

W RUBRYCE „SUKCES” PREZENTUJEMY SYLWETKI POLAKÓW, KTÓRYM NA EMIGRACJI DOBRZE SIĘ POWODZI, SĄ ZADOWOLENI.



JEŻELI I TY CHCIAŁBYŚ POCHWALIĆ SIĘ SWOIMI OSIĄGNIĘCIAMI I DORADZIC COŚ RODAKOM, NAPISZ NA ADRES PP@POPOLSKU.EU, KRÓTKO OPISUJĄC SWOJĄ DZIAŁALNOŚĆ.

KRZYSZTOF FLOREK: ZAWSZE KAŻDEMU RADZĘ, BY STARAŁ SIĘ UCZYĆ JĘZYKA, BO TO NA PEWNO OTWORZY WIĘCEJ DRZWI I MOŻLIWOŚCI

PRZEDĘ WSZYSTKIM TRZEBA CHCIEĆ

Proszę powiedzieć parę słów o sobie i swoim sukcesie.

Nazywam się Krzysztof Florek, mam 28 lat, w Holandii mieszkam niecałe 6 lat. Od 5 lat jestem właścicielem dwóch firm. Florek Onderhoud B.V. to firma, która zajmuje się głównie projektowaniem, planowaniem, remontowaniem około 400 budynków/biurów na terenie całej Holandii. Z kolei druga firma nazywa się Flow Roll (www.FlowRoll.nl) – zajmuje się dystrybucją na rynek europejski amerykańskich produktów dla profesjonalnych malarzy. Najbardziej popularnym produktem są rolki o długości 46 cm do malowania ścian, sufitów i podłóg. Wszystkie produkty marki Wooster są najwyższej jakości. W tej chwili Flow Roll prowadzi rozmowy z około 300 hurtowniami na terenie Polski, Holandii i Belgii. Dzięki używaniu naszych produktów minimalny wzrost zysku dla przeciętnego malarza to minimalnie 30–40% w skali roku. Jest to idealne lekarstwo na kryzys.

Jak to się stało, że znalazł się Pan w Holandii, i co sprawiło, że zajął się Pan akurat taką działalnością?

Przyjechałem do Holandii z czystą ciekawości poznania i zobaczenia czegoś nowego, a przy okazji zarobienia pieniędzy na studia w Polsce (socjologia biznesu). Na początku planowałem zostać tutaj tylko trzy miesiące. Wszystko się zmieniło, kiedy zacząłem dość szybko przyswajać język i kiedy dostałem pierwszą pracę. Była to praca w restauracji w Hadze, w kuchni, przy zmywaniu. Zarabiałem wtedy 3 euro na godzinę. Wiedziałem, że to nie były normalne zarobki w porównaniu z tym, co płacili inni pracodawcy, ale pocieszałem się myślą, że od czegoś trzeba zacząć. Któregoś dnia przyszedł do mnie sąsiad i zapytał, czy pomalowałbym mu mieszkanie. Za zaoszczędzone pieniądze z restauracji kupiłem potrzebne narzędzia i tak zaczęła się moja kariera w budowlance. Szybko zdobyłem następnych klientów, dzięki czemu miałem fundusze na inwestycje. Trzy lata temu znalaz-



KRZYSZTOF FLOREK
właściciel firm Florek Onderhoud B.V. i Flow Roll

złem na rynku amerykańskim dużo produktów, które ułatwiały mi i moim pracownikom wykonywanie projektów. Skontaktowałem się z firmą Wooster, producentem 46-centymetrowych rolek, jak również najwyższej jakości pędzli. Otrzymałem kilka produktów do przetestowania i od razu wiedziałem, że to jest to, czego szukam, i że warto zainwestować. W ciągu jednego roku używania tych produktów potrafiłem wykonać więcej projektów w krótszym czasie niż poprzednio, jednocześnie zachowując najwyższą jakość wykonywanej pracy. Po roku używania tych produktów mój zysk wzrósł o 40%. Jestem przekonany, że skoro ja jestem zadowolony z tych produktów, inni malarze i firmy z pewnością będą mogły również czerpać z nich korzyści. Moim zdaniem trzeba być otwartym na nowości na

rynku, a co najważniejsze, zawsze dawać z siebie 100% i dostarczać najwyższą jakość. Tylko w ten sposób można osiągnąć sukces i szacunek innych ludzi.

Czy to, że jest Pan Polakiem, utrudniło czy może ułatwiło Panu osiągnięcie sukcesu?

Holandia jest krajem o zupełnie innej mentalności niż Polska. Na pewno trzeba mieć silny charakter i nie brać osobiście do siebie wszystkiego, co się słyszy. Dzięki temu można szybciej i łatwiej porozumieć się z Holendrami, jeśli chodzi o sferę zawodową. Na samym początku czułem się trochę dyskryminowany. Myślę, że przyczyną były na pewno brak wiedzy o kraju i słaba znajomość języka. Słyszałem różne historie na temat Polaków. Nie ukrywam, że dużo

„TRZEBA BYĆ OTWARTYM NA NOWOŚCI NA RYNKU, A CO NAJWAŻNIEJSZE – ZAWSZE DAWAĆ Z SIEBIE 100% I DOSTARCZAĆ NAJWYŻSZĄ JAKOŚĆ. TYLKO W TEN SPOSOB MOŻNA OSIĄGNĄĆ SUKCES I SZACUNEK INNYCH LUDZI”

na wszystko. Początki są zawsze trudne, według statystyk 61% nowych firm bankrutuje w ciągu pierwszych trzech lat. Często spotykamy się z przeszkodami i wiele z nich odbiera nam siłę i przez nie zaczynamy wątpić. Jednak, jeśli będziemy wytrwali i będziemy dążyć do celu według założonego planu, prędzej czy później na pewno nam się to opłaci. Dlatego też uważam, że nie jest ważne, gdzie jesteśmy, ważne jest, jaki mamy plan i co mamy do zaoferowania.

Jakie są Pana plany na przyszłość i gdzie widzi się Pan za, powiedzmy, 10 lat?

Z pewnością nadal będę się trzymał tego, co zaplanowałem kilka lat temu. Chcę rozwinąć obie firmy na większą skalę. Chcę uzupełniać swoją wiedzę, poszerzać i ulepszać umiejętności. Pragnę, by nasze produkty Flow Roll były znane i rozpoznawane przez większość malarzy, również by nasze produkty były w hurtowniach na półkach z produktami dla profesjonalnych użytkowników. Jako Florek Onderhoud B.V. na pewno chciałbym stworzyć miejsca pracy dla wielu fachowców, jak również ulepszać, poszerzać i inwestować w jakość wykonywanych projektów.

Czy zamierza Pan wrócić do Polski?

Trudno powiedzieć. Na pewno nie wykluczam takiej możliwości. Pewne jest to, że nie zapomnieliśmy, skąd pochodzimy, i zawsze będzie mnie ciągnąć do moich korzeni.

Co doradziłby Pan ludziom, którzy zechcieliby pójść w Pana ślady, czy też takim, którzy szukają swojego miejsca na emigracji?

Myślę, że przede wszystkim trzeba chcieć i wierzyć w siebie oraz w swoje możliwości. Nie należy się poddawać, gdy napotykamy przeszkody. Zawsze każdemu radzę, by starał się uczyć języka, bo to na pewno otworzy więcej drzwi i możliwości. Jeśli czegoś się bardzo chce, to jesteśmy w stanie to osiągnąć.