

ALLCON – więcej niż mieszkanie

Z **Arkadiuszem Łuczycim**,
Prezesem Zarządu
Allcon Osiedla -
rozmawia **Jakub Lisiecki**.

– Jak zareagował trójmiejski rynek mieszkaniowy na wejście Polski do Unii Europejskiej?

– Należy przypomnieć, że wraz z wejściem Polski do UE wchodziły również nowe przepisy mające znaczny wpływ na reakcję i decyzje naszych klientów. Wprowadzenie VAT-u od sprzedaży gruntu oraz wzrost stawki VAT na materiały budowlane z dniem 1 maja zaowocował znacznym ożywieniem rynku. Uważam, że tak naprawdę to nie wejście do Unii, a sugerowany wzrost cen wpłynął na niezwykle ożywienie rynku mieszkaniowego. Wysokie wyniki sprzedaży odnotowaliśmy w całym roku, bowiem decyzje klientów dotyczące zakupu są rozłożone w czasie około 1-2 miesięcy i nie są impulsywne, tylko racjonalne.

– Co Pana zdaniem firmy deweloperskie zyskały na wejściu do Unii Europejskiej?

– Przede wszystkim zyskałyśmy fundusze pomocowe, dotacje – najbardziej pożądany przez nas przejaw polityki Unii, które są ukierunkowane na osiągnięcia spójności społeczno-gospodarczej regionu. Allcon uzyskał środki finansowe z Funduszu Dotacji Inwestycyjnych, które umożliwiły nam

zakup nowoczesnego, specjalistycznego oprogramowania komputerowego i sprzętu komputerowego.

Podnosimy kwalifikacje pracowników, kadry zarządzającej, poprzez udział w szkoleniach, warsztatach, re-finansowanych przez Unię. Pracujemy nad pozyskaniem kolejnych funduszy, które racjonalnie wykorzystamy na dalszy rozwój firmy.

– A czy są także negatywne skutki wspomnianej transformacji?

– Szeroko rozumiane „otwarcie europejskich granic” skutkuje zmianami w przepisach prawa, także budowlanego, modyfikacjami w celu dostosowania do standardów obowiązujących w Unii. Musimy na bieżąco aktualizować wiedzę w tym zakresie.

Natomiast największym problemem dla deweloperów, dla całego rynku budowlanego, jest deficyt pracowników budowlanych podstawowego i średniego szczebla. To jest emigracja na wielką skalę. Nas ten problem bezpośrednio nie dotyczy. Allcon dysponuje własnym wykonawstwem, ale od lat współpracujemy także z zaufanymi pracownikami firm outsourcingowych. Jeżeli wewnętrznie wydłużamy cykl realizacyjny, klient tego nie odczuwa. Na rynku trójmiejskim słyniemy z najkrótszych terminów realizacji i – co najważniejsze – wywiązania się z nich.

– Firma Allcon w badaniach internautów została w Trójmieście uznana za najbardziej wiarygodną. Jaka jest recepta na sukces?

– Bardzo nas cieszy uznanie klientów. To dla nas największy sukces. O naszej pozycji na rynku decyduje jakość produktu, ale przede wszystkim wysoki poziom obsługi. W naszym wewnętrznym programie Zarządzania Jakością przyjęliśmy zasadę „4S”: specjalizacja, standard, solidność, szybkość. Roczne oceny realizacji programu „4S” opiniują i reценzują nasi klienci, wystawiają nam ocenę za okres współpracy, jest to dla nas najbardziej obiektywne badanie naszych umiejętności. Myślę, że największym wyzwaniem dla nas jest umacnianie pozycji lidera, z pełną świadomością, iż najważniejszym podmiotem naszej pracy jest – klient. Stąd też wypracowaliśmy narzędzia, które uwiarygodniają nas, np. pioniersko wprowadzony na stronie internetowej fotograficzny dziennik budowy, w którym dokumentujemy nasze postępy prac, w naszych biurach sprzedaży wprowadziliśmy dyżury pracowników banków, są do dyspozycji naszych klientów. Dużą uwagę przywiązujemy do profesjonalnej obsługi na każdym etapie współpracy. Od momentu podpisania umowy, poprzez 2-fazową procedurę odbiorów, umożliwiającą klientom dokładne sprawdzenie odbieranego mieszkania. Oferujemy pomoc i współpracę w okresie poprzedzającym podpisywanie aktów notarialnych, na indywidualnych spotkaniach z klientami wyjaśniamy semantykę prawnych zapisów. Bardzo ważnym elementem współpracy

z klientami, często niedocenianym lub wręcz lekceważonym – jest obsługa posprzedażowa. Przede wszystkim pomagamy w ukonstytuowaniu się Wspólnot Mieszkaniowych, wspomagamy ich funkcjonowanie, zwłaszcza w początkowej fazie istnienia. W celu usprawnienia procedur obsługi gwarancyjnej powołaliśmy stanowisko inspektora jakości i gwarancji.

– Jakie są obecnie zagrożenia dla deweloperów?

– W obecnych czasach przybywa deweloperów amatorów, którym brakuje tzw. track-recordu – nie sposób zmierzyć ich doświadczeń. A przecież przedsięwzięcia deweloperskie należą do najbardziej skomplikowanych operacji w biznesie. Nie wystarczy mieć ziemię i budować, trzeba mieć konkretną wizję, popartą wiedzą i doświadczeniem, aby móc przewidzieć wszystkie możliwe komplikacje. Kiedy skończy się boom inwestycyjny, deweloperzy amatorzy po prostu odpadną. Na rynku utrzymają się firmy stabilne finansowo, solidne, które wypracowały długoterminowe strategie budowlane.

– Jak zarekomenduje Pan klientom Allcon?

– Należymy do silnej i skonsolidowanej GRUPY ALLCON (Allcon Osiedla, Allcon S.A., Allcon Investment), specjalizującej się w kompleksowej obsłudze procesu inwestycyjnego.

Specjalizacja i wynikające z niej zależności są gwarantem dyscypliny

finansów, uznanej jakości inwestycji i profesjonalnego zarządzania.

Generalne wykonawstwo zlecamy naszej spółce Allcon S.A. wielokrotnie nagradzanej najwyższymi nagrodami budowlanymi, funkcjonującej w branży od 17 lat.

Wyróżnia nas silne zaplecze finansowe, które istotnie uwiarygodnia firmę jako powiernika pieniędzy klienta, 17-letnie doświadczenie na rynku budowlanym uhonorowane najwyższymi, licznymi nagrodami „Budowa Roku”, „Modernizacja Roku”, które dowodzą iż firma jest przekonującym gwarantem jakości. Doświadczenie w organizacyjno-ekonomicznej i technicznej realizacji procesów inwestycyjnych przekłada się również na relatywnie – a jakże ważne dla klienta – niskie koszty eksploatacji. W konsekwencji Allcon Osiedla oferuje rzetelnie wybudowane mieszkania, w dobrej lokalizacji, po atrakcyjnej cenie.

– Co najbardziej ceni Pan u współpracowników? Jakie cechy decydują o tym, że wspólnie osiągnęliście wymierny sukces?

– Oprócz kwalifikacji wymaganych na każdym stanowisku pracy w firmie, najważniejsze jest osobiste zaangażowanie i konsekwencja w realizacji wspólnie zaplanowanych celów. Zaufani, rzetelni ludzie to prawdziwy potencjał firmy. Tworzymy zespół, który na co dzień pokonuje trudności i razem świętuje sukcesy.

– Zatem gratuluję sukcesów i dziękuję za rozmowę.

Kasa blisko członków

Jednym z najważniejszych założeń spółdzielczości jest działanie nakierowane na człowieka. Największe kroki w tym kierunku podejmują spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe.

Jedną z nich, będącą blisko swoich członków, wychodzącą naprzeciw ich największym potrzebom, jest SKOK im. Powstańców Śląskich w Zdieszowicach.

Ochodząca w tym roku XV-lecie istnienia dziesięciokrotna SKOK jest instytucją, która działa głównie w rejonie Śląska Opolskiego. Regionalny zasięg sprawia, że członek kasy nie jest anonimowym klientem, tylko czynnym uczestnikiem jej działalności. Jego potrzeby są łatwiej rozpoznawalne, dlatego też przygotowanie oferty i jej ukierunkowanie na odbiorców jest dużo łatwiejsze, następuje sprawnie i szybko.

Jak twierdzi Prezes SKOK im. Powstańców Śląskich, **Aniela Miskiewicz**, oferta jest rzetelna i stabilna. – *O planowanych zmianach stóp procentowych członkowie są informowani z dużym wyprzedzeniem. Np. w tym roku zagwarantowaliśmy, że nasze stopy procentowe lokat zostaną zamrożone do końca roku* – podkreśla prezes.

Oferta kasy jest atrakcyjna przede wszystkim dla lokat. SKOK proponuje swoim członkom Lokaty kapitałowe, gdzie stopa procentowa sięga 7%, Lokaty Ubezpieczone, w których systematyczne oszczędzanie jest zagwarantowane docelową kwotą oszczędzania nawet w przypadku zgonu. – *Oznacza to, że jeżeli członek zawarł ze SKOK umowę, że w ciągu 5 lat zaoszczędzi 20 tys. zł, to w przypadku jego śmierci w trakcie trwania tej umowy osoba wskazana w polisie otrzyma kwotę, którą zaplanował zaoszczędzić, a nie kwotę, którą udało mu się zgromadzić* – wyjaśnia Aniela Miskiewicz. Oferta ta cieszy się bardzo dużym zainteresowaniem osób wykonujących zawody niebezpieczne, z dużym ryzykiem wypadków.

Odbiorcy usług kasy mają również jasność danych dotyczących kredytów. Są one bowiem publikowane we wszystkich materiałach promocyjnych ze szczegółami. – *Jeżeli w ofercie zawarliśmy informację, że nie ma opłat i prowizji, to kredytobiorcy mają pewność, że nie zostaną „przymuszeni” do poniesienia jakichkolwiek dodatkowych kosztów* – podkreśla prezes Miskiewicz.

SKOK im. Powstańców Śląskich to nie tylko teraźniejszość, ale i poważne plany. Rozpoczęła się adaptacja budynku z przeznaczeniem na siedzibę centrali. Pozwoli to na realizację planów kasy związanych z zaproponowaniem usług członkom prowadzącym działalność gospodarczą, wprowadzenie usług najbardziej nowoczesnych i oczekiwanych np. przez młodych klientów w postaci chociażby e-kont. Otwierane są również nowe oddziały w bardzo małych gminach, ułatwiające ich mieszkańcom bliki dostęp do oferty.

Joanna Niedzielska

SKLEJKA-PISZ w drodze na giełdę...

Liczby mówią same za siebie – wielkość produkcji w roku 2006 wyniosła 40,7 tys. m³, przychody ze sprzedaży 109 mln zł, zysk 5,2 mln zł. Teraz SKLEJKA-PISZ planuje zadebiutować na GPW.

Fabryka „SKLEJKA-PISZ” S.A. istnieje na rynku od ponad 60 lat i jest największym producentem sklejek w Polsce.

– *O naszym sukcesie zadecydowała m.in. szeroka oferta produktów – mówi Tadeusz Banach, Prezes Zarządu „SKLEJKA-PISZ” – od standardowej sklejk w arkuszach, poprzez sklejkę pokrytą filmami, dekoracyjną, specjalną sklejkę do cięcia laserem, listwy sklejkowe czy płyty*

stolarskie, do skomplikowanych przetrzennych kształtek sklejkowych, obrabianych w nowoczesnych centrach obróbkowych CNC. Ponadto firma jest jedynym w Polsce i jednym z nielicznych na świecie producentem dwóch specjalnych wyrobów o wysokich właściwościach mechanicznych i wytrzymałościowych: elektroizolacyjnego drewna warstwowego o nazwie elkon oraz specjalnego materiału warstwowego lignofol.

Wysoka jakość oferowanych wyrobów potwierdzona jest szeregiem certyfikatów krajowych i zagranicznych (w tym certyfikatów higieniczności oraz certyfikatów dopuszczających stosowanie wyrobów w budownictwie zgodnie z wymaganiami norm unijnych). – *Uzyskane certyfikaty pozwoliły nam zaistnieć na wymagających rynkach zagranicznych – jest to dla nas szczególnie ważne, ponieważ blisko 70% produkcji znajduje swój zbył w ponad 20 krajach na całym świecie* – dodaje Tadeusz Banach.

Nowoczesny park maszynowy oraz elastyczność organizacyjna sprawiają, że oprócz standardowej produkcji spółka jest

w stanie spełniać rosnące wymagania swoich klientów. W ciągu ostatnich pięciu lat „SKLEJKA-PISZ” zainwestowała około 50 mln zł w nowoczesne technologie, ochronę środowiska i poprawę warunków pracy.

– *Naszej firmie przyświeca idea ciągłego doskonalenia. Posiadane certyfikaty m.in. Systemu Zarządzania (jakością i środowiskiem wg norm ISO) oraz bezpieczeństwem pracy zobowiązują – podkreśla prezes.*

Fabryka „SKLEJKA-PISZ” jest również największym pracodawcą w regionie, w którym wskaźnik bezrobocia jest bardzo wysoki. Aktualnie zatrudnia 860 pracowników (o 100 więcej niż 2 lata temu), natomiast w najbliższej przyszłości zamierza jeszcze zwiększyć zatrudnienie.

– *W swoich planach strategicznych firma przewiduje dalszy rozwój, zwiększenie ilości i różnorodności produktów, utrzymanie pozycji lidera na rynku krajowym, dalszą ekspansję na rynkach zagranicznych, a także wzrost atrakcyjności jako pracodawcy – dodaje prezes.*

Joanna Łowisz

REKLAMA

LIDEX Centrum Tłumaczeń i Obsługi Konferencji

tłumaczenia pisemne
grafika ✓ obsługa konferencji
multimedia i film ✓ tłumaczenia ustne
nagłośnienie, oświetlenie...

Warszawa • Gdynia • Katowice • Łódź www.lidex.pl

