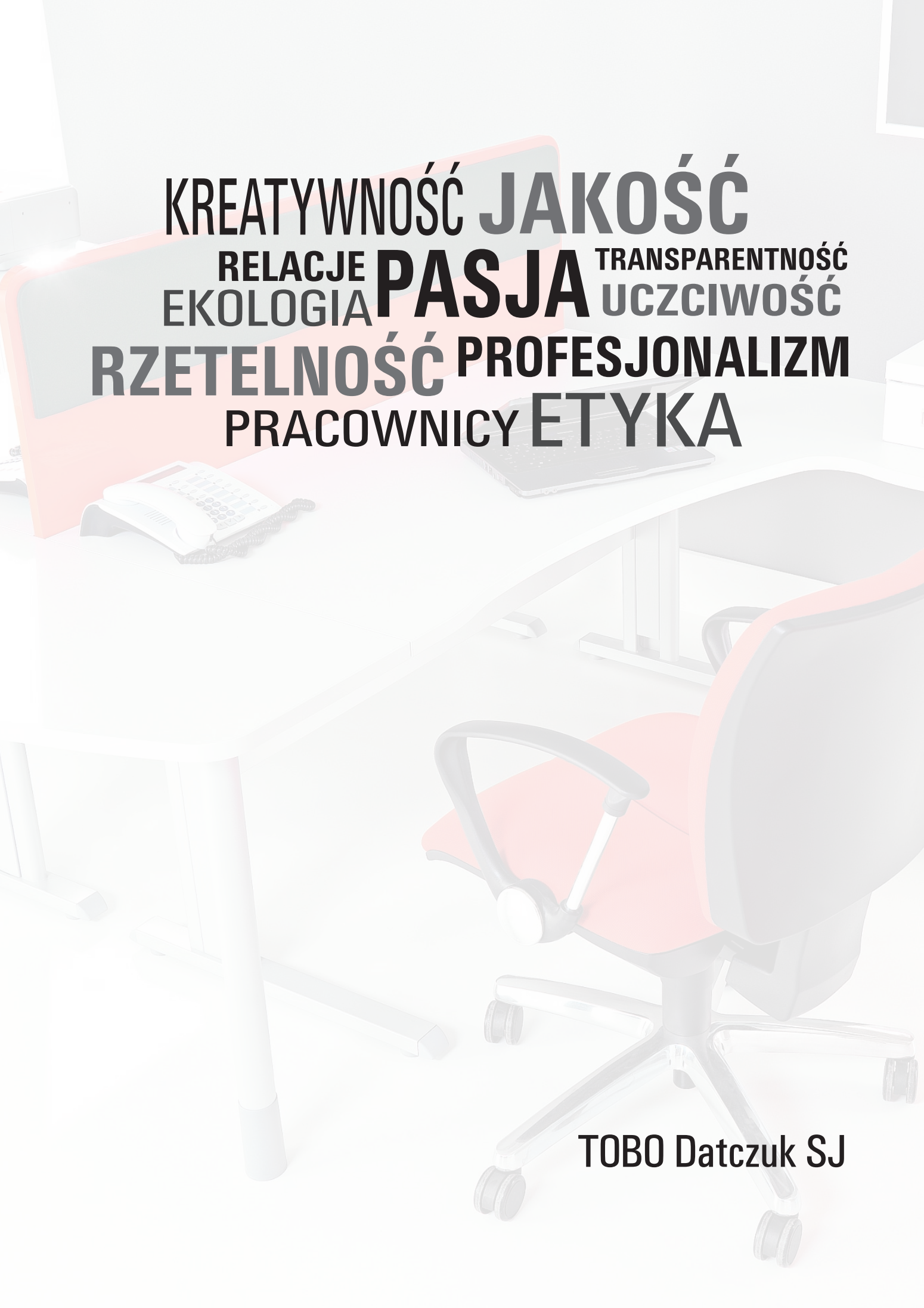


The background of the image is a faded, light-colored photograph of an office environment. It features a white desk with a laptop, a multi-line office phone, and a modern office chair with a red seat and backrest. The text is overlaid on this background.

KREATYWNOŚĆ JAKOŚĆ
RELACJE PASJA **TRANSPARENTNOŚĆ**
EKOLOGIA UCZCIWOŚĆ
RZETELNOŚĆ PROFESJONALIZM
PRACOWNICY ETYKA

TOBO Datczuk SJ





www.tobo.pl, www.sklep.tobo.pl
15-589 Białystok
Kuriany 104
Infolinia: 801 090 115
tel. 85 674 94 31, 662 055 425
fax 85 674 94 01
biuro@tobo.pl

TOBO Datczuk SJ



TOBO Datczuk SJ

1998

■ Małżonkowie Bożena i Tomasz Datczuk zakładają przedsiębiorstwo meblowe o nazwie PPHU „TOBO”. Firma obiera status spółki cywilnej. Przedsiębiorstwo na początku zajmuje się sprzedażą mebli biurowych i sklepowych oraz krzeseł i foteli.

1998-2003

■ Aby sprostać potrzebom rynku, rozpoczęto produkcję własnych mebli. Jest to odpowiedź na zwiększone oczekiwania klientów co do różnorodności oferowanych produktów: możliwości wyboru kolorów, wykończeń, dostosowanie wyrobu do indywidualnych potrzeb. O uruchomieniu produkcji zdecydowała również niższa cena, którą jako producent firma mogła zaoferować klientom.

■ Firma staje się bardziej konkurencyjna i zauważalna na rynku. Szybko pojawiają się, oprócz małych indywidualnych klientów, większe firmy i instytucje budżetowe. Firma bierze też z powodzeniem udział w przetargach, które znacznie zwiększają obroty spółki TOBO.

2007

■ Rozpoczęto kolejną inwestycję – rozbudowę istniejącego budynku zakładu produkcyjnego mebli położonego w Kurianach 104 k./Białegostoku. Inwestycja ta ma na celu zwiększenie powierzchni obiektu z przeznaczeniem do produkcji mebli z płyt laminowanych oraz do ich składowania. Produkcję zostaje przeniesiona do części rozbudowywanej, zaś w części istniejącej powstaje magazyn do celów składowania gotowych mebli i ich dystrybucji. Sukcesem firmy było pozyskanie dotacji unijnej na przygotowanie dokumentacji techniczno-projektowej tej inwestycji w wysokości 50% poniesionych nakładów.

Sposób na kryzys – szukać nowych możliwości i być elastycznym

Rozmowa z Bożeną Datczuk, prezes Zarządu

2003

■ To rok przełomowy – w listopadzie firma uruchamia własną stolarnię w Kurianach pod Białymstokiem, w budynku wynajmowanym od wspólników spółki. Dokonuje inwestycji i kupuje niezbędne maszyny stolarskie.



2010

■ Kolejna inwestycja dofinansowana ze środków Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Podlaskiego na lata 2007-2013, który objął zakup nowoczesnego parku maszynowego.

2012

■ Przy wsparciu środków unijnych z programu RPO WP 2007-2013 rozbudowano zakład produkcyjny: powstaje nowa hala produkcyjna o pow. użytkowej 1000 m². Firma przenosi się z budynku wynajmowanego do własnej siedziby z salonem ekspozycyjnym o powierzchni ponad 400 m² oraz kupuje nowoczesny park maszynowy.

– Jak radzicie sobie Państwo w momentach kryzysowych, na jakie działanie wtedy stawiacie?

– W momentach kryzysowych inwestujemy. Ciągłe szukamy nowych możliwości rozwoju. Jesteśmy laureatem plebiscytu INNOWACJE 2011. Od stycznia 2012 r. firma ma nową halę i dwukondygnacyjny salon firmowy w Kurianach. Wsparci funduszami unijnymi zakupiliśmy innowacyjny park maszynowy, który pozwolił nam na rozszerzenie działalności na nowe obszary produkcji. Obecnie TOBO aktywnie wchodzi na rynek klientów hurtowych i kryjący w sobie największy potencjał rynek kontraktowy. Powoli ruszamy również z eksportem naszych wyrobów. Dzięki inwestycjom firma zwiększyła moce produkcyjne, poprawiła wydajność pracy, polepszyła jakość swoich produktów i zwiększyła zatrudnienie.

– Jak firma podchodzi do pojęcia zmiany, która zwykle w świadomości człowieka kojarzy się z zagrożeniem? Jak radzą sobie pracownicy, kadra zarządzająca?

– Myślę, że nasi pracownicy przyzwyczaili się już do zmian. Ostatnie lata w naszej firmie to ciągłe zmiany... Bez nich rozwój naszego przedsiębiorstwa byłby niemożliwy. Rozwijamy się, zwiększamy moce produkcyjne, wydajność i jakość pracy. Zamiast zwalniać pracowników, zrzucając to na kryzys, my zwiększamy



1.

3.

5.

1. Bożena Datczuk, prezes Zarządu 2. Kuriary – siedziba firmy 3. System mebli pracowniczych Hebe 4. System mebli gabinetowych Tirion – sala konferencyjna 5. System mebli pracowniczych Hebe

zatrudnienie. Co w tym trudnym czasie na rynku pracy nie jest bez znaczenia.

– **Jaki obszar Państwa firmy uległ największym zmianom – technologia, marketing, organizacja?**

– Każdy z tych obszarów uległ zmianie. Jednak najbardziej zmieniła się technologia. Zakup nowoczesnego parku maszynowego odmienił naszą produkcję. Obecnie możemy wykonać meble w dowolnym kształcie i wymiarze. Daje to możliwość rozszerzania produkcji na coraz to nowe obszary. Zainwestowaliśmy również w nowoczesne oprogramo-

wanie klasy ERP, które wspiera wszystkie komórki w naszej firmie i umożliwia wymianę informacji między nimi. Cały czas pracujemy też nad własną organizacją i wiemy, że jest jeszcze wiele do zrobienia. Proces doskonalenia organizacji to ogromne wyzwanie, ale liczymy, że to zapoczątkuje wzrostem zadowolonych i powracających do nas klientów.

W sferze marketingu również wiele się zmieniło. Jakiś czas temu zmieniliśmy nasze logo i stronę internetową, uruchomiliśmy własny sklep internetowy, mamy platformę B&B dla naszych dystrybuto-

rów, promujemy się na wystawach targowych. Niedawno uczestniczyliśmy w ramach programu unijnego Paszport do Eksportu z POIG w Międzynarodowych Targach Meblowych w Wilnie, gdzie z sukcesem prezentowaliśmy nasze meble sąsiadom zza wschodniej granicy.

– **Co zrobić, aby w trudnych momentach nie obrazić się na rynek, branżę?**

– Szukać nowych możliwości i być elastycznym. To jest moja recepta na kryzys. Nie można się ograniczać. Trzeba wychodzić naprzeciw oczekiwaniom rynku i klientów. W dzisiejszych czasach →

Zdolność przetrwania firmy

wczoraj

O sukcesie zdecydował rosnący popyt na meble biurowe, który wykorzystaliśmy i uruchomiliśmy własną produkcję mebli. Na początku w przedsiębiorstwie prowadzono jedynie montaż mebli z gotowych elementów płytowych zamawianych w firmie zajmującej się cięciem płyt meblowych. Firma zatrudniała wtedy tylko dwie osoby: stolarzy – montażystów, którzy jednocześnie byli magazynierami w sklepie. Montaż mebli odbywał się również w sklepie, w części do tego wydzielonej. Z czasem jednak zleceń

przybywało, a firma zwiększyła zatrudnienie do 5 osób, zakupiła dwa samochody ciężarowe. Wówczas pojawił się problem braku powierzchni do montażu mebli. Zaczęła też dojrzywać myśl o zakupie własnych maszyn stolarskich i uruchomieniu stolarni, gdyż przy coraz większych zleceniach praca w dotychczasowych warunkach stała się uciążliwa i firma nie mogła sprostać zwiększającemu się popytowi na swoje wyroby.

dziś

Kluczem do sukcesu są dziś przemysłane inwestycje oparte na twardych analizach finan-

sowych. Zarządzający firmą dbają o to, by nie przeinwestować i by firma mogła, nawet w tym trudnym okresie, zachować płynność i być postrzegana przez dostawców czy też instytucje finansowe, jako rzetelny partner w biznesie.

jutro

W przyszłości TOBO planuje dalszy rozwój rynków hurtowych, dystrybucji oraz rynków zagranicznych. Pracuje nad nowymi produktami i możliwościami dotarcia do nowych klientów.

→ liczy się kompleksowość usług. Nasza firma nie tylko produkuje meble. Na życzenie klienta dokonujemy pomiaru i aranżacji pomieszczenia. W następnym etapie przygotowujemy projekt. Gwarantujemy również transport, montaż oraz serwis gwarancyjny i pogwarancyjny naszych wyrobów. Dzięki temu możemy sprostać nawet najbardziej nietypowym zamówieniom. Poza tym nasza oferta produktowa to nie tylko meble biurowe. Oprócz mebli do biur, gabinetów czy sal konferencyjnych produkujemy meble kuchenne, zabudowy na wymiar, meble do holu i recepcji czy też meble hotelowe. Nasze produkty uzupełniamy krzesłami, fotelami, wieszakami, meblami metalowymi, tak by móc zagwarantować klientowi kompleksowe wyposażenie wnętrz.

– **Jakie są według Pani czynniki sukcesu, czyli kluczowe elementy strategii rozwoju?**

– Tych czynników jest wiele i dopiero kiedy się je połączy, to w rezultacie dają oczekiwany sukces, a same pojedynczo nie są w stanie zapewnić powodzenia przedsięwzięciu. Do najważniejszych zaliczyłabym: ciężką pracę, jakość produktów i usług, ich konkurencyjną cenę, przewagę technologiczną przedsiębiorstwa i sprawne nim zarządzanie. Oczywiście nie można też zapomnieć o zespole wykwalifikowanych, doświadczonych i zaangażowanych pracowników, bez których najlepsza idea nie zakończy się sukcesem. Istotną kwestią jest też sam pomysł, wykorzystanie pojawiających się możliwości oraz plany na przyszłość. A do tego wszystkiego dodałabym szczyptę szczęścia.

– **Na dojrzałym rynku budowanie przewag konkurencyjnych opartych na prostych mechanizmach już nie wystarcza. Co dziś zrobić, by być dla klienta atrakcyjniejszym partnerem niż konkurencja?**

– Elastyczność i możliwość dostosowania produkcji do potrzeb klienta są w dzisiejszych czasach niezbędne do tego, by z sukcesem prosperować na rynku meblowym. Ciągły i przemyślany rozwój oraz udoskonalanie oferty są tym, co przyciąga partnerów handlowych.

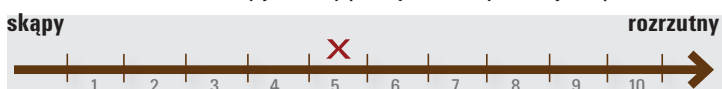
Algorytmy zmian

Cechy sprzyjające długowieczności w firmie

WRAŻLIWOŚĆ czy jesteśmy świadomi i czy reagujemy na to, co się dzieje w naszym otoczeniu



WSPÓŁZALEŻNOŚĆ czy jesteśmy powiązani z innymi i w jaki sposób



GOSPODARNOŚĆ jak gospodarujemy zasobami



Atrakcyjna jest taka firma, która nawet w czasie kryzysu nie boi się inwestować i dopasowywać swojej oferty do ciągle zmieniającego się rynku.

– **Zmienia się też globalny model społeczno-gospodarczy – jak to wpływa na Pani branżę, firmę?**

– Dzisiejszy świat ciągle się zmienia. Praca w biurze staje się coraz bardziej mobilna. Nie spędzamy już w nim tyle czasu co dawniej. Jesteśmy w ciągłym ruchu, komunikujemy się przez telefon czy internet. Biuro coraz częściej jest miejscem skupienia i relaksu. Nowoczesne miejsce pracy to zamknięty boks do pracy z komputerem. Ta tendencja powoli wchodzi do naszych biur. Pojawiają się ścianki działowe, które są swego rodzaju ekranami akustycznymi i wizualnymi, mają stworzyć indywidualne miejsce do pracy. Zauważalną zmianą w branży mebli biurowych jest kolor. Biuro nie musi być już nudnym pomieszczeniem. Współczesne miejsce pracy to nowoczesność podkreślona intensywnymi kolorami.

– **Które zdobyte nagrody uważa Pani za najistotniejsze?**

– Każda nagroda jest dla nas ogromnym wyróżnieniem i każda mobilizuje do pracy. Za najważniejszą uważam Certyfikat INNOWACJE 2011. Laureaci rankingu to przedsiębiorstwa wyróżniające się nie tylko na tle województwa podlaskiego, ale i kraju. To firmy, które stawiają na nowoczesne technologie, dbają o wyso-

ką jakość swoich usług czy produktów, są otwarte na nowości. Ostatnim wyróżnieniem, jakie otrzymaliśmy, jest MEDAL EUROPEJSKI. Jesteśmy jedną z dziesięciu firm na Podlasiu, która otrzymała tę prestiżową nagrodę. Potwierdzeniem wysokiej jakości naszych systemów meblowych są atesty zgodności wyrobu z wymaganiami bezpieczeństwa, wytrzymałości i trwałości.

– **Co dla Pani oznaczają pojęcia: sukces, lider, wyniki?**

– Sukces ma wiele odcieni: może być sukces finansowy, zawodowy czy też osobisty. Dla mnie takim sukcesem jest umiejętność łączenia prowadzenia firmy z życiem rodzinnym, odnalezienie takiej równowagi, aby odczuwać satysfakcję na każdym tym polu i realizować swoje plany i marzenia. Sukces to spełnienie wszystkich oczekiwań i pełna harmonia w życiu.

Lider to jednostka o silnym charakterze, która zmierza do określonego celu i potrafi skłonić innych, by podążali razem z nim. Jego najważniejsze cechy to intuicja, planowanie i wizjonerstwo. Jego praca oparta jest na odwadze i wytrwałości oraz empatii wobec otoczenia. Niezmiernie ważne jest to, aby wzbudzał on szacunek.

Wyniki natomiast to osiągnięte rezultaty własnej pracy. Ważne, aby były one adekwatne do włożonego wysiłku, a wtedy motywacja do osiągania jeszcze wyższych i lepszych wyników jest większa.