

# Swój dla Swojego



## Drodzy Przedsiębiorcy

Jaka jest Pani/Pana pierwsza myśl, kiedy przekraczacie próg swojej firmy? Bywa, że myśl ta pojawia się zaraz po przebudzeniu? Do diaska! – często w ogóle nie znika?

Moja myśl jest taka, by zrobić coś jeszcze lepiej, udoskonalić, rozwinąć, i wiadomo – sprzedać. Ale tak sprzedać, żeby potem spokojnie i dobrze się spało. Podobnie jak Pani/Pan, jestem polskim przedsiębiorcą. Zarządzam dużym zespołem ludzi, posiadam dobrze prosperującą firmę produkcyjną, kupuję, sprzedaję, projektuję, codziennie podejmuję dużo ważnych decyzji i wraz z moimi pracownikami dostarczam na rynki wielu krajów opakowania tworzywowe. Ale od jakiegoś czasu pewna MYŚL nie daje mi spokoju. Dlaczego my – polscy producenci - nie potrafimy wspierać się nawzajem? I dlaczego tolerujemy, że skład znanych herbatników maślanych w Niemczech, to: mąka pszenna, cukier, masło 12 proc., a w Polsce: mąka pszenna, cukier, olej palmowy, masło 5 proc.? Dodam, że oba produkty kosztują podobnie...

Pańskie produkty potrzebują opakowań. Zresztą, któż ich nie potrzebuje? Ale uwaga! Apeluję - proszę kupować nasze, polskie opakowania. Polska silnymi opakowaniami stoi! Mamy wiedzę, know-how i wspaniałych pracowników oraz specjalistów. Ciągłe się rozwijamy i zdobywamy kolejne patenty. Czy wie Pani/Pan, że w Chicago pakują słynne cukierki Jelly Bell na linii pakującej polskiej firmy spod Włocławka? A opakowania z fabryki w Przylepie dominują w Europie Zachodniej? Platynki z Raszyna też wojują za oceanem. Moimi wiadrami z opatentowanym systemem Double Lock dwa lata temu zachwycili się Szwajcarzy i Brytyjczycy. A ja chciałbym żeby polscy konsumenci też korzystali z tych rozwiązań. Dlaczego ciągle jesteśmy gorszym sortem i dlaczego kupujemy, na przykład, niemieckie produkty? Skoro nasi zachodni sąsiedzi, od wielu zresztą lat, wybierają towary i usługi swoich przedsiębiorców, kierując się wyuczonym, od dawna dobrze pojętym protekcjonizmem gospodarczym, utrudniając, a wręcz paraliżując kontakty handlowe z polskimi firmami? Pozwolę sobie podać okrutne przykłady.

Otóż Niemcy, oceniając wspomniany (wyróżniony Europejską Nagrodą Jakości 2015) system opakowań Double Lock, uznali go za bezkonkurencyjny i... nie dopuścili na swój rodzimy rynek. Rynek, który nie bez powodu jest uznawany za bardzo hermetyczny, a polskie produkty i usługi, które są często znacznie lepsze jakościowo, atrakcyjniejsze, o nieosiągalnym dla niemieckich producentów stosunku jakości do ceny, napotykają ogromne problemy formalne, aby trafić do niemieckich konsumentów. Albo nasz URSUS, gdzie dopiero interwencja wicepremiera spowodowała, że firma ta nie ma już problemów z rejestracją swoich ciągników i przyczep w Niemczech. Dzięki temu w ciągu miesiąca trzykrotnie zwiększyła sprzedaż swoich maszyn w tym kraju! Podobnie - ostanie problemy PESY (wyśmianej przez niemieckie media), a także polskich producentów ubrań czy firm przewozowych? Dlaczego nasi handlowcy muszą jeździć samochodami na niemieckich tablicach rejestracyjnych żeby móc podjąć handlowe negocjacje?

Bądźmy solidarni, ze sobą. Nie tylko z uwagi na wysoką jakość naszych produktów (przykład ciastek - my nie oszczędzamy na jakości), ale też ze względu na szacunek dla pracy milionów Polek i Polaków. Coraz więcej osób i firm już zaczęło to czynić, zastępując zagraniczne produkty i materiały wyrobami najwyższej klasy rodzimego pochodzenia. Myślmy globalnie, zdobywajmy światowe rynki, rozślawiajmy naszą polską wysoką jakość, ale działajmy również lokalnie. Polak Polakowi już nie ma być wilkiem ale partnerem.

W obliczu światowego zagrożenia zaczęliśmy doceniać polskie Pomorze, Kaszuby, Bieszczady – tu coraz częściej spędzamy wolny czas. Wybieramy produkty regionalne, wytwarzane przez polskich rolników i rzemieślników. Zresztą – najlepsze. Współpracujemy zatem w naszym biznesie. Ja z całego serca zapraszam do siebie, do swojej firmy! Porozmawiajmy

**Z nadzieją, że myślimy podobnie**

Konrad Rumiński

Właściciel Plast Service Pack