



NIEUSTANNIE DOSTOSOWUJEMY SIĘ DO WYMAGAŃ RYNKOWYCH

Rozmowa z Henrykiem Kamińskim, Prezesem Zarządu Grupy Kon-Plast Sp. z o.o.

Historia firmy Kon-Plast sięga początku lat dziewięćdziesiątych, kiedy to brak dostępności na rynku artykułów z tworzyw zainspirował właścicieli do założenia przedsiębiorstwa. Aktualnie firma specjalizuje się w produkcji artykułów do wyposażenia lokali handlowych, oferując kosze sklepowe, listwy cenowe, ramki, stojaki plakatowe i wiele innych akcesoriów. Jak podkreśla Henryk Kamiński, Prezes Grupy Kon-Plast – sieci handlowe tworząc hybrydowy system sprzedaży muszą w szczególny sposób zwrócić uwagę na materiały promocyjne do ekspozycji swoich produktów, skutecznie przyciągając uwagę klientów i wpływając na decyzje zakupowe, generując przy tym wzrost sprzedaży.

Jak wyglądały początki Państwa działalności i jak przedsiębiorstwo zmieniło się na przestrzeni minionych trzech dekad?

Firmę założyłem w 1992 roku wraz z małżonką. Początki były dość trudne, tym bardziej, że rozpoczynałem swoją działalność w okresie dużych przemian politycznych i gospodarczych. W ówczesnych czasach największym problemem na rynku było brak dostępności nowoczesnych maszyn. Sytuacja ta zmotywowała mnie, iż pierwszą wtryskarkę w dużej części zbudowałem wraz z przyjaciółmi. Na pewno podjąłem właściwą decyzję kierując się produkcją artykułów z tworzyw sztucznych wielokrotnego użytku. Sam produkowałem i sprzedawałem pierwsze detale, a żona była księgową. Rozwój naszej prywatnej firmy spowodował, iż została przekształcona w 2012 roku w spółkę jako Grupa Kon-Plast. Obecnie posiadamy nowoczesną halę produkcyjno-magazynową o powierzchni ponad 7 tys.

mkw. i zatrudniamy około 160 osób, wciąż jednak jesteśmy rodzinną firmą z tradycjami i polskim kapitałem.

Jaka jest dziś oferta Kon-Plast? Co obecnie Państwo oferujecie i do kogo targetowane są Wasze rozwiązania?

Grupa Kon-Plast specjalizuje się w produkcji artykułów do wyposażenia lokali handlowych, oferujemy kosze sklepowe, listwy cenowe, ramki, stojaki plakatowe i wiele innych akcesoriów niezbędnych w handlu do prawidłowego wyeksponowania towaru. Dużą częścią naszej produkcji stanowią pojemniki wielkogabarytowe, skrzyniopalety typu big-box, skrzynki do magazynowania i transportu towarów. Posiadamy w ofercie szeroką gamę artykułów dla domu czy ogrodu, a wśród nich pojemniki do przechowywania, wiadra, miski z nadrukiem. Ważnym aspektem rozwoju firmy jest także kooperacja – usługa wtrysku na formach >>



Fot. Grupa Kon-Plast Sp. z o.o.

wtryskowych powierzonych. Dywersyfikacja źródeł przychodu powoduje, iż współpracujemy z wieloma klientami w Polsce i Europie. Nasze produkty dostarczamy do największych sieci handlowych renomowanych marek, ale szanujemy także średniej i małej wielkości firmy, co zapewne wpływa na stabilny rozwój naszej spółki.

Realizujecie Państwo zamówienia na rzecz nie tylko polskich, ale i najbardziej renomowanych koncernów europejskich. W jaki sposób udało się to osiągnąć?

Grupa Kon-Plast nieustannie dostosowuje potencjał przedsiębiorstwa do wymagań współczesnego rynku i zmiennych potrzeb różnych grup klientów. Wytwarzamy produkty technologią wtrysku oraz wytłaczania. Posiadamy ponad 40 wtryskarek o sile zwarcia od 40 do 4 000 ton. Dysponujemy nowoczesnymi maszynami i urządzeniami, a gwarancją ich efektywnego wykorzystania jest gruntowne doświadczenie nie tylko moje, ale i wykwalifikowanej kadry, która w niezmiennym składzie od wielu lat pracuje na sukces naszej firmy. Atrybuty spółki to: jakość oferowanych produktów, terminowość w realizacji zleceń oraz konkurencyjne ceny. Dodatkowym atutem jest miejsce położenia przedsiębiorstwa, ponieważ siedziba wraz z halą produkcyjną i magazynową znajduje się w logistycznym centrum Polski przy autostradzie A2.

Zlecenia wykonywane są od fazy projektu wykonawczego do fazy produkcji. Jak prze-

biega współpraca z Państwem w praktyce?

Posiadamy biuro konstrukcyjne wyposażone w nowoczesne oprogramowanie oraz własną narzędziownię. Wykonujemy formy wtryskowe, głowice, kalibratory. Dysponujemy specjalistycznymi narzędziami do ekstruzji listew cenowych, posiadamy urządzenia do zaginania arkuszy z PCV, PET, PMMA dla różnych grubości. Profile cenowe, stojaki, kieszenie plakatowe, osłonki cenowe, wiele z tych produktów przygotowujemy pod indywidualne potrzeby sieci handlowych, według ustalonych parametrów. W praktyce staramy się dostosować nasze działania do indywidualnych potrzeb i preferencji klienta, zapewniając kompleksową obsługę na każdym etapie realizacji zlecenia. Naszym celem jest zapewnienie wysokiej jakości produktów oraz satysfakcji klienta z efektów naszej pracy.

Które z oferowanych rozwiązań sprzedają się dziś najlepiej? Co je wyróżnia?

Nasze przedsiębiorstwo jest liderem wśród producentów artykułów POS, specjalizujemy się w produkcji koszy sklepowych i listew cenowych. Kosze sklepowe i odpowiedni system oznaczania cen stanowią niezbędny element każdego lokalu handlowego. Posiadamy szeroki wachlarz pojemności i wzornictwa koszy sklepowych oraz mamy możliwość identyfikacji wizualnej kosza według potrzeb danej sieci handlowej, natomiast w zależności od rodzaju półki sklepowej dostosowujemy odpowiedni profil cenowy, jego wielkość, kolorystykę.

Jakimi metodami budujecie pozycję rynkową i na jakie aspekty zwracacie uwagę w rozmowach z potencjalnymi odbiorcami?

Budowanie pozycji rynkowej to proces wieloetapowy, który wymaga strategicznego podejścia i uwzględnienia różnych metod. Podstawą jest dogłębna analiza rynku, konkurencji, która pozwala zrozumieć otoczenie biznesowe, potrzeby klientów oraz luki na rynku, co umożliwia dostosowanie oferty do rzeczywistych potrzeb. Niezbędna jest także identyfikacja grup docelowych o podobnych potrzebach i preferencjach, co umożliwia skuteczniejsze dostosowanie produktów lub usług oraz komunikacji marketingowej. Stałe doskonalenie naszego asortymentu, wprowadzanie nowych rozwiązań na rynek oraz reagowanie na zmieniające się potrzeby klientów to kluczowe elementy budowania przewagi konkurencyjnej. Nieodzowne znaczenie ma także komunikacja z klientem, zrozumienie jego potrzeb i oczekiwań.

Na przestrzeni lat zdobyliście Państwo szereg wyróżnień i nagród. Które z nich cieszą Państwa najbardziej?

Dynamiczny rozwój spółki przyniósł nam splendor w postaci wielu nagród i wyróżnień. To zawsze powód do radości i dumy z realizacji dobrze wykonywanych zadań. W ostatnim czasie podczas jubileuszowej edycji Plebiscytu Orły Polskiej Przedsiębiorczości otrzymałem wyróżnienie „Menadżer 20-lecia” i „Firma 20-lecia”, co było uhonorowaniem dokonań i sukcesów osiągniętych przez przedsiębiorstwo i ich menadżerów

Portret

HENRYK KAMIŃSKI
PREZES ZARZĄDU,
GRUPA KON-PLAST SP. Z O.O.

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE:

Mając ponad czterdzieści lat założyłem swój biznes, który okazał się sukcesem. Od początku samodzielnie zarządzałem firmą. Obecnie, pomimo iż jestem Prezesem Zarządu spółki rodzinnej, stoję zawsze na straży każdego etapu produkcji i nadzoruję nie tylko kluczowe zadania firmy, ale także szukam nowoczesnych ekologicznych rozwiązań, zgodnych z oczekiwaniami współczesnego rynku.

JAKA JEST PANA DEWIZA ŻYCIOWA?

Nie ma rzeczy niemożliwych, wszystko jest kwestią czasu.

NAWYKI DECYDUJĄCE O SUKCESIE?...

Upór i konsekwentne dążenie do celu.

CO CENI PAN W LUDZIACH?

Uczciwość i pracowitość.

NA CO LUDZIE POWINNI ZWRACAĆ WIĘKSZĄ UWAGĘ W SWOIM ŻYCIU?

Ludzie powinni dbać o pogodę ducha, zdrowe odżywianie i aktywność fizyczną.

CO PANA WYJĄTKOWO PASJONUJE?

Muzyka klasyczna.

JEŚLI ZWIERZAK W DOMU, TO JAKI?

Kot.

JAKI FILM, ZAPADŁ PANU W PAMIĘĆ?

"Daleko od szosy".

KULTURA W CZASIE WOLNYM?

Koncert lub teatr.

w oparciu o pełne poszanowanie norm etyki oraz standardów najwyższej jakości. Wcześniej otrzymałem m. in. „Osobowość 30-lecia Wolności RP”, Rekomendowana Marka Polskiej Gospodarki. Po raz kolejny zostaliśmy także Laureatem Diamentów Forbesa, co stanowi potwierdzenie wiarygodności i dynamicznego rozwoju Grupy Kon-Plast Sp. z o.o. Dużym wyróżnieniem jest także nagroda Gazele Biznesu otrzymaną w roku 2023, ranking ten promuje firmy,



MIJESCE, KTÓRE CHĘTNIE ODWIEDZIŁBY PAN PO RAZ KOLEJNY...

Azja.

PREFEROWANY WYPOCZYNEK?

Wypoczynek, a co to jest? [śmiech] ...
Podróże

ULUBIONY SAMOCHÓD?

BMW. Od zawsze

NAJLEPSZY OBIAD TO...

Ten zjedzony z rodziną.

JAKIEJ MUZYKI NAJCHĘTNIEJ PAN SŁUCHA?

Najchętniej słucham muzyki klasycznej.

CHCIAŁBYM OPANOWAĆ DO PERFEKCJI...

Gry na skrzypcach.

które działają w sposób transparentny. Stąd przedsiębiorstwa, które się w nim znajdują to nie tylko sprawdzone, kwalifikowane i wiarygodne firmy, ale także takie, które preferują solidność i jawność działania, tym bardziej jest to dla mnie duże uznanie. Wyzwaniem i dużym osiągnięciem było także uzyskanie Certyfikatu zakupu 100% zielonej energii na rok 2024, co jest potwierdzeniem, że Grupa Kon-Plast Sp. z o.o. świadomie chroni środowisko naturalne dzięki skorzystaniu

z oferty w 100% z odnawialnych źródeł energii zakupionej na rok 2024.

Nieodzownym aspektem dzisiejszej działalności biznesowej jest świadomość ekologiczna. Czy i w jaki sposób Państwa produkty są przyjazne dla środowiska?

Działalność spółki jest prowadzona z poszanowaniem zasad ochrony środowiska naturalnego. Wprowadzamy działania proekologiczne poprzez inwestycje

>>



Fot. Grupa Kon-Plast Sp. z o.o.



w energooszczędne maszyny i przyjazne środowisku technologie. Nie generujemy odpadów, w stu procentach zwracamy odpad poprodukcyjny i stosujemy regranulaty przy kolejnej produkcji. Wykorzystujemy również energię pochodzącą ze źródeł odnawialnych, na co dowodem jest uzyskany certyfikat energetyczny. Aby być bardziej konkurencyjnym, usprawniamy także swoje procesy poprzez wprowadzanie automatyzacji. Jesteśmy w pełni świadomi, że zrównoważony rozwój jest kluczowym wyzwaniem dla współczesnego świata. Dlatego też, w odpowiedzi na aktualne trendy rynkowe i wyzwania stawiane przez nowe, coraz bardziej rygorystyczne przepisy, wprowadziliśmy szereg produktów, które pomagają naszym klientom osiągnąć ten cel i zmniejszyć negatywny wpływ na środowisko. W naszej ofercie znajduje się szeroki wybór zrównoważonych rozwiązań, należą do nich eko kosze sklepowe, eko wiadra, pojemniki do przechowywania, listwy cenowe, które również mogą zawierać ekologiczne komponenty. Wybór koszy sklepowych i innych artykułów z recyklingu przynosi wiele korzyści dla biznesu, środowiska i społeczeństwa. Pomaga ograniczyć zużycie surowców naturalnych oraz ilość odpadów powstałych w procesie produkcji. Jesteśmy przekonani, że zrównoważony rozwój jest drogą przyszłości. Dlatego nadal rozwijamy naszą ofertę i działania w tym zakresie, aby pomagać naszym klientom osiągać ten cel.

Jakie są główne wyzwania, z którymi Państwa firma musi się obecnie zmagać na rynku artykułów POS? Co jest najtrudniejsze w Państwa pracy?

Materiały POS odgrywają bardzo ważną rolę w efektywnym promowaniu marki i oferowanych przez nią produktów. Branża POS czyli narzędzia i materiały reklamowe w miejscach sprzedaży przechodzą intensywne zmiany. Do tradycyjnych systemów oznaczania cen dołączyły nowoczesne technologie bezprzewodowe, urządzenia i aplikacje mobilne oraz postępująca automatyzacja procesu sprzedaży. Na pewno przyciąga to uwagę, dostarcza wielu niezbędnych informacji klientom. Dynamiczny rozwój nastąpił również w branży e-commerce, co staje się szansą jak i zagrożeniem dla wielu firm, a zakupy on-line rozwijają się w coraz większym stopniu. Handel internetowy zyskał dużą popularność wraz ze wzrostem technologii informacyjnych i komunikacyjnych, a zarazem wzrostem osób korzystających z sieci, gdzie transakcje można dokonać szybko i wygodnie. Mniejsze znaczenie tradycyjnego kanału sprzedaży nie musi stanowić dużego zagrożenia dla branży materiałów POS, a jedynie jego rozwój, kreatywność, indywidualizm. Wielu klientów przed dokonaniem zakupu przez internet powraca do sklepu stacjonarnego, sprawdza towar, jego jakość, cenę, więc prezentacja produktów ma wciąż ogromne znaczenie. Sieci handlowe tworząc hybrydowy system sprzedaży muszą w szczególności sposób zwrócić uwagę na materiały promocyjne do ekspozycji swoich produktów, skutecznie przyciągając uwagę klientów i wpływając na decyzje zakupowe generując przy tym wzrost sprzedaży.

Czy Kon-Plast planuje rozwój swojej oferty o nowe produkty lub usługi związane z branżą RETAIL w najbliższej przyszłości? Jak wy-

glądają Państwa plany na najbliższe lata?

Sytuacja na rynku jest zmienna, sztuką jest umiejętność reagowania na bieżące tematy, stawiane wyzwania i oczekiwania rynkowe, a zapotrzebowanie na rynku naszych produktów jest bardzo duże, stąd cały czas inwestujemy w nowoczesny energooszczędny park maszynowy, wykorzystujemy automatyzację, tworzymy nowe miejsca pracy. Aby być konkurencyjnym, artykuły które oferujemy muszą być dostosowane do indywidualnych potrzeb naszych klientów. Istotą jest personalizacja materiałów POS i produkcja niestandardowych rozwiązań. Naszą firmę wyróżnia indywidualne podejście do klienta, otwartość na nowe projekty. Ważnym jest także trwałość i jakość naszych produktów, przy zachowaniu korzystnych cen. Dla klienta istotnym jest także zrównoważony rozwój i troska o środowisko, gdzie topowe produkty to takie, które wytwarzane są w sposób odpowiedzialny i z poszanowaniem środowiska naturalnego w pełni podlegające recyklingowi. W tej dziedzinie również zapewniamy o naszych eko produktach. Proekologiczne działania są co raz bardziej widoczne w biznesie i bardzo nas cieszy, że z większym zaangażowaniem dbamy o naszą planetę i wybieramy artykuły wielokrotnego użytku oraz podlegające recyklingowi. Zrównoważony rozwój to nie tylko modny trend, ale obowiązek każdego odpowiedzialnego przedsiębiorcy.

Dziękujemy za rozmowę.

Dziękuję.

www.konplast.com.pl