

FIRMY



Cristina Corradini,
Tomasz Gąsiorek,
Tomasz Kluska,
Francesco Corradini
podczas obchodów
jubileuszu.

FOT. NK

20 lat Marmi Corradini Polska!

26-27 lipca 2024 roku odbyły się dni otwarte firmy, której przedstawiciele wraz z kilkudziesięcioma przybyłymi na tę okoliczność klientami, postanowili uczcić okrągły jubileusz otwarcia magazynu w Polsce.

Na imprezie obecni byli wszyscy pracownicy firmy z Polski, a także bardzo duża delegacja pracowników z Włoch oraz szefostwo firmy Cristina i Francesco Corradini. Postanowiliśmy skorzystać z okazji i zapytać założycieli Marmi Corradini Polska o to, co stało za podjęciem decyzji o otwarciu magazynu w Oświęcimiu, jak wspominają Polskę sprzed dwudziestu i więcej lat oraz jak widzą swoją przyszłość w Polsce. Rozmawiał Maciej Brzeski.

Maciej Brzeski: Marmi Corradini to firma z historią sięgającą ponad 50 lat. Na chwilę obecną jedynym rynkiem zagranicznym, w którym posiadacie Państwo magazyn płyt, jest Polska. Jak to się stało, że postanowiliście zlokalizować swój zagraniczny oddział właśnie tutaj?

Cristina Corradini: Magazyn w Oświęcimiu otworzyliśmy dokładnie 20 lat temu, w sierpniu 2004 roku. Spowodowane to było ówczesną potrzebą rynkową. W tamtym okresie otrzymywaliśmy wiele zapytań

o materiał od stosunkowo niewielkich firm, które nie miały możliwości zakupu całej ciężarówki towaru. Zapotrzebowanie na pojedyncze płyty było na tyle duże, że uznaliśmy, że jedynym sposobem na jego zaspokojenie, będzie otwarcie magazynu, do którego kamieniarze będą mogli podjechać nawet po pojedyncze slaby. Nie bez znaczenia był fakt posiadania przez nas w tamtym okresie oddziału w Niemczech, do którego niemal co tydzień jeździły ciężarówki z Włoch, a wydużenie ich trasy i dal-

szy rozładunek w Polsce był zasadny także pod kątem logistyki.

Francesco Corradini: Muszę przy tym zaznaczyć, że magazyn w Polsce powstał z założeniem obsługi firm położonych w promieniu do 100 km od Oświęcimia. Pozostałe zlecenia z bardziej odległych rejonów Polski były i do tej pory są realizowane bezpośrednio z Włoch.

MB: Jeśli spojrzeć na mapę, to wiadać wyraziście, że swoim zasięgiem operacyjnym magazyn w Oświę-

cimiu pokrywa zarówno okręg Śląsko-Zagłębiowski, jak i aglomerację krakowską...

FC: To był właśnie powód takiego zlokalizowania naszej hurtowni. W niedalekim sąsiedztwie mamy dwie wielkie aglomeracje i ogromne skupiska ludzi. Mamy tu także nagromadzenie firm kamieniarskich, czyli naszych potencjalnych i obecnych klientów.

Po ustaleniu odpowiedniego rejonu pozostała jeszcze kwestia znalezienia właściwego budynku, który zaspokajałby nasze potrzeby. Mieliśmy szczęście, bo niemal od razu trafiliśmy do miejsca, w którym mieścimy się do teraz – czyli magazynu przy ul. Fabrycznej 1T. Wiedzieliśmy że jest tu wszystko, czego potrzebujemy: sporej wielkości hala magazynowa, duży parking, plac, suwnica, niemal bezpośredni dostęp do drogi krajowej nr 44. Niczego lepszego nie moglibyśmy sobie na tamten moment wymarzyć.

MB: Wróćmy jeszcze do momentu poprzedzającego decyzję o otwarciu filii w Polsce. Z tego co wiem, firma podejmowała swoje działania handlowe już w latach pięćdziesiątych.

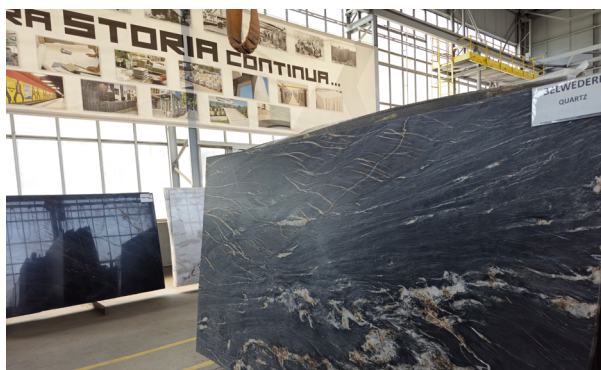
FC: To prawda. Swoją pierwszą wyprawę do Polski odbyłem w drugiej połowie lat 90. To było ciekawe doświadczenie i pozostało mi po nim bardzo wiele miłych wspomnień oraz utrzymywanych do dziś relacji osobistych. Nasze pierwsze doświadczenia handlowe i skojarzenia, jakie przychodzą mi do głowy, są związane z płytami 5 i 6 cm, które wtedy stanowiły olbrzymią większość naszej sprzedaży oraz... z kościołami. A to dlatego, że przez pierwsze 3 lata naszej aktywności w Polsce zaopatrzyliśmy w materiał budowy i renowacje bardzo wielu kościołów.

Polska była w tamtym okresie na drodze bardzo szybkiego wzrostu gospodarczego. Pamiętam tę energię i chęć do działania. Większość właścicieli firm, z którymi podjęliśmy



▲ Marmi Corradini Polska od początku swojej działalności mieści się pod tym samym adresem w Oświęcimiu.

➤ ➤ W ostatnich czasach, firma rozszerzyła swoją ofertę o szeroki wybór kwarcytów brazylijskich.



wówczas współpracę, było otwartych na innowacje oraz wiedzę. Sam chętnie dzieliłem się naszymi doświadczeniami, a nierzadko pomagałem kamieniarzom w znalezieniu odpowiedniego rozwiązania materiałowego czy też technicznego.

Na chwilę obecną Polscy kamieniarze praktycznie do zera zniwelowali różnicę dzielącą ich z państwami zachodnimi w kwestiach technicznych. Wasi przedsiębiorcy są w stanie realizować nawet najbardziej wymagające projekty w standardzie podobnym do tego, jaki jest na przykład we Włoszech.

MB: A co się zmieniło w kwestiach gustów Polaków? Jakie materiały wybieraliście do naszych mieszkań kiedyś, a jakie teraz?

FC: Przede wszystkim rozwinął się rynek klienta detalicznego. Pod koniec lat pięćdziesiątych nie było zbyt wiele zapytań o kamień np. na blaty kuchenne. Jeśli już coś sprzedawaliśmy, to były to głównie materiały z najniższej półki cenowej takich jak np. Rosa Beta – czyli marmury, które głównie były wykorzystywane na posadzki. W chwili obecnej tę najtańszą półkę przejęły kamienie chińskie, a my wraz ze wzrostem zapo-



FOT. NK

📍
Francesco Corradini i Tomasz Gąsiorek w siedzibie Marmi Corradini Polska działającej w Oświęcimiu.

trzebowania na kamień dekoracyjny do wnętrz i najnowszymi trendami oferujemy na polskim rynku coraz więcej wysokiej jakości granitów oraz kwarcytów.

MB: Czy macie w tej chwili jakiegokolwiek plany związane z rozszerzeniem swojej działalności w Polsce?

CC: Nie ma takich planów. Mamy bardzo wielu klientów z całego kraju, którzy kupują nasze płyty bezpośrednio z Włoch i taki stan rzeczy aktualnie wszystkim odpowiada.

MB: W jakich miejscach na świecie możemy spotkać Marmi Corradini?

FC: Naszym naturalnym środowiskiem działania jest Europa. Wszystkie nasze wysiłki idą w stronę możliwie jak najlepszego zagospodarowania tej części świata. Rynek, w ujęciu globalnym, staje się coraz bardziej wymagający i żeby tym wymaganiom sprostać, jeszcze mocniej niż dotychczas należy wstuchiwać się w jego potrzeby. Oznacza to bycie w stałym kontakcie z klientami, tak by aktywnie reagować na ich wyzwania. Nasze ciężarówki z kamie-

niem przyjeżdżają do Polski każdego tygodnia. Dzięki temu możemy niemal natychmiast reagować na indywidualne potrzeby kamieniarzy. Procedura działa tak, że od momentu otrzymania zamówienia, po pocięciu odpowiedniego bloku, po tygodniu jesteśmy gotowi, by załadować materiał na ciężarówkę i wystać w kierunku naszego klienta.

MB: Czy możecie powiedzieć jaka część produkcji trafia do Polski?

CC: Polska, obok Niemiec, to obecnie najważniejszy dla nas rynek. Sprzedajemy tu prawie 30% naszej produkcji i jest to wynik podobny do tego, jaki osiągamy u waszego zachodniego sąsiada. Na kolejnym miejscu dopiero są Włochy, z 10% udziałem. Natomiast pozostałe 30% sprzedaży jest podzielona na wszystkie pozostałe kraje.

MB: A jak oceniacie dalsze perspektywy rozwoju sprzedaży w Polsce?

CC: Wasz kraj, na tle pozostałych państw europejskich, ma na ten moment bardzo stabilny i bezpieczny rynek. W naszym przypadku po ogrom-

nym wzroście sprzedaży w 2022, w ubiegłym roku przyszedł czas na korektę tych wyników, co oznacza, że zanotowaliśmy bezpieczny spadek sprzedaży. W obecnym – 2024 r. mamy z kolei do czynienia z ustabilizowaniem poziomu obrotów i notujemy wyniki zbliżone do roku poprzedniego. Na bieżąco obserwujemy także procesy zachodzące w waszej gospodarce i z umiarkowanym optymizmem patrzymy na rozwój sytuacji na rynku. Wydaje się, że po chwilowym zmniejszeniu popytu na nieruchomości w Polsce w niedługim czasie będziemy mieli do czynienia z odbiciem, a to będzie oznaczać wzrost zapotrzebowania na nasze produkty.

Niedawno zainwestowaliśmy w wymianę całego naszego parku maszynowego w fabryce we Włoszech, nadal bardzo duży nacisk kładziemy na to, by sprostać najwyższym wymaganiom z dziedziny ochrony środowiska naturalnego oraz zrównoważonego rozwoju i dzięki ciągłemu samodoskonaleniu, możemy dostarczać najwyższej jakości produkt, na możliwie najlepszych warunkach. Zgromadziliśmy także bardzo duży zapas bloków, tak by w razie różnego typu perturbacji na rynkach, nie mieć problemu z dostępnością materiału. Zrobiliśmy w ostatnim okresie bardzo dużo w kwestii rozwoju naszej firmy, z drugiej strony przez lata wypracowaliśmy bardzo dobre relacje z klientami. To w tej chwili przynosi owoce, także ze spokojem patrzymy w przyszłość.

FC: Z tego miejsca chciałbym podziękować całemu zespołowi z Polski – za wkład w rozwój Marmi Corradini, profesjonalizm i codzienną ciężką pracę na rzecz rozwoju firmy. Specjalne podziękowania chciałbym skierować w stronę Tomasza Gąsiorka, który to od początku budował z nami Marmi Corradini Polska, i który poświęca się dla firmy tak, jakby była jego własną, wkładając całe serce w to, by funkcjonowała ona jak najlepiej. Dziękujemy! ●