Informacja prasowa

**Polskie firmy stawiają na jakość**

**Co pomoże MSP przebić się na międzynarodowych rynkach?**

**Mówiąc o polskich firmach trafiających ze swoimi towarami do środowiska międzynarodowego, najczęściej myślimy o gigantach odzieżowych, meblowych lub farmaceutycznych. Jednak prawdziwy klucz do sukcesu może kryć się w rodzinnych firmach z sektora MSP.**

*– Jeszcze 20 lat temu produkcja masowa była kuszącą perspektywą – wystarczyło tylko spojrzeć na imponujące liczby i dodać do tego otwarcie rynków zagranicznych na polskie produkty i usługi. Gdybyśmy podążyli w tym kierunku, być może już dawno byśmy nie istnieli. Niszą, która zagwarantowała nam przewagę, była wysoka jakość i precyzja. Do tego nie potrzebujemy tysiąca pracowników, wystarczy nam zaufane grono specjalistów –* mówi Marek Bernaciak, założyciel firmy AMB Technic, która przez 25 lat stała się liderem w branży urządzeń do dozowania płynów montażowych, dostarczając produkty m.in. dla poddostawców przemysłu samochodowego, elektroniki i urządzeń medycznych. Obecnie zatrudnia 23 osoby zajmujące się wszystkimi etapami zamówień – od pozyskiwania klientów do instalacji systemu u klienta.

Struktury małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce często przypominają rzemieślnicze warsztaty – prowadzone przez dyrektora z wieloletnim doświadczeniem, często zaczynającym swoją karierę tuż po przełomowych zmianach politycznych, takich jak upadek żelaznej kurtyny czy wejście Polski do Unii Europejskiej. Ambicje stworzenia sprawnie działającego systemu na początku dzielą z wąskim gronem zaufanych osób – rodziny i znajomych. Często to tymczasowe wsparcie przeradza się w wieloletnią karierę w zbudowanej wspólnymi siłami firmie. Bardzo nieliczne firmy rozwijają swój system zarządzania na wzór tych zachodnich, z wyraźnie ustalonymi procesami przypisanymi do konkretnych, wyspecjalizowanych pracowników.

**Rynek MSP w Polsce – co można zmienić?**

W 2019 roku aż 96,5% zarejestrowanych w Polsce firm nie zatrudniało więcej niż 50 osób, generując 49,8% PKB. Większość z nich stanowią niewielkie zakłady usługowe i handlowe, co dziesiąta zajmuje się produkcją[[1]](#footnote-1). Ten obszar stanowi największe wyzwanie dla przedsiębiorców.

*– Niektóre z naszych maszyn potrafiłyby wyprodukować towar, który zapewniłby utrzymanie jej oraz pracownika ją obsługującego. Ale w ten sposób nie bylibyśmy w stanie zbudować firmy, która utrzyma się na rynku. Dzięki zdobytej wiedzy i doświadczeniu, możemy się rozwijać i inwestować w sprzęt oraz ludzi, aby zwiększyć korzyści klientów –* mówi Marek Bernaciak.

Inwestycje są wskazywane jako najważniejszy czynnik wpływający na rozwój przedsiębiorstw, jednak niewiele firm decyduje się na poszerzenie działalności. Nakłady na wprowadzanie nowych technologii od lat utrzymuje się na stałym poziomie.

*– Technologia idzie do przodu, a my musimy z tego korzystać, aby nie zostać w tyle. Jeśli polska firma nie przeznaczy zebranych środków na rozwój, zrobi to podobne przedsiębiorstwo – włoskie, niemieckie, angielskie… A my w pewnym momencie uznamy, że przegapiliśmy szansę życia –* dodaje.

**Plusy małych firm**

Przedsiębiorstwa zatrudniające od kilku do kilkudziesięciu pracowników rządzą się innymi prawami niż korporacje. Pomagają zachować płynność pracy i minimalizują ryzyko kryzysu wywołanego czynnikami ludzkimi. Małe firmy mają przewagę nad dużymi przedsiębiorstwami dzięki ułatwionej komunikacji i realnemu wpływowi na metody zarządzania, jaki mają wszyscy członkowie zespołu. W niewielkiej grupie łatwiej o dostrzeżenie problemów i szybkie reagowanie, które nie wymaga uruchamiania specjalnych procedur. Pomaga w tym również indywidualne podejście do pracownika – dyrektor może bezpośrednio przekazać osobom na różnych szczeblach, jakie ma wobec nich oczekiwania. Pracownicy z kolei mają możliwość sprawdzenia się w różnorodnych zadaniach, w przeciwieństwie do silnie ustrukturalizowanych instytucji, w których każda osoba poznaje jedynie wąski obszar w zakresie swojej specjalizacji.

*– Biznes zaczyna się i kończy na drugim człowieku. Jeśli nie będziemy umieli się komunikować, to nawet posiadając najlepszy produkt na rynku, nie osiągniemy sukcesu. Każdego klienta i pracownika znam osobiście, mam możliwość uścisnąć dłoń, wypić kawę i po prostu porozmawiać. Tego nie zagwarantuje mi żadna korporacja –* kończy Marek Bernaciak.

#### AMB Technic – polska firma specjalizująca się w technologiach precyzyjnego dozowania płynów montażowych (jak kleje, żywice, smary). Założona w 1995 roku w Kole, obecnie obsługująca klientów z m.in. z sektorów produkcji motoryzacyjnej, elektronicznej i urządzeń medycznych.

#### \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Kontakt dla mediów

Dorota Zadroga

Agencja Face It!

d.zadroga@agencjafaceit.pl

+48 698 989 141

1. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce,* PARP 2019 [↑](#footnote-ref-1)