

Zabetonowana struktura

Dodano: 02.10.2023

Z Arturem Kundą, byłym przedsiębiorcą leśnym, dawniej właścicielem zula Fangorn, rozmawia Magdalena Bodziak.



Magdalena Bodziak: Jak doszło do tego, że zrezygnował Pan z prowadzenia firmy leśnej?

Artur Kunda: Ta decyzja dojrzewała we mnie. Zawsze miałem świadomość, że branża leśna to nie może być mój jedyny obszar działalności.

Wiele zrozumiałem w czasie pandemii, kiedy zagrożenie stało się realne. Zdałem sobie sprawę, że muszę tak zdywersyfikować biznes, żeby stać się bardziej odpornym na kryzys gospodarczy i nieprzewidywalne decyzje LP. Moje zaangażowanie w rynki finansowe i intensywne szkolenie przyniosły mi pewne sukcesy.

Jednak nadal prowadziłem zula i aktywnie działałem jeszcze w branżowych organizacjach, ale już w 2021 zdałem sobie sprawę, że kolejny rok nie będzie dobry dla mojego biznesu. Już było wiadomo, że wejdzie Nowy Ład, czyli będzie chaos i brak przygotowania do tych zmian. Czekaliśmy także na nowy katalog z pozyskania drewna, a wszystko wskazywało, że spowoduje on niedoszacowanie usług. Mając taką wiedzę byłem już ostrożny.

Planowałem zmieniać lokalizację firmy, kupić działkę i stawiać nową halę, chciałem też

zainwestować w nowego harwestera, który był już zamówiony na I kwartał 2022 r. Ale jesienią 2021 wycofałem się z tych inwestycji, kiedy zdałem sobie sprawę, że także współpraca z LP nie idzie w dobrym kierunku.

Z czego Pan zrezygnował w firmie?

Artur Kunda: Miałem kilka forwarderów i harwester, ciągniki z przyczepami. Stałych 30 osób w różnych formach współpracy, w sezonie było ich więcej. Prowadziłem swojego zula 20 lat. W 2021 roku byłem liderem dwóch konsorcjów na prawie dwa całe nadleśnictwa. Moja firma wykonywała prace na terenie 10 leśnictw.

Gdy przyszły przetargi na 2022 okazało się, że moja oferta była za droga dla LP, średnio o około 20 proc. w jednym nadleśnictwie i około 30 proc. w drugim. Moje oferty ze względu na zbyt wysokie dla Lasów stawki, były kilkakrotnie odrzucane. Nie mogłem się zgodzić na kwotę zaproponowaną przez LP i ostatecznie pod koniec stycznia 2022 podjąłem decyzję, żeby się wycofać, kiedy była jeszcze szansa, żeby ktoś kupił moje maszyny.

Najśmieszniejsze jest to, że ostatecznie LP na moje pakiety podpisało umowy z wykonawcami za o wiele większą kwotę, natomiast kilka nie zostało obsadzonych w ogóle.

Zamknął Pan zula tylko z powodów finansowych?

Artur Kunda: Ta struktura LP zaczęła mnie męczyć. Zabetonowana, zamknięta na zmiany. Do kogo bym się nie zwrócił, to słyszałem, „że to nie od niego zależy”.

Pracowałem przez te 20 lat na terenie kilkunastu nadleśnictw w Polsce – w Puszczy Białowieskiej, na różnych kłeskach, na Pomorzu, na Litwie, w Białorusi. Bywały różne kryzysy, ale po pandemii zrozumiałem, że nie muszę pracować w lasach, a na pewno nie z takim partnerem biznesowym. Trudno rozwijać firmę, gdy mając ograniczony wpływ jako właściciel, jesteś zależny od nastrojów i humoru służby leśnej.

Nie żałuję swojej decyzji i jestem bardzo szczęśliwy, że nie ma mnie w lesie. Stopa zwrotu z zainwestowanego kapitału w usługi leśne jest niewspółmierna do ponoszonego ryzyka. Zależało mi też na tym, żeby odejść na własnych zasadach. Teraz między innymi doradzam wielu firmom leśnym jak się zdywersyfikować i jak radzić sobie z problemami we współpracy z LP.

I co Pan im doradza?

Artur Kunda: Żeby działali ostrożnie, bo nie wszyscy na zmiany są przygotowani. Te firmy muszą same znaleźć swoją niszę, może na początek przenieść część prac do innego nadleśnictwa. Potem może branża budowlana, transport lub tartak, cokolwiek. Wcześniej czy później każdy znajdzie branżę, która mu odpowiada jeśli zacznie szukać. Ja w przyszłym roku m.in. rozpoczynam swój projekt w branży deweloperskiej.

Trzeba pamiętać o tym jak ważna jest dywersyfikacja. Jeżeli firma będzie stać na dwóch nogach, to także Lasy będą się z nią bardziej liczyły, ale również właściciel firmy będzie miał większy komfort w tworzeniu rzetelnego kosztorysu do oferty. Uważam, że najlepszą formą dialogu z LP jest nasza oferta, która wycenia tę współpracę. Jest dużo firm, które są tak skupione na pracy w lesie, że nie wiedzą nawet jak wygląda normalna, biznesowa relacja, gdzie obydwu stronom zależy na szybkim załatwianiu spraw.

Lasy Państwowe to po prostu słaby partner biznesowy i chociażby optymalizacja i unowocześnianie prac oraz procesów nie są u nich na pierwszym miejscu.

Co zmieniłby Pan w Lasach Państwowych, żeby polepszyć ich relacje z zulami?

Artur Kunda: Nie ma sensu udzielać rad, bo w Lasach i tak nikt się nad tym nie pochyli i nic to nie zmieni. Przez te wszystkie lata odbyliśmy mnóstwo spotkań z leśnikami z LP i z perspektywy czasu widzę, że były to jedynie działania pozorowane przez LP.

Lasy mogły wykazać, że prowadzą jakiś dialog z nami, ale efekt tych rozmów był żaden. Urzędnik na etacie w lesie nigdy nie zrozumie przedsiębiorcy, który na każdym kroku optymalizuje działania.

Wszystkie szkody wynikają z tego, że im się wydaje, iż rozumieją przedsiębiorcę. Po prostu inne są priorytety. Do tego w LP szeroko jest akceptowana szara strefa. Teraz stawki poszły trochę w górę, ale moim zdaniem, to firmy co najwyżej doszły do poziomu zero, a nie plus. A Lasy cały czas uważają, że mnóstwo płacą zulom, a oni jeszcze narzekają.

Panuje przeświadczenie w LP, że jak im damy więcej, to nam zostanie mniej.

Po co LP kupują harwestery i forwardery?

Artur Kunda: To jest straszak na zule, żeby zwiększyć na nich presję. Osoby z kierownictwa LP twierdzą, że przedsiębiorcy leśni za dużo zarabiają i jeszcze chcą więcej. Dlatego kupują maszyny, żeby wykonać pracę na pakietach z zawyżonymi cenami przez zule. Co jest oczywiście absurdalne, bo to nie będzie taniej, szczególnie w wykonaniu LP. Oni pracują mniej efektywnie.

Będzie też taka polityka, żeby wykonywać maszynami LP najlepsze powierzchnie z danego

regionu, najgorsze powierzchnie zostaną przekazane zulom. Co oznacza, że praca zuli będzie trudniejsza i mniej zyskowna.

Docierają do mnie informacje, że będzie tych maszyn coraz więcej w Lasach Państwowych. Dlatego tym bardziej właściciele firm leśnych powinni się poważnie zastanowić nad współpracą z LP w obecnej skali i jak najszybciej się zdywersyfikować, ponieważ nie jest ważne co Lasy mówią tylko co robią.

Ten wywiad można przeczytać na łamach wrześniowego wydania GAZETY LESNEJ - podobnie jak wiele innych ciekawych tekstów związanych z szeroko pojętą branżą leśną. [Zachęcamy do prenumerowania największego czasopisma branżowego w Polsce!](#)

Komentarze (0)

Nie dodano jeszcze żadnego komentarza.