

WYPOSAŻENIE BIURA

Poufne informacje dla kupującego – firmy EFG

Już na studiach przeprowadziłaś(łeś) kilka ciekawych przedsięwzięć: produkcję i sprzedaż koszulek z logo uczelni, firmę organizującą promocję w miejscach sprzedaży. Od dwóch lat jesteś współnikiem i członkiem zarządu firmy prowadzącej badania rynku oraz usługi reklamowe. Współpracownicy uważają, że jesteś fachowcem, chociaż – jak twierdzą – nieco zbyt łatwo zgadzasz się z postulatami klientów, co czasami kosztuje firmę. Od niedawna oferujecie również różnorodne usługi związane z Internetem: projektowanie stron WWW, organizowanie sprzedaży elektronicznej, pomoc w formułowaniu strategii wykorzystania Internetu, itp. Firma rozwija się bardzo dobrze – niektórzy pracownicy mówią nawet, że klientów jest raczej zbyt dużo niż zbyt mało w stosunku do możliwości „przerobowych”. Uważasz, że każdy nowy klient jest cenny.

Od kilku już miesięcy zamierzaliście zmienić siedzibę. Wasze dotychczasowe biuro ma niezłą lokalizację ale jest ciasne (zarząd siedzi od pewnego czasu w małym pokoju na strychu) a ponadto nie wygląda wystarczająco reprezentacyjnie, biorąc pod uwagę oczekiwania klientów. Zauważyłaś(łeś), że niektórzy klienci są nieco zdziwieni wyglądem biura a pracownicy wyraźnie narzekają. Po dość długich poszukiwaniach znaleźliście świetne miejsce – duży dom położony w bocznej uliczce stosunkowo blisko centrum. Dom wymaga adaptacji, która rozpocznie się jak tylko będziecie mogli go przejąć, czyli za 3 – 4 tygodnie i potrwa (według firmy remontowej) 8 tygodni.

Nowe biuro wymagać będzie zmiany mebli. Zamówiliście już część z nich, ale nadal poszukujecie czegoś odpowiedniego do dwóch gabinetów, wspólnego sekretariatu oraz salki konferencyjnej (połączonej według planów z twoim gabinetem). Meble nie muszą ani być stylowe, ani awangardowe, ale z drugiej strony nie chcecie czegoś zupełnie typowego, co można znaleźć w co drugim biurze. Nie macie oczywiście nieograniczonego budżetu. Z drugiej strony nie macie zamiaru oszczędzać za wszelką cenę. Założenie jest proste: meble mają być eleganckie, funkcjonalne i dobrej jakości. Przymierzając się do budżetu przyjęliście, że możecie wydać nawet do 90 tysięcy na wyposażenie dwóch gabinetów, miejsca spotkań z klientami i sekretariatu. Suma ta obejmuje meble, sprzęt komputerowy, oświetlenie, a także różne drobiazgi.

Kupujący

To co ma firma OPR doskonale odpowiada waszym potrzebom. Cała sprawa zaczęła się dość przypadkowo. Od jednego z klientów dowiedziałeś(łaś) się, że firma ta chce sprzedać meble ze swojego biura. Telefonicznie umówiłaś(łaś) się na obejrzenie i to co zobaczyłaś(łaś) zrobiło na tobie ogromne wrażenie. Nic nie powiedziałaś(łaś) poza stwierdzeniem „warto porozmawiać” i umówieniem się na rozmowę z przedstawicielem OPR. Meble wykonane były na zamówienie. Stanowią bardzo starannie dobrany, elegancki komplet. Trudno byłoby powiedzieć coś konkretnego o ich stylu, ale przywodzą na myśl lata 30-te. W komplecie jest wszystko, czego potrzebujecie: dwa biurka gabinetowe z fotelami, biurko do sekretariatu z przystawkami na komputer, faks, itp., fotel obrotowy, 3 szafy, 8 regałów na książki i dokumenty (zarówno z otwartymi półkami, jak i zamknięte i przeszklone), dwa stoliki „kawowe”, 6 fotelików. Wyposażenie konferencyjne to zestawialne stoły, 16 krzeseł, dwie niskie szafki przypominające kredensy, szafa, wieszaki.

Meble są w bardzo dobrym stanie. Nie widać na nich śladów użytkowania, poza bardzo drobnymi zarysowaniami na jednym z biurek i kilkoma niewielkimi plamami na niektórych krzesłach.

OPR zajmuje się produkcją i dystrybucją różnorodnych wyrobów z tworzyw sztucznych. W swojej branży jest firmą dużą, ma dość znaną w Polsce markę. Oczywiście OPR to nie jedyne miejsce zakupu. Można kupić wszystkie meble w jednej z zachodnich firm wyposażających biura, co kosztowałoby 70 – 80 tysięcy. Zwykłe meble biurowe, w miarę porządne i ładne kosztowałyby według waszej oceny jakieś 25 tysięcy, jednak nie jest to dobre rozwiązanie – właśnie obecnie macie meble tego typu.

Próbowaleś(łaś) dowiedzieć się również czegoś o rynku mebli używanych, przeglądając ogłoszenia i odwiedzając kilka sklepów. Okazało się, że tzw. komisy meblowe realizują nawet najdziwniejsze zamówienia. Można w nich kupić albo zamówić różne meble, chociaż zakup całego kompletu – podobnego do tego, który ma być przedmiotem transakcji a więc wykonanego w jednym stylu i w dobrym stanie może zabrać sporo czasu, nawet kilka miesięcy. Koszty oszacowano wstępnie na 30 – 60 tys. Ta różnica wynika przede wszystkim z tego, że trudno powiedzieć w jakim stanie byłyby meble. Przy okazji poinformowano cię, że sklepy oferują również usługi przeprowadzkowe, przewozowe i magazynowe.

Za chwilę spotkasz się z przedstawicielem OPR. Spróbuj wynegocjować umowę najlepszą z możliwych.

WYPOSAŻENIE BIURA

Poufne informacje dla sprzedającego – firmy OPR

OPR to twoja druga praca po studiach. Najpierw była firma ubezpieczeniowa. Po 2 latach okazało się, że nie nauczysz się tam wiele więcej, a możliwości rozwoju i awansu wyglądają raczej marnie. Odpowiedziałś(łaś) na ogłoszenie firmy poszukującej „dynamicznych młodych pracowników do dynamicznie rozwijającej się firmy” i pracujesz już prawie dwa lata. Rzeczywiście atmosfera jest fajna, chociaż niektórzy nazwali by ją „wyścigiem szczurów”. Twoim zdaniem to nieprawda - po prostu firma wymaga dobrej pracy i nagradza za nią.

Twoja praca jest ciekawa i różnorodna. Brałeś(łaś) udział w formułowaniu ofert dla mniejszych klientów, a także w rozmowach z niektórymi z nich (tymi, którzy mają szansę zdaniem kierownictwa firmy przejść do kategorii klientów ważnych). Od początku robisz to, czego od ciebie oczekuje firma, chociaż nie było dotychczas wielu okazji, aby „błysnąć”. W ciągu ostatnich kilkunastu tygodni twoje zadania zmieniły się.

Firma OPR zajmuje się produkcją (fabryka 30 km od Warszawy i druga – na peryferiach) oraz dystrybucją wyrobów z tworzyw sztucznych. Ma znaną markę w Polsce. Właśnie marka i dobra sieć sprzedaży spowodowała zainteresowanie różnych inwestorów. Rozmowy z jednym z nich – koncernem chemicznym z USA – są już praktycznie zakończone. Przejęcie będzie oznaczało wiele zmian. Po pierwsze – integracje z siecią sprzedaży koncernu w Polsce, czego zewnętrznym niejako wskaźnikiem będzie wspólne biuro w centrum. Dla ciebie wszystko to oznacza sporo nowych zadań, często zmieniających się: od tłumaczenia rozmów, przez funkcję opiekuna a nawet kierowcy ludzi ze Stanów, pomocy w formułowaniu różnych papierów (choćby przygotowanie prezentacji firmy na foliach), aż do obecnego zadania – sprzedaży mebli.

Meble zamówione zostały prawie dwa lata temu. Niektórzy twierdzą, że była to fanaberia wiceprezesa, który zresztą już w firmie nie pracuje. Wykonano je w stylu przypominającym lata 30-te – na pewno nie chciałabyś mieć czegoś takiego w swoim gabinecie. Trzeba jednak przyznać, że są starannie wykonane i niektórzy mogą je nazwać nawet eleganckimi. W komplecie są dwa biurka gabinetowe z fotelami, biurko do sekretariatu z przystawkami na komputer, faks, itp., fotel obrotowy, 3 szafy, 8 regałów na książki i dokumenty (zarówno z otwartymi półkami, jak i zamknięte i przeszkłone), dwa stoliki

Sprzedający

„kawowe”, 6 fotelików oraz wyposażenie salki konferencyjnej składające się z zestawialnych stołów, 16 krzeseł, dwóch niskich szafek przypominających kredensy, szafy, wieszaków. Meble są w bardzo dobrym stanie. Nie widać na nich śladów użytkowania, poza bardzo drobnymi zarysowaniami na jednym z biurek i kilkoma niewielkimi plamami na niektórych krzesłach. Mówiąc prawdę, niektóre meble prawie w ogóle nie były używane. Jeden z gabinetów po odejściu wiceprezesa stał pusty przez ponad pół roku. Meble sekretariatu były używane, natomiast wyposażenie drugiego gabinetu i salki konferencyjnej przyszły później, więc prawie w ogóle z nich nie korzystano.

Prezes zarządu (przy okazji największy dotychczasowy akcjonariusz, mający przed przejęciem prawie 35% akcji) powiedział wyraźnie: nowe biuro będzie wyposażane przez profesjonalną firmę od początku do końca a dotychczasowego wyposażenia należy się pozbyć. Jest to ważne, zwłaszcza że najdalej za 4 tygodnie definitywnie wynosicie się z obecnej siedziby.

Nie wiesz zbyt wiele o możliwościach sprzedaży, rynku i warunkach – w końcu nie zajmujecie się handlem meblami. Koszt zakupu wyniósł (według danych z księgowości) 56 652 złote. Sprawdziłaś(łeś) u producenta – w małej firmie w Wyszkwowie. Niestety nie chcieli powiedzieć prawie nic o cenach, poza stwierdzeniem, że dzisiaj „byłoby znacznie drożej, pewnie koło 70 a nawet 80 tysięcy, ale tu trzeba rozmawiać o szczegółach”. Powiedzieli też że dawno już nikt nie zamawiał u nich czegoś takiego. Twój szef – wiceprezes odpowiedzialny za całość spraw operację przejęcia firmy – powiedział ci, że miał ofertę ze sklepu meblowego (komisu), który kupił większość mebli biurowych. Przedstawiciel sklepu obejrzał meble i powiedział, że „możemy dać za to 25 tysięcy i zabrać od razu”. Twój szef uznał, że to za mało i że powinniście dostać więcej.

Kilka dni temu zgłosił się potencjalny klient, który po telefonicznym umówieniu się przyjechał i obejrzał meble. Rozmawiał z jednym z pracowników i nie wiesz nic więcej poza tym, że stwierdził że „warto porozmawiać”. Będzie tu dzisiaj. Spróbuj wypaść jak najlepiej.