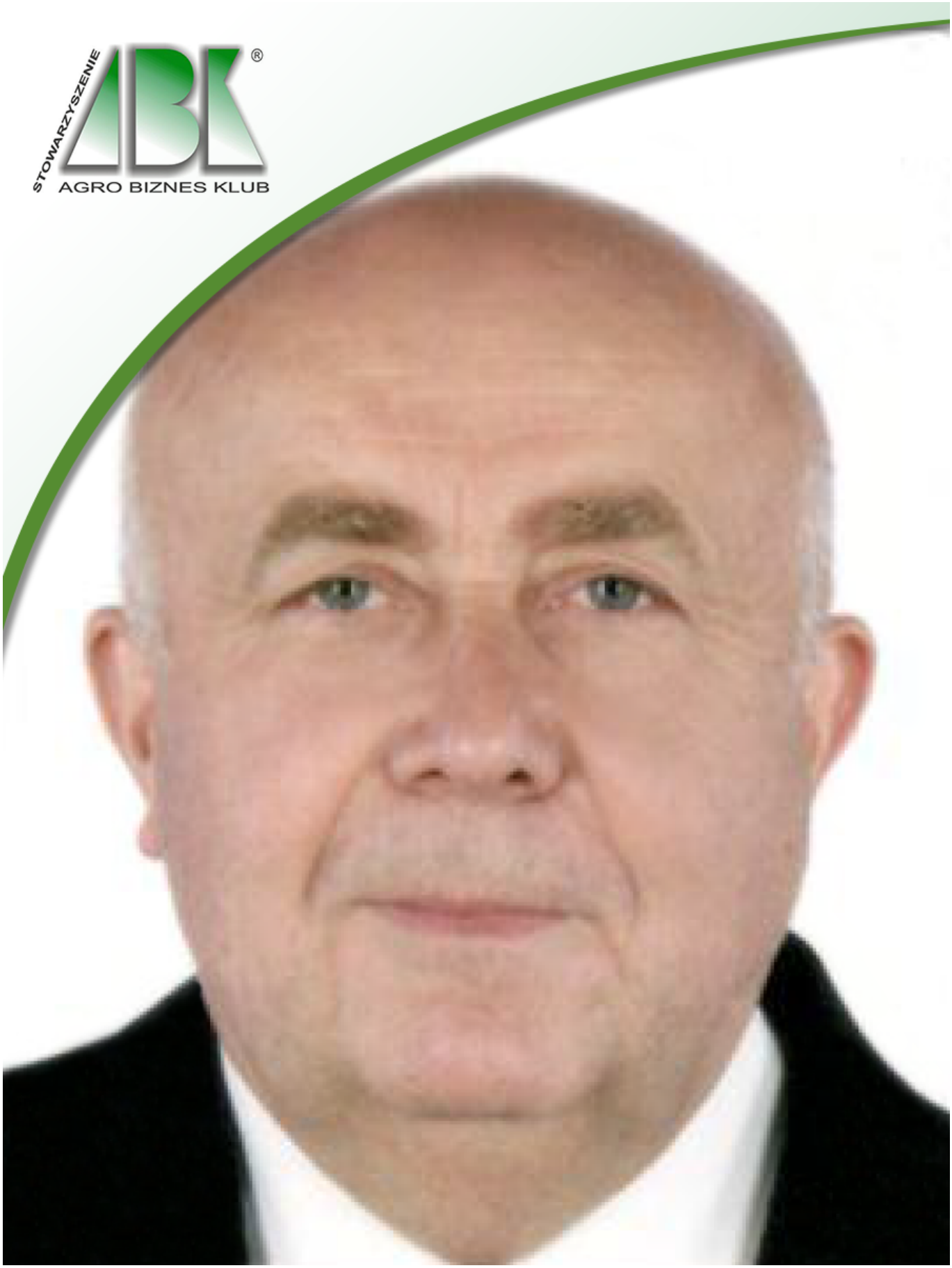
Zbigniew Nowiński - WZOROWY AGROPRZEDSIĘBIORCA RP 2017



REKOMENDUJE

Andrzej Remisiewicz
Współwłaściciel firmy Trans-Rol Kruszewo-Wypychy

Mistrz Krajowy AgroLigi 2011 w kategorii Firmy:
- Zbigniew Nowiński to człowiek sukcesu, znany z rzetelności i solidności w interesach z klientami i dostawcami. Udało Mu się stworzyć „od zera" firmę rodzinną, którą systematycznie rozwija i wzbogaca profil jej działalności. Agromax postawił sobie przed laty zadanie kompleksowej obsługi lokalnego rolnictwa i skutecznie go po dziś dzień wypełnia.

Agromax: tania energia, ekologia i zaopatrzenie rolnictwa

Wywodzę się z rodziny o tradycjach postępowych. Mój dziadek miał wiatrak, zaś inny przodek był przed wojną wójtem. W moim przypadku zmysł pewnego rodzaju aktywności mógł ujawnić się dopiero w okresie przełomu ustroju ustrojowego, kiedy to – jak wielu ludzi w Polsce – postanowiłem wziąć sprawy w swoje ręce. Pomógł mi w tym wyjazd do Norwegii.

Początki, rzecz jasna, nie należały do łatwych. Najpierw trzeba było znaleźć w Brodnicy odpowiedni teren pod przyszłą firmę. Ostatecznie nasz wybór padł na grunty na będącej „w rozsypce" miejscowej bazie Spółdzielni Transportu Wiejskiego. Zaczynaliśmy od handlu węglem opałowym. Zaczęło się obiecująco… Kiedy w 1996 r. udało się podpisać umowę z Katowickim Holdingiem Węglowym, w myśl której Agromax stał się autoryzowanym sprzedawcą ich węgla, to dało to nam swoistego impulsu rozwojowego. Odtąd sprzedaż węgla stała się podstawą funkcjonowania naszej firmy. Z czasem doszła druga równie ważna odnoga naszej działalności - handel nawozami pochodzącymi od renomowanych polskich producentów. Z czasem poszerzaliśmy paletę naszych środków produkcji dla rolnictwa oferowanych rolnikom, m.in. o materiał siewny, środki ochrony roślin czy usługi transportowe. Nasza działalność w Brodnicy prowadzona jest obecnie w dwóch miejscach. Na wykupionych gruntach po byłym STW została wybudowana nowa baza, gdzie prowadzona jest sprzedaż hurtowa. Na placu dzierżawionym od SKR odbywa się natomiast sprzedaż detaliczna.

Najnowszy nasz hit, który dedykujemy wszystkim, nie tylko rolnikom, to ekologiczne kotły „HEF" produkowane przez firmę „HEF" z Lublińca. Wyroby tej firmy od wielu lat postrzegane są przez klientów jako synonim niezawodności, wysokiego poziomu technicznego i sprawdzonej jakości. Piece „HEF" – w epoce wszechogarniającego nasz kraju smogu - to wyjątkowo na czasie ekonomiczne i komfortowe źródło ciepła dla każdego domu. W naszej ofercie znajdują się m.in. gatunki węgla, takie jak: kostka I, kostka II, koks i – coraz bardziej popularny wśród klientów – ekogroszek, przy którego spalaniu wytwarzane ilości tlenków siarki są niższe niż w przypadku innych rodzajów węgla, a po spaleniu pozostaje stosunkowo mało popiołu. Węgiel długo jeszcze będzie najważniejszym źródłem energii i ciepła w Polsce. Należy bowiem pamiętać, że wciąż najtańsza energia jest z węgla. Oczywiście, musi on być spalany w dobrych piecach, tak sprawdzonych i markowych, jak dostępne u nas piece „HEF". 1 stycznia 2017 r. nasza firma otrzymała Certyfikat Autoryzacji na sprzedaż kwalifikowanego paliwa stałego ekogroszku dla gospodarki komunalnej i ogrzewnictwa indywidualnego, które spełnia wymagania kwalifikacyjne IChPW na „Znak bezpieczeństwa ekologicznego". Paliwo to w emisji nie zawiera pyłów i gazów trujących, takich jak Benzo(a)Piren, które w procesie spalania są źródłem smogu. Nasze paliwo kwalifikowane ma zaś wartość „zero" i może być spalane w miejscowościach, gdzie występuje w dużym natężeniu smog, np. w Krakowie.

Jako AGROMAX staramy się przekazywać systematyczną wiedzę nie tylko na temat oferowanych przez nas wyrobów. W przypadku węgla czy środków ochrony roślin, ostrzegamy potencjalnych klientów, przed nabywaniem ich z niepewnego źródła, na zasadzie „okazji", bo może to dla nich

skończyć się niezbyt dobrze. Tak może zdarzyć się z kupionym węglem „z samochodu prosto ze Śląska", palenie którego przez całą zimę może być koszmarem, gdyż dostarcza znikomą ilość ciepła. Jeszcze gorsze skutki może wywołać zakup środków ochrony roślin w obwoźnej sprzedaży, które okażą się podróbkami i których stosowanie na polu będzie nieskuteczne. Stałych klientów, po rozmowach z producentami środków do produkcji rolnej i importerami, zaopatrujemy też w okresowe oceny i prognozy dotyczące zaopatrywania się np. w nawozy sztuczne czy nasiona. Dotyczą one zwłaszcza przewidywanego ruchu cen na rynku. Nasze analizy na ogół kończymy wnioskami czy sugestiami typu: „kto zrobi w danej sytuacji zakupy wcześniej, zapłaci mniej", albo „kto nie posiada środków finansowych, powinien rozważyć, czy nie warto zaciągnąć kredytu na sfinansowanie zakupu środków produkcji, gdyż oprocentowanie kredytu będzie mniejszym kosztem niż czekające na wiosnę podwyżki, wynikające z podwyżek cen gazu ziemnego, energii elektrycznej czy prognozowanego wysokiego kursu dolara".

Organizacja naszej firmy jest niejako oparta na modelu niemieckim. Odbyliśmy z żoną w pierwszym okresie naszej działalności wiele wyjazdów do Niemiec. Przyglądaliśmy się tam, zwłaszcza w Zagłębiu Ruhry, jak funkcjonują nieduże firmy z tradycjami rodzinnymi. Poczynione obserwacje i rozmowy z ich właścicielami dużo dały nam na starcie, nie tylko w aspekcie biznesowym, ale także osobistym.

(za AGRO 2/2017)