

OBCHODY 100-LECIA Fellowes



W związku z obchodami 100 lecia powstania firmy Fellowes, OPI postanowiło przybliżyć na swoich łamach przedsiębiorstwo, jego historię i założycieli, etos i wartości, a także ewolucję produktów na przestrzeni lat

Fellowes obchodzi w 2017 roku 100 letnią rocznicę istnienia. Przez ten czas branża materiałów biurowych wyrosła z niewielkiej manufaktury produkującej kartony dla banków w Chicago, na wiodącego w świecie producenta szerokiej gamy produktów biurowych. A wszystko to za sprawą rodzinnego biznesu należącego i zarządzanego przez rodzinę Fellowes.

Wszystko zaczęło się o współpracy dwóch niezwykle przedsiębiorców, który połączyli swoje talenty, aby stworzyć wielką firmę. Walter Nickel rozpoczął pracę, krótko po ukończeniu Uniwersytetu w Nebrasce w 1916 roku. Zatrudniony został w charakterze przedstawiciela handlowego do sprzedaży skrzyń przeznaczonych do przechowywania dokumentów bankowych. Wiedło mu się w sprzedaży, ale jego praca była utrudniona z powodu złe zaprojektowanego produktu. Kiedy młody sprzedawca zwrócił na to uwagę swojemu szefowi, został zignorowany. Walter postanowił więc odejść z firmy i założyć własną. Zaprojektował podobny produkt, ale pozbawiony wad, o których mówili mu klienci. Standardowej wielkości pudła idealnie pasowały do bankowych formularzy, a ponadto wykonane były z nowego, wytrzymałego materiału, który znalazł Walter – tektury falistej. Był to pierwszy przypadek wykorzystania jej do produkcji pudła zamiast drewna. Później pudła produkowane były już tylko z tego materiału.

**Harry Fellowes,
współzałożyciel
i pierwszy prezes
Bankers Box Company**



Walter otworzył sklep w biurówcu położonym w dzielnicy krawieckiej Chicago we wrześniu 1917 roku.

Harry Fellowes, krawiec, pracował na ósmym piętrze tego samego budynku. Prowadził niewielki zakład, ale miał większe aspiracje i nieustannie szukał okazji, aby się wybić. Harry, człowiek z natury otwarty i ciekawy, nawiązał kontakt z Walterem i zapoznał się z jego działalnością. Wkrótce potem zainteresował się innowacyjnym małym pudełkiem na dokumenty, który wydawał się być ciepło przyjętym przez banki.

Pewnego dnia, Harry zauważył, że Walter pakuje się, jakby zamykał interes. Kiedy o to zapytał, usłyszał w odpowiedzi, że Walter został wcielony do wojska, aby walczyć na froncie I Wojny Światowej. Miał zgłosić się do służby czynnej 2 maja 1918 roku, zaledwie kilka dni później. Harry zaufał instynktowi i zaproponował mu, że kupi jego firmę. Dla Waltera oznaczało to,

**Harry Fellowes wkrótce zainteresował się
pomysłowym małym pudełkiem,
który wydawał się być
ciepło przyjęty przez banki**

Pierwszy produkt
Fellowes – pudło
do przechowywania
dokumentów



że pozbędzie się swoich zapasów i spienięży swoje raczkujące przedsięwzięcie. Harry kupił firmę za 121 dolarów i 40 centów - orientacyjną wartość zapasów. Wojna skończyła się sześć miesięcy później i Walter napisał do Harry'ego pytając go, czy ten byłby skłonny odsprzedać mu firmę z ładnym zyskiem. W międzyczasie, Harry zakochał się jednak w całym przedsięwzięciu i nie miał żadnego interesu w jego sprzedaży.

Nie trzeba było długo czekać aż zaczęły pojawiać się zapytania od dealerów materiałów biurowych o dostawy produktów na poziomie lokalnym

Po prawej: ergonomiczne pudło z systemem szybkiego składania zaprezentowane w 2013 roku ma wiele wspólnych cech z oryginalnym Bankers Box z 1917 roku. Poniżej: pierwsza linia produkcyjna Spółki Banker Box - ok. 1925 rok.

Ale rozpoznał talent u Waltera oraz świadom był swoich własnych braków, dlatego zaproponował Walterowi, aby ten został jego współnikiem. Panowie rozpoczęli działalność w 1919 roku jako Bankers Box Company, która funkcjonowała pod tą nazwą aż do 1983 roku. Obydwaj współnicy różnili się między sobą jak ogień i woda. Harry miał 39 lat i był bardziej doświadczony. Miał żywiołową osobowość i naturalny talent do sprzedaży i marketingu. Był prezesem, strategiem i "świecą zapłonową". Walter był 15 lat młodszy, bardziej powściągliwy i pokorny.

Jako chłopiec pracował w hucie swojego ojca i miał w sobie smykałkę do wynalazków. Kombinacja "krzemienia i stali" dała wielką iskrę. Współpraca zaczęła się rozwijać i wkrótce sprzedaż pudeł rozpoczęła się do innych branż: ubezpieczeniowej, motoryzacyjnej, dostawczej i innych. Wprowadzono również nowe rozmiary. Nie trzeba było długo czekać aż zaczęły pojawiać się zapytania od dystrybutorów materiałów biurowych o dostawy produktów na poziomie lokalnym. Wydawało się to obiecującym sposobem na rozszerzenie działalności. Przez wiele lat firma sprzedawała swoje produkty zarówno odbiorcom indywidualnym, jak i za pośrednictwem sieci handlowych. Z czasem jednak kanał handlowy zwyciężył. Druga generacja rodziny Fellowes dołączyła do firmy w 1930 roku podczas Wielkiego Kryzysu.

Trzecie pokolenie rodziny Fellowes prowadziło działalność od 1980 roku aż do lipca 2014 roku, kiedy to stery rządów przejęła czwarta generacja. Przez większą część swojej historii dwa pokolenia pracowały ramię w ramię na rzecz rozwoju firmy. Dzisiaj, James Fellowes - wnuk Harry'ego Fellowes'a - doradza jako niewykonawczy członek Zarządu, podczas gdy John Fellowes II pełni funkcję Dyrektora Generalnego firmy.



Marki Fellowes: INNOWACJA W RUCHU

Marki Fellowes zostały ukształtowane przez cztery pokolenia liderów, z których każdy miał swoje własne niepowtarzalne możliwości i wyzwania. To co łączy ich wszystkich, to zestaw podstawowych wartości, zamiłowanie do innowacji i nieustające dążenie do tego, co naprawdę jest istotne.

O pokoleniach pracujących ramię w ramię na rzecz Fellowes i o atrakcyjności firmy, która pochwalić się może o wiele większą liczbą atutów niż tylko pudłem do przechowywania dokumentów, z niewykonawczym Prezesem Zarządu, **Jamesem Fellowesem** oraz obecnym Dyrektorem Generalnym, **Johnem Fellowsem** rozmawia Heike Dieckmann z OPI.

OPI: Jakie były początkowe zasady i wartości, ustanowione przez założycieli Fellowes?

James Fellowes: Jedną z najbardziej imponujących rzeczy związanych z założycielami był ich pomysł, że to zasady i wartości, a nie okoliczności powinny stanowić podstawę do podejmowania decyzji. Mój dziadek pracował i zarządzał małym biznesem przez 25 lat, i kiedy nadarzyła się okazja zaprezentowania Bankres Box miał on już duże doświadczenie zarówno w dobrych, jak i złych firmach. Wiedział, na jakie pułapki narażone są słabe firmy i chciał zbudować trwałą działalność na zasadach, które przetrwałyby dłuższy czas.

Etyka biznesu stała się jego priorytetem. Oznaczało to wywiązywanie się z obietnic, poczynawszy od jakości i wydajności produktu. Oznaczało to również prowadzenie interesów w sposób uczciwy i z należytych szacunkiem dla wszystkich stron w biznesie.

OPI: Czy te wartości wciąż dzisiaj obowiązują?

James: Tak, można powiedzieć, że po 100 latach duch współzałożycieli jest ciągle obecny w firmie.

James Fellowes
niewykonawczy
Prezes Zarządu



Kilkanaście lat temu nasz Zarząd formalnie przyjął cztery podstawowe wartości: uczciwość, inicjatywę, pasję i pracę zespołową.

Wartości te zostały określone przez grupę pracowników Fellowes, którzy przez kilka miesięcy analizowali bardzo krytyczne odpowiedzi na pytanie: kim jesteśmy i dokąd zmierzamy? Ustanowili te cztery podstawowe zasady, które zostały przyjęte i były przestrzegane przez współwłaścicieli.

OPI: Czy w ciągu tych minionych 100 lat relacje między rodziną i biznesem pozostały takie same?

John Fellowes: Tak, w bardzo dużym stopniu. Podobnie jak prezesi poprzednich generacji, jestem w pełni zaangażowany w ten biznes całym moim sercem, duszą i ciałem. I ściśle współpracuję z naszym zespołem, aby nasz biznes był większy, prężniejszy i lepszy.

Gdy przygotowywałem się do objęcia kierownictwa nad firmą, mój dziadek powiedział: To nasza rodzina służy biznesowi, a nie biznes rodzinie". I myślę, że to właśnie wyróżniało Fellowes na przestrzeni tych 100 lat. Nasi pracownicy to widzą, naśladują to i to właśnie kształtuje naszą kulturę. Jesteśmy zobowiązani do myślenia o rolach, jakie pełniemy w Fellowes z perspektywy "służenia".

OPI: Wymienił Pan zespół. Jak zorganizowane jest kierownictwo wyższego szczebla i jak utrzymujecie globalną działalność na tym samym poziomie?

John: Nasz zespół zarządzający składa się z siedmiu osób, które reprezentują wszystkie aspekty działalności. Spotykamy się prawie co tydzień, ale nasza komunikacja odbywa się w sposób mniej lub bardziej ciągły. W tym zespole, szczególnie blisko współpracuję z Mikem Parkerem, Prezesem Globalnym; Michele van Beekiem, Prezesem EMEA; oraz Jimem Lewisem naszym Dyrektorem Operacyjnym. Każde z tych trzech stanowisk niesie ze sobą bardzo dużą odpowiedzialność i wszystkie te osoby są niezwykle utalentowane i zmotywowane, aby osiągać nasze wysokie standardy i cele. Pracujemy ze sobą już od kilku lat. Szanujemy się nawzajem i uczymy jak pracować jeszcze wydajniej.

Z kolei, każdy z członków naszego personelu kierowniczego pracuje z zespołami, które służą na funkcjonalnych poziomach firmy.



W siedzibie Fellowes wspólne środowiska zachęcają do pracy zespołowej.

Praca zespołowa jest podstawową wartością i elementem, który robimy szczególnie dobrze. Wielofunkcyjność w naszej pracy zespołowej jest kluczem do sukcesu.

OPI: Od lat wymienia się was jako jednego z najbardziej pożądanych pracodawców w Chicago. Co takiego jest w waszej firmie, co czyni ją tak atrakcyjną dla pracowników?



Praca zespołowa jest podstawową wartością i czymś co robimy szczególnie dobrze. Wielofunkcyjność w naszej pracy zespołowej jest kluczem do sukcesu.



John: Otrzymywaliśmy to wyróżnienie przy wielu okazjach, w związku z corocznymi badaniami pracowników prowadzonymi przez Chicago Tribune. Prezentujemy się dobrze, bo dążymy do doskonałej kultury w pracy i dajemy naszym pracownikom możliwość dzielenia się i obcowania z ponadczasowymi wartościami firmy. Mamy również wysoki poziom zaangażowania się w badania, w których uczestniczy 89% zatrudnionych pracowników.



Nasi ludzie wiedzą, że bardzo poważnie traktujemy wyniki i wykorzystujemy wszelkie sugestie, aby ciągle się doskonalić.

OPI: Gama produktów firmy Fellowes znacząco zmieniła się w ciągu minionych 100 lat. Czy mógłby Pan opowiedzieć o tych postępach?

James: Oczywiście. To bardzo logiczne. Do roku 1982 (nasze pierwsze 65 lat) 100% naszego asortymentu stanowiły pudła i szuflady do przechowywania dokumentów bankowych - a wszystko to wykonane z tektury falistej. W tym okresie zaprojektowaliśmy wiele wzorów i oferowaliśmy rozwiązania dla różnego rodzaju dokumentów, ale nigdy nie przekraczaliśmy tej granicy.

W latach 80-tych zrozumieliśmy, że to nas ogranicza. Czuliśmy, że musimy poszerzyć ofertę produktów, ponieważ przemysł zaczął się konsolidować.

Zaczęliśmy się rozwijać tworząc produkty pokrewne. Produkcja niszczarek do papieru pasowała do naszych pudełek na dokumenty ponieważ niszczenie dokumentów nieodłącznie związane jest z ich cyklem życiowym. Weszliśmy więc w biznes związany z produkcją niszczarek w 1982 roku. To doprowadziło do kolejnych powiązanych usług - bindowania i laminowania. Dla naszych klientów, te dwie kategorie nierozdzielnie łączyły się z niszczarkami, tak więc dodaliśmy bindowanie i laminowanie w 1998 roku.

W 1983 roku, zaoferowaliśmy również plastikowe tacki do przechowywania dyskietek, które pasowały do naszych kartonowych pudełek na dyskietki. To sprawiło, że weszliśmy



John Fellowes
Dyrektor Generalny

Nasze sprawdzone produkty Bankers Box wciąż stanowią około 25% ogólnej działalności

do szerszej kategorii akcesoriów komputerowych, które opracowaliśmy w latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych. Poszerzyliśmy ofertę naszych akcesoriów komputerowych oferując jedną kategorię naraz poprzez wewnętrzny rozwój nowych produktów oraz przejęcia.

Do roku 2000 akcesoria komputerowe rozszerzyły się do ponad 40 podkategorii i stanowiły prawie 50% naszej globalnej sprzedaży. Dzisiaj ten biznes ma formę naszego segmentu Akcesoriów Mobilnych dla mobilnych urządzeń cyfrowych oraz produktów Workspace Management, które promują "dobre samopoczucie" w pracy.

Przez ten czas przejęliśmy 30 firm i wypuściliśmy na rynek setki nowych produktów. Ale jak powiedziałem, nasze sprawdzone produkty Bankers Box wciąż stanowią około 25% ogólnej działalności.

OPI: Jak te kategorie produktów radziły sobie w dobie cyfryzacji i spadku zużycia papieru?

John: Zużycie papieru jest siłą napędową dla tradycyjnego rynku produktów biurowych. Właściwie oceniliśmy spadek zużycia papieru od 2005 roku, kiedy to osiągnęło ono najwyższy poziom konsumpcji, a następnie zaczęło spadać. Chociaż trend stopniowo spada, nadal pracujemy z dużym zapalem i obmyślamy nowe kategorie, które uniezależnią nas od skali zużycia papieru. W szczególności, zainwestowaliśmy w produkty, które promują zdrowie i wydajność w miejscu pracy.

Do sukcesów związanych z naszymi inwestycjami zaliczyć można produkty do oczyszczania powietrza AeraMax. W ciągu pięciu lat udało nam się stworzyć dobrą pozycję na rynku zarówno jeśli chodzi o rynek gospodarstw domowych jak i SOHO.

Ponadto, wkroczyliśmy na nowy teren związany z innowacyjnymi urządzeniami wykorzystywanymi we wspólnych przestrzeniach takich jak łazienki, szatnie, kuchnie, gabinety lekarskie oraz inne miejsca, gdzie mamy do czynienia z zapachami, alergenami lub zarazkami.

Na przykład, w lutym zaprezentowaliśmy nasze nowe stanowisko do pracy Sit-Stand Lotus (patrz poniżej). Jest to innowacyjne rozwiązanie oparte na opatentowanej technologii, które umożliwia pracownikom, bezproblemowe przejście z pozycji siedzącej do stojącej.

OPI: Fellowes to firma rodzinna. Co każde nowe pokolenie wniosło ze sobą?

James: Każdemu pokoleniu udało się przenieść Fellowes na następny, wyższy poziom. Harry Fellowes i Walter Nickel byli prawdziwymi pionierami, którzy stworzyli rynek przechowywania archiwalnych dokumentów. Stworzyli wielkie przedsięwzięcie, które wytrzymało mimo Wielkiego Kryzysu i II Wojny Światowej.

Kolejne pokolenie, Folger Fellowes i John Fellowes, rozpoczęli swoją misję w ponurych latach trzydziestych. Ciągłość zatrudnienia została przerwana podczas II Wojny Światowej, ale gdy wróciło ono do normy, wynieśli oni Banker Box Company do rangi ogólnokrajowej firmy, z krajową dystrybucją odbywającą się za pośrednictwem hurtowników i dystrybutorów na całym terenie USA. Zasiali oni również pierwsze ziarna rodzinnego biznesu w Kanadzie i Wielkiej Brytanii.

Razem z moim bratem, Peterem, trzecie pokolenie ciężko pracowało, by wynieść Fellowes na kolejny poziom. Rozszerzyliśmy naszą działalność stając się globalną firmą z 15 zagranicznymi spółkami zależnymi na pięciu kontynentach, z czego około 50% naszych dochodów pochodzi spoza Stanów Zjednoczonych. Rozszerzyliśmy również asortyment produktów w nowych kategoriach. Dzisiaj, około 75% naszej sprzedaży pochodzi z kategorii produktów dodanych po 1982 roku.

Od momentu założenia firmy w 1917 roku aż do ostatniej dekady, zwiększone zużycie papieru dawało nam wiatr w plecy. Ale, oczywiście, wiatr się zmienił. Teraz możemy nawigować przy zmiennym wietrze i przy malejącym zużyciu papieru.

Stanowisko Sit-Stand Lotus to rozwiązanie umożliwiające aktywną pracę w biurze



“ **Na przestrzeni ostatnich 100 lat każde pokolenie musiało stawić czoła wyzwaniom swoich czasów. Spadek zużycia papieru był akurat naszym wyzwaniem** ”

Powyżej: niszczarka automatyczna Fellowes AutoMax 500C

W 2014 roku zakończyliśmy przejście do czwartego pokolenia i od tej pory funkcję Dyrektora Generalnego sprawuje John Fellowes II. John i jego zespół wprowadzają nas na rozwijające się rynki, aby zapewnić nam rozwój i zyski.

OPI: John, brzmi to jak dodatkowa presja na czwarte pokolenie i Twój zespół, zwłaszcza biorąc pod uwagę trudną sytuację na rynku.

Jak sobie z tym radzicie?

John: No cóż, na przestrzeni ostatnich 100 lat każde pokolenie musiało stawić czoła wyzwaniom swoich czasów. Spadek zużycia papieru był akurat naszym wyzwaniem. Dobra wiadomość jest taka, że zużycie papieru spada stopniowo i przewidywalnie. Ponadto, nasza rodzina, Zarząd i nasze kierownictwo zamierza inwestować nieproporcjonalnie w nowe i ciekawe kategorie. Inwestujemy zarówno w podstawowy, jak i ekspansywny rozwój nowych produktów i poszukujemy możliwości nowych przejęć, aby zmienić portfolio naszych produktów.

OPI: I na koniec, jakie macie plany na obchody związane ze swoją 100 rocznicą w tym roku?

John: Zaplanowaliśmy długą listę działań, których kulminacja nastąpi we wrześniu. W tym to właśnie miesiącu mija dokładna rocznica, kiedy to Walter Nickel zaprezentował swój własny, nowo zaprojektowany, karton na dokumenty bankowe.

Przygotowujemy imprezy dla naszych pracowników i klientów w 16 krajach na całym świecie. Mój ojciec kończy właśnie pracę nad "100-letnią historią marki Fellowes".

Zapowiada się więc dobra zabawa!