

Magdalena Brozio

Zapraszamy klienta do fabryki

Wykwalifikowani pracownicy i możliwości ekspansji rynkowej zdecydowały o tym, że to właśnie w Polsce otwarto nowy oddział GPI – firmy specjalizującej się w projektowaniu oraz produkcji zbiorników ze stali nierdzewnej. GPI Poland sp. z o.o. z początku był zapleczem produkcyjnym. Oddział potrzebował zaledwie roku, żeby rozwinąć działalność prowadzącą do pozyskiwania klientów z Polski. O angażowaniu klientów w proces produkcyjny i roli kultury pracy w firmie opowiada Florus Anthonius Boere, wiceprezes i współwłaściciel GPI.

„
GŁÓWNYM OSIĄGNIĘCIEM NASZYCH PRACOWNIKÓW JEST FAKT, ŻE ROBIĄ WSZYSTKO, BY ZAPEWNIĆ NASZYM KLIENTOM TO, CZEGO ONI POTRZEBUJĄ

Jaki jest wasz sposób na konkurencję?

Rozwijamy się na wiele sposobów w zakresie organizacji, produkcji, zakładów produkcyjnych, inżynierii oraz technologii informacyjno-komunikacyjnych. Obraliśmy taką strategię i ona prowadzi do zorganizowanego i stabilnego wzrostu. Mamy też w firmie dział koncentrujący się całkowicie na badaniach i rozwoju.

Kto może u was pracować?

Każdy, kto ma dobre nastawienie do pracy, odpowiednie umiejętności techniczne oraz chce i lubi pracować w GPI. Trzeba jednak być gotowym do obsługi klienta na każdym poziomie organizacji, to dla nas szczególnie ważne. Głównym osiągnięciem naszych pracowników jest fakt, że robią wszystko, by zapewnić naszym klientom to, czego oni potrzebują.

Kultura firmy GPI jest mocno związana z pozytywnymi emocjami.

Kultura pracy jest dla nas bardzo ważna i stale o nią dbamy. To sprawia, że dla klienta współpraca z nami jest przyjemnością. Z kolei pracownicy cenią sobie pracę tutaj, dzięki czemu w firmie możliwy jest przepływ pozytywnej energii.

Jakiego typu najnowsze osiągnięcia techniki wdrożyliście w GPI?

Korzystamy głównie ze spawania i cięcia laserowego. Stosujemy także najnowsze zdobycze technologii informacyjno-komunikacyjnej, na przykład jeśli chodzi o identyfikowalność materiałów i tworzenie rysunków projektów.

Czy dysponujecie własnymi technologiami?

Posiadamy autorskie oprogramowanie. Na początku przyszłego roku zamierzamy wejść na rynek z unikalnym systemem, ale teraz nic więcej nie mogę na ten temat powiedzieć.

Wasz klient od początku jest włączony w proces tworzenia zbiorników. Jak dokładnie wygląda ta współpraca?

Włączamy naszych klientów w cały proces inżynierski rozpoczynający się, jeszcze zanim zamówienie zacznie być realizowane. Klienci biorą też udział w fazie inżynierskiej oraz podczas produkcji. Co więcej, zapraszamy ich do naszych fabryk, a oni chętnie z tego zaproszenia korzystają. Mogą zobaczyć, jak wytwarzane są zbiorniki, jak podchodzimy do kwestii identyfikowalności oraz jak wygląda współpraca podczas fazy inżynierskiej. Klientom bardzo przydaje się wiedza na temat tego, jak pracujemy, jakie mamy możliwości i jak funkcjonuje nasza organizacja.

Jaka jest wizja rozwoju GPI?

Naszym planem na przyszłość jest to, by rosnąć i stać się znaczącym w Europie producentem zbiorników. Mam na myśli wszystkie rodzaje, począwszy od farmaceutycznych, a kończąc na naczyniach przechowujących, wybudowanych w konkretnych lokalizacjach. ■

Fakty o GPI

GPI zostało założone przez jednego człowieka – Holendra Fonsa Geurtsa. Na rynku europejskim firma działa od 20 lat. W tym czasie zdobyła i ugruntowała swoją pozycję jednego z najlepszych producentów zbiorników ze stali nierdzewnej. Do tej pory produkowała zbiorniki dla klientów m.in. z Chin, Szeszeli, Burundi, Niemiec, Dani, Singapuru, Belgii i Anglii. Strategiczni partnerzy to Jongia N.V., Outokumpu, Omega Thermo Products BV, Lloyds. Siedziba firmy mieści się w hollenderskim Lopik, gdzie w czterech halach produkuje się zbiorniki do 20 m³. Również w Holandii, w Bedrijfsweg, powstają zbiorniki od 20 do 500 m³, a w fabryce w Groot-Ammers, nad rzeką Lek, powstają zbiorniki o średnicy około 12 m i wysokości 25 m. Stamtąd, drogą wodną, są transportowane do klienta. Polski oddział firmy znajduje się w Brzegu, w województwie opolskim.