoteli, szkół, banków, obiektów użyteczności publicznej i firm prywatnych na terenie całego kraju.

Tak faktycznie, rok 2018 był dla nas szczególny. Oprócz okrągłego jubileuszu naszej firmy – 20 lat, który świętowaliśmy w gronie pracowników i ich rodzin, jak również z naszymi największymi dystrybutorami z całej Polski, otrzymaliśmy również prestiżowe wyróżnienia. Najpierw nasz

system mebli gabinetowych SNABB znalazł się w ścisłym finale konkursu Podlaska Marka Roku w kategorii produkt użytkowy, a nasz najnowszy produkt, a mianowicie meble biurowe Health to Office – H20, zostały pozytywnie ocenione przez Ekspertów konkursu DOBRY WZÓR 2018 i tym samym zakwalifikowały się do finału, jako jeden z najlepiej zaprojektowanych produktów tego roku. Ponadto firma otrzymała jako przedstawiciel branży drzewnej i meblarskiej prestiżowy tytuł Ambasadora Podlaskiej Gospodarki oraz nagrodę Izby Przemysłowo – Handlowej za dynamiczny rozwój w branży meblarskiej. Wszystkie te nagrody nas cieszą, dodają nam skrzydeł i motywują do dalszej, wyężonej pracy. Cieszy nas to, że jesteśmy zauważani na mapie gospodarczej nie tylko naszego regionu, ale również i kraju, i że nasz codzienny trud jest doceniany. Każda nagroda nobilituje i pomaga w rozpoznawalności firmy. Informujemy naszych klientów o sukcesach. Myślę, że dla nich jest to również wyznacznik rozwoju danego przedsiębiorstwa i że warto współpracować z firmą, która odnosi w swojej dziedzinie sukcesy.

Jakie wyzwania zawodowe czekają panią w okresie najbliższych 2-3 lat?

TOBO oczywiście chce się dalej rozwijać. Mamy plany związane z kolejną inwestycją w halę i park maszynowy, powiększenie magazynu. Mamy pomysły na nowe prozdrowotne i proekologiczne produkty. Jest to trend światowy, który zyskuje coraz bardziej na znaczeniu i jest nam mentalnie bardzo bliski. Chcemy rozwijać sprzedaż internetową i pracować nad nową strategią sprzedaży. Mamy plany na udział w kolejnych targach zagranicznych dzięki programowi „Go to brand” finansowanemu ze środków unii europejskiej. Oczywiście by móc to zrealizować potrzebne jest korzystne otoczenie polityczne – gospodarcze dla biznesu. W kolejnych latach zmierzyć się będziemy musieli wszyscy z rosnącymi kosztami funkcjonowania firm, z trudnościami w pozyskiwaniu nowych pracowników, a to niestety nie nastraja już tak bardzo optymistycznie.

Czy bycie bizneswomen pomaga w odniesieniu sukcesu?

Jaka jest przewaga kobiet nad mężczyznami w prowadzeniu firmy?

Kobiety są wielozadaniowe i to pretenduje je do osiągania sukcesów. To dzięki matce naturze, która zleciła im dbanie o dom, rodzinę, dzieci i męża, równocześnie umożliwiła im spełniać się zawodowo. Chociaż kobiet jest coraz więcej w biznesie jako właścielek i piastujących wysokie stanowiska kierownicze w firmach, to jednak mimo tego jest jeszcze ogromna dysproporcja w porównaniu z mężczyznami. Tylko 21 proc. zarejestrowanych w Polsce firm należy do kobiet. Ale jak donoszą różne wydawnictwa: „Fakty są niezaprzeczalne - to kobiety stanowią główną siłę napędową gospodarki!” I jestem o tym przekonana, że w sytuacjach kryzysowych to często firmy zarządzane przez kobiety mają szanse sobie lepiej poradzić. A oto dowody: otwartość na ludzi, gruntowna wiedza merytoryczna, lepsze wykształcenie i pracowitość to cechy dające przewagę kobietom. Zdecydowana większość profesji może być wykonywana zarówno przez kobiety jak i przez mężczyzn. Stereotypy i wieloletnie uprzedzenia, że świat biznesu to świat męski, postawiły sztuczne granice. A ja uważam, że biznes z kobietą twarzą zyskuje – staje się bardziej ludzki, delikatniejszy i bardziej emocjonalny. Kobiety są świetnymi szefami, szczególnie, gdy korzystają ze swojej wrodzonej intuicji i empatii. Potrafią doskonale zarządzać ludźmi, rozumiejąc ich potrzeby i problemy, lepiej dbają o atmosferę jaka panuje między pracownikami, zwracając uwagę na szczegóły, które dla mężczyzn przeważnie nie są istotne.

Czy idea przedsiębiorczości wśród kobiet trafia na podatny grunt na Podlasiu?

Na Podlasiu znam wiele kobiet przedsiębiorczych, które prowadzą swoje firmy od lat, zajmują wysokie stanowiska w hierarchii organizacyjnej firmy, są dyrektorami szkół, banków, urzędów. Są to kobiety ambitne, aktywne, pracowite i niezależne. Mimo wielu obowiązków zawodowych znajdują czas na swoje pasje, spotkania towarzyskie, wychowanie dzieci, na szkolenia i podnoszenie kwalifikacji. Nie znoszą nudy i nie godzą się z przedmiotowym traktowaniem kobiety. Takie kobiety między innymi należą do Podlaskiego Stowarzyszenia Właścielek Firm Klub Kobiet Biznesu, do którego również i ja należę. Stowarzyszenie jest miejscem, gdzie kobiety otrzymują od siebie wzajemne wsparcie i solidarność od kobiet, które znajdują się w podobnej sytuacji i które mają do zaoferowania: pasję, entuzjazm, pozytywne nastawienie i wsparcie w podążaniu drogą przedsiębiorczości. Czasem kobiety odczuwają nawet od bliskich sobie osób brak wsparcia, co powoduje w nich brak pewności w swoich poczynaniach. Przebywanie wśród przedsiębiorczych kobiet dodaje wiary i ładuje akumulatory na przyszłość. Nasze spotkania nie sprowadzają się do spotkań towarzyskich, pewnie jak niektórzy myślą, chociaż i taką rolę mają pełnić. Wspólnie się szkolimy, wymieniamy się doświadczeniami, podejmujemy różne inicjatywy społeczne i charytatywne, integrujemy środowisko kobiet i pracujemy nad wzmocnieniem znaczenia i wpływu kobiet na życie gospodarcze i publiczne naszemu regionu. Nasze podlaskie kobiety np. w roku 2018 bardzo aktywnie się włączyły w obchody 100-letniej rocznicy uzyskania przez kobiety praw wyborczych pod nazwą: inicjatywa obchodów „100-lecia Kobiet”. Odbłyło się wiele wydarzeń takich jak: konkursy, debaty, wystawy, pokazy, szkolenia, które się cieszyły wielkim zainteresowaniem.

Podlasie się wyludnia, wiele osób emigruje. Co Pani zdaniem trzeba zrobić, żeby zatrzymać młodych ludzi w naszym regionie?

Myślę, że młodzi ludzie wiedzą jak świetnie się żyje w Białymstoku. Nasze miasto w rankingach dotyczących jakości życia mieszkańców w polskich miastach, ciągle jest w ścisłej czołówce. Wszyscy doceniamy to, że jest miastem czystym, zielonym, spokojnym, z dobrze rozwiniętym systemem komunikacyjnym. Oczywiście to nie wystarczy, by najlepiej wykształceni młodzi ludzie chcieli tu zostać lub by po skończeniu świetnych uczelni, chcieli wracać na Podlasie i tu się rozwijać zawodowo. Na pewno to co warto robić, to pokazywać potencjał naszego regionu i przedsiębiorstw, które się tu rozwijają i odnoszą sukcesy. Nie powinno to dotyczyć wyłącznie dużych, znanych firm, ale również pokazywać małe i średnie firmy, których produkty czy usługi nie są tak powszechnie znane. Należy wspierać talenty i uzdolnioną młodzież. My taką działalność prowadzimy już od kilku lat we współpracy z Zespołem Szkół Technicznych im.gen.W.Andersa w Białymstoku. Najlepsi uczniowie otrzymują co miesiąc stypendium pieniężne, organizowane są konkursy branżowe z cennymi nagrodami fundowanymi przez pracodawców, młodzież ma szansę odbyć staże i praktyki zawodowe. W tym roku dołączyliśmy również do grona partnerów Fundacji „Technotalenty”. To wspaniała inicjatywa, która pozwala odkryć świetne rozwiązania pasjonatów i pomóc im się dalej rozwijać, by przejść do etapu skomercjalizowania ich pomysłu. Robot „Photon”, który rozświeca nas region, to właśnie tu otrzymał pierwszą szansę na sukces. Oby więcej takich wynalazków.

Nasz region musi się rozwijać gospodarczo i dawać możliwości rozwoju firmom, które by być konkurencyjne na tle kraju czy świata, muszą proponować nie gorsze warunki płacowe. Jest to ogromne wyzwanie, bo w tej chwili oczekiwania pracowników są coraz większe, poza elementami płacowymi, ważne są elementy pozapłacowe, chociażby jak dodatkowy pakiet medyczny, elastyczny czas pracy, czy chociażby - związane z naszą branżą - odpowiednie miejsca pracy wyposażone w biurka regulowane w duchu pracy „sit-stand”, pozytywnie wpływające na nasz kręgosłup.

Poza pracą zawodową jakie ma pani zainteresowania? W jaki sposób spędza pani wolny czas?

Wyciszenie daje mi czytanie książek, im grubsza tym lepiej. Niestety tego czasu nie mam za wiele, więc na mojej szafce urósł już niezły ich stos. Bardzo lubię również podróże, odkrywanie ciekawych miejsc i smaków różnych krajów. W tym roku w maju byłam z mężem w Gruzji, która nas zachwyciła nie tylko bogactwem krajobrazów, smaków, ale również otwartością i życzliwością jej mieszkańców. Rodzinnie lubimy aktywnie spędzać czas: rower, narty, basen. Ponadto ze względu na pasję dzieci-oboje trenują taniec towarzyski, w domowy kalendarz wpisane są treningi i turnieje taneczne. Emocje związane z rywalizacją sportową dostarczają wielu niezapomnianych przeżyć całej rodzinie i dają poczucie ogromnej satysfakcji. Akumulatory z przyjemnością ładuję również na pięknej, zielonej podlaskiej wsi.

Rozmawiał Bogdan Rogalski

