

Co może jeden może i drugi

ROZMOWA ZE SŁAWOMIREM RADACKIM

PREZESEM ZARZĄDU I DYREKTOREM GENERALNYM DLF SP. Z O.O.

Dlaczego sprzedaż bezpośrednia?

Sławomir Radacki: Przygodę ze sprzedażą bezpośrednią zacząłem jeszcze podczas studiów na Politechnice Gdańskiej w 1992 roku. Był to okres bardzo dynamicznego rozwoju początków przedsiębiorczości w Polsce. Już wtedy wiedziałem, że związę swoją przyszłość ze sprzedażą bezpośrednią, bo na pierwszym szkoleniu na przedstawiciela handlowego usłyszałem, że mogę zostać niezależnym dystrybutorem. Zafascynowało mnie to, że zaczynając od zera, nie mając kapitału i doświadczenia, ta forma sprzedaży daje szansę na zbudowanie własnego biznesu.

Teraz zarządza pan dużą firmą

SR: Tak, to prawda. W 1993 roku otworzyłem swoje pierwsze Biuro Rainbow. Jak wiadomo, był to czas, gdy wiele osób zakładało swoje firmy. Dzięki konsekwencji i zdolnościom adaptacji do przemian w polskiej gospodarce poradziłem sobie z okresowymi spadkami koniunktury. Wprowadzaliśmy nowe produkty. W 2002 roku przekształciłem firmę w sp. z o.o. W latach 2004–2008 zrealizowałem program opcji na udziały, dzięki czemu moi kluczowi managerowie, wiceprezisi firmy, stali się jej współwłaścicielami. Dzieliąc się udziałami, podzieliłem się również odpowiedzialnością, co dodało naszej firmie energii do dalszego rozwoju. Posiadając dwóch partnerów, udało mi się poprawić jakość zarządzania, aczkolwiek zachowałem pakiet większościowy. To jest premia za moją ciężką pracę przez kilkanaście lat. Według danych, jakie posiadamy, organizacja DLF jest liderem rynku w branży sprzedaży bezpośredniej produktów segmentu Premium AGD.

Ale w jaki sposób? Jaka jest recepta na sukces?

SR: Przełom 2000 roku przyniósł poważny kryzys w firmie, z którą do tej pory współpracowałem. Pojawił się konkurenci, którzy bardzo dużo energii poświęcili na pozyskanie naszych przedstawicieli, czyli osób, które miały duże doświadczenie na polskim rynku. Pod koniec 1999 roku uzyskałem wyłączność na import urządzenia do profilaktycznego i leczniczego hydromasażu, Ozonomatic, i to dało początek budowaniu własnej organizacji. Konsekwencją tego było stopniowe przekształcenie z firmy o charakterze lokalnym w organizację o ogólnopolskim zasięgu. Z wykształcenia jestem inżynierem elektronikiem, a więc w zarządzaniu byłem zupełnym amatorem. Wiele błędów zarówno ludzkich, jak i biznesowych popełniłem, ucząc się, w jaki sposób należy odpowiadać na potrzeby naszych dystrybutorów i handlowców, jednocześnie realizując cele strategiczne. Wartość firmy budują głównie ludzie.

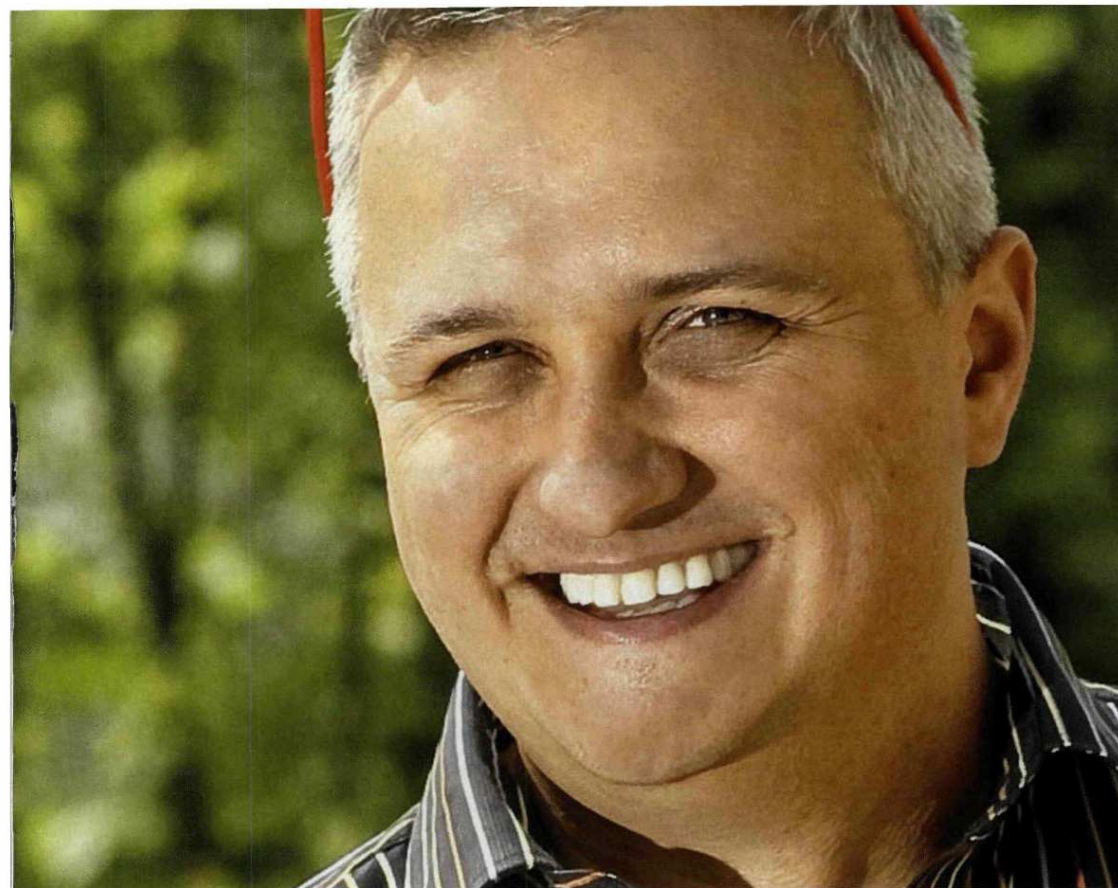
Znam takie przewrotne powiedzenie: szczęście sprzyja lepszym, mogę śmiało powiedzieć, że mam bardzo dużo szczęścia do współpracowników. Współpracuje z nami prawie 50 dystrybutorów, którzy mają około 1,5 tys. przedstawicieli handlowych i pracowników. Dla nich mamy w ofercie kilka produktów i systematycznie wprowadzamy nowe.

Organizacja DLF zrzesza 1500 osób. To całkiem sporo. Co sprawia, że ludzie wierzą w ten biznes?

SR: Mało jest takich biznesów, w których w krótkim czasie można zacząć godziwie zarabiać pomimo wieku czy formalnego wykształcenia. Na pierwszym szkoleniu usłyszałem, że mogę dobrze zarabiać już „dzisiaj” i robić karierę już „jutro”. Dziś to samo mówię swoim przedstawicielom handlowym. Mamy wielu odnoszących prawdziwy sukces finansowy przedstawicieli, którzy trafili do nas bez żadnego doświadczenia w sprzedaży bezpośredniej, co więcej, uważając, że nie urodzili się handlowcami. W DLF bardzo wierzymy, że to, co może jeden, może i drugi (hasło to było mottem tegorocznego meetingu ogólnopolskiej organizacji), że każdy ma na to szansę. Na każdym szkoleniu podstawowym zachęcamy ludzi do mikroprzedsiębiorczości. Większość naszych współpracowników otwiera własne działalności. Dajemy im bezpieczeństwo, bo nasze know-how jest sprawdzone i powtarzalne. Zgodnie z misją naszej firmy dajemy im pomysł na lepsze życie.

Ludzie podchodzą dość sceptycznie do zawodu przedstawiciela handlowego. Kojarzą to zajęcie z akwizycją. W jaki sposób pozyskujecie pracowników?

SR: To prawda. Sprzedaż bezpośrednia w potoczny mniemaniu jest kojarzona z akwizycją, domokrawstwem czy sprzedażą uliczną. W DLF przedstawiciele handlowi spotykają się tylko z osobami poleconymi przez znajomych i to po wcześniej-



SŁAWOMIR RADACKI

Prezes i główny udziałowiec DLF sp. z o.o. rozpoczął karierę w sprzedaży bezpośredniej w 1992 roku. W 2002 roku przekształcił firmę w sp. z o.o., której współudziałowcami są wiceprezisi, Jarosław Milewski i Maciej Waszczyk. Organizacja skupia 50 dystrybutorów oraz 1,5 tys. przedstawicieli handlowych pracowników w całej Polsce. W każdym z 50 punktów jest prowadzony serwis i obsługa klientów. Od 2006 roku DLF jest członkiem Polskiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej. Sławomir Radacki jest obecnie członkiem zarządu PSSB

szym telefonicznym umówieniu terminu. Tak są sprzedawane dobre produkty na całym świecie, jeśli wymagają zaprezentowania dłuższego niż kilka minut. To daje bardzo duży komfort pracy. Należy do Polskiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej. Ta branża w Polsce to 2,2 mld zł rocznie i 750 tys. osób z nią związanych. W obecnych czasach w zasadzie sami nie dajemy ogłoszeń o pracę. Przedstawiciele handlowi proponują pracę podczas pokazu u klienta w domu, jeśli podoba im się produkt i ta forma zarabiania to zgłaszają się na bezpłatne szkolenia.

Jak odczuliście kryzys?

SR: W 2008 roku mieliśmy 135 proc. sprzedaży i około 100 mln zł detalicznych obrotów brutto w całej Polsce. Obecna sprzedaż utrzymuje się na lepszym poziomie, lecz przy mniejszej dynamice wzrostu. Dzięki temu mamy czas na poprawę procesów wewnętrznych i dostosowanie ich do aktualnych potrzeb, zwłaszcza logistyki i IT.

Czy ma pan jakąś złotą myśl?

SR: Tak. Wszystkim osobom, które myślą o własnej karierze, powtarzam, że najważniejsi są ludzie, a będą z tobą wtedy, jeśli będziesz umiał ich nauczyć, jak mają zarabiać, i jeśli naprawdę będą przy tobie zarabiać. Wiedzą o tym osoby, które ze mną współpracują: dystrybutorzy, przedstawiciele handlowi i pozostali pracownicy. Z pewnością bez ich wsparcia i pracy włożonej w tę organizację nie byłbym tu, gdzie jestem teraz. Oprócz pracy łączy nas często przyjaźń, bez której, sądząc, nie osiągalibyśmy tak dobrych wyników jako przedsiębiorcy.