



Lubelszczyzna to przecież najlepsze miejsce do robienia biznesu - mówi **Tomasz Ćwiek**, dyrektor inwestycyjny spółki Aliplast i tłumaczy dlaczego znana firma nie przeniesie się do Warszawy.

W tamtym roku Aliplast świętował 20-lecie. Jaką pozycję udało się wypracować w tym czasie?

– Zarówno w Polsce, jak i w Europie utrzymujemy mocną, drugą pozycję jako systemodawcy systemów aluminiowych. Dostarczamy je na cztery kontynenty. Kompleksowe rozwiązania z zakresu stolarki okienno-drzwiowej i fasadowej trafiają do kilkunastu krajów w tym: Słowacji, Czech, Rumunii, Bułgarii i krajów nadbałtyckich, Bałkanów, Stanów Zjednoczonych, Kanady, a także do Australii i Kambodży.

No właśnie. Pandemia, wojna w Ukrainie, inflacja, wzrost cen mediów. Jak bardzo was to dotknęło?

– Żyjemy w bardzo nieprzewidywalnych czasach. Ponieważ świat się nieustannie zmienia to naszym głównym celem jest nadążanie i oczywiście wyprzedzanie tych zmian. Podam przykład. Każdego roku, w listopadzie układamy biznesplan na cały następny rok. Ale pierwszego roku z Covid 19 biznesplan zmienialiśmy aż pięć razy. W kwietniu 2020 r. musieliśmy zaciągnąć, podobnie jak cały świat, hamulec. Ale nawet wtedy nikt z nas nie pracował zdalnie. Nawet biuro w myśl zasady „wszystkie ręce na pokład.. Chwilę później naszym głównym problemem było to, żeby

nadażyć za sukcesem. Bo to był boom. Ponieważ w niektórych państwach zakłady produkcyjne stawały, my mieliśmy 30-procentowe wzrosty zamówień. Stanęliśmy przed wyzwaniem, jakim było zapewnienie odpowiedniej przestrzeni magazynowej, a nie było to łatwe, gdyż pandemia zamroziła niektóre inwestycje, takie jak na przykład budowa nowej, kolejnej hali. Tutaj należą się wielkie podziękowania dla całego zespołu, w szczególności dla pracowników z produkcji, którzy pomimo panującego strachu byli z nami i realizowali plany produkcyjne. To dzięki nim przetrwaliśmy. Zawsze powtarzamy, że nasza firma to LUDZIE i to nasz największy potencjał.

A wracając do wzrostu cen...

– Poniekąd jesteśmy jeszcze zabezpieczeni, bo mieliśmy podpisane wieloletnie kontrakty. Podwyżki o 100 czy 200 procent za prąd, o których mówiło się głośno, na szczęście nas ominęły. Chronieni jesteśmy także w tym roku i zobaczymy, co będzie dalej. Natomiast faktycznie to wszystko przekłada się na to, że trudniej teraz prowadzić biznes. Trudno też pogodzić nasze problemy w tym zakresie z problemami pracowników, którzy też przecież płacą wyższe rachunki. A zatrudniamy blisko tysiąc osób. Musieliśmy im zbilansować wzrosty kosztów życia poprzez podwyżkę wynagrodzenia. Dodatkowo staramy się raz do roku o podwyżki dla wszystkich pracowników. Solidarnie. Oczywiście są też indywidualne podwyżki wynikające np. ze stażu pracy czy z zaangażowania danego pracownika.

Musimy też, biorąc np. pod uwagę sytuację geopolityczną, w tym sytuację w Ukrainie, być na bieżąco, czekać, obserwować i reagować podejmując bardzo szybkie działania korygujące. Ale patrzymy w przyszłość optymistycznie. Być może w Polsce sprzedaż trochę wyhamowała, ale ratuje nas eksport. Poza tym nasza firma ma dosyć długi czas reakcji na to, co się dzieje globalnie. Umowy np. z inwestorami podpisujemy często na dłuższy okres czasu. Produkcja i kompletacja systemów, potem prefabrykacja stolarki często trwa jeszcze jak trwa budowa.

Cały wywiad z Tomaszem Ćwiekiem, dyrektorem inwestycyjnym Aliplast, znajduje się na stronach Dziennika Wschodniego: <https://www.dziennikwschodni.pl/lublin/do-celu-pod-wspolnym-dachem,n,1000322408.html>

Aliplast
[press box](#)