

**PODLASKI**

www.iph.bialystok.pl · www.podlaskiecam.pl

# **MANAGER**

**IPH**

DWUMIESIĘCZNIK INFORMACYJNY  
IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ  
W BIAŁYMSTOKU

**NUMER 208**

**MARZEC - KWIECIEŃ 2022**

## **ROMAN KALETA**

**PREZES ZARZĄDU MALOW SP. Z O.O.**

STR. 4

**PRZEŚCIGNĄĆ MARZENIA, CZYLI O PRZYSZŁOŚCI FIRM RODZINNYCH**

STR. 10

**FUNDUSZE UNIJNE DLA PRZEDSIĘBIORCÓW**

STR. 14

**SEMINARIUM PRAWNE DLA BIZNESU**

STR. 18

**NOWE ULGI PROINNOWACYJNE DLA FIRM INWESTUJĄCYCH W B+R**

STR. 19

## Prezes zarządu MALOW Sp. z o. o.



## Roman Kaleta

### **Czy może Pan w kilku zdaniach przybliżyć naszym czytelnikom charakterystykę przedsiębiorstwa? Jakie etapy w rozwoju firmy można tu wymienić?**

Wszystko rozpoczęło się w grudniu 1989 roku. Był to początek wielkich przekształceń w Polsce. Z państwowej firmy Polam Suwałki, została wydzielona część zakładu i powstało joint venture Litpol Sp. z o.o. W naszym regionie była to pierwsza spółka joint venture i jedna z pierwszych prywatyzacji przeprowadzonych przez Ministerstwo Skarbu Państwa. Głównym właścicielem tej firmy była pani Michele Malet z Francji z firmy Litra, a drugim udziałowcem pan Henryk Owsiejew, który był wcześniej Dyrektorem Polam Suwałki. Firma Litpol przejęła część produkcji z Polamu w zakresie mebli metalowych, gdyż Polam produkował dodatkowo sprzęt elektroinstalacyjny i elektryczny. Nie było to małe przedsięwzięcie, ponieważ już od samego początku spółka zatrudniała około 100 osób. Zdobywaliśmy nowe rynki, a firma sukcesywnie się rozrastała. Kolejnym okresem przełomowym był rok 1998, gdy powstała firma

Malow Sp. z o.o. na terenie Suwalskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Lokalizacja sprzyjała, aby korzystać ze wszystkich jej dobrodziejstw, m. in. z ulgi w podatku dochodowym. W tamtym czasie byłem zastępcą dyrektora do spraw technicznych. Otrzymałem zadanie od właściciela wybudowania w strefie nowej fabryki Malow. Byłem szefem całego projektu. W przeciągu 12 miesięcy wybudowaliśmy fabrykę, która stanęła na części terenów dawnych zakładów drobiarskich. Od tego momentu funkcjonowały równolegle dwie firmy Litpol i Malow, które produkowały meble metalowe. Spółka Malow rozwijała się z każdym rokiem, produkując i sprzedając coraz więcej. Efektem tego była realizacja kolejnych etapów inwestycyjnych. Powstawały kolejne hale produkcyjne, stąd nazwy Malow 1, Malow 2, Malow 3, Malow 4, Malow 5. W 2005 roku została przeprowadzona rereprywatyzacja, a Henryk Owsiejew wykupił udziały francuskiej firmy. To kolejny ważny moment, od którego Spółka posiada w 100% polski kapitał. Od tego roku jestem prezesem zarządu i dyrektorem spółki Malow

Sp z o.o., a Spółka Litpol obecnie jest tylko firmą kapitałową. W moim obszarze odpowiedzialności jest nadzór i inspiracje związane z innowacjami i inwestycjami, które w większości są realizowane poprzez projekty. Malow w zasadzie od początku swojego istnienia, czyli już 25 lat, non stop się rozwija. Tak jak wspominałem, Litpol zaczynał od około 100 pracowników, a obecnie w Malowie pracuje 660 osób. Dodatkowo, w międzyczasie firma rozrastała się też w innych regionach Polski i świata. I tak, 20 lat temu powstała firma Litpol-Ukraina w Charkowie. Nowoczesny zakład produkcyjny, który został wyposażony w 100% w maszyny, urządzenia i nasze know-how. Główny celem założenia tej firmy, było wejście na rynki wschodnie, w tym rosyjski. Przedsiębiorstwo Litpol-Ukraina zaczęło się rozwijać poprzez budowanie rynków zbytu z Rosją i jej wszystkimi sąsiadami, np. z Mołdawią, Gruzją no i oczywiście w Ukrainie. W tamtym okresie Ukraina z Rosją miała bardzo dobre stosunki handlowe, które niestety pozostają już tylko wspomnieniem. Podczas pierwszej inwazji 9 lat temu na Ukrainę, jako pierwszy został odcięty chłonny rynek rosyjski. Teraz, gdy Ukraina została zaatakowana przez Rosję, z przyczyn oczywistych wschodni rynek zbytu dla naszej produkcji przestał istnieć. Już pierwszego dnia konfliktu została odcięta w zakładzie energia elektryczna i woda. Na chwilę obecną cała firma jest zamknięta, ale jest ochroniana przez 24h. Trudno jest przewidzieć, jaki będzie dalszy rozwój wydarzeń w Charkowie. Mamy tylko nadzieję, że zakończy się to jak najszybciej i będziemy mogli dalej rozwijać się na tamtejszym rynku.

#### **Rozumiem, że w kadrze zarządzającej przedsiębiorstwem w Charkowie są Ukraińcy?**

Tak, w pełni. Cały zarząd jest ukraiński. Litpol jako właściciel, zasiada w radzie nadzorczej i komisji rewizyjnej spółki ukraińskiej. Tak się złożyło, że dyrektor i szef marketingu przyjechali tutaj do nas. Są w Suwałkach z rodzinami i małymi dziećmi. Zapewniliśmy im na miejscu mieszkanie i dalej dla nas pracują.

#### **Czy posiadacie też inne zależne Firmy?**

Tak. Taką firmą, która działa już około 6 lat jest Malow-Skand w Świnoujściu. Nasz główny odbiorca pochodzi z Norwegii. Postanowiliśmy więc zaważać o większy kawałek, a nawet całość rynku skandynawskiego. Przejęliśmy kilka firm w Skandynawii, dzięki czemu zyskaliśmy duży dostęp do tego rynku, w związku z tym w Świnoujściu przejęliśmy niedużą firmę, która obecnie funkcjonuje pod nazwą Malow-Skand. Pracuje w niej około 70 osób a 99% swojej produkcji sprzedaje do Skandynawii pod naszym szyldem. Chciałbym również wspomnieć, iż w biznesie nie zawsze wszystko się udaje. Kilkanaście lat temu zainwestowaliśmy w małą firmę produkcyjną w Słowacji, która zatrudniała 80 ludzi. Jednak po trzech latach byliśmy zmuszeni ją zamknąć, gdyż nie udało się jej odnaleźć w nowej rzeczywistości, jaką było wejście do UE oraz przyjęcie euro. Firmy handlowe, które współpracowały ze słowackim przedsiębiorstwem, obecnie kupują produkty bezpośrednio od nas z Suwałk. Zamknięcie firmy na Słowacji wiązało się z poniesieniem strat, które trzeba było zaakceptować. I tak bywa w biznesie, nie zawsze odnosi się sukces. Najważniejsze jest jednak wyciągnięcie odpowiednich wniosków, nawet - a może szczególnie - z takiej sytuacji. Dzięki temu doświadczeniu poznaliśmy rynek słowacki oraz czeski, co teraz owocuje we współpracy handlowej z tymi krajami.

#### **Grunt to wiedzieć, w którym momencie podjąć właściwą decyzję. Czy była to trudna decyzja?**

Tak, była to bardzo trudna decyzja ponieważ ponieśliśmy duże koszty. Z początku myśleliśmy, że jeszcze uda się nam ponownie przywrócić świetność słowackiej firmie, ale w końcu doszliśmy do wniosku, że nie ma na to szans, głównie ze względu na mentalność tamtejszych pracowników. Obecnie mamy trzy zakłady produkcyjne i jest to wielkość optymalna. Malow to duża firma, co ma ogromne znaczenie w prowadzeniu działalności w Polsce, gdyż wiąże się ze sferą podatkową czy dotacjami. Duże przedsiębiorstwa mają, niestety ograniczony dostęp do różnych form wsparcia, w tym dotacji Unijnych. My zaś jesteśmy w trudnej sytuacji, ponieważ z jednej strony jesteśmy dużą firmą, bo zatrudniamy ponad 650 pracowników, a wraz z Grupą Litpol liczba zatrudnionych osób wynosi około 900 osób. Z drugiej jednak strony, to jesteśmy małą firmą wśród tych wielkich, takich jak np. Lotos czy Orlen lub KGHM. Wrzuceni do jednego worka, mamy na starcie słabszą pozycję w wygrywaniu przetargów czy konkursów.

#### **Staliście się dużą firmą, zanim tak naprawdę jeszcze pojawiły się Fundusze Unijne. Nie mieliście szansy skorzystania z tego dobrodziejstwa jako średnia firma, a dla dużych skala wsparcia jest o wiele mniejsza. Mimo wszystko, wsparcie projektów ze środków unijnych występuje w firmie?**

Występuje, zdecydowanie. Korzystamy z tego tyle, na ile się da. Jeśli chodzi o fundusz de minimis, to jest on wykorzystany zawsze w 100%. Nie zdarzyło się nam, byśmy go nie wykorzystali w całości. Ponadto korzystamy ze środków Regionalnego Programu Operacyjnego naszego województwa. Ostatnio, o czym należy wspomnieć, skorzystaliśmy z dofinansowania na budowę Centrum Badawczo-Rozwojowego MALOW oraz z dofinansowania na farmę fotowoltaiczną wytwarzającą energię elektryczną na nasze potrzeby. Ponadto, jesteśmy współzałożycielem Klastra Obróbki Metali z siedzibą w Białymstoku. Firma Malow należy do głównej grupy założycielskiej Klastra, który pozyskuje też środki dla firm, szczególnie na miękkie projekty i szkolenia oraz na internacjonalizację przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych. Staramy się więc z tych możliwości korzystać i aktywnie w nich uczestniczyć. Korzystamy również z dobrodziejstw prowadzenia działalności w Specjalnej Strefie Ekonomicznej i zgodnie z założeniami, do 2026 roku, nie będziemy płacić podatku od zysków do wysokości 50% poniesionych nakładów inwestycyjnych w strefie.

#### **Jednak by korzystać z przywilejów strefy ekonomicznej, z możliwości jakie ona daje trzeba spełnić jeden warunek – należy mieć dochód. Jeżeli firma dochodu nie generuje to generalnie żadnej korzyści nie odniesie.**

Tak, polityka naszej firmy jest taka, by być w jak największym stopniu samowystarczalnym. Produkujemy asortyment, który musi dawać założoną minimalną rentowność, gdyż tylko tak możemy się rozwijać. Pragnę w tym miejscu zaznaczyć, że właściciel firmy, cały zysk, który jest generowany przez firmę od lat inwestuje w przedsiębiorstwo Malow. Stąd się wzięły właśnie te kolejne projekty: Malow 1, 2, 3, 4, 5 i 6. Do tego dochodzi osobny projekt fotowoltaika. Staramy się tak układać relacje z naszymi odbiorcami i klientami, by przede wszystkim oni byli zadowoleni z zakupionych towarów, a firma dzięki tej owocnej współpracy generowała potrzebny na stały rozwój zysk.

**Czy istnieją produkty, które można nazwać kluczowymi z punktu widzenia strategii rozwoju przedsiębiorstwa?**

Oczywiście. Od początku istnienia firmy naszym głównym produktem są szafy ubraniowe. Meble socjalne szeroko pojęte – to są meble do szatni, do szkół, do obiektów sportowych i szpitali, ale też meble do przechowywania różnych przedmiotów. Do tego dochodzą szafki śniadaniowe związane z socjalną obsługą firm i przedsiębiorstw, jest to nasz sztandarowy produkt. Pod niego była ustawiana produkcja, do której obecnie posiadamy dwie potężne automatyczne, zrobotyzowane linie. 60% sprzedaży w naszej firmie pochodzi z mebli socjalnych. Drugim ważnym produktem są meble biurowe, czyli szafy do przechowywania dokumentów. Największy boom na te produkty był w latach 90 i na początku XXI wieku. Obecnie, gdy do wszystkich organizacji wchodzi cyfryzacja, to widzimy lekkie wyhamowanie na rynku mebli biurowych. Mamy jeszcze w swoim portfolio meble warsztatowe i meble medyczne oraz szkolne. W tym asortymencie rozpoczyna się nowa era. Zaczęła się ona właśnie w Skandynawii, gdyż to ona zawsze wyprzedza Europę w innowacjach. Meble nowej generacji muszą być wyposażone w instalacje do ładowania tabletów, laptopów, jednocześnie do przechowywania i do łączności ze sprzętem elektronicznym i siecią. Są to więc produkty wyposażone w routery, w łączność internetową, gdyż uczniowie pracują właśnie na tabletach czy laptopach pozostawionych w szkole, które podczas nocnej przerwy są ładowane, a w czasie wolnym nauczyciel wgrzywa do nich np. zadania, sprawdza prace klasowe. Meble stają się szafami multimedialnymi.

**Czy myśli Pan, że ta nowa koncepcja mebli sprawdzi się i będzie mogła być przeniesiona do Polskich szkół i placówek oświatowych?**

Oczywiście. Już w Europie zachodniej jest to najbardziej dynamicznie rozwijający segment naszych wyrobów. Nadal najwięcej produkujemy mebli socjalnych, jak już wspomniałem, i jest to nadal dynamika dwucyfrowa. Bacznie obserwując rynek już i w Polsce widzimy nadchodzącą zmianę, na przykład w programie „cyfrowa szkoła” organizowanym przez NASK. W zeszłym roku do tego projektu wykonaliśmy ponad 800 zestawów wózków multimedialnych, właśnie do naszych szkół. Zmiana w asortymencie następuje też przez pandemię Covid-19, która wiele rzeczy nieodwracalnie pozmieniała. Obecnie meble socjalne czy szkolne, nie służą jedynie do przechowywania, ale również do innych celów, na przykład do wspomnianej obsługi multimedialnej, ładowania sprzętu elektronicznego czy do suszenia ubrań. W przemyśle spożywczym pracownik po zmianie ma wilgotne ubranie, które rano powinno być suche. Nasza szafka może być wyposażona w grzałki, termostaty, wentylatory. Powieszona w niej ubranie w ciągu nocy wysuszy się i na drugi dzień jest gotowe do założenia. Na suchym ubraniu nie rozwijają się bakterie czy inne drobnoustroje.

**Czy taki mebel jest produkowany przez Was seryjnie, czy musicie za każdym razem przy tego typu rozwiązaniach na nowo projektować, ustawiać cały proces produkcji?**

Malow korzysta z dobrodziejstw nowoczesności i od lat szeroko wykorzystuje automatyzację i robotyzację w swych procesach produkcyjnych. Wykorzystujemy dziś 22 roboty lub manipulatory, co zapewnia to wysoką produktywność i najwyższą jakość wytwarzanych produktów. Dzięki stałym

inwestycjom w technologię i organizację produkcji firma należy do czołówek najbardziej innowacyjnych firm w kraju i Europie. Linie te mogą produkować zarówno duże serie, a także pojedyncze wyroby.

Na rynek skandynawski posiadamy opracowane i wdrożone modele szaf, które produkujemy i sprzedajemy. Są one powtarzalne i również produkowane seryjnie. Natomiast do standardowego modelu szafy można zawsze dołożyć np. moduł wentylacyjno-grzewczy, który jest oddzielnym elementem i wtedy klient ma wybór. Poza tym, w szafach można na życzenie kontrahenta zamontować np. gniazdko do ładowania telefonu. Idziemy w kierunku dokładania do danego wyrobu dodatkowych elementów elektrycznych, elektronicznych, suszących, nie zmieniając wcześniej opracowanej przyjętej przez dany rynek konstrukcji i koncepcji mebli.

**Bardzo miło słyszeć, że nasza rodzima firma potrafi tak szybko zareagować na rynkowe zmiany. Chciałem jednak jeszcze zapytać o trwałość produkowanych przez Was mebli? Z reguły meble metalowe wykorzystywane są w dłuższym okresie czasowym. Czy nie boicie się, że po prostu w którymś momencie produkując bardzo dobre produkty okaże się, że one będą wymieniane co 20-30 lat?**

Nasze produkty tyle „żyją”. Możemy odnaleźć je w suchych pomieszczeniach nawet po 20 latach. Natomiast gwarancja przez nas udzielana jest 5letnia i obejmuje powłokę lakierniczą mebli. Najczęściej wyroby są uszkodzane fizycznie, np. przez młodzież, stosowane w zakładach chemikalia i wtedy trzeba je wymienić. Poza tym, nasz asortyment trafia do nowo wybudowanych firm czy supermarketów gdzie każdy pracownik musi mieć szafkę. Przykładem może być firma Amazon, Pfizer czy wojsko. Teraz duża ilość szaf trafi do Niemiec, Holandii gdzie szykowane są miejsca dla uchodźców z Ukrainy. Podliczyłem, że od początku istnienia Litpolu i firmy Malow, czyli przez ponad 30 lat działalności na rynku, wyprodukowaliśmy około 10 milionów szaf, które są użytkowane w różnych miejscach w całej Europie. Załóżmy, że 20% zostało zniszczonych, to 8 milionów szaf jeszcze służy. To jest ogromna ilość i duża trwałość produktowa. Należy tu wyraźnie zaznaczyć, że wciąż rozwijamy asortyment, udoskonalamy go, wprowadzamy nowe wyroby, penetrujemy nowe rynki, wchodzimy w nowe branże. Nie stoimy w miejscu i nie czekamy na nasycenie rynków zbytu meblami metalowymi. Sami szukamy nowych możliwości i szybko reagujemy na rynkowe zmiany. Zdajemy sobie sprawę, że tylko taka postawa zagwarantuje nam byt i rozwój. I to nas wyróżnia na rynku.

**Chciałbym zadać teraz pytanie związane z Pana osobą. Mianowicie, które cechy managera, są najistotniejsze, aby zarządzać dużym przedsiębiorstwem?**

Pracuje w przedsiębiorstwie od początku swojej kariery. Rozpocząłem pracę w firmie Litpol na stanowisku mistrza, później byłem zatrudniony w Polamie jako kierownik działu usług technicznych, następnie awansowałem na zastępcę dyrektora do spraw technicznych w Litpol. Od siedemnastu lat jestem dyrektorem i prezesem zarządu spółki Malow. Taka ścieżka pozwoliła mi wypracować i zachować odpowiednie relacje i proporcje we współpracy pomiędzy właścicielem, zarządem i załogą. Uważam, że właściwa i konstruktywna współpraca jest najważniejszym elementem w zarządzaniu firmą, co owocuje rozwojem firmy. Dużym przedsiębiorstwem

nie da się zarządzać jednoosobowo. Stawiałem i stawiam od zawsze na pracę zespołową. Każda komórka firmy musi odpowiadać za swoje zadania i ponosić za ich wykonanie pełną odpowiedzialność. Do niedawna decyzje podejmował kilkoosobowy zarząd wraz z radą nadzorczą. Teraz tworzymy plany i przenosimy część zarządzania na niższe szczeble. W firmie jest, jak wspominałem, rada nadzorczą, zarząd, zespół menagerów, potem są tak zwane QROC-i i QCELL-e, czyli autonomiczne komórki organizacyjne, które zgodnie ze strategią przedsiębiorstwa, przygotowują kompatybilne swoje plany, zadania, następnie je realizują i rozliczają się z nich przed zarządem firmy, a zarząd przed radą nadzorczą. Dużej organizacji nie da się prowadzić bez pracy zespołowej i niezestandardyzowanymi działaniami. Wszędzie musi być wdrożona odpowiednia procedura w parze ze standardem pracy. Niezbędna jest też elastyczność. Zazwyczaj strategia firmy ustalana jest na okres 3 lat. Jednak ostatnie 2 lata mocno zrewidowały założone plany. Mam tu na myśli Covid-19 i wojnę w Ukrainie. Musieliśmy bardzo szybko reagować na sytuacje kryzysowe. Po wybuchu pandemii zmniejszyła się produkcja, więc praca odbywała się 4 dni w tygodniu, co wiązało się z mniejszymi zarobkami całej załogi, wykorzystaniem urlopów, ale za to z utrzymaniem wszystkich miejsc pracy. Tu największe znaczenie odegrała szczerść i zrozumienie pomiędzy zarządem a pracownikami. Podsumowując, dobre cechy menagera moim zdaniem, to współpraca, podział zadań i kompetencji na poszczególne zespoły, słuchanie ludzi i elastyczność. Ja osobiście uważam, że uczciwość i prawdomówność to podstawa dobrych relacji.

**Jak Pan ocenia zmiany, które obecnie zachodzą na arenie międzynarodowej? Rosnące ceny surowców, paliw i wysoka zmienność kursów walut, na pewno nie sprzyja stabilnemu rozwojowi. Jak to wygląda z poziomu przedsiębiorstwa? Czy jest plan awaryjny na czas kryzysu?**

Staramy się cały czas analizować bieżącą sytuację. Co jest dzisiaj, co nas czeka. Zawsze jest plan na wypadek perturbacji. Po pierwsze, odpowiedni zapas gotówki, po drugie zabezpieczenie dostaw, poprzez zdobycie pozycji odbiorcy nr 1 u dostawców materiałów strategicznych. Tak buduje się wzajemne relacje przez długie lata. Jednak nie wszystko da się przewidzieć. Teraz, gdy jest wojna w Ukrainie, wszędzie brakuje surowca blachy, której 30% pochodziło z Rosji i Ukrainy. Nikt nie wie na jak długo wystarczy zmagazynowanych zasobów. Ponadto wzrosły kilkakrotnie koszty gazu, energii elektrycznej, a to są koszty, które przedsiębiorstwo musi ponieść. Podnieśliśmy ceny naszych wyrobów. Jednak, gdyby przyszedł czarny scenariusz, czyli ograniczenie produkcji, to i tak najważniejszym celem będzie ochrona załogi. Ona jest dla nas najważniejsza. Gdy ją stracimy, to trudno będzie później znaleźć fachowców, a to będą straty nie do odrobienia. Na razie są to tylko symulacje, gdyż w naszej długoletniej działalności nie zdarzyło nam się zamknąć firmy, a kryzysy już były. Mam tu na myśli zakład w Charkowie w Ukrainie. Wspominałem wcześniej, że produkcja tam stanęła, a część kierownictwa przebywa w Polsce lub zmierza do nas. Z resztą załogi jesteśmy w kontakcie i gdy tylko będzie możliwość, wrócą do pracy i do realizacji zamówień. Z firmami z Rosji i Białorusi zawiesiliśmy współpracę z oczywistych powodów. Na tą chwilę nasze państwo nie oferuje wsparcia firmom, które z powodu wojny straciły firmy i rynki wschodnie Ukrainę i

Rosję. Sami wystąpiliśmy do Izby Przemysłowo – Handlowej i Prezesa Business Centre Club, gdzie jesteśmy członkami, do europosłów naszego regionu, z pismami by zajęto się tą sytuacją na szczeblu nie tylko krajowym ale i europejskim. Przecież jest to problem firm z całej Unii. Myślę, że coś w tym kierunku się zdarzy, ale na razie musimy radzić sobie sami.

**Wspomniał Pan, że przyjmujecie do siebie swoich pracowników z Ukrainy. Zatem podjęliście już pierwsze pomocowe działania. Czy coś więcej można zrobić?**

Tak, przyjmujemy naszych pracowników z Charkowa, którzy uciekają przed wojną. Przyjmujemy też matki z dziećmi i pomagamy naszym stałym pracownikom pochodzącym z Ukrainy w zatrudnianiu ich przybyłych rodzin. Rozmawiamy z miastem o przyjęciu dzieci ukraińskich do przedszkoli. Naszym ukraińskim pracownikom zapewniliśmy zapomogi, by mogli wspomóc swoje rodziny pozostające na terenach okupowanych przez Rosjan. Zrobiliśmy zbiórkę pieniężną wśród załogi, a cała kwota została zawieszona i przekazana do rodzin we Lwowie. Ponadto, wspólnie z innymi firmami, członkami Kłastera Obróbki Metali w Białymstoku, wyposażamy Dom Dziecka w Białymstoku dla sierot z Ukrainy. Współpracujemy ze Związkiem Ukraińców w Suwałkach w doraźnych potrzebach uchodźców, np. jeśli potrzebne jest łóżeczko, to organizujemy akcję by je zdobyć i przekazać. Staramy się pomagać na wielu płaszczyznach.

**Myślę, że wiele firm powinno czerpać wzorce z Państwa przedsiębiorstwa. Nie tylko pod względem pomagania i empatii wobec nie tylko swojej załogi i osób potrzebujących, ale też pod względem biznesu. Mam tu na myśli współpracę biznesu z nauką. Proszę o tym opowiedzieć.**

Jeśli chodzi o szeroko pojętą współpracę naszej firmy z nauką, to rzeczywiście rozwija się ona w dosyć dobrym tempie. Muszę przyznać, iż kilka lat temu trudno było nawiązać współpracę z uczelniami, ze względu na specyfikę ich organizacji. Teraz jest znacznie łatwiej. Nawiązaliśmy współpracę i kontynuujemy ją z Politechniką Białostocką, Politechniką Łódzką, Uniwersytetem w Białymstoku, z Wydziałami PB: architektury, zarządzania oraz mechanicznym. Zarówno ja, jak i pan Henryk Owsiejew zasiadamy w radach naukowych tych wydziałów. Uczestniczymy w życiu wymienionych uczelni, przyjmujemy do nas stażystów i praktykantów. Ponadto, bardzo mocno współpracujemy z suwalską Państwową Uczelnią Zawodową. Z Instytutem Innowacji i Technologii Politechniki Białostockiej ściśle współpracujemy przy prowadzeniu prac badawczo – rozwojowych. Kontakty, projekty z uczelniami i innymi firmami mamy również poprzez Klaster Obróbki Metali. Warto tu również wspomnieć, że już od kilku lat mamy swoją klasę patronacką w Zespole Szkół Technicznych w Suwałkach w zawodzie technik mechanik.

**MALOW jest członkiem Izby Przemysłowo – Handlowej w Białymstoku. Co daje członkostwo w IPH przedsiębiorstwu?**

Członkiem Izby jesteśmy od blisko 12 lat. Dzięki niej oraz dzięki temu, że pan Henryk Owsiejew jest aktywnym członkiem Rady Izby i zasiada w jej zarządzie, nawiązaliśmy ścisłą współpracę z białostockimi uczelniami. Nasze obustronne relacje są bardzo dobre. Bardzo dobrze układa się współpraca biznesowa, społeczna a nawet

rzekłbym przyjacielska nie tylko z Izbą ale i prezesem Izby Witoldem Karczewskim. Jesteśmy doceniani przez tę organizację, poprzez otrzymywanie wyróżnień, nagród, co wpływa na promocję i rozpoznawalność naszej marki. A jak wiadomo, Izba jest znaną i uznaną organizacją wspierającą przedsiębiorstwa nie tylko w regionie, ale i w kraju, co przekłada się na jeszcze lepszą rozpoznawalność firm, które zrzesza.

**MALOW polskim fanom siatkówki kojarzy się ze sportem. Skąd wzięło się zainteresowanie i wspieranie piłki siatkowej?**

Od początku istnienia naszych firm inwestowaliśmy w sport. Sponsoring daje rozpoznawalność i budowanie marki opartej na konkretnych wartościach, co ważne jest w biznesie. Oprócz tego, dla Henryka Owsiejewa, sport jest bardzo ważny. Jest on urodzonym sportowcem i od początku swojej biznesowej działalności wspiera go i sponsoruje. Zaczęło się to od suwalskiego klubu badmintonu, którego jesteśmy właścicielem. Drużyna nosi nazwę SKB Litpol-Malow Suwałki i jest 18-krotnym drużynowym mistrzem Polski. Ta dyscyplina sportu obecnie bardzo mocno się rozwinęła w naszym regionie i w Białymstoku, można śmiało powiedzieć, iż podlaskie w Polsce rządzi w badmintonie. Od dawna sponsorujemy, piłkę nożną, czyli Wigry Suwałki grające w II lidze. Od trzech lat jesteśmy jednym z głównych sponsorów tytularnych suwalskiego klubu piłki siatkowej tj. MKS Ślepsk Malow Suwałki, który gra w plus lidze, czyli w najwyższej lidze, w lidze „mistrzów świata”. Mecze są transmitowane w Polsce, co medialnie ma bardzo szeroki zasięg. Uczestnicząc w życiu trzech największych i znaczących w polskim sporcie suwalskich klubów, sponsorując je, staliśmy się rozpoznawalną marką w kraju i poza nim. Daje nam to nie tylko satysfakcję, ale i reklamę na odpowiednim poziomie oraz możliwość realizowania polityki społecznej odpowiedzialności biznesu. Chciałbym podkreślić, iż najbliższy naszemu sercu jest badminton i siatkówka, gdyż tu zawiązały się przyjacielskie relacje i tu, zasiadając w radach nadzorczych mamy realny wpływ na ich działalność i rozwój. Jednak nie zapominamy o wspomaganiu innych sportów, imprez sportowych i kulturalnych organizowanych na terenie naszego regionu. Robimy to chętnie, gdyż chcemy by regionalny, a zarazem polski sport rozwijał się. Na przykład co roku w Suwałkach organizowane są mistrzostwa Polski w lekkoatletyce, w których udział biorą mistrzowie olimpijscy i świata. Na tej imprezie również w tym roku oprócz Miasta Suwałki, będziemy jednym z głównym sponsorów.

**Na sercu firmy, nie tylko leży dobro sportu, ale też środowiska. Mam tu na myśli farmę fotowoltaiczną przy Malow. Skąd pomysł na inwestycje tego typu i czy będą następne?**

Są dwa powody powstania naszej farmy fotowoltaicznej. Pierwszy to oczywiście biznes. Jesteśmy przedsiębiorstwem biznesu, a widzimy, co się dzieje na rynku z cenami energii, bez której nie da się funkcjonować. Już kilka lat temu analizy wskazywały na rosnące ceny pozwoleń emisyjnych i związany z tym ewentualny brak energii. Dlatego postanowiliśmy przygotować się na różne warianty. Drugim powodem jest oczywiście środowisko i ekologia. Jesteśmy producentem, który zużywa dużo energii i chcemy temu przeciwdziałać. Chcemy zmniejszać swój niekorzystny wpływ na zmiany klimatyczne. Nasza farma, która ma

moc 2,15 MW jest największą farmą fotowoltaiczną w województwie. Charakteryzuje się tym, iż w 100% energia z niej wyprodukowana jest zużywana na potrzeby naszej firmy. Ekologia w czystej postaci. Przeliczyliśmy, że rok pracy naszej farmy fotowoltaicznej to:

- 705 ton redukcji CO<sub>2</sub> rocznie
- 4,7 mln km przejechanych rocznie samochodem z napędem elektrycznym
- 18 tys. szt. drzew zachowanych rocznie

Jak wcześniej wspominałem, otrzymaliśmy na nią dotację z Unii Europejskiej. Funkcjonuje od 1,5 roku i wytwarza 30% potrzebnej do produkcji energii do produkcji. Daje to bardzo wymierne efekty finansowe w postaci niższych kosztów produkcji, szczególnie istotne przy rosnących cenach energii elektrycznej. Postanowiliśmy w ramach dywersyfikacji energetycznej naszego biznesu, wybudować i uruchomić drugą farmę fotowoltaiczną tylko większą. Plan był na moc 10 MW, ale otrzymaliśmy zgodę na 8 MW, ze względu na brak mocy przerobowych stacji transformatorowych i sieci. Ta farma będzie produkowała energię już nie tylko na własne potrzeby, ale w dużym stopniu na sprzedaż. Będziemy ją budować niedaleko zakładu, a uruchomienie planujemy za 2 lata.

**Czy przy tak wielu zawodowych aktywnościach, angażowaniu się w sport, kulturę znajduje Pan czas na odpoczynek i regenerację?**

Jestem w wieku 65+ a w takim wieku trzeba być aktywnym również poza pracą, by dobrze i z satysfakcją wykonywać swój zawód. Od 32 lat jestem związany zawodowo z Malowem i grupą Litpol oraz z Henrykiem Owsiejewem. Utożsamiam się z tą rodzinną firmą. Myślę, że z wzajemnością. To mi pomaga lepiej się odnaleźć w biznesie. Oprócz tego dbam o swoje zdrowie i fizyczne i psychiczne. Praca w takiej wielkiej firmie jest bardzo wymagająca. W zasadzie stres towarzyszy ciągle, co widać po moich białych włosach. Nauczyłem się, poprzez liczne doświadczenia i szkolenia, jak radzić sobie ze stresem i jak na niego odpowiednio reagować. Poza tym, dbam bardzo mocno o swoją tężyznę fizyczną. Jestem takim popołudniowo-weekendowym sportowcem-amatorem. Latem czynnie z Renatą moją żoną jeździmy rowerami, często po kilkadziesiąt kilometrów po pięknych terenach Suwalszczyzny. Poza tym raz w tygodniu gram w tenisa ziemnego. Staram się codziennie wykonywać ćwiczenia i lubię piesze wędrówki także górskie, oczywiście razem z żoną. Zimą uprawiam narciarstwo zjazdowe i biegowe. Robię też coś dla ducha, czyli czynnie uczestniczę w różnych wydarzeniach kulturalnych w mieście. A jest tego sporo. Działa u nas Suwalski Ośrodek Kultury, w którym odbywają się przedstawienia muzyczne, teatralne, festiwalowe. Wymienię tu słynny Suwalski Blues Festival, w którym czynnie uczestniczę od lat jako wielbiciel bluesa i rocka, a firma jako sponsor. Książki i filmy – science fiction. Z grupą zacnych kolegów kontynuujemy od lat cykliczne spotkania towarzyskie u Henryka przy brydżu i „szklaneczce z lodem”. Podsumowując, staram się dbać o dobrą kondycję nie tylko firmy, ale i o swoją.

**Dziękuję za rozmowę. Życzę Panu dalszych sukcesów na polu zawodowym i prywatnym.**

**Rozmawiał: Janusz Baczewski**



**MALOW Spółka z o.o.** z Suwałk to jeden z największych europejskich producentów mebli metalowych.

Historia firmy sięga lat 80-tych. Obecnie zakład jest rozlokowany na 12 ha, z czego 3,3 ha to hale produkcyjne, magazyny i biura.

Rocznie produkuje ok. 300 tys. szt. wyrobów o łącznej wartości sprzedaży 50 mln EUR, zatrudnia ponad 650 osób.

Standardowa oferta obejmuje meble: biurowe, socjalne, szkolne, warsztatowe, medyczne, regały magazynowe i przesuwne.

Aby sprostać wymaganiom rynku i klientów ciągle pracuje nad rozwojem produktów. Nowoczesne i uniwersalne maszyny do obróbki i kształtowania blach oraz profili metalowych, nowe technologie lakierowania proszkowego, jak również ciągły nadzór własnej kadry technicznej – to wszystko zapewnia wysoką jakość produkowanych mebli i ciągły rozwój nowych produktów.

Dużym osiągnięciem jest uruchomienie najnowszych w Europie automatycznych linii do produkcji socjalnych szaf metalowych. Jest to kolejny kamień milowy w

rozwoju wyrobów. Innowacyjne rozwiązania zastosowane w liniach produkcyjnych pozwalają na wykonanie elementów z dokładnością do 0,25 mm w 18 sekund. Unikalnym rozwiązaniem jest również możliwość automatycznego zaginania profili zamkniętych.

Wyroby firmy docierają do odbiorców poprzez sieć około 70 sprawdzonych dealerów handlowych na terenie całej Polski, oraz 25 poza granicami kraju. Ponadto wyroby firmy Malow w coraz większym stopniu trafiają do klientów poprzez kanały B2B. Meble metalowe produkcji Malow są znane za granicą, we wszystkich krajach Unii Europejskiej i nie tylko, a w szczególności we Francji, Niemczech oraz Skandynawii. Od trzech lat jesteśmy obecni z naszymi meblami również w krajach arabskich: Zjednoczonych Emiratach Arabskich i Kuwejcie. Realizowaliśmy dostawy do armii polskiej, niemieckiej, angielskiej, szwedzkiej i norweskiej. Ok. 70% produkcji trafia na eksport.

Celem zapoznania się z naszą firmą i ofertą zapraszamy na naszą stronę internetową, media społecznościowe, kanał YouTube oraz blog firmowy.



 [WWW.MALOW.EU](http://WWW.MALOW.EU)  
 [YOUTUBE.COM/USER/MALOWSUWALKI](https://YOUTUBE.COM/USER/MALOWSUWALKI)  
 [MALOW.COM.PL/CATEGORY/NA-NASZYM-BLOGU](http://MALOW.COM.PL/CATEGORY/NA-NASZYM-BLOGU)  
 [FB.COM/MALOWMEBLEMETALOWE](https://FB.COM/MALOWMEBLEMETALOWE)  
 [LINKEDIN.COM/IN/MALOW-SUWALKI](https://LINKEDIN.COM/IN/MALOW-SUWALKI)

**BARDZO DUŻY NACISK KŁADZIEMY NA EKOLOGIĘ. OD 2020 ROKU 30% NASZEGO ZAPOTRZEBOWANIA NA ENERGIĘ ELEKTRYCZNĄ POKRYWA WŁASNA FARMY FOTOWOLTAICZNA O MOCY 2,154 MW. WIĘCEJ INFORMACJI O FARMIE NA BLOGU FIRMOWYM:**

 [MALOW.COM.PL/EKOMALOW](http://MALOW.COM.PL/EKOMALOW)

