



# raport społecznej odpowiedzialności

# 2014

POLSKA DYSTRYBUCJA BUDOWLANA



Z końcem grudnia 2014 roku Polska Dystrybucja Budowlana sp. z o.o. zakończyła realizację projektu CSR - społecznej odpowiedzialności biznesu. Obejmuje ona szeroką gamę działań - zarówno wewnątrz firmy, jak i w otoczeniu zewnętrznym, w którym funkcjonuje. Nasze plany rozwojowe uwzględniają ciągłą poprawę standardów obsługi Klienta, wizerunku Firmy oraz możliwości wyboru asortymentu.

Branża budowlana jest bardzo specyficzna, podatna na najmniejsze wahania koniunktury - czasem o wyborze oferty danej firmy decyduje 1 grosz. Aby być krok przed konkurencją staramy się prowadzić biznes odpowiedzialny społecznie. Działania na rzecz rozwoju pracowników, dbałość o ich komfort w pracy, ochrona środowiska, współpraca z lokalną społecznością - są to kierunki, dzięki którym zmierzamy do ciągłej poprawy wizerunku Firmy i kompetencji nas samych.

Nad prawidłowym funkcjonowaniem Polskiej Dystrybucji Budowlanej czuwa dwuosobowy Zarząd: Prezes Zarządu Michał Prałat oraz Wiceprezes Zarządu Jarosław Sobkowiak. Z pomocą Dyrektorów i Kierowników nadzoruje pracę 5 działów: Sprzedaży, Marketingu, Finansów i Administracji, Logistyki oraz Projektów i IT. Kluczowe w działaniu tych elementów jest wspólne zrozumienie i wzajemna pomoc - szanujemy swoją inność i jesteśmy odpowiedzialni za to, co robimy. Współpraca między działami połączona ze świadomą polityką kierowania Firmą przez Zarząd pozwoliła na dynamiczny rozwój Polskiej Dystrybucji Budowlanej. Dowodem tego jest zwiększenie w dniu 31.03.2014 r. Kapitału zakładowego z 1 300 000 zł na 9 700 000 zł. Stale powiększa się także nasza kadra - w roku 2014 r. do naszego grona dołączyło 13 osób, nie licząc praktykantów, stażystów oraz pracowników sezonowych. Na ten moment na sukces PDB i DB24 pracuje prawie 100 osób.



Prezes Zarządu Michał Prałat



Wiceprezes Zarządu Jarosław Sobkowiak

Rok 2014 przyniósł nam duże zmiany w samej siedzibie Firmy, znajdującej się w Krzemieniu. Najważniejszym wydarzeniem było przejście na nowy program sprzedażowy SAP Business One zintegrowany z nowoczesną platformą B2B. Jest to jeden z najlepszych tego typu programów na świecie. Prace nad jego wdrożeniem trwały ponad rok, a oficjalny start nastąpił z początkiem marca 2014 r. SAP w dużej mierze usprawnia procesy



biznesowe i poprawia obsługę Klientów, ale jest przede wszystkim podstawą do platformy B2B, dzięki której możemy zacieśnić współpracę z dostawcami i odbiorcami.

Zmiany dotknęły także wizualną część Firmy. Odnowiliśmy hurtownie, stworzyliśmy obszerny

Dział Płytek i całkowicie wyremontowaliśmy piątro budynku, na którym znajdują się biura poszczególnych działów, biura Zarządu, 2 sale konferencyjne oraz sala VIP. Szczególnie ważny był dla nas Dział Sprzedaży, w którym Koordynatorzy codziennie wspomagają pracę Handlowców w całej Polsce. W efekcie powstało biuro nowoczesne i ergonomiczne, usprawniające codzienną pracę i komunikację między pracownikami.

Aby podtrzymywać dobrą atmosferę w Firmie, Zarząd okresowo nagradza pracowników za sumienną pracę. Najczęściej odbywa się to w formie darmowych biletów na mecze żużlowe, które w sezonie wiosenno-letnim odbywają się średnio co 2 tygodnie. Wtedy też wszyscy chętni zbierają się w jednym sektorze aby dopingować lokalną drużynę i jej trzech zawodników, których Doradca Budowlany 24 jest sponsorem (są to Tobiasz Musielak, Grzegorz Zengota i Bartek Smektała). Prócz żużla organizowane są także imprezy firmowe, na których spotykają się wszyscy pracownicy, przyjaciele Firmy oraz zaproszeni Wykonawcy. Jest to czas na integrację oraz „złapanie oddechu”.





## CSR W PRAKTYCE

Wdrożenie projektu daje nam liczne szanse i korzyści. Część z nich już teraz ma wpływ na codzienne funkcjonowanie firmy. Strategia CSR Polskiej Dystrybucji Budowlanej była podzielona na 4 punkty:

- Zielone inwestycje
- Rozszerzenie oferty świadczonych usług
- Działania społeczne
- Sprawna komunikacja

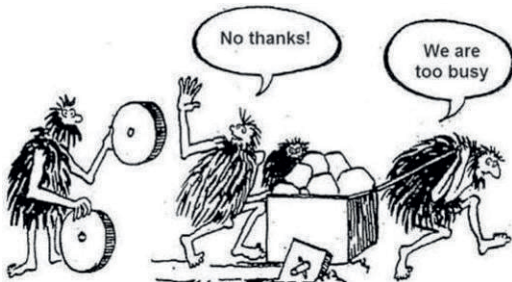
Wprowadzenie w życie powyższych postanowień umacnia Firmę jako podmiot prowadzący biznes odpowiedzialny społecznie; dotyka to Zarząd, Pracowników, Klientów i całe otoczenie. Daje nam przewagę konkurencyjną dzięki konsekwentnej



polityce świadomego rozwoju Spółki. Kształtowanie i umacnianie wizerunku dobrego pracodawcy, podnoszenie poziomu kultury organizacyjnej, wzmacnianie reputacji i prestiżu organizacji, wzrost satysfakcji i zadowolenia pracowników, a przez to zwiększenie ich wydajności i produktywności: są to jedne z najważniejszych korzyści płynących z prowadzenia polityki CSR. Robimy wszystko, by poprawić jakość każdego aspektu naszej pracy.

## ZIEŁONE INWESTYCJE

Ten punkt zawierał dwa główne cele: wymiana na oświetlenia na energooszczędne oraz wdrożenie elektronicznej wymiany danych. Zmniejszenie zużywanej energii pozwala na generowanie oszczędności, a przede wszystkim mniej ingeruje w środowisko. Wymiana źródeł światła nastąpiła podczas generalnego remontu Firmy. W związku z tym pobór mocy zmniejszył się o 6222 W! Jest to 30 % mniej w stosunku do stanu poprzedniego. Mniejszy pobór energii = mniej CO<sub>2</sub> w atmosferze. Dużym plusem jest także redukcja zużycia papieru - staramy się, aby dokumenty przekazywane były drogą elektroniczną. W ten sposób chronimy drzewa. Dział Logistyki również przyczynia się do dbania o otoczenie przez inteligentne zarządzanie transportami tak, aby odbywały się one jak najmniejszym kosztem spalania paliw.



## ROZSZERZENIE OFERTY ŚWIADCZONYCH USŁUG

Rozszerzenie oferty świadczonych usług możemy podzielić na trzy etapy: wprowadzenia do oferty nowego asortymentu (ogrzewanie infrarodowe), przygotowania do stworzenia standardu obsługi Klienta i ostatecznego wprowadzenia go na stałe. Cieszymy się informując, że wszystkie zostały wykonane w 100 %.



Ogrzewanie infrarodowe po raz pierwszy przedstawiliśmy w swojej ofercie podczas Targów „Dom i Ogród” w Lesznie, w kwietniu 2014 r. Wtedy też prezentowaliśmy sposób ich działania. Przygotowania do stworzenia standardu obsługi opierały się na przeprowadzeniu ankiety na 50 losowych klientach, ale także na technice „tajemniczego klienta”. Na podstawie wyników wskazano dwa ocenione obszary: pracowników (ich wiedzy, umiejętności, kwalifikacji i organizacji pracy) oraz miejsca sprzedaży, czyli wyglądu samej hurtowni. Musieliśmy znaleźć czynniki, które najsilniej wpływają na satysfakcję Klienta, następnie określić kompatybilność jakości obsługi z po-

trezbami i oczekiwaniami Klientów. Po badaniach został sporządzony raport, na podstawie którego firma zewnętrzna przeprowadziła szkolenia grupowe i indywidualne w celu poprawy słabszych stron. Dzięki nim podnieśliśmy standard obsługi Klienta.

## DZIAŁANIA SPOŁECZNE

Jest to obszar, w których mamy bardzo dużo do powiedzenia. Polska Dystrybucja Budowlana pod szyldem firmy - córki Doradca Budowlany 24 bardzo aktywnie udziela się społecznie. W roku 2014 sponsorowaliśmy wiele lokalnych imprez (dożynki, festyny, zabawy, imprezy szkolne), udzielaliśmy się charytatywnie (remont sal Oddziału Dziecięcego w leszczyńskim szpitalu, remont sal i holu w SP1 w Lesznie) oraz pomagaliśmy w organizacji wydarzeń

(obecność żużlowca Tobiasza Musielaka na Dniach Przedszkolaka, organizacja konkursu dla dzieci). Firma dba także o rozwój swoich pracowników - stworzyli oni drużynę piłkarską, która w okresie letnim bierze udział w turniejach, a w okresie zimowym rozgrywkach amatorskiej Ligi Halowej. Prócz akcji „rozrywkowych”, stworzyliśmy projekt „Dobry start z Doradcą Budowlanym 24” - polega on na ofercie płatnego stażu dla studentów interesujących się jednym z 5 obszarów (logistyka, dystrybucja, sprzedaż, marketing/e-marketing, HR). Dzięki niemu w okresie 6 miesięcy przyjęliśmy trzech stażystów, z których jeden uzyskał umowę o pracę. Projekt jest kontynuowany. Obok stażu, bardzo chętnie przyjmujemy praktykantów z współpracującą z nami Państwową Wyższą Szkołą Zawodową w Lesznie. Praktyki odbywali już studenci w działach logistyki, sprzedaży, księgowości oraz obsłudze sekretariatu.

## SPRAWNA KOMUNIKACJA

Odbywa się ona głównie dzięki przeprowadzonemu audytowi organizacyjnemu, który opierał się na przeprowadzeniu rozmów z 10 kluczowymi osobami w firmie (Zarząd, Dyrektorzy, Kierownicy). Na ich podstawie zostały wykonane szczegółowe analizy kluczowych obszarów działania Firmy. Dzięki nim mogliśmy ustalić silne i słabe strony obecnego systemu zarządzania Firmą oraz przepływu informacji, a następnie uczynić kroki w kierunku ich poprawy. Charakter rozwoju Firmy jest zgodny z naszą Misją i Wizją - w dalszym ciągu stawiamy na dynamiczny rozwój Polskiej Dystrybucji Budowlanej i poszerzania kompetencji kadry wraz z aktywnym działaniem na rzecz lokalnej społeczności.



W obecnym 2015 roku planujemy jeszcze bardziej wyróżnić się w środowisku lokalnym - wiąże się to z otwarciem nowego punktu w Lesznie. Będzie on odzwierciedleniem prowadzonej przez nas polityki biznesowo - społecznej, która opiera się przede wszystkim na wyjściu do Klienta i komunikacji z nim. Nie czekamy biernie na ruchy kon-

kurencji, tylko sami tworzymy innowacje i wdrażamy w życie świeże pomysły, których nie brakuje Działowi Marketingu Doradcy Budowlanego 24. Zamierzamy kontynuować nasze działania na rzecz lokalnej społeczności - szczególnie w zakresie pomocy dla najbardziej potrzebujących, ale także podczas eventów sportowych i kulturalnych.



