

Nasz projekt długoterminowy

30-letnie doświadczenie oraz determinacja w działalności handlowej z własnym, nowoczesnym zapleczem magazynowym i transportowym pomagają w codziennych wyzwaniach, a także w dalszym rozwoju oraz przekonaniu klientów, że jesteśmy dobrym partnerem na długie lata – twierdzi Edmund Podeszwa, właściciel i prezes Agromund Sp. z o.o.

Jak wspomina Pan początek działalności Waszej firmy?

Mam pełną świadomość czasu 30-letniej działalności. Początek niezwykle trudny, wrył się w pamięć w sposób szczególny. Zaczynałem nie mając żadnych atutów poza wiedzą i determinacją zbudowania czegoś własnego. Organizacja bazy, zespołu, finansowania projektu, to zadania niezwykle trudne w latach przemian, zmienności warunków i braku wsparcia. To walka z piętrzącymi się trudnościami. Trudno w czasie jubileuszu wracać do tych trudnych lat, niestety lat, gdzie nie można było liczyć na wsparcie państwa. Życzliwość części samorządów, to przy braku instrumentów do skutecznego wsparcia, zbyt mało. Ciągle zmiany prawa, brak instytucji w zakresie pozyskiwania środków i gwarancji finansowych to wielkie bariery rozwoju. Jedną z nielicznych, przyjaznych wartości wspierających, była polityka kredytowa Banków Spółdzielczych, pozwalająca powoli budować zaplecze finansowe firmy. Należało wykazać się wielką odwagą, pokonać samego siebie, żeby „projekt życia” mógł w pełni zaistnieć.

Od czego zaczynaliście i jak zmieniała się firma na przestrzeni lat?

► Początek to Przedsiębiorstwo Handlowe – dystrybucja nawozów i środków ochrony roślin. Pierwsza dekada działalności oparta na współpracy z „Anwilem”. Wielkość sprzedaży produktów tej firmy w tym czasie, to poziom nieosiągalny w późniejszym okresie. Rozwój przedsiębiorstwa to poszerzenie dystrybucji o nasiona, budowa bazy magazynowej, suszarni, laboratorium oraz zakup środków transportu. Budowa „drugiej nogi” kontraktacji i skupu rzepaku, zbóż i kukurydzy. To równocześnie rozszerzenie współpracy



△ Edmund Podeszwa, prezes Agromund Sp. z o.o.

z zakładami nawozowymi, które później utworzyły Grupę Azoty. W 2010 roku Przedsiębiorstwo Handlowe przekształcono w spółkę prawa handlowego – Agromund Sp. z o.o. Nowa forma organizacji daje impuls do rozwoju. Poszerzamy zakres handlowych produktów, wprowadzamy nowe formy zarządzania, korzystamy z nowych produktów finansowego wsparcia, pozyskiwania środków finansowych. Rozwijamy współpracę z Grupą Azoty, największą firmą nawozową w naszym kraju. Staramy się wykorzystać wszystkie elementy do własnego rozwoju, jakie daje współpraca z tak dużą, profesjonalną organizacją, jaką jest Grupa Azoty.

W czym tkwi siła firmy, która działa już 30 lat i nadal się rozwija?

► Rozwój Spółki Agromund to projekt długoterminowy, zależny od przyszłych wyników. Potencjał wzrostowy jest duży, przydatność naszej działalności nieograniczona. Siła firmy tkwi w naszej organizacji, stylu zarządzania opartym na autorytecie przywódcy i kom-

petencji zespołu. Wypracowany model oparty jest na świadomości czasu, w jakim przychodzi nam działać, uważności, odpowiedzialności i kontrolowaniu ryzyka. Profesjonalny i stabilny zespół to wartość pozwalająca realizować postawione cele, wartość determinująca dalszy rozwój. Rozwój oparty na doświadczeniu, kreatywności i etyce.

Co w działalności firmy najbardziej się dla Pana liczy?

► Naszą dewizą jest „zadowolenie klienta”. Realizujemy je będąc firmą wiarygodną i nastawioną na budowanie większej wartości naszych klientów. Aby osiągnąć ten cel, musieliśmy zbudować zespół, działający profesjonalnie i realizujący założenia organizacji. Trochę o członków zespołu, aby realizując zadania firmy, odczuwali satysfakcję i rozwój osobisty. Połączenie wartości celów Firmy z wartościami rozwoju członków zespołu to ważny element organizacji i zadanie dla przywódców. Dalszy rozwój nie jest możliwy bez pozyskania wartościowych pracowników, nowych liderów rynkowych, budujących nowe grupy rynkowe. Nie ukrywamy, że jest to największe wyzwanie dla naszej Firmy.

Jak wyobraża sobie Pan przyszłość firmy?

► Pomimo niezmiernie trudnego czasu myślę optymistycznie o przyszłości. Swój optymizm opieram na mocnych filarach 30-letnich dokonań. To lojalni klienci, partnerzy biznesowi, to zespół, nowe przywództwo, które przejmie zarządzanie i poprowadzi organizację, przy moim wsparciu, do dalszego rozwoju.