

Odpowiadamy na potrzeby rynku



Z Markiem Parkotem, Prezesem Zarządu EP Serwis S.A., o zmianach na rynku palet, związanej z cofnięciem licencji przez UIC dla organizacji paletowej EPAL, bieżącej działalności i rozwoju firmy EP Serwis S.A., rozmawia Andrzej Szymkiewicz

Andrzej Szymkiewicz: *Mimo iż jest nieciekawa sytuacja na rynku, ja bym zaczął od sytuacji EP Serwis S.A., zostaliście dokapitalizowani, miało to miejsce na początku tego roku w marcu, mamy sierpień, co się zmieniło?*

Marek Parkot: Przede wszystkim ten kapitał pozwolił nam zwiększyć skalę przychodów. Rozwijamy się bardzo dynamicznie. Na podstawie wyników za pierwsze 7 miesięcy br. prognozujemy, że zwiększymy sprzedaż o około 15% r/r. Od lipca, zauważamy również istotne ożywienie na rynku. Jest to dowód, że kryzys w sferze realnej się skończył. Przedsiębiorstwa produkcyjne potrzebują palet: do produkcji, do realizacji zamówień, i to jest wyraźnie widoczne. Nastąpił też znaczący wzrost popytu na nowe palety. Praktycznie nie można ich kupić od ręki. Widzimy to nie tylko na poziomie produktu, ale także na poziomie sprzedaży wsporników do palet, na które jest bardzo duży popyt. Jeżeli chodzi natomiast o paletę używaną, paletę EPAL, to rynek zachowuje pełną płynność. Sieci handlowe wymieniają paletę EPAL, na palety kolejowe i odwrotnie. Rynek nie chce żadnej rewolucji. To jest za duża skala, żeby sobie pozwolić na eksperymenty czy dodatkowe koszty, tym bardziej, że każda z tych palet, ma identyczną konstrukcję.

Czyli to zawirowanie na rynku, związane z cofnięciem licencji UIC, dla EPAL'a, nie wywołało u was żadnych perturbacji, w operujecie tymi paletami?

- Właścicielem palety nie jest UIC czy EPAL, tylko są konkretne firmy w tym EP Serwis i to one decydują o procesie wymiany. Powtórzę, rynek chce płynności wymiany palet, i sam zapobiega zawirowaniom., które nie są w interesie wielkiej logistyki.

Jak Państwo podzielili pieniądze z funduszu, chodzi mi o taki podział strukturalny?

- Najważniejszym dla nas biznesem, jest pozyskiwanie klientów do wynajmu. Środki pozyskane od Enterprise Investors służą właśnie wspieraniu realizacji celów w tym obszarze: prowadzimy akwizycję, pozyskujemy nowych klientów. Rozwijamy też serwis palet, czyli naprawę (u nas w firmie, jak i u klienta),. Tu na miejscu posiadamy odpowiednie zaplecze. Natomiast naprawa u klientów, jest dość skomplikowanym procesem organizacyjnym, wymagającym dojazdu,

uzgodnienia wszystkich szczegółów technicznych. Oczywiście takie rozwiązanie zmniejsza koszty logistyki, klient natychmiast może korzystać z naprawionych palet, co jest bardzo istotną kwestią.

Czyli można powiedzieć, że jest to autorski pomysł EP Serwis S.A.?

- Tak można powiedzieć. Nikt tego nie robił wcześniej i w takiej, skali.. Każdy szuka oszczędności w kosztach, i firmy są tym bardzo zainteresowane, bo widzą natychmiast wartość dodaną.

Zakładają Państwo rozwój firmy, poprzez przyrost klientów jakich będziecie obsługiwać, jest jakiś konkretny plan, czy dzieje się to tak w sposób naturalny?

- Odpowiadamy na potrzeby rynku. Nie kreujemy nowego produktu w sensie technicznym, a raczej organizacyjnym. Trzeba pamiętać, że każda firma produkcyjna korzysta z palet, bez nich sprzedaż jest niemożliwa. Każdy nasz klient ma doświadczenie związane z tym rynkiem, przedstawiamy mu tylko rozwiązania, które per saldo są dla niego tańsze, bo to jest najważniejszy aspekt. Drugi, to taki, że w ten sposób ułatwiamy mu logistykę, przez co może skupić się na swojej działalności podstawowej.

Robicie taki pełen audyt u klienta, czy macie jakieś swoje standardy już wypracowane i Wasz klient pasuje do tego modelu?

- Mamy standardy dla poszczególnych branż. Wiemy jak wygląda dystrybucja w poszczególnych branżach. Oczywiście zakładamy, że może się ona nieznacznie różnić. Biorąc pod uwagę mnogość różnego rodzaju rozwiązań organizacyjnych, ilość rodzajów palet, dla każdego klienta przygotowujemy indywidualne rozwiązanie. Jest to dostawa palet używanych i nowych, określonych formatów, takich jakich potrzebuje klient, jest to naprawa palet, czy to u nas, czy to u klienta, no i bardziej zaawansowana usługa, związana z przejściem całej gospodarki paletowej.



Outsourcing palet, w Polsce za dużo firm chyba tego nie robi, są firmy które bardziej określają to jako logistyka, a państwo określają to mianem outsourcingu. Czym to się różni?

- Oczywiście może to być kwestia semantyki, ale niewątpliwie my jesteśmy w stanie objąć cały obszar gospodarki paletowej w przedsiębiorstwie. Nie tylko standardowe opakowania zwrotne, tylko mówimy tu o wszystkim co związane jest z opakowaniem drewnianym. Możemy to robić dzięki naszemu doświadczeniu i odpowiedniej technologii. Już dziś wiemy, że wkrótce firmy będą zobowiązane do profesjonalnej gospodarki. Jest już przecież prawo, które zostało znowelizowane w zakresie ustawy o odpadach i ustawy o gospodarce opakowaniami, i odpadami

opakowaniowymi. W naszej branży standardy są coraz wyższe, będzie to działalność koncesjonowana, kontrolowana, będzie stworzony system egzekucji opłat produktowych, a my jesteśmy gotowi świadczyć takie usługi.

Te przepisy już funkcjonują. Kto tą kontrolę będzie przeprowadzał?

- Tak, przepisy te już w części funkcjonują. Tylko do tej pory nie było systemu kontroli. W zakresie kontroli całego procesu odzysku i recyklingu wskazany jest właściwy, według siedziby firmy wojewódzki urząd marszałkowski. Czyli muszą być stworzone administracyjne struktury, które będą kontrolowały ten proces, posiadane technologie, jak i również sposób rozliczeń, czyli dokumentacja. Prawo zostało teraz dopiero stworzone, to jest nowa rzecz, jedna ustawa jest ze stycznia, a ustawa o gospodarce opakowaniami i odpadami opakowaniowymi z lipca, jest vacatio legis, część przepisów wchodzi teraz, inne na początku 2014 roku, a jeszcze inne za trochę więcej niż 2 lata.

EP Serwis S.A. jest już przygotowany?

- Przygotowaliśmy się do tego, już kilka lat temu. Spodziewaliśmy się, że nowe przepisy wejdą w życie. Wiedzieliśmy, że będzie to terra incognita i postanowiliśmy ten obszar zagospodarować. Poniekąd jest on związany ze śmieciami, wszak każde opakowanie w pewnym momencie staje się śmieciem. Wierzymy że musi być to proces zintegrowany i profesjonalnie zarządzany.

Musicie mieć wypracowane standardy w tej materii.

- Oczywiście, mamy standardy, mamy technologie, mamy fabrykę produkcji wsporników, mamy całą logistykę odbioru opakowań. Kwestią czasu jest wejście w życie prawa, które już zostało uchwalone,. Chodzi o to żeby pieniądze trafiały do firm, które profesjonalnie zajmują się recyklingiem i mają pełną infrastrukturę do tego typu działalności, a nie do przypadkowych spółek, czy pośredników.

Przyznał Pan w jednym z wywiadów, że rzuca wyzwanie firmie CHEP.

- Niewątpliwie tak. Tworzymy dla niego konkurencję Oczywiście CHEP ma bardzo silną pozycję na rynku wynajmu palet w zamkniętym poolu paletowym. My wierzymy w sukces na otwartym poolu paletowym EPAL i robimy swoje. Bardzo nam zależy na tym aby organizacja paletowa EPAL była silna, aby następne nośniki paletowe, stały się standardem. Rynek potrzebuje konkurencji, gdyż jest ona mechanizmem rozwoju.

Wprowadzacie Państwo szereg takich rozwiązań, które Was rozwijają, stajecie się firmą ze spółki z o o, spółką akcyjną, to jest forma organizacyjna, ale z tym wiąże się rozwój, ten potencjał państwa rośnie?

- Niewątpliwie rośniemy. Wzrost ten widoczny jest w wielu wymiarach: przepływach finansowych, sprzedaży, etc. Jednak dla mnie najważniejsze jest to, że z firmy produkcyjnej, którą byliśmy przez lata, stajemy się firmą usługową,. To jest zupełnie inny biznes. Potrzeba do tego organizacji, środków, doświadczenia, które mamy, bo budujemy ten biznes od zera..

Stajecie się już powoli takim poważnym graczem na rynku, czujecie to?

- Sadzę, że dla każdej firmy jest miejsce na rynku paletowym. To jest duży rynek, rynek, który rośnie.

Zauważalny jest bardzo silny wzrost różnego rodzaju sieci handlowych, jesteście w stanie dostosować swoją ofertę dla każdego?

- Oczywiście, że tak. Celujemy również w tzw. firmy średnie, nie tylko w te największe. Naszym klientem są organizacje, które chcą same budować takiego zakresu kompetencji, nie chcą też inwestować w zakup swoich palet, a wolą się skupić na swoim core biznesie.

Chciałbym teraz poruszyć problem EPAL'a i cofnięcia licencji EUR, 1 sierpnia miał być tą datą graniczną, czy Pan zauważył jakieś zmiany?



- Nie, nie zauważyłem zmian. Od samego początku bardzo spokojnie do tego podchodziłem i nadal podchodzę. Mówimy przecież o wielkich liczbach, o płynności wymiany palet nie tylko na całym polskim rynku, a to blisko 40 milionów palet, rynku światowym - gdzie tych palet jest dobrze ponad pół miliarda. Mówimy o ogromnych pieniądzach, o ogromnym procesie, tu każdy działa racjonalnie, a o całym procesie wymiany palet decydują klienci. Wydają palety i chcą mieć palety o

podobnych cechach. Tego problemu tak naprawdę nie ma, palety ze znakiem UIC się jeszcze nie pokazały, zobaczymy czy i kiedy się pokażą.

Jak pan ocenia, czy w ogóle się pokażą, kiedy się pokażą?

- Moim zdaniem to będzie bardzo trudne, bo trzeba od podstaw stworzyć strukturę organizacyjną, a to wymaga czasu i znacznych nakładów kapitałowych. EPAL budował swoją pozycję na rynku w sposób organiczny ponad 20 lat. Posiada struktury organizacyjne. To jest organizacja, która ma charakter stowarzyszenia, stowarzyszenia które grupuje producentów palet i firmy naprawiające. Właścicielami tych palet nie są firmy produkujące, naprawiające czy EPAL, tylko klienci, oni przez zakup i naprawę zasilają pool otwarty,. Oni chcą, żeby ten standard funkcjonował właściwie. Spotykałem się wręcz z opiniami, że sieci handlowe domagają się, żeby proces wymiany był płynny. To jest oczywiście w interesie rynku. Tak naprawdę palety - czy to EPAL, czy kolejowe - są w dokładnie w takim samym standardzie, mają taką samą konstrukcję. Jedyne co je różni to logo, bo jakość i budowa jest identyczna, bo jest oparta o ta samą normę techniczną.

Czy UICEF złożył Państwu propozycję?

- Tak złożył, nie odpowiedzieliśmy, bo nie ma takiej potrzeby, gdyż nie ma tego typu palet. Jak się pojawiają, to oczywiście też będziemy uczestniczyli, w naprawie i zakupie tych palet.

Już powstał otwarty pool paletowy?

Tak, którego właścicielem są firmy, które kupują te palety, oni zasilają ten system, EPAL jest od tego aby pilnować standardów palet, produkowanych, naprawianych, jest od tego żeby dbać o markę, rozwijać nowe produkty, pokazywać nowe nośniki paletowe. Sami widzimy, że brakuje tych nowych nośników paletowych. Rynek ich oczekuje.

Panie Marku, to o co tyle szumu było przez 8 miesięcy?

- To trzeba zadać pytanie, tym którzy ze sobą rozmawiali, oczywiście EPAL-owi zależało na tym, żeby ten znak EUR - EPAL był. Żeby nic nie zmieniać, bo ta zmiana nie tworzy nowej jakości, ale do tego trzeba dwóch stron, EPAL chciał tego porozumienia, zachowania tych relacji jakie były wcześniej, nie udało się, jest to w komunikatach EPAL. Cóż, jedna i druga organizacja idzie swoją drogą, czas pokaże jak to się będzie rozwijało, powtórzę tylko, że budowanie czegoś od zera, , nie jest proste, wymaga czasu i pieniędzy.

Kto jak kto, ale Pan wie o tym doskonale, jak długo jest Pan związany z EP Serwis S.A.?

- Około 6 lat. Dużo i mało, ale myślę, że to jest taki szczególnie interesujący i intensywny okres na rynku paletowym.

Czy zrealizował Pan swoją wizję?

- W części tak, udało się zmienić firmę z produkcyjnej, na usługową, zbudowaliśmy nowoczesną organizację. Fakt, że fundusz Enterprise Investors zaangażował się w ten biznes, to potwierdza. Fundusze inwestycyjne wchodzą tam, gdzie można zarobić pieniądze, taka jest ich rola. Inwestują tam, gdzie zwrot jest ponadprzeciętny.

A na pewno zostaliście sprawdzeni. Czy czuje Pan satysfakcję?

- Oczywiście. Czuję satysfakcję, jako akcjonariusz, jako Prezes Zarządu, stworzyliśmy ten biznes od podstaw w sposób organiczny. To nie było tak, że ktoś nam dał know how z Europy, czy ze świata, że jesteśmy jakimś oddziałem firmy, któremu dano pieniądze, maszyny ludzi, My musieliśmy sami do tego dojść.

Spotkałem się z takim stwierdzeniem, że Państwo się sprzedali funduszowi?

- Jeżeli następuje podwyższenie kapitału, to oczywiście wiąże się to z oddaniem części władzy. To jest normalna procedura, na tym polega funkcjonowanie rynku kapitałowego, że nowy akcjonariusz ma prawa proporcjonalne do posiadanego kapitału.

Ta decyzja była z Państwa strony przemyślana?

Oczywiście, że tak, uznaliśmy, że dla nas jako akcjonariuszy oraz firmy, jest to najlepsze rozwiązanie.

Jak Pan ocenia realizację założonych celów, rynek się zmienia, czy ich realizacja nastąpi szybciej niż zakładacie?

- Oczywiście nie wiemy jak będzie dalej rozwijała się sytuacja gospodarcza. Mamy obecnie nieznaczną poprawę koniunktury, ale znów coś się w świecie dzieje, jest jakiś niepokój, więc nie wszystko da się przewidzieć. Jeżeli mówimy o gospodarce w Polsce, to korekta była niższa niż w Europie Zachodniej, u nas nie było realnej recesji. PKB oscyluje nieco powyżej zera. W naszej firmie obserwujemy przyrost sprzedaży, na poziomie o którym mówiłem wcześniej, czyli ok. 15% r/r, tworzymy nowe produkty, etc. Jestem optymistą. Liczy się rynek i jego potrzeby, do których się dostosowujemy. Szacujemy, że do 40-50% rynku będzie korzystało z usług outsourcingu palet, w którym będziemy odgrywać coraz większą rolę.

Dziękuję za rozmowę.

Dziękuję