

Bodgan Szyc, JARS: Dostaliśmy narzędzia do rozwoju firmy, dążymy do ponadprzeciętnego wzrostu

data aktualizacji: 2021.10.15



Po prawie 20-letnich rodzinnych rządach firma JARS zajmująca się badaniami laboratoryjnymi została przejęta z początkiem 2021 r. przez niemiecką sieć GBA Group. Kilka miesięcy później rada nadzorcza zatwierdziła kandydaturę Bogdana Szycy na stanowisko prezesa zarządu firmy. - Dostaliśmy finansowanie i narzędzia do dalszego rozwoju firmy, GBA Group zamierza stać się jednym z wiodących europejskich dostawców w sektorze usług laboratoryjnych w obszarze środowiskowym, kosmetycznym, farmaceutycznym i spożywczym - zapewnia dziś Bodgan Szyc.

Zmiana na stanowisku prezesa zarządu w rodzinnej spółce, działającej w takim modelu przez blisko 20 lat, to ogromne wyzwanie. Często kojarzy się z agresywnym przejęciem. Jak odnalazł się Pan w tej sytuacji?

Polski rynek jest nadal bardzo atrakcyjny pod względem ekspansji biznesowej. A dla niemieckiej sieci laboratoriów badawczych, jaką jest GBA Group, to wręcz naturalny rynek do skalowania biznesu. GBA Group przejmując spółkę z rodzinnych rąk zadbał o relacje z byłymi właścicielami. To nie było agresywne przejęcie. Wartości, jakie przyświecają polityce ekspansji GBA Group, to przede

wszystkim dialog i współpraca oparta na modelu budowania długotrwałych relacji.

Moje pojawienie w firmie nie jest przypadkowe. W związku z celami, jakie stawia sobie GBA Group na polskim rynku, naturalną była decyzja nowych właścicieli o zaangażowaniu do projektu menedżera z wieloletnim, branżowym doświadczeniem. Na początku jako konsultant z ramienia rady nadzorczej, a następnie prezes zarządu, współpracuję z byłymi właścicielami w wybranych obszarach funkcjonowania firmy.

Jakie zmiany czekają firmę w najbliższym czasie?

GBA Group zamierza stać jednym z wiodących europejskich usługodawców i planuje intensywny rozwój na polskim rynku, ciekawym z punktu widzenia niemieckiej sieci laboratoriów badawczych. Tym samym wzmocnione zostały nasze możliwości finansowe oraz techniczne we wszystkich aspektach funkcjonowania organizacji, co niewątpliwie umożliwi nam nawiązanie współpracy z nowymi grupami klientów oraz nowymi rynkami.

GBA Group to niemiecka sieć zrzeszająca w swoich strukturach 30 laboratoriów badawczych, przede wszystkim z Niemiec. Co to oznacza dla polskiej spółki?

Fakt, że staliśmy się częścią niemieckiej sieci laboratoriów badawczych stwarza nową płaszczyznę do wymiany kompetencji. Z dnia na dzień uzyskaliśmy dostęp do międzynarodowego branżowego środowiska, z którym stale wymieniamy się wiedzą. Zaletą rozbudowanej struktury i jej międzynarodowego charakteru jest znajomość rynku oraz rozumienie potrzeb klientów. Ta wartość dodana czyni na wstępie naszą organizację poważnym partnerem na rynku badań laboratoryjnych. Swoboda wymiany myśli i doświadczeń wewnątrz Grupy, to większa pewność dla klienta korzystającego z naszych usług.

Grupa GBA umożliwia naszemu kierownictwu samodzielny rozwój organizacji, aby w ten sposób elastycznie reagował na pojawiające się w Polsce możliwości. W ramach Grupy tworzymy centra kompetencji dla strategicznych przewag rynkowych.

Obszary działalności firmy to środowisko, przemysł spożywczy oraz kosmetyczny i farmaceutyczny. Zakres bardzo szeroki, wymagający rynek, bardzo duża konkurencja. Co daje szanse na sukces?

Punkt wejścia w branżę laboratoryjną jest bardzo wysoki, a rynek usług bardzo konkurencyjny. By wyprzedzić konkurencję, potrzebne jest stabilne zaplecze finansowe. By organizacja mogła się rozwijać, rozwiązywać problemy branży, być pierwszym wyborem klienta, musi inwestować. W infrastrukturę, sprzęt, pracowników, ich rozwój, kanały budowania relacji z klientem. Stając się częścią GBA Group, otrzymaliśmy przede wszystkim narzędzia, by móc rozwijać firmę.

To co jest charakterystyczne dla obecnej rzeczywistości biznesowej i jest niezbędne w każdej branży to duża elastyczność, szybkie dostosowywanie się do zmiennych warunków. Czy jesteście gotowi na taki model działalności?

W dotychczasowej, prawie dwudziestoletniej historii, firma zawsze wykazywała elastyczne podejście, szybko dostosowując swoje działania do zmieniającej się rzeczywistości rynkowej. Funkcjonowanie w strukturze GBA Group wzmacnia te działania, chociażby dlatego, że daje nam możliwość odniesienia do warunków panujących na innych rynkach.

Jakie wyzwania stawia przed firmą konkurencyjny rynek laboratoryjny?

Pytanie, czy powinniśmy skupiać się na rynku sensu stricto? A może powinniśmy raczej, skupić swoją

uwagę na kliencie? Zdecydowanie ta druga opcja jest mi bliższa. Rynek był, jest i będzie konkurencyjny. Elementem wyróżniającym takie firmy jak nasza jest budowanie doświadczenia klienta w sposób kompleksowy, a więc na każdym etapie procesu. Relacja z klientem to wartość firmy, która nie tylko pozwala jej na codzienne funkcjonowanie, ale przede wszystkim przyczynia się do jej rozwoju i tym samym bycia krok przed konkurencją. Know-how GBA Group pozwala na budowanie długotrwałej relacji z klientem, zdobycie jego zaufania. Stale usprawniamy nasze procesy dostosowując zakres świadczonych usług do wymagań rynku i wspieramy klientów w spełnianiu wymagań wynikających ze zmieniających się przepisów prawa.

Jaki główny przekaz wysyła Pan dzisiaj w rynek?

Dzięki konsolidacji z GBA Group staliśmy się częścią dużej, stabilnej, niemieckiej sieci laboratoriów. Dążymy do ponadprzeciętnego wzrostu, konkurując z największymi dostawcami usług laboratoryjnych. Prezentujemy elastyczne i pragmatyczne podejście do biznesu, które w mojej ocenie jest istotnym czynnikiem wyróżniającym nas na rynku.

Źródło: <http://www.wk.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/bodgan-szyc-jars-dostalismy-narzedzia-do-rozwoju-f,68566>