

Builder

INWESTYCJE

Rynek magazynowy
certyfikuje

BUILDER AWARDS

20-lecie Polski
w Unii Europejskiej

BUDOWNICTWO ZRÓWNOWAŻONE

Idee, rozwiązania, realizacje

BUILDER LADIES

Kobiety
na rynku pracy

ROK XXIX – nr 332 **3** MARZEC 2025

CENA 5 ZŁ, W TYM 8% VAT



PRUSZYŃSKI

MY TEGO DOKONALIŚMY

Krzysztof Pruszyński, założyciel i właściciel firmy Pruszyński: Dziś, po czterech dekadach rozwoju, mogę z satysfakcją powiedzieć, że mam co przekazać kolejnemu pokoleniu.

TECHNOLOGIE | RYNEK BIUROWY |



| AKUSTYKA | BUILDER MOVIE TV



”

Dziś, po czterech dekadach rozwoju, mogę z satysfakcją powiedzieć, że mam co przekazać kolejnemu pokoleniu.

MY TEGO DOKONAŁIŚMY

Grzegorz Przepiórka: Mija 40 lat od rozpoczęcia przez Pana kariery przedsiębiorcy. Czy pamięta Pan moment, w którym postanowił założyć własny biznes?

Krzysztof Pruszyński: Decyzja dotycząca uruchomienia działalności gospodarczej nie zrodziła się w mojej głowie nagle. To był proces, konsekwencja działań podejmowanych przeze mnie już w bardzo młodym wieku. Od zawsze wiedziałem, że chcę robić coś własnego. Wzorce przedsiębiorczości wyniosłem z domu rodzinnego. Moi rodzice przez wiele lat prowadzili gospodarstwo rolne. Ojciec zajmował się też handlem końmi, co – na marginesie – w owych czasach nie było do końca legalne.

Oficjalnie pierwsze pozwolenie na działalność gospodarczą dostałem w 1985 r. Dzięki niemu mogłem produkować akcesoria blaszane, m.in. lejki do paliwa. Dość szybko jednak zająłem się dekarstwem. Zdałem egzamin czeladniczy, a następnie mistrzowski. W czerwcu 1990 r. wraz ze współpracownikiem skonstruowałem pierwszą własną maszynę do trapezowania blach. Stało się to już po przeprowadzce z rodzinnego Podlasia pod Warszawę. Muszę przyznać, że była to jedna z tych decyzji, które zdecydowanie pomogły w osiągnięciu sukcesu. Nasza siedziba w Sokolowie początkowo zajmowała jedynie 3 hektary, a dziś jest to ok. 25 hektarów. Jak widać, przedsiębiorstwo nieco się rozrosło.



KRZYSZTOF PRUSZYŃSKI

Założyciel
i właściciel firmy
Pruszyński

G.P.: Czy rozpoczynając swoją przygodę z biznesem, spodziewał się Pan, że osiągnie tak dużą skalę działalności?

K.P.: W połowie lat 80. XX w., prowadząc działalność gospodarczą w Polsce, trudno było mieć jakieś specjalne oczekiwania. Obowiązywały restrykcyjne ograniczenia. Żeby z sukcesem prowadzić firmę, trzeba było się nauczyć między nimi poruszać. O dalekosiężnych planach nie było mowy. Dominowała proza codziennego życia.

Dla mnie jednak prowadzenie własnego biznesu było wyborem oczywistym. Także dlatego, że pozwalało uniknąć pracy na etacie, której perspektywa – z wielu względów – wydawała mi się mało atrakcyjna.

Mój plan na rozwój firmy był dość prosty: w każdym roku wyprodukować i sprzedać nieco więcej towaru niż rok wcześniej. Choć przyznam, że o popyt nie musiałem się martwić. Największym wyzwaniem było zdobycie surowców do produkcji. Drobni przedsiębiorcy, tacy jak ja, mogli

się zaopatrywać jedynie w wyznaczonych miejscach, m.in. w hurtowni zaopatrzenia rzemiosła. Żeby dostać odpowiednią ilość materiału, trzeba było zadbać o dobre relacje z ludźmi tam zatrudnionymi. To był klucz do sukcesu.

Braki w zaopatrzeniu zmuszały nas do kreatywności i wdrażania „innowacyjnych” rozwiązań. Dla przykładu, swoje lejki zamiast ze standardowej blachy ocynkowanej, która była trudno dostępna, produkowałem z blachy ocynkowanej. Żeby zachować odpowiednią jakość gotowego produktu, stosowaliśmy chałupnicze metody zabezpieczania powierzchni.

G.P.: Czy jest jakaś rada, której dziś Krzysztof Pruszyński chętnie udzieliłby sobie sprzed 40 lat?

K.P.: Kiedyś podobne pytanie usłyszał znany biznesmen Zbigniew Grycan. Poradził on młodym przedsiębiorcom, aby uważali, żeby nie mylić przychodów z dochodami. Chętnie powtarzam tę sugestię. Jest ona bardzo cenna. Przestrzega przed zbyt wczesnym zachłyśnięciem się sukcesem. Prowadząc firmę, trzeba bowiem pamiętać, że najpierw należy zapłacić pensję, rachunki i podatki, a dopiero potem można wydawać pieniądze na swoje potrzeby. Gdy się o tym zapomina, to sukces z reguły nie trwa zbyt długo.

Jest jeszcze jedna rada, która może się przydać każdemu, kto rozwija własną firmę. Otóż nie warto się skupiać na tym, aby być o niebo lepszym od konkurencji. To może kosztować zbyt wiele i doprowadzić do porażki. Wystarczy,

”

Wystarczy, że będzie się tylko odrobinę przed wszystkimi. To właśnie ta niewielka przewaga, ale utrzymywana przez cały czas, pozwala wygrać rywalizację i odnieść prawdziwy sukces.

że będzie się tylko odrobinę przed wszystkimi. To właśnie ta niewielka przewaga, ale utrzymywana przez cały czas, pozwala wygrać rywalizację i odnieść prawdziwy sukces.

G.P.: Pan ów sukces osiągnął. Z pewnością wiązało się to z całą masą wyrzeczeń, nieprzespanych nocy, poświęceń. Czy uważa Pan, że było warto wybrać taką, a nie inną drogę?

K.P.: Zdecydowanie tak. Jestem dumny z tego, czego dokonałem. Wraz z zespołem zdobyliśmy pozycję lidera na niezwykle wymagającym rynku producentów blaszanych pokryć dachowych. Niewiele jest w Polsce branż przemysłu, w których polskie rodzinne przedsiębiorstwa zajmują takie właśnie miejsce. My tego dokonaliśmy. Dziś,



po czterech dekadach rozwoju, mogę z satysfakcją powiedzieć, że mam co przekazać kolejnemu pokoleniu.

G.P.: Co uważa Pan za swój największy sukces biznesowy?

K.P.: Jestem przedsiębiorcą, który ceni sobie stały, systematyczny rozwój. Jest on dla mnie ważniejszy niż dokonywanie jakichś spektakularnych skoków.

Oczywiście sporo naszych przedsięwzięć naprawdę się powiodło. Na przykład przejście podupadającego zakładu Florian Centrum i postawienie go na nogi. Jednak klucz do prawdziwego sukcesu leżał gdzie indziej. Nie był on związany z żadnym konkretnym projektem. Był natomiast owocem wieloletniej wytrwałej pracy. Dzięki niej zdobyliśmy coś niezwykle cennego w biznesie – wysoką wiarygodność, jaką się cieszymy wśród naszych klientów i partnerów biznesowych. Jesteśmy przez nich traktowani jako solidny i niezawodny dostawca. To właśnie uważam za swój największy sukces biznesowy.

G.P.: A jakie było największe niepowodzenie?

K.P.: Tu nie mam wątpliwości: naszą największą wpadką była nieudana próba uruchomienia produkcji okien drewnianych. Na początku lat dwutysięcznych przejęliśmy zajmującą się tym fabrykę. Włożyliśmy w jej rozwój kilkadziesiąt milionów złotych. Inwestycja okazała się kląpą. Przepadła zdecydowana większość zainwestowanych środków. Takie porażki zawsze uczą pokory.

G.P.: Jak Pan wspominał, Grupa Pruszyński jest liderem polskiej branży pokryć dachowych. Rozwój tej branży

śledzi Pan od samego początku. Czy jej dzisiejszy kształt jest według Pana optymalny?

K.P.: Nie wydaje mi się. Nasza branża jest rozdrobniona. Proces łączenia się firm jest nieuchronny. Myślę, że ten, kto doprowadzi do konsolidacji rynku, osiągnie w przyszłości spory sukces.

G.P.: Reprezentuje Pan pokolenie przedsiębiorców, którzy są autorami polskiego sukcesu gospodarczego.

Jak Pan ocenia zmiany, jakie zaszły w ciągu minionych kilku dekad, jeżeli chodzi o warunki prowadzenia biznesu?

K.P.: Rzeczywistość biznesową, w której miałem okazję funkcjonować, podzieliłbym na trzy okresy. Pierwszy – ten przed 1989 r., czyli początkiem przemian gospodarczych – to był czas zupełnie nieporównywalny z obecnym. Funkcjonowaliśmy w systemie realnego socjalizmu, w sytuacji wiecznego niedoboru niemal wszystkiego. Żeby prowadzić firmę, trzeba było przede wszystkim zdobyć wiele niezbędnych pozwoleń, a następnie zмагаć się z często kuriozalnymi wyzwaniami. Można więc powiedzieć, że prowadzenie biznesu było wówczas trudniejsze niż obecnie.

Następnie przyszedł okres wielkiego optymizmu i równie wielkich możliwości – czyli lata 90. XX w. Dotychczasowe bariery upadły, nowych w większości jeszcze nie było. Niemał wszystko zależało od pomysłowości i skuteczności przedsiębiorców. W tym czasie rozwój biznesu był stosunkowo łatwy.

Dziś niestety jesteśmy w zupełnie innym momencie – to jest ten trzeci ze wspomnianych okresów. Z jednej strony biznes jest niebywale sprofesjonalizowany. Jednak z drugiej – powstała masa regulacji i ograniczeń, które zabijają przedsiębiorczość. Poza tym gwałtowny rozwój technologii, zmiany geopolityczne, niebywale tempo życia wprowadzają gigantyczną niepewność i nieprzewidywalność. Prowadzenie firmy stało się niezwykle wymagające. Czasem zastanawiam się, co poszło nie tak, że doprowadziliśmy do takiej sytuacji.

G.P.: Oderwijmy się więc od terażniejszości i powędrujmy w przyszłość. Jak Pana zdaniem będzie wyglądała Grupa Pruszyński za kolejne 40 lat?

K.P.: Tak odległa perspektywa na szczęście nie będzie już mnie dotyczyła. Nie próbuję więc nawet sobie wyobrazić, jak będzie wyglądała założona przeze mnie firma za cztery dekady. Chciałbym oczywiście, aby istniała i się rozwijała. Być może to właśnie jej uda się skonsolidować branżę? A może ambicje moich następców będą wykraczały poza polski rynek? Nie wykluczam tego. Tym bardziej że moi synowie, którzy od wielu już lat również są przedsiębiorcami, z sukcesem budują własną markę. Nie polegają wyłącznie na tym, co otrzymali, ale tworzą swoją historię. Fakt, że udało mi się przekazać im gen przedsiębiorczości, to dla mnie najlepsza nagroda. I chyba najlepsze podsumowanie całej kariery biznesowej. ■



”Zdobyliśmy coś niezwykle cennego w biznesie – wysoką wiarygodność, jaką się cieszymy wśród naszych klientów i partnerów biznesowych.