

O sile i pozycji budownictwa w polskiej gospodarce decydują nie tylko duże firmy, lecz także ich partnerzy biznesowi – tysiące małych i średnich przedsiębiorstw. Wśród nich są firmy rodzinne. Dlatego „Builder” w ramach programu „Polski Biznes w Budownictwie” prezentuje historie takich ludzi i ich firm. Chcemy, by stali się bardziej rozpoznawalni w branży i stanowili inspirację dla innych. Prezentacje uzupełni cykl artykułów w praktyczny sposób podejmujący istotne dla tych firm zagadnienia, takie jak sukcesja, zarządzanie, ekspansja, prawo i wiele innych.

# Budownictwo podłączone do sieci

Przy pobieżnym zetknięciu kierowana przez Piotra Walkiewicza firma V-Bud z okolic Poznania wydaje się prawie taka sama jak setki czy tysiące innych polskich przedsiębiorstw, zajmujących się zaopatrzeniem w materiały budowlane. Ale szereg nieszablonowych pomysłów na rozwój, wykorzystanie nowoczesnych technologii i sposób budowania relacji sprawiają, że „prawie” robi w tym przypadku wielką różnicę.

**Grzegorz Przepiórka**

Wjeżdżając z centrum Poznania ulicą Bukowską, czy jak kto woli, drogą nr 307, dotrzemy do granic administracyjnych miasta, tuż za którymi znajduje się miejscowość Wysogotowo. To tutaj, w dobrej lokalizacji, bo przy trasie, swoją główną siedzibę od kilku lat ma firma V-Bud. Trzy magazyny o łącznej powierzchni ok. 4 tys. m<sup>2</sup>, plac i zaplecze biurowe zapewniają solidne warunki operacyjne. Dzięki nim w V-Budzie wybrany towar z szerokiej oferty można dostać niemal od ręki, a rozwinięte zaplecze logistyczne pozwala na dostarczenie go w ciągu 24 godzin. Ponadto klient może liczyć na dobrą cenę i fachowe doradztwo świadczone przez doświadczoną kadrę.

Na ugruntowaną pozycję w branży firma V-Bud pracuje już trzynasty rok. Kamień węgielny pod opisywaną działalność położyła rodzina Walkiewiczów. Rolę prekursora zdecydowanie pełniła Anna Walkiewicz, związana z budownictwem od 1976

roku. To ona zaraziła obu synów tematem tej branży, na długo zanim powstał V-Bud. Młodszy Michał – jest dzisiaj dyrektorem handlowym firmy, starszy – Piotr – jej prezesem.

Początki nie były łatwe, tym bardziej, że przypadły na czasy kryzysu w branży. Oprócz tego na start złożyły się m.in.: nieoszałamiający kapitał finansowy, raptem 25-osobowa załoga i towarzysząca konkurencja, która standardowo nie ułatwia pierwszych kroków. Z drugiej strony asem w rękawie V-Budu były umiejętności jej założycieli oraz pracowników wyniesione ze wspólnej kilkuletniej pracy w poprzedniej firmie oraz zaufanie w zespole. Ponadto młodej firmie sprzyjało szczęście, które czasem spotyka nas w postaci życzliwego człowieka. W przypadku biznesu Walkiewiczów osobą, która udzieliła startującemu przedsiębiorstwu wielopoziomowego wsparcia, okazał się Szczepan Gawłowski, prezes firmy Kreisel Technika Budowlana. Do dzisiaj panują ciepłe relacje pomiędzy przedstawicielami obu firm,

bardzo dobrze układa się też współpraca – Kreisel to wciąż czołowy dostawca chemii budowlanej do punktów firmy V-Bud.

## **V-Bud jeszcze bardziej obecny**

Mając ugruntowaną pozycję na rynku, niemało firm zaczyna powielać schematy, popadać w pułapkę rutyny, a wtedy biznes już tylko drepcze w miejscu, zamiast się rozwijać, a w najgorszym układzie wypada z gry. Towarzyszą temu dość często przemożne narzekania na ograniczenia rynkowe, co zdradza niedostateczną motywację osób zarządzających.

Do takich firm z pewnością nie należy V-Bud. Tutaj aż iskrzy od nowych pomysłów, które zapewniają firmie rozwój, tworzą dla niej nowe perspektywy. Kreatywny klimat w dużej mierze tworzy prezes Piotr Walkiewicz, osoba z głową otwartą na kolejne inicjatywy, nowoczesne narzędzia i współpracę z ludźmi. Szczególnie docenia dobrodziejstwa, jakie oferuje internet. Jednym

z nich jest e-commerce, choć to wciąż szerokie pole do powątpiewania w branży budowlanej. Walkiewicz od początku traktował tę formę jako nową szansę i tak 5 lat temu powstał internetowy sklep funkcjonujący pod adresem [ekosklad.pl](http://ekosklad.pl). Nie tylko powstał, nie tylko przetrwał, ale z roku na rok odnosi coraz lepsze efekty. To pokazuje, że osiągnięcie sukcesu w tym bez wątpienia trudnym i kosztownym biznesie jest możliwe. Nie wystarczy jednak tylko chcieć wykorzystać nowe technologie – trzeba jeszcze wiedzieć jak to zrobić. Na temat know-how Piotr Walkiewicz niewiele zdradza, zaledwie tyle, że sprawność obsługi zapewnia między innymi zintegrowany z magazynem V-Budu system. W niedalekiej przyszłości podobna integracja planowana jest z magazynami producentów.

Kolejny e-pomysł to niedawno uruchomiona wyspecjalizowana platforma [farby.poznan.pl](http://farby.poznan.pl). Przedsięwzięcie jest na etapie rozwoju i ma służyć zapewnieniu lokalnej społeczności łatwego dostępu do najszerszej w Poznaniu oferty farb. Jednocześnie zawiera się w nim cel wizerunkowy: – *Chciałbym, aby Poznaniacy koja-*

*rzyli nas z dobrymi farbami* – komentuje Piotr Walkiewicz. Przymiotnik dobre ma tutaj podwójne znaczenie. Chodzi z jednej strony o jakość, z drugiej zaś o działania charytatywne, w które zaangażowana jest firma. Jednym z nich będzie niebawem malowanie schroniska dla zwierząt.

Mocną pozycję V-Budu tak w segmencie farb, jak i tynków, ma podkreślać ponadto najnowszy e-pomysł Piotra Walkiewicza na sprzedawanie produktów, jakim jest portal [farbytynki.pl](http://farbytynki.pl). W odróżnieniu od opisanego przed momentem, wyłącznie farbiarskiego serwisu o charakterze B2C, ten będzie skierowany do profesjonalistów. Jego uruchomienie planowane jest w tym roku.

Kolejne wykorzystywane przez V-Bud możliwości na obecność w sieci wiążą się z popularnymi mediami społecznościowymi. Firma posiada swój kanał na platformie YouTube oraz profil na Facebooku, przy czym wpisy na tym ostatnim pojawiają się regularnie, nie jest to więc obecność, która stanowi tylko pretekst. Jak na firmę o takiej skali zaskakuje również liczba informacji w dziale aktualności na stronie internetowej. Można znaleźć tutaj m.in. rela-

cje ze zorganizowanych przez firmę wydarzeń, dowiedzieć się o promocjach, a przede wszystkim o terminie planowanych przez V-Bud szkoleń lub śniadań. System powiadamiający wzmacniają ponadto mailingi, newslettery, smsy... wszakże komunikacja to podstawa.

Wielu hurtowników ze starej, tradycyjnej szkoły uznałoby być może te komunikacyjne podchody za trwonienie energii. Tymczasem za pomocą różnorodnych, niewinnych e-sposobów stosowanych przez V-Bud firma nieustannie przypomina o swoim istnieniu, jest bliżej obecnych i potencjalnych partnerów. Krótko mówiąc, dokonuje tego, co najistotniejsze – buduje bądź umacnia relacje.

### **Budowanie mostów międzyludzkich**

– *Biznes to ludzie* – podkreśla prezes Piotr Walkiewicz i to zdanie najlepiej odzwierciedla znaczenie, jakie firma przywiązuje do budowania relacji. Temu celowi służą nie tylko wspomniane nowoczesne technologie, ale i bezpośrednie spotkania. Do takich należą organizowane przez V-Bud śniadania, w sezonie z częstotliwością nawet 4-5 razy



Fot. arch. A. Rottler

**Biznes to ludzie**

w tygodniu. Odbywają się podczas nich prezentacje produktów, można skorzystać z promocji, a przy okazji napić się kawy, zjeść poranny posiłek. Przyjemne z pożytecznym. Drugą formą są regularnie organizowane przez V-Bud szkolenia dla wykonawców. Praktycznej wiedzy podczas tego typu spotkań dostarczają producenci rozwiązań. Ta formuła ma przede wszystkim cel edukacyjny i wypełnia m.in. lukę związaną z deficytem szkół zawodowych oraz wychodzi naprzeciw potrzebom związanym z szybko zmieniającymi się technologiami i koniecznością uzupełniania wiedzy. W określonej mierze szkolenia przyczyniają się również do integracji środowiska.

Duża aktywność w budowaniu relacji z wykonawcami wiąże się z planami rozwoju firmy. Generalnie V-Bud ma zachować zdywersyfikowany portfel, co zapewnia większą stabilność. Nadal praktykowana będzie redystrybucja, od której firma zaczęła, jak również sprzedaż detaliczna. Ale od około trzech lat firma zwiększyła starania o wykonawców. Celem jest, aby ta grupa klientów była dominującym odbiorcą.

Za pomocą różnorodnych e-sposobów stosowanych przez V-Bud firma nieustannie przypomina o swoim istnieniu, jest bliżej obecnych i potencjalnych partnerów. Krótko mówiąc, dokonuje tego, co najistotniejsze – buduje bądź umacnia relacje.

Pomysłów na przyciągnięcie wykonawców Piotrowi Walkiewiczowi nie brakuje, tak samo jak talentu do budowania relacji, również na poziomie hurtowni budowlanych. Przekonuje o tym najświeższa inicjatywa, którą jest utworzenie grupy Budowniczy. Na razie należą do niej cztery hurtownie, zlokalizowane w Szczecinie, Koszalinie, Strzelcach Krajeńskich i Poznaniu (V-Bud), choć planowana jest rozbudowa. Grupa Budowniczy ma na celu realizację sprzedaży w oparciu o spójną strategię i wysoki standard obsługi. Oferta hurtowni budowlanych Budowniczy skierowana jest przede wszystkim do firm wykonawczych, a także inwestorów instytucjonalnych i in-

dywidualnych. Nowy podmiot już funkcjonuje, choć pewne elementy są jeszcze w trakcie realizacji. Integracji wymagają m.in. system informacyjny oraz zarządzania. Zrzeszone firmy czeka ponadto rebranding – i na tym właśnie etapie redakcja miesięcznika „Builder” zastała firmę V-Bud.

Wróćmy po raz kolejny do kwestii relacji: oprócz tych na zewnątrz, nie mniej ważne są wewnątrzfirmowe stosunki. Obecnie V-Bud zatrudnia niemal 90 osób i w związku z rozwojem wykazuje tendencję wzrostową, dlatego do sprawnego działania potrzebny jest dobry przykład. Płynie on z góry. Piotr Walkiewicz, pomimo że pełni funkcję prezesa, jest dostępny dla wszystkich pracowników, wykazuje aktywność na różnych poziomach działalności firmy i zaraża emocjonalnym zaangażowaniem. To zdradza, że w firmie – mimo tego, że istnieją pionierzy kierownicze – funkcjonuje raczej tzw. płaska struktura.

### Siłą synergii

Oprócz centrali koło Poznania V-Bud posiada pięć oddziałów: w Kościanie, Gorzowie Wielkopolskim, Nowym Tomyślu, Wronkach i Zaniemyślu. Plany rozwojowe nie zakładają na razie rozbudowy tej sieci. Z jednym tylko wyjątkiem. W związku z tym, że pewne szanse generuje niewielka odległość do granicy z Niemcami, firma postanowiła – to kolejny z pomysłów – utworzyć w Berlinie biuro handlowe, które będzie zajmowało się sprzedażą ekologicznych systemów tarasowych EccoWood. Nie zapewni to jeszcze znaczącego udziału w hermetycznym rynku niemieckim, ale pozwoli szukać kolejnych możliwości. Pamiętajmy, że liczba polskich wykonawców za zachodnią granicą wciąż rośnie.

Poza tym jednym wyjątkiem o terytorialnie ekspansyjnym charakterze, rozwój firmy V-Bud wyznaczać będzie kontynuacja już rozpoczętych przedsięwzięć oraz profesjonalizacja działalności. Wszystko w sposób zrównoważony i głównie siłą synergii. Poprzez kreatywność własną, z umiejętnym wykorzystaniem nowoczesnych technologii, a przede wszystkim dzięki dobrym relacjom z ludźmi. Oto uniwersalny sposób na sukces, bez względu na panujące na rynku ograniczenia.



Szkolenia dla wykonawców stanowią integralną część kalendarza firmy V-Bud



Śniadania w firmie V-Bud – kolejny sposób na budowanie relacji

## POZNAŃ BUDOWNICZY

Farby.Poznan.PL

DESIGNER COLOUR

TRANSPARENT I DYSZYFKA

MAGAZYN

DESIGNER KITCHEN&BATHROOM 2.5L

W WYŻSZYCH CENACH

- Designer Colour 10
- Designer Colour 20
- Designer Kitchen&Bathroom 2.5L
- Designer Kitchen&Bathroom 5L
- Designer Universal 10
- Designer Universal 20
- Designer Extra 5 Litr (Dobry)
- Malowanie Plus do kuchni i łazienki
- Malowanie Plus do łazienki
- Malowanie Plus do kuchni
- Malowanie Plus do łazienki
- Malowanie Plus do kuchni
- Malowanie Plus do łazienki

Niedawno uruchomiona wyspecjalizowana platforma farby.poznan.pl