

# „Relacje są paliwem, które zasila sukces w biznesie”

O strategii biznesowej FLEXcon mówi Stephen HALL, dyrektor zarządzający FLEXcon Europe.



**C**o według pana jest najważniejsze, aby osiągnąć sukces w biznesie?

Najważniejsze są relacje; one są paliwem, które zasila sukces w biznesie. Wzrost biznesu i jego sukces zależą od pozyskiwania nowych klientów przy jednoczesnym utrzymaniu i rozwijaniu dobrych relacji z dotychczasowymi partnerami. Dotyczy to zarówno klientów, jak i dostawców.

**Czy jest to filozofia, którą kieruje się FLEXcon?**

Tak, oczywiście, jest to filozofia stanowiąca rdzeń firmy FLEXcon. Jesteśmy globalnym liderem w zakresie powlekanych i laminowanych folii i klejów stosowanych w etykietowaniu, klejeniu i aplikacjach barierowych dla m.in. sektorów motoryzacyjnego, elektronicznego czy medycznego. FLEXcon Europe zatrudnia obecnie 86 pracowników w oddziale produkcyjnym w Glenrothes w Szkocji. W tym roku FLEXcon odnotował obrót w wysokości 29,5 mln funtów z zyskiem 1,7 mln funtów. Osiągnęliśmy nasz plan strategiczny zwiększenia obrotów o 5% rok do roku do 2020 roku.

Relacje są dla nas kluczowe. Słuchamy naszych klientów i angażujemy się aktywnie we współpracę z naszymi dostawcami. Ta bliskość zapewnia, że nasi klienci uzyskują poziom usług oraz produkt wysokiej jakości. Podobne podejście do naszych dostawców daje nam pewność, że możemy dotrzymać terminów.

**Co pomogło firmie FLEXcon osiągnąć założone cele?**

Wydłużyliśmy czas produkcji do 24 godzin przez siedem dni w tygodniu,



aby zwiększyć wydajność, zaktualizowaliśmy oprogramowanie ERP, jesteśmy w trakcie wdrażania metodologii LEAN również w naszym centrum logistycznym w Weesp niedaleko Amsterdamu, wykonujemy studium LEAN działu obsługi klienta. Wzmocniliśmy zespół sprzedaży we Francji i we Włoszech.

**Co według pana odróżnia FLEXcon od konkurentów?**

Obsługa – tym zdecydowanie FLEXcon wyróżnia się spośród konkurentów. FLEXcon nie tylko dobrze traktuje swoich klientów. Utrzymujemy również efektywne, długotrwałe relacje z europejskimi dostawcami.

**Jak planuje pan wspierać dalszy rozwój FLEXcon?**

Nasz biznes ma się bardzo dobrze. Jego kształt i efektywność sytuują nas na dobrej drodze do realizacji naszych celów strategicznych. Ja na pewno nie będę przeszkadzać, niemniej chciałbym wprowadzić do naszych operacji biznesowych jeszcze więcej ulepszeń i jeszcze trochę tę wydajność podkręcić.

**Jaką wizję przyszłości FLEXcon snuje dla Polski?**

Obecnie krzywa rozwoju biznesu w całej Europie utrzymuje się na stałym poziomie, a nawet nieznacznie opada. Natomiast rynki wschodniej i centralnej Europy z Polską na czele ciągle rosną i dlatego ten region jest dla nas fascynujący. Z ekscytacją obserwujemy ten dynamiczny rozwój. Cóż, Europa Wschodnia jest naszym głównym celem, gdyż skupiamy się na rejonie, gdzie wzrost gospodarki jest znaczący.

**Co dodałby pan na koniec naszej rozmowy?**

We wszystkim, co robimy, będziemy dalej pielęgnować, rozwijać i doceniać nasze relacje z naszymi klientami, naszymi dostawcami i zespołem FLEXcon.

W przypadku zainteresowania produktami firmy FLEXcon zapraszam do odwiedzenia naszej strony internetowej [www.FLEXcon.com](http://www.FLEXcon.com) lub przesłania zapytania do Doroty Witthuhn, przedstawiciela FLEXcon na Europę Centralną i Wschodnią, adres e-mail: [dwitthuhn@FLEXcon.com](mailto:dwitthuhn@FLEXcon.com) **+48 660 542 986** lub [europa@FLEXcon.com](mailto:europa@FLEXcon.com) **+31 294 491 800**.