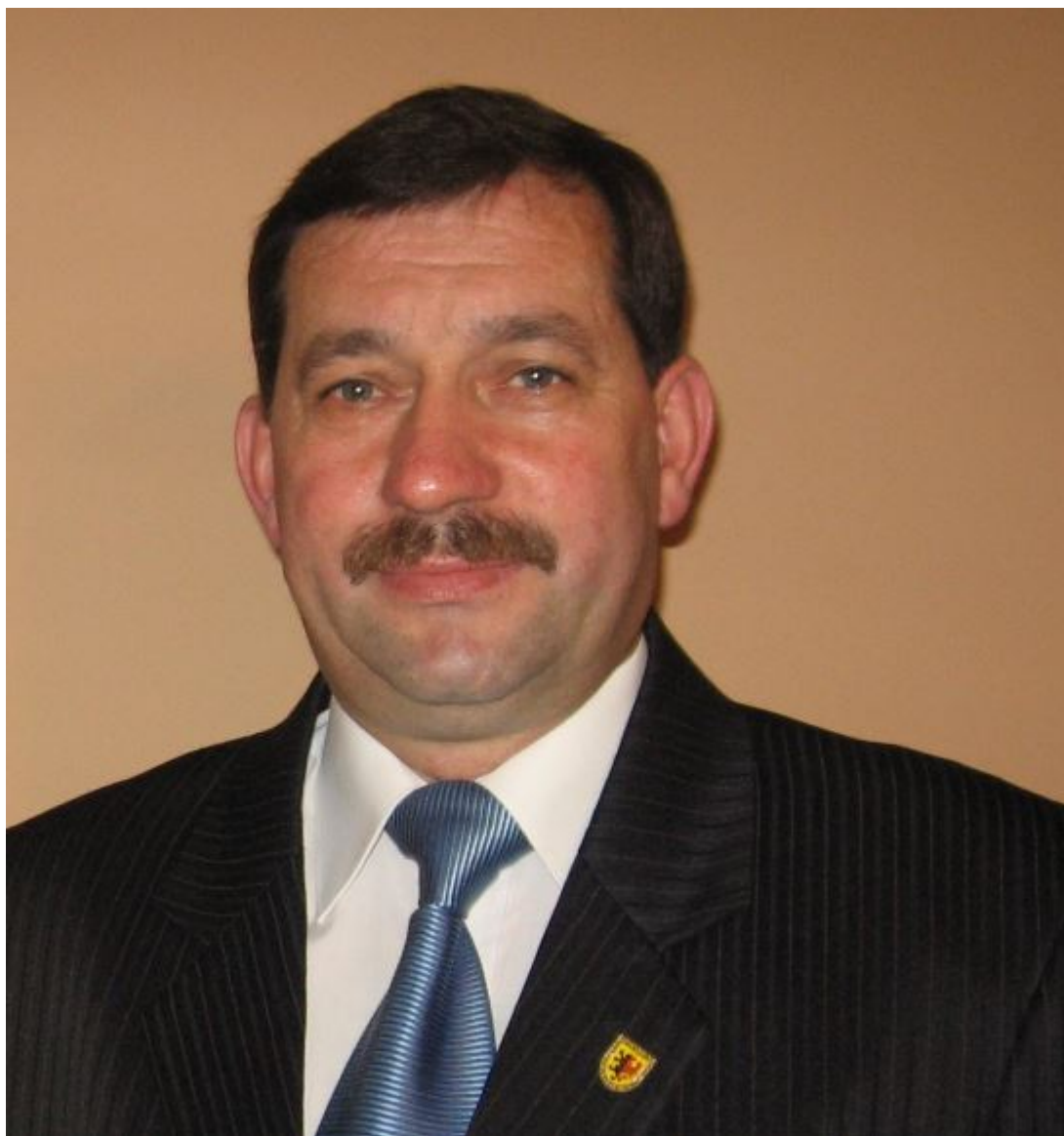


## PREM-VIT: 25 lat w służbie rolnictwa



Rozmowa z Piotrem Frątczakiem, twórcą i współwłaścicielem firmy Prem-Vit Frątczakowie sp. j. w Inowrocławiu, nominatem do tytułu Wybitny Agropredsiębiorca RP 2018.

Panie Prezesie, jak doszło do powołania do życia własnej firmy paszowej?

- Na pewno nie stało się to z dnia na dzień. Musieliśmy do tego dojrzeć... Były to pierwsze lata transformacji ustrojowej; dużo zamieszania, w gospodarce stare stopniowo odchodziło, nowe z mozołem dopiero tworzyło się. Nadto przez kraj niosło się to słynne zawołanie: „Bierzcie sprawy w swoje ręce”. Żona Róża, z wykształcenia ekonomistka, pracowała wówczas w państwowym przedsiębiorstwie handlowym, ja dyplomowany rolnik w RSP Ostrowo, w której do moich obowiązków należało m.in. zabezpieczenie spółdzielczej hodowli w pasze. Nie było wcale to łatwe zadanie. Pasz, zwłaszcza specjalistycznych, jak też dodatków paszowych ciągle brakowało i musiałem je - jak to się wtedy mówiło - załatwiać w firmach paszowych, np. w Polfie Kutno czy Pozbacu Koźmin Wlkp. Wiedziałem też, że jeszcze na większy niedostatek pasz profesjonalnych cierpią rolnicy. Te obserwacje i doświadczenia, dobre i złe, uzmysłowiły mi, że dostarczanie rolnictwu pasz - to może być przyszłościowy biznes. Tym bardziej, że ja nieźle znałem się na rolnictwie, żona z kolei na handlu. Nasz wybór padł ostatecznie na firmę paszową. Zresztą, nie musiałem żony do tego długo przekonywać...

Jakie były Wasze początki „na swoim”?

- Już na starcie przydały się nasze praktyczne umiejętności nabyte w poprzednich miejscach pracy. Na początku postawiliśmy na hurtownię patronacką i przedstawicielstwo handlowe w dzierżawionym obiekcie oraz wyłącznie na handel dodatkami paszowymi sprowadzanymi z wytwórni pasz. Braliśmy wówczas głównie premiksy i koncentraty, które chętnie nabywali u nas okoliczni rolnicy. Rosnący handel paszami - w oparciu o zbudowaną już własną sieć sprzedaży - zmusił nas niejako do zastanowienia się nad celowością podjęcia własnej produkcji pasz, oczywiście, z wykorzystaniem ziarna zbóż zakontraktowanych u okolicznych rolników. W 1996 r. zdecydowaliśmy się podjąć to nowe wyzwanie. Tym bardziej, że upadł okoliczny GS i została po nim do zagospodarowania linia do produkcji pasz. Kupiliśmy ją i zaczęliśmy wytwarzać pasze pełnoporcjowe i uzupełniające dla trzody chlewnej. Z czasem, kiedy rynek potrzebował coraz szerszej oferty paszowej, w tym nowych produktów, zwiększaliśmy nasz zakres produkcyjny, blisko współpracując w tym względzie z firmami: BASF i Trouw Nutrition International w Grodzisku Mazowieckim. Z tej ostatniej zresztą bierzemy do dziś prefiksy i koncentraty dla trzody, bydła i drobiu, zaś z De Heus w Łęczycy - mieszanki pełnoporcjowe i uzupełniające dla wszystkich grup zwierząt gospodarskich.

Co było dalej?

- Rosnący dynamicznie rozmiar produkcji wymusił na nas potrzebę zainwestowania w budowę nowych magazynów składowo-rotacyjnych oraz w nowoczesną, skomputeryzowaną mieszalnię pasz. Te kosztowne inwestycje pozwoliły nam na zapewnienie stałych parametrów żywieniowych przy realizacji zamówień składanych przez rolników, jak też umożliwiają stosowanie pełnej kontroli nad jakością produkcji. W 2004 r. zakupiliśmy obiekty w Żabnie k. Mogilna, co znacząco wpłynęło na obroty i możliwości Prem-Vit. Wszystkie te inwestycje oraz sukcesywne szkolenia załogi pozwoliły na uzyskanie przez naszą firmę certyfikatu stwierdzającego pełne wdrożenie systemu HACCP. Ponadto - w 2017 r. wdrożyliśmy system jakości GMP+. Wobec szybkiego rozwoju firmy oraz zakresu realizowanych przez nas produktów - konieczne stało się nawiązanie ścisłej współpracy z ośrodkami naukowymi: Katedrą Trzody Chlewnej na Wydziale Hodowli i Biologii Zwierząt Uniwersytetu Technologiczno-Przyrodniczego w Bydgoszczy oraz Zakładem Doświadczalnym Instytutu Zootechniki w Kołudzie Wielkiej. Duży wkład w rozwijanie stosowanych przez nas rozwiązań technologicznych ma również Instytut Badawczy firmy Trouw Nutrition International.

A jak układa się współpraca z najważniejszymi Waszymi partnerami - rolnikami oraz firmami paszowymi?

- Jeśli powiem, że modelowo, to wcale nie będzie na wyrost. Naprawdę udało się nam przez lata ułożyć bardzo dobre stosunki z rolnikami, którym nie tylko sprzedajemy wysokiej jakości pasze, ale też systematycznie doszkalamy ich w zakresie żywienia zwierząt. Co ważne - także nagradzamy i wyróżniamy najlepszych z nich. Czynimy to zawsze uroczyście i publicznie. Z rolnikami wymieniamy również cenne doświadczenia w naszym stoisku firmowym na różnych wystawach regionalnych, organizowanych przez K-PODR Minikowo. Stąd o naszych partnerach - rolnikach możemy mówić tylko dobrze, i bardzo dobrze. Odbiorcy pasz z naszej firmy są zawsze wypłacalni i terminowi. No i stale nas motywują do dalszego rozwoju, poprzez podwyższanie swojej poprzeczki wymagań. Doszło do tego, że obecnie możemy sprzedawać hodowcom zwierząt już nie tylko gotowe produkty, ale i całe technologie żywieniowe. Mamy również wynegocjowane korzystne warunki u naszych dostawców pasz pełnoporcjowych i komponentów paszowych, co potem przekłada się na atrakcyjność ofertową oferty firmy Prem-Vit.

Panie Prezesie, w tym roku Prem-Vit obchodzi Jubileusz 25-lecia swej owocnej działalności w obszarze rolnictwa. Niech Pan przyjmie z tego miejsca serdeczne gratulacje od Kapituły Konkursu Agropresiębiorca RP dla całego kierownictwa i wszystkich pracowników życzenia równie dynamicznego dalszego rozwoju rodzinnego przedsięwzięcia Frątczaków.

- Dziękuję. Do wypracowania dzisiejszej solidnej pozycji Prem-Vitu na rynku regionalnym

dochodziliśmy mozolną wieloletnią pracą całej załogi. Oczywiście, jak to w życiu, nie zawsze, i nie wszystko, mogło być z górki. Ale liczy się końcowy efekt, a on dla nas jest pozytywny. Za sukces poczytujemy to, że udało się w ciągu kilkunastu lat od zera zbudować w Inowrocławiu solidną firmę paszową, dobrze obsługującą rolnictwo woj. kujawsko-pomorskiego, i nie tylko. Godne podkreślenia jest to, że „Prem-Vit” dziś nie tylko dostarcza hodowcom znakomite pasze, ale także oferuje i wdraża kompleksowe programy żywienia dla wszystkich gatunków zwierząt. Myślę, że istotne jest także to, że rozwój naszej firmy przebiegał spokojnie, drobnymi kroczkami, bez leasingów na nabywany transport i zawsze do przodu.

Rozmawiał: Leon Wawreniuk

(za AGRO 2/2018)