

REKLAMA
ad

24/2014.7

ad

NAJNOWSZE WIADOMOŚCI

REKLAMA

UDOSTĘPNIJ

KOMENTUJ (0)

KULTURA I EDUKACJA 22 marca 2014 10:18

Pogromca Poczty Polskiej do uczniów Mechanika: W biznesie trzeba mieć szczęście



ad

Zobacz galerię (19)

Lecznica imienia
ŚWIĘTEGO ŁAZARZA

☎ 32 419 08 88

Racibórz, ul. Chodkiewicza 23

KOMÓREK MACIERZYSTYCH FIBRYNY I OSOCZA BOGATO-PLYTKOWEGO:

• REWITALIZACJA SKÓRY TWARZY
I INNYCH OKOLIC

• BRAK NAPIĘCIA SKÓRY

• ZMARSZCZKI

• STARZENIE SIĘ SKÓRY DŁONI

• REGENERACJA OWŁOSIENIA GŁOWY

ZABIEGI TE WYKONUJE SPECJALISTKA CHIRURGII OGÓLNEJ EWA BIAŁOKÓRSKA WIŚNIEWSKA



Racibórz: Nie tylko sama postać jednego z najbogatszych Polaków wzbudziła podziw uczniów raciborskiego Mechanika. W zachwyt wprawili ich też piękne i lśniące czarne maserati, którym Rafał Brzoska, twórca, założyciel i współwłaściciel grupy Integer.pl (do której należy m.in. InPost – największa prywatna poczta oraz Paczkomaty 24/7) podjechał pod szkołę. Wczoraj pogromca Poczty Polskiej odwiedził ZSM, by opowiedzieć uczniom o tym, jak zaczęła się jego niesamowita kariera. A wszystko zaczęło się od ulotek...

Wielki biznes Rafała Brzosi miał swój początek w krakowskim akademiku. Na początku był pomysł - roznoszenie ulotek. **Na start kapitał 20 tys. zł oraz pomoc kolegi i koleżanki.** Po kilku miesiącach na koncie został już tylko tysiąc złotych. - Postanowiłem dać ogłoszenie do Gazety Wyborczej: kolportaż ulotek 5 gr za sztukę. Za ogłoszenie zapłaciłem tysiąc zł. Zgłosiła się jedna firma zlecając nam pierwsze zamówienie na 125 zł - wspomina z uśmiechem Brzoska. Potem zaczęły zgłaszać się kolejne. Biznes się kręcił, jednak Brzoska postanowił zawalczyć o coś więcej. W 2005 roku zrodził się pomysł, by konkurować z Poczta Polską. Poczta miała monopol na przesyłki do 50 g do 2009, aby przekroczyć tę wagę firma Rafała Brzosi zaczęła stosować sprytny trik naklejania metalowych blaszek. Za ten wybieg Poczta pozwała firmę Brzosi żądając 60 mln zł odszkodowania, InPost wygrał w sądzie tę wojnę.

Ponadprzeciętna przedsiębiorczość sprawiła, że Brzoska postanowił wprowadzić w życie kolejny swój pomysł. Paczkomaty. - Zauważyliśmy, że klienci chcą, a nawet uwielbiają korzystać z tych rozwiązań, **mogą swoją przesyłkę odebrać 24 godziny na dobę przez 7 dni w tygodniu** i to oni decydują o tym, kiedy odbierają przesyłkę - mówił wczoraj biznesmen. - Bardzo szybko w kraju postawiliśmy pierwsze 300 maszyn. Potem zaproszono nas do Kopenhagi na największe targi pocztowe Post Expo, gdzie zaprezentowaliśmy właśnie paczkomaty. Nasze małe 35-metrowe stoisko, było najczęściej odwiedzanym stoiskiem na tych targach i zaowocowało podpisaniem 20 międzynarodowych kontraktów na dostawę paczkomatów - dodał Brzoska.

Sieć paczkomatów Brzosi obejmuje m.in. Litwę, Łotwę, Estonię, Chile, Arabię Saudyjską, Australię, Wielką Brytanię - łącznie z polskich paczkomatów korzysta 25 krajów. W 2012 roku firma podjęła decyzję o tym, że nie będzie już sprzedawać swoich paczkomatów i dzielić się tą technologią, lecz będzie rozwijać sieć w wielu krajach na własną rękę tak jak stało się to w Polsce, gdzie obecnie działa ponad 1100 maszyn.



Kontrowersje wokół przesyłek sądowych dostarczanych przez InPost

Od początku roku przesyłki sądowe, prokuratorskie i komornicze dostarcza Polska Grupa Poczta z InPostem. Jest to efekt przetargu wygranego właśnie przez PGP i InPost z Poczta Polską. Co chwilę w mediach pojawiają się informacje dotyczące niezadowolonych odbiorców z tego, że awiza muszą odbierać np. w sklepie rybnym czy w kiosku. Zamieszanie jest również z terminowością dostarczania przesyłek. Jak Brzoska komentuje sprawę? Jak się okazuje sytuacja wcale nie jest łatwa. - Dwa tygodnie temu listonosz Poczty Polskiej został złapany na gorącym uczynku podczas kradzieży naszych przesyłek z sądu. Rzecznik Poczty Polskiej co tydzień wysyła negatywny monitoring do wszystkich mediów w kraju, więc jeśli np. Pani Jadzia poskarży się w Życiu Przyszłości, że musi odebrać przesyłkę w odległym punkcie na końcu miasta, to ten artykuł trafia potem do wszystkich redakcji w kraju i leniwi dziennikarze często przedrukowują tego typu teksty. To oczywiście powoduje narastanie fali tzw. czarnego PR-u dodatkowo finansowanego przez Poczta. Z tym nie mieliśmy wcześniej do czynienia i nie walczyliśmy w ten sposób - mówi Brzoska.

- Czy jestem zadowolony z pierwszych dwóch miesięcy obsługi tego przetargu? Nie, nie jestem. Jestem perfekcjonistą i bardzo wiele chciałbym zrobić tak dobrze jak to jest możliwe, ale nie mieliśmy szansy nawet na komunikację przed tym przetargiem, bo przetarg rozstrzygnięto 19 grudnia, gdyż był wcześniej ustawiony pod Poczta Polską, a my w sądzie wywalczyliśmy to, że mogliśmy w nim wystartować. Szansy na komunikację ze środowiskami prawniczymi, sądowymi czy w ogóle ze społeczeństwem w ogóle nie było - tłumaczy Brzoska dodając, że nie dziwi go negatywne emocje ludzi, którzy do tej pory odbierali korespondencje z sądów na pocztę, a teraz muszą skorzystać z punktów umieszczonych w sklepach czy kioskach. - Szkoda tylko, że nikt nie mówi o tym, że 15 miesięcy temu, my jako firma, wystąpiliśmy do Poczty Polskiej z prośbą o przedstawienie komercyjnej oferty na wykorzystanie placówek Poczty Polskiej. Byliśmy gotowi płacić 20 mln zł Poczcie Polskiej tylko za to, żeby nasze listy mogły być awizowane w ich placówkach. Przez 15 miesięcy Poczta Polska nie odpowiedziała na tę ofertę, a zwalnia pracowników i mówi, że zamyka placówki, bo nie ma pieniędzy. Zobaczycie, że za kilka tygodni pójdą w świat komunikaty, że 25% załogi Poczty Polskiej musi pójść do zwolnienia i pójdzie informacja, że to przez nas - dodał prezes InPostu.

Uczniowie Mechanika po części wstępnej mieli możliwość zadawania pytań. Dopytywano o to, czy Brzoska nie boi się konkurencji, czy warto startować teraz z biznesem, co prezes Grupy Integer.pl robi w wolnym czasie. - Bać należy się zawsze, ten kto się nie boi jest idiotą, natomiast strach nie powinien powodować paraliżu decyzyjnego, lecz powinien motywować do szukania nowych rozwiązań. Dla mnie największym sukcesem w przypadku Paczkomatów jest to, że są one obecnie kopiowane przez Google i Amazon. Prawdą jest jednak też to, że trzeba mieć szacunek do konkurentów i ja ten szacunek mam - mówi Brzoska.

Rafał Brzoska wyjaśnił, że wizyta w ZSM ma pokazać młodym ludziom prawdziwe oblicze biznesu. Zadowolony z wizyty Brzoski jest też dyrektor ZSM - Sławomir Janowski. - Pomysł zaproszenia Rafała Brzoski wyszedł od jednej z moich pań pedagog, pani Iwony Brzoski, która zaproponowała zorganizowanie takiego spotkania dla maturzystów. Uznaliśmy, że skoro kończą szkołę, to część z nich będzie chciała rozpocząć studia dzienne, inni zaoczne, a część być może będzie chciała podjąć własną działalność, w związku z tym uznałem, że rzeczywiście warto - mówi dyrektor. Szczególnie ważna, zdaniem Janowskiego, była część w której młodzi ludzie, wkrótce absolwenci ZSM, mogli zadawać pytania. - Pytania były różne, ale to tylko pokazuje, że zainteresowanie tego typu formą działalności jest. Ważne były pytania dotyczące zagrożeń, tego czy skupiamy się na jednym biznesie czy na kilku naraz. Moim zdaniem bardzo cenne, i mam nadzieję, że dotarło to do moich uczniów, jest powtórzone parę razy to, że biznesu nie zaczynamy od kupna samochodu i biura, tylko dochodzimy do tego ciężką pracą. Cel był taki, żeby uczniowie zobaczyli, że wielkie pieniądze - które niewątpliwie robią na nich ogromne wrażenie - to nie wszystko, że za tym w parze idzie wielki trud - podsumował dyrektor Janowski.

S. Prusowska

Śledź na bieżąco z nowymi wiadomościami. Obserwuj portal naszraciborz.pl w Google News.

UDOSTĘPNIJ

KOMENTUJ (0)