



# Zacznij z nami współpracować, a przekonasz się, jak dobrze Cię obsłużymy!

Rozmowa z p. Markiem Górskim właścicielem Wylęgarni Indyków w Brzesku.

**Wylęgarnia w Brzesku nie jest szeroko znana w branży indyczej, ale cieszy się bardzo dobrą opinią u producentów indyków. Proszę przybliżyć historię Państwa firmy.**

Zakład powstał w 1973 roku w Brzesku jako filia Państwowego Zakładu Drobiarskiego w Krakowie. Wówczas stanowisko kierownicze objął mój ojciec Stanisław Górski, a technologiem produkcji została moja mama Ludwika Górski. Dwadzieścia lat później w drodze przetargu nabyłem od PZD w Krakowie zakład w Brzesku i stałem się jego właścicielem.

Do 2003 roku wylęgarnia produkowała szeroką gamę piskląt różnych gatunków drobiu. Po generalnym remoncie w 2004 roku i wyposażeniu zakładu w najlepsze dostępne na rynku aparaty wylęgowe firmy Petersime oraz przystosowaniu produkcji do wymogów Unii Europejskiej produkujemy tylko pisklęta indycze

ras: Big 6, Big 7, Hybrid Converter, Hybrid XL.

Oczywiście tak szybki postęp nie byłby możliwy bez moich rodziców, którzy nieprzerwanie od samego początku pracują i nadzorują cały cykl technologiczny.

## Jaka jest struktura firmy?

Aktualnie zatrudniamy 15 osób, z których trzon firmy stanowi rodzina: rodzice Stanisław i Ludwika, ja oraz mój syn Paweł. W skład zarządu wchodzi dyrektor handlowy p. Janusz Wodka, z którym wspólnie pracujemy w terenie. Transportem piskląt w kraju i za granicą zajmuje się mój brat Bogdan Górski i jego firma „Bob Trans”. Dlatego z dumą możemy powiedzieć, że jesteśmy pokoleniową firmą rodzinną i pracujemy wszyscy wspólnie na siebie, co daje nam dużą satysfakcję.

Oczywiście cały cykl produkcyjny od rozładunku, wstawienia jaj do aparatów,

przez pozostałe prace związane z lęźeniem do obcinania dziobów wykonują wykwalifikowani pracownicy z wieloletnim stażem. Współpracujemy także z południowo-koreańską firmą w zakresie rozdziatu piskląt na pleć, której pracownicy świadczą nam tę usługę. Zatrudniamy również lekarzy weterynarii ze specjalizacją drobiarską świadczących serwis zootechniczno-weterynaryjny podczas wstawienia piskląt do obiektu klienta.

**Proszę opowiedzieć, ile produkują Państwo piskląt oraz jaka jest zdolność produkcyjna wylęgarni? Jak według Państwa wyglądają wskaźniki wylęgowości jaj krajowych i zagranicznych?**

Wylęgi prowadzimy dwa razy w tygodniu. Możemy wylężyć jednorazowo 42 tysiące piskląt, a więc ponad 80 tysięcy tygodniowo. W ostatnich latach



średnio rocznie produkujemy ok. 1,5 miliona piskląt indyckich typu ciężkiego.

Jaja kupujemy w kraju, a także we Francji. Jeśli chodzi o parametry wylęgowe, to możemy powiedzieć, że oba rynki dostarczają bardzo dobry, wyrównany materiał. Jedyłą różnicą jest koszt zakupu wynikający z wahań kursu euro w stosunku do złotówki i kosztów transportu. Z tego też względu widzimy potrzebę posiadania własnych stad reprodukcyjnych, tym bardziej, że powoli i systematycznie zwiększamy produkcję i zaopatrujemy coraz większy rynek odbiorców. Zaufanie, którym obdarzyło nas wielu hodowców daje dużą motywację do planowania kolejnych działań.

### Jaki region obsługują Państwo jako wylęgarnia indyków?

To dobre pytanie, choć postawiłbym je odwrotnie. W które rejony kraju jeszcze nie dotarliśmy? Generalnie ze względu na to, że zakład oddalony jest ok. 30 km od autostrady A4 mamy doskonały kontakt z klientami w rejonie południowo-zachodniej Polski. Jednak, jak już mówiłem, zaopatrujemy coraz większy rynek odbiorców, docierając do klientów we wszystkie krańce naszego kraju. Wyjazdy powyżej linii Warszawy także nie sprawiają nam kłopotu, choć planujemy je bardziej skrupulatnie. Docieramy również na Warmię i Mazury, gdyż tu również mamy wielu zadowolonych klientów. Składamy nasze wizy-



**W regionie Ostródy, Ławy oraz okolic powstaje coraz więcej grup mających młodych i prężnie działających liderów, pozyskujących środki i dbających o grupę, chętnie podejmujemy z nimi współpracę**

ty także hodowcom z województwa zachodniopomorskiego, wtedy planujemy kilka spotkań w jednym dniu. Każda wizyta czy kontakt z hodowcą jest dla nas ważny i traktujemy go bardzo indywidualnie. Nasza dewiza to: „Zacznij z nami współpracować, a przekonasz się, jak dobrze Cię obsłużymy”. Podczas wizyt u hodowców i codziennej pracy jesteśmy skromni (żywimy taką nadzieję), nie rzucamy słów na wiatr. Nigdy nie mówimy źle o konkurencji i zawsze traktujemy naszego rozmówcę z wysoką kulturą. Umowy z klientami zawsze podpisuję osobiście i razem z Panem Januszem Wodką jeździmy na każde spotkanie z klientami, co przez hodowców jest bardzo dobrze postrzegane. Widzą, że firma traktuje ich z szacunkiem. Rzadko się zdarza, by właściciel jakiegokolwiek firmy podpisywał umowy z klientem i to na drugim końcu Polski.

Zawsze pracujemy razem, co daje lepszą atmosferę podczas negocjacji i podkreśla rangę wydarzenia. Z drugiej strony możemy powiedzieć, że na przestrzeni wielu lat pracy pozyskaliśmy najlepszych klientów, przez co nigdy nie mieliśmy żadnych problemów z finalizacją transakcji.

Naszą wiarygodnością i danym słowem aspirujemy do rangi najlepszych i najbardziej wiarygodnych w naszej branży. Umowy długoterminowe, które podpisujemy, realizujemy sumiennie do samego końca, nie proponując nowych aneksów, choć zdarza się, że kursy walut, ceny paliw, a także ceny jaj wylęgowych rosną w tym okresie. Cenimy ponad wszystko naszych klientów, a oni cenią nas.

### Czy widzi Pan korzyści ze zrzeszania się hodowców?

Oczywiście, korzyści zrzeszania są obustronne – dla hodowców, jak i dla nas wylęgarni oraz firm współpracujących. Hodowcy mogą ubiegać się o dotacje do produkcji. Jako grupa mogą negocjować ceny i podpisywać długotermi-

nowe umowy na dostawy piskląt, pasz oraz środków produkcji. Każda grupa, mając swoich przedstawicieli, analizuje rynek i oferty. Na ich podstawie jest w stanie wyłonić te najlepsze, a skalą produkcji całej grupy doprecyzować szczegóły według własnego zapotrzebowania, a także ostatecznie wynegocjować najlepszą cenę.

Wylęgarnie i firmy współpracujące mają gwarancję stałych odbiorców, przez co wykazujemy dużą płynność produkcji, a co za tym idzie, możemy obniżać koszty i podnosić jakość poprzez poprawę genetyki i planować kolejne inwestycje oraz ubiegać się także o dofinansowanie na rozwój produkcji. Dzięki temu jesteśmy w stanie zaoferować każdorazowo dobre piskląta za dobrą cenę oraz dogodne warunki płatności, jakich oczekuje klient, co wpływa na rozliczenie całego cyklu produkcji i ostateczny efekt ekonomiczny wstawienia.

W związku z tym, że w całej Polsce, a więc również i w rejonie Ostródy, Ławy oraz okolic powstaje coraz więcej grup mających młodych i prężnie działających liderów pozyskujących środki i dbających o grupę, chętnie podejmujemy z nimi współpracę, co gwarantuje nam obopólne korzyści. Jesteśmy w trakcie podpisywania kolejnych umów, na fundamencie ubiegłorocznych. Pragniemy wspólnie z hodowcami stworzyć firmę producencką, aby produkować dla nich doskonałe piskląta.

**Panie Marku dziękuję za wywiad.**

Duża skromność i wiarygodność to dewiza działania wylęgarni p. Marka Górskiego. Swoją postawą zasłużył sobie na miano wyjątkowego człowieka, którego przedstawiliśmy Państwu na łamach „Indyka Polskiego”. Temat wiarygodnych i solidnych firm będziemy dla Państwa kontynuować, aby przybliżyć tych najlepszych, z którymi warto współpracować.

Tekst i zdjęcie:

Przemysław Wieczorek, [www.fotoferma.pl](http://www.fotoferma.pl)