

Seweryn Borkowski i Radosław Borkowski - WZOROWY AGROPRZEDSIĘBIORCA RP 2018



REKOMENDUJE

Prof. Tadeusz Pawłowski
z Przemysłowego Instytutu Maszyn
Rolniczych w Poznaniu
Wybitny Promotor Agrobiznesu RP 2015:

- Z pełnym przekonaniem rekomenduję do zaszczytnego tytułu Wzorowy Agropresiębiorca RP 2018 - braci Seweryna i Radosława Borkowskich, którym nie tylko udało się w znakomitym stylu przejąć „w biegu” ster zarządzania firmą „Krukowiak” od ojca Janusza, ale także rozwinąć twórczo rodzinną fabrykę maszyn rolniczych i zwiększyć jej ekspansję na rynki światowe. Mogą oni uchodzić za swoisty wzór dla innych młodych ludzi, którzy przejmują po rodzicach biznesy.

KFMR „Krukowiak” - opowieść na dwa braterskie głosy

Seweryn Borkowski: - Od najmłodszych lat byłem angażowany przez ojca do rodzinnej firmy „Krukowiak”. Jeździłem na targi, brałem udział w różnych spotkaniach itp. Po takim stopniowym wprowadzaniu się w problemy wewnątrzfirmowe, zostałem namaszczony na stanowisko wiceprezesa zarządu KFMR „Krukowiak”, którym byłem wiele lat. Na początku koncentrowałem się na zagadnieniach związanych z handlem zagranicznym, by potem w 2013 roku zamienić się z ojcem funkcjami. Ja zostałem prezesem, ojciec - wiceprezesem. Oczywiście, przekazywanie „rządów” odbywało się stopniowo. Przejmowałem kolejne zakresy zarządzania, by w końcu kilka lat temu zacząć samodzielnie kierować przedsiębiorstwem. Rzecz jasna, cały czas jednak mogłem liczyć na pomoc ojca. I nadal liczę. Z czasem ojciec postanowił całkowicie wycofać się z zarządzania firmą, pozostając jej udziałowcem

Radosław Borkowski: - Ja w przeciwieństwie do brata Seweryna zdecydowałem, że w pracę w rodzinnym zakładzie zaangażuję się dopiero po ukończeniu studiów. Tak też zrobiłem. Wróciłem do rodzinnej firmy z dużym ładunkiem wiedzy teoretycznej z zakresu zarządzania i z dużymi chęciami, by powiększać nasz rodzinny interes. Z czasem zostałem powołany na funkcję wiceprezesa zarządu i odpowiadam w firmie za sprzedaż produktu oraz marketing. Udało mi się zreorganizować krajową sieć dealerską, którą ściśle nadzoruję. Obecna sieć dealerska, to jeden z ważniejszych naszych sukcesów. Została ona zredukowana do 40 firm, za to tych najlepszych, najaktywniejszych i posiadających duże zaplecze i znajomość rynku. Reorganizacja przyniosła radykalny wzrost sprzedaży i ponadto dzięki nowym, bardziej przejrzystym zasadom współpracy, firmy dealerskie aktywniej angażują się w promocję firmy. To właśnie lokalni dealerzy reprezentują nas jako producenta maszyn rolniczych na lokalnych targach i wystawach, a sprzedaż odbywa się wyłącznie przez sieć dealerską. Od pewnego czasu angażuję się także w sprawy związane z eksportem.

Seweryn Borkowski: - Codzienne zarządzanie firmą spoczywa na moich barkach. Oczywiście, wszystkie strategiczne decyzje podejmujemy wspólnie z bratem Radosławem i jak dotąd najpoważniejszą naszą decyzją było rozpoczęcie przebudowy zakładu. Zaczęliśmy od hali prób, w której funkcjonuje unikalna na skalę europejską stacja kontroli opryskiwaczy, pozwalająca na jednoczesne testowanie 3 maszyn. Wszystko zasilane jest elektrycznie (nie ma konieczności używania ciągników). Stacja posiada także instalację odzysku wody używanej do testowania, dzięki czemu jest ona wielokrotnie używana. Postanowiliśmy także zbudować nową halę i zakupić nowoczesną linię do malowania proszkowego. W momencie, gdy inwestycja ruszyła, zdecydowaliśmy się za jednym podejściem zupełnie odmienić zakład, zmodernizowaliśmy część obecnych budynków oraz wybudowaliśmy dodatkowe hale, w których znajdują się: montaż, magazyn stali i krajalnia, malarnia, biura konstruktorskie, magazyn wysokiego składowania oraz market rolniczy. Realizacja inwestycji w tej sytuacji musiała trwać dłużej i wymagała większych nakładów niż było pierwotnie zakładane. Ale naszym zdaniem - była to najlepsza decyzja, jaką można było podjąć. Kujawska Fabryka Maszyn Rolniczych „Krukowiak” dziś zupełnie nie przypomina tej sprzed 5 lat, teraz to na wskroś nowoczesny zakład produkcyjny z najlepszymi rozwiązaniami technologicznymi. Teraz przyszedł czas na dalszy rozwój naszych produktów.

Radosław Borkowski: - Promocja firmy opiera się na dwóch filarach - reklamie produktów i udziałach w wystawach. Całkowicie zrezygnowaliśmy z promocji marki „Krukowiak”. Jako zarząd bardziej stawiamy na pokazanie rolnikowi zalet maszyn niż promowaniu marki, która należy do najsilniejszych w branży. Wyrazem naszej polityki promocyjnej są także targi i wystawy, podczas których możemy się spotkać z rolnikami. Firma posiada własne stoiska tylko na trzech imprezach krajowych (Poznań, Kielce i Bednary) oraz na licznych targach zagranicznych, takich jak: Agrotechnika, Sima, Eima, Sival, Agrosalon, YugAgro, Agro Kijów, AgriTekAstana oraz kilkunastu wystawach regionalnych w Europie. Oczywiście, na lokalnych wystawach, gdzie „Krukowiaka” reprezentują miejscowi dealerzy, zawsze obecny jest przedstawiciel firmy, by móc mieć kontakt z klientami finalnymi.

Seweryn Borkowski: - Maszyny produkowane przez nas, są „pod klienta” i „szyte na miarę”. Np. opryskiwacze posiadają liczne możliwości modyfikacji, każdy klient może tak skonfigurować maszynę, by odpowiadała jego wymaganiom. Dlatego nie produkujemy maszyn na zapas, ani nie oferujemy „pakietów” wyposażenia. Rolnik bowiem nie może być zmuszany do zakupu opcji jemu niepotrzebnych. Na naszą maszynę trzeba nieco poczekać, ale za to klient dostaje dokładnie taką, jaką potrzebuje. W naszej firmie każda osoba, która szuka pracy, dostaje szansę. Rzecz jasna, osoby z odpowiednimi kwalifikacjami mają zdecydowanie łatwiej, ale - jeśli ktoś chce przyuczyć się do

zawodu - to zazwyczaj taką szansę dostaje. Zatrudniamy głównie rodaków, ale pracują u nas także osoby pochodzące z zagranicy. Jeśli ktoś chce pracować na danym stanowisku i umie to robić, to nie ma znaczenia, jakiej jest płci. Pracują tutaj także osoby różnych wyznań.