

Wywiad z Prezesem Fundacji Polskie Pralnie Karolem Tomczakiem.

Panie Karolu, proszę w paru słowach opowiedzieć jak to się stało, że polskie pralnie postawiły się zrzęczyć i powołać do życia Fundację?

Karol Tomczak: Polskie pralnie zaczęły współpracować podczas walki o przetrwanie branży pralniczej podczas drugiego lockdownu. Początkowo PKD pralnicze w ogóle nie było uwzględnione do otrzymania wsparcia od rządu. Uznano, pralnie mogą pracować, ale nikt nie wpadł na to, że gdy zamknęły się hotele i restauracje, zlikwiduje się możliwość organizacji spotkań, bałków czy konferencji, brak będzie odzieży i pościeli do prania. Pralnicy musieli działać. Gdy uzyskali pomoc, a branża pralnicza przetrwała lockdowny, choć przyznać trzeba że mamy też kolegów co zamknęły firmy, uznaliśmy wspólnie, że chcemy pójść o krok dalej.

No właśnie. Postanowiliście powołać Fundację? W jakim celu?

KT: Doszliśmy do wniosku, że pranie nie muszą być dla siebie konkurencją a partnerami. Każda pralnia jest inna, ma inne doświadczenia, inną wiedzę. I to wieloletnie doświadczenie pralników dało iskrę do powołania organizacji, która pomogłaby te wiedzę wymieniać. W ten sposób możemy uczyć się od siebie nawzajem. Niesie to korzyści dla pralników i ich Klientów. W ramach rozmów, okazało się że mamy te same problemy, bez względu czy pierzemy 1 tonę czy 300 ton miesięcznie. Zaczęliśmy odpowiadać na pytania, które mimo że były proste miały kilka odpowiedzi. Skąd się biorą charakterystyczne plamy, jak się ich pozbyć, skąd się biorą dziury w pościeli czy ręcznikach i co zrobić by ich nie było. Szukamy odpowiedzi na te pytania po wspólnej burzy mózgow, uzupełnionej o wiedzę merytoryczną fachowców od tekstyliów. Tym pomysłem udało się nam przekonać do podobnego toku myślenia i działań ponad 100 pralni w Polsce. Wspólnie możemy rozwiązywać problemy na linii hotel – pralnia, w taki sposób aby było to korzystne dla wszystkich. Małe i średnie polskie zakłady pralnicze, mogą konkurować rzemieślniczą robotą, za którą Klienci zapłacą. Usługi pralnicze można porównać np. do obiadów. Zjemy w ekskluzywniej restauracji, ale też w szpitalu. Nadal jest to jedzenie, ale jednak różnica tkwi w szczegółach. Co do zasady nie jesteśmy głodni. Nikt nie zastanowi się dlaczego w jednej pralni cena jest niższa, a w drugiej pralni wyższa. Dlatego w Fundacji chcemy pokazywać te różnice naszym Klientom. Może okazać się, że za jakiś czas klienci sami będą dopytywać, czy pościel w której śpią

prana jest w pralni, która nie obsługuje np. szpitali. Zatem nie jest już najważniejsze jaka jest cena prania tylko czy to pranie będzie zrobione na poziomie jaki akceptuje Gość obiektu.

Zlecieliście komiksy, jaki jest cel takiego komiksu?

Pomysłem na przekazanie wiedzy dla Pań Sprzątających stały się komiksy które wyprodukowaliśmy. Prosty i łatwy przekaz, który ma szybko pokazać problem, i jego rozwiązać. Przykładem jest komiks obok „Skąd się biorą dziury?”.

Panie Karolu, mówi Pan o konkurentach-partnerach. To w ogóle możliwe na lokalnym rynku, gdzie każdy walczy o tego samego klienta?

KT: Odpowiem Pani na to pytanie podając konkretne przykłady. W ciągu ostatniego roku niestety z poważnymi pożarami miało do czynienia kilka pralni w Polsce. Jedna pralnia została zniszczona przez powódź, inna w szczyt sezonu przez 2 dni była wyłączona z pracy z powodu poważnej awarii głównej magistrali wodociągu. Żadna z tych pralni nie straciła klientów, bo żaden z ich klientów nie odczuł tej awaryjnej sytuacji. A wie Pani dlaczego? Bo w każdym przypadku lokalne pralnie, konkurencja z Fundacji Polskie Pralnie pomogła tym firmom, wykonała swoimi zasobami usługi dla klientów tych pralni, bez żadnego kanibalizmu, bez podbierania klientów. Kto zyskał? Wszyscy. Pralnie, które dotknęła tragedia, klienci tych pralni, którzy w żaden sposób nie odczuły tej sytuacji oraz pralnie, które pomogły, gdyż dziś one pomogły, a jutro one mogą potrzebować pomocy i też ją otrzymają.

Na koniec zapytam, jakie macie jako Fundacja plany na przyszłość?

KT: Dziś jesteśmy dopiero w połowie drogi. Chcemy powołać Grupę Pralniczą Polskie Pralnie, gdzie każda pralnia pod własnym szyldem i szyldem Grupy Polskie Pralnie będzie gwarantem wysokiej jakości i solidności. Stworzymy jedną markę w oparciu o jasne, uczciwe kryteria, tak by każdy klient wybierając pralnie mającą prawo do używania szyldu Grupa Polskie Pralnie miał pewność wysokiej jakości świadczonych usług, solidności, terminowości oraz przestrzegania wysokich standardów higienicznych. I na koniec – nie mamy ambicji stworzenia najtańszej grupy pralniczej. Chcemy zrzęzać i promować najlepsze pralnie. A najwyższą jakość ma swoją cenę.



Forum założycielskie Fundacji Polskie Pralnie



Szkolimy się z liczby, by podwyżki dla Klientów były jak najmniej dotkliwe...



a także w praktyce by świadczyć usługę na najwyższym poziomie.