

## Na swoim. Od spraw trudnych po konopie - laboratorium Marka Kleina

31 marca 2021, godz. 08:00 (25 opinii) autor: **Wioletta Kakowska-Mehring**



W dobrym momencie zareagowaliśmy, weszliśmy w te badania i dziś jesteśmy w Polsce liderem wśród laboratoriów badających produkty z konopi - mówi Marek Klein.

fot. Łukasz Unterschuetz/trojmiasto.pl

**O tym, że naukowiec też może być świetnym przedsiębiorcą, że praca w laboratorium wcale nie jest nudna, a także o tym, że warto zaryzykować i wybierać trudniejszą drogę, aby zostać... liderem na rynku - rozmawiamy z dr. inż. Markiem Kleinem, właścicielem laboratorium EkotechLAB. W poprzednim odcinku "Jak to jest na swoim" rozmawialiśmy ze Sławomirem Mielnikiem, właścicielem sieci piekarni i cukierni.**

**Naukowiec, a "na swoim". Od ładnych paru lat udowadnia pan, że naukę i biznes można połączyć.**

**Marek Klein:** - Tak, od 2012 roku, kiedy założyłem firmę. Jednak już wcześniej taki pomysł chodził mi po głowie. Najpierw skończyłem Technologię Chemiczną na Politechnice Gdańskiej, a kiedy byłem już na doktoracie, poszedłem na studia uzupełniające - Zarządzanie i Marketing, również na Politechnice. Już myślałem o założeniu firmy, ale... czułem, że może brakować mi wiedzy. Wydawało mi się, że ludzie po zarządzaniu wszystko wiedzą o prowadzeniu biznesu, a ja jestem po chemii, więc znam się tylko na analizach. Na tych studiach okazało się, że nie jest to żadna wiedza tajemna, że nic wielkiego się za tym nie kryje. Nie żałuję jednak tego czasu, bo utwierdziłem się w tym, że chcę być "na swoim". Nie dokończyłem tych studiów, zaliczyłem tylko 4 semestry i... porywając się z motywką na słońce, założyłem tę swoją działalność.

**Od początku chciał pan robić coś zgodnego z wykształceniem, nie chciał pan na przykład założyć... restauracji?**

- Zdecydowanie nie. To miało być zgodne z moim wykształceniem, a tu pole do wyboru profilu też było duże. Na początku nie do końca było wiadomo, czym tu się zająć. Na etapie studencko-doktoranckim człowiek nie zna rynku, nie ma doświadczenia. Na początku rozważałem dwa kierunki rozwoju, które zresztą rozwijamy do dziś. Z jednej strony myślałem o produkcji urządzeń i różnego rodzaju instalacji laboratoryjnych, czyli takiej typowo inżynierskiej pracy, a z drugiej o wykonywaniu analiz, czyli pracy laboratoryjnej. Potem okazało się, że ten rynek instalacji jest trudniejszy. Trudniej o stabilnego klienta, trudno stworzyć produkt, konkurencja jest spora. To są zlecenia jednostkowe, nie da się na tym - przynajmniej na naszym etapie rozwoju - stworzyć stabilnego biznesu, bo jak się sprzeda jedną czy trzy instalacje w ciągu roku, to jest to pieniądź, ale nie taki, aby zatrudnić 10 osób. Szybko okazało się, że analizy są bardziej regularne.

**Jednak zawsze dobrze mieć te "dwie nogi" w działalności, bo człowiek stabilniej stoi.**

- Tak, zawsze. Teraz tych nóg mamy jeszcze więcej. Jak mówiłem, postawiliśmy na analizy, ale nasze laboratorium koncentrowało się na analizach R&D, czyli badawczo-rozwojowych. Od początku zamysł był taki, żeby robić rzeczy, których nikt inny nie robi. Chodziło o to, aby nie konkurować w badaniach, które może zrobić każdy. Wyższa marża, a nie większa ilość. To było ryzykowne, ale opłacalne.

**Jednak takich klientów pewnie trudno znaleźć?**

- Tak, ale jak się okazało, klienci szukają takich laboratoriów. My zajmujemy się trudnymi analizami dla branży petrochemicznej, farmaceutycznej czy spożywczej. Naszymi klientami są firmy, często bardzo duże. Jednym z naszych pierwszych klientów był Lotos, który miał problem z oznaczeniem pewnych związków w strumieniu procesowym. Nikt nie był w stanie tego wykonać, a nam się udało. Przez te lata mieliśmy wiele takich zleceń, nie o wszystkich mogę mówić, bo często są to informacje tajne, jesteśmy związani umowami. Trudne, nietypowe badania to nasza specjalność.

**Coś w tym jest, zwykle właśnie młode, początkujące firmy są bardziej elastyczne i są w stanie zrobić zlecenia niewykonalne.**

- Duże, okrzepłe na rynku firmy zwykle mają wypracowane mechanizmy i mają często problem, jeśli coś jest niestandardowe. Jak już mówiłem, my od początku chcieliśmy robić trudne projekty. Konkurencja na rynku prostych analiz jest duża. Dlatego zdecydowaliśmy się na bardziej ambitną specjalizację, uznaliśmy, że lepiej robić analizy droższe, przy których trzeba trochę pomyśleć. Jednak zdecydowanie trudniej się to skaluje, bo nad każdym zleceniem trzeba indywidualnie pomyśleć i to jest bardziej wymagające.

**Jednak coś, bez nazw klientów, mógłby pan ujawnić? Co badacie?**

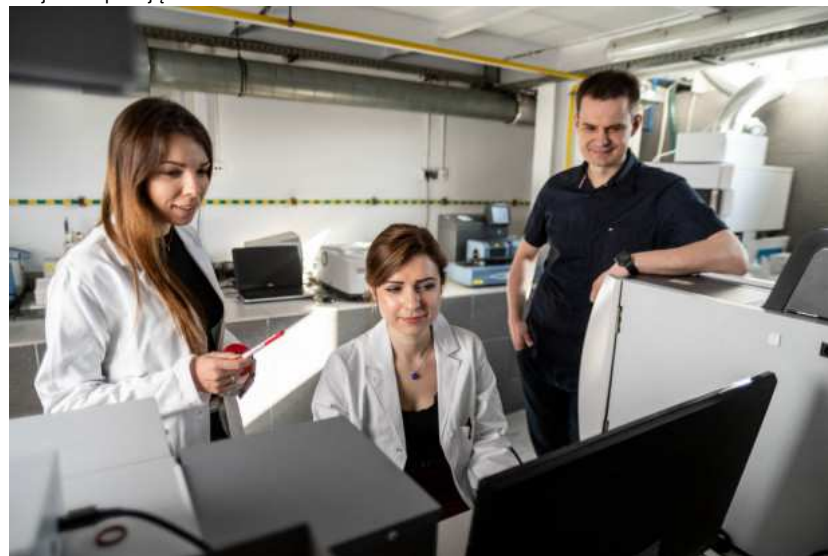
- Gdy na przykład dochodzi do awarii w jakimś browarze, wycieka im płyn chłodniczy z instalacji i obawiają się, żeby nie dostał się do piwa. Jeżeli muszę ustalić, czy to rzeczywiście się przelało i przedostało do zbiornika, to my potrafimy to zrobić. Trafiają do nas też reklamacje od klientów. Jeżeli konsument znajdzie w paczce cukierków czy chipsów coś, czego nie powinno tam być, to my sprawdzamy, co to jest i jak mogło się tam znaleźć. Koncerny spożywcze naprawdę bardzo poważnie analizują takie zgłoszenia od klientów. Najpierw sprawa trafia do ich kontroli jakości, oni starają się ustalić, czy to są szczątki z jakiegoś podajnika czy taśmy, potem wysyłają próbki do nas, a my sprawdzamy, skąd to się wzięło, żeby ten problem rozwiązać. Wymienić jakieś szczotki na linii produkcyjnej, coś wyczyścić, żeby zapobiec takim zdarzeniom. Kiedyś w takiej paczce znaleziono kawałek czegoś białego, okazało się, że to była plomba dentystyczna. Być może jak zgłaszający reklamację klient jadł, to kawałek wypełnienia wpadł do paczki. Są też zlecenia z branży budowlanej, np. dotyczące klejów w posadzkach czy jakichś szkodliwych substancji. Kiedyś o badanie poprosił deweloper, u którego w budynku po remoncie windy pojawił się nieprzyjemny zapach. Trzeba było nawet ewakuować ludzi z tego obiektu. Innym razem producent... nie podam czego, bo tu chyba był zapis o tajemnicy w umowie, nazwijmy to urządzeń użytkowanych na zewnątrz, zlecił nam wyprodukowanie syntetycznych odchodów ptasich. Chcieli sprawdzić, jak to, co produkują, reaguje na coś, czego w przestrzeni miejskiej jest sporo. Z takich prostszych, ale ciekawych zleceń to jest też np. oznaczanie poziomu kumaryny w trawie żubrowej.

**Ciekawe, a co to jest?**

- To jest substancja, która jest w trawie, która nadaje smak i zapach żubrowce. Zdarzają nam się też coraz częściej próbki od agencji detektywistycznych oraz od rodziców, a chodzi o tabletki czy środki znalezione np. u dzieci. Takie zlecenia pojawiają się coraz częściej.

**Syndrom naszych czasów.**

- Niestety. To jest taki temat, który się pojawia coraz częściej. Na szczęście zwykle okazuje się, że to antydepresanty czy tabletki odchudzające i nie mieliśmy przypadków, których rodzice najbardziej się obawiają, czyli narkotyków czy dopalaczy. Choć to, co stwierdzamy, też jest niepokojące.



Dziś EkotechLAB to zespół 10 naukowców, absolwentów Politechniki Gdańskiej i Uniwersytetu Gdańskiego.

fot. Łukasz Unterschuetz/trojmiasto.pl

**A wydaje się, że praca w laboratorium jest nudna, a tu proszę...**

- Wcale tak nie jest. Ta praca bywa wręcz ekscytująca. Codziennie jest coś innego, jakieś ciekawe tematy. Badamy też narkotyki dla służb państwowych. Oni mają oczywiście swoje laboratoria, ale czasem są dość pilne badania lub trzeba zbadać coś bardzo specjalistycznymi urządzeniami, których nie mają, i wtedy trafiają do nas.

**Czy trzeba mieć specjalne uprawnienia, aby pracować z narkotykami?**

- Tak, trzeba mieć pozwolenie z Głównego Inspektoratu Farmaceutycznego. To są zwykle tylko niewielkie próbki, ale ostatnio zgłosiła się do nas pani z CBS i chciała dostarczyć aż 30 próbek marihuany, a każda po kilogramie. To już dawało w sumie 30 kilogramów.

**Mówił pan o ciągłym szukaniu nowych obszarów działalności, o kilku nogach działalności?**

- Tak. Cały czas staramy się szukać. Jakies dwa czy trzy lata temu zauważyliśmy, że jest duże zainteresowanie legalnymi produktami z konopi. Wynikało to z naszych obserwacji, zapytań klientów, a potwierdzały ten trend publikacje medialne czy naukowe. Zapowiadano, że jest to bardzo rozwijający się rynek z wielkim potencjałem i faktycznie coraz więcej klientów zgłaszało się ze zleceniami z tego obszaru. W dobrym momencie zareagowaliśmy, weszliśmy w te badania i dziś jesteśmy w Polsce liderem wśród laboratoriów badających produkty z konopi. Udoskonaliliśmy nasze badania, ale też jakość usług, serwis, szybkość

i dostępność analiz. Dziś ta część naszej działalności jest opatrzona osobną marką. Prowadzimy ją w ramach naszej firmy, ale pod osobnym szyldem, czyli Cannalabs by EkotechLAB.

#### **Dlaczego? Po co osobna marka?**

- Chodziło głównie o względy wizerunkowe, marketingowe. Stwierdziliśmy, że jak duży klient petrochemiczny czy farmaceutyczny wejdzie na stronę internetową i zobaczy liście konopie, to może uznać, że... nie jesteśmy centrum R&D, jakiego szuka. Z drugiej strony, z punktu widzenia rynku konopnego dużo lepiej pozycjonuje się firma, laboratorium, które specjalizuje się w konopiach. Dla dobra obu działalności oddzieliśmy te dwa obszary. Konopie to też branża obarczona pozwoleniami, to rynek kontrolowany. Nasze wejście w ten obszar było świetnym ruchem w dobrym momencie. Dziś mamy bardzo szerokie zaplecze aparaturowe, żeby sprostać wymaganiom rynku, który wciąż się rozwija, jako nieliczni mamy też akredytację PCA na analizy konopie. Cały czas ruszamy z nowymi pomysłami. Prowadzimy na przykład sklep internetowy z badaniami. To nowa rzecz, niespotykana na rynku analiz laboratoryjnych. Można wejść na stronę Cannalabs, dodać do koszyka, jakie się chce badania, kliknąć, zapłacić, spakować próbkę, dołączyć wygenerowany dokument i wysłać do nas. To jest oferta głównie dla producentów i dystrybutorów, ale nie tylko. Z racji ilości wykonywanych badań z tego zakresu mogliśmy w tym obszarze zejść z ceny i jest ona akceptowalna także przez klientów indywidualnych. Ostatnio wpadliśmy na kolejny pomysł. Tym razem chcemy zająć się certyfikowaniem. Stwierdziliśmy, że brakuje na rynku konopnym kogoś, kto by to regulował, podpowiadał, co warto kupić. Bardzo często dzwonią do nas ludzie z pytaniami, które produkty, jakich producentów byśmy polecieli. Zawsze mam problem z takimi pytaniami, bo tak naprawdę nie wiemy, czy to, co ktoś przysyła nam do laboratorium, to jego produkt czy może konkurencji, jest też kwestia poufności. Czy ten produkt badany przez nas to ten sam, który producent faktycznie sprzedaje.

#### **A ma to jakieś znaczenie? Czy są produkty lepsze i gorsze?**

- Oczywiście. Czasem ktoś na opakowaniu deklaruje, że olejek CBD ma 30-procentowe stężenie kannabinoidów, a po badaniu wychodzi, że ma 2 lub nawet 0,5 proc. Nie ma kontroli nad tym. Pomimo że dystrybutorzy wysyłają nam próbki do badania, to tak ostatecznie nie wiadomo, co trafia do sklepu. Wyszliśmy więc z pomysłem certyfikowania, który został bardzo dobrze odebrany, choć to świeża sprawa sprzed tygodnia. Plan jest taki, że kupujemy anonimowo produkty z rynku, oczywiście od klienta, który się do nas zgłosi, i sprawdzamy, czy to, co on sprzedaje, zgadza się z tym, co deklaruje. Dzięki temu, że jesteśmy najlepszym laboratorium konopnym w Polsce, podnosi to wiarygodność tego certyfikatu. Jesteśmy też niezależni, bo badamy, ale ani nie produkujemy, ani nie sprzedajemy takich produktów.

#### **Zwiedzając pana laboratorium, zauważyłam, że w każdym z pomieszczeń jest sporo specjalistycznej aparatury. To pewnie ogromne wyzwanie inwestycyjne. Kredyty, dotacje, a może oszczędności? Jak pan sobie z tym poradził?**

- Faktycznie, bariera wejścia na ten rynek jest znacząca. Oczywiście mówi się, że najważniejsi są ludzie i wiele w tym prawdy, ale nawet na początku trzeba mieć sprzęt, aby ci ludzie mieli na czym pracować. Zaczęliśmy od współpracy z instytutem, w którym się znajdujemy, czyli Instytutem Maszyn Przepływowych PAN, i wynajmowaliśmy od nich urządzenie. W tej chwili 90 proc. to jest już nasz sprzęt. Żona, pokazując na kolejne urządzenie, śmiała się: "o, tu stoi nasz nowy samochód". Nie było nowego samochodu, był nowy chromatograf. Myślę, że tę fazę dosprzętowania mamy za sobą, w zeszłym roku kupiliśmy 9 chromatografów.

#### **A takie jedno urządzenie ile kosztuje?**

- Nowe to od 150 do 350 tys. zł netto. Używane można kupić zdecydowanie taniej, bo nawet za 30 tys. zł. To też są poważne pieniądze, choć zdecydowanie mniejsze. W naszym laboratorium część z urządzeń mamy od nowości, część z drugiej ręki. A skąd finansowanie? Nie miałem jeszcze w życiu kredytu, jeżeli chodzi o działalność. W zasadzie zakupy finansujemy z oszczędności, czyli reinwestowania zarobionych pieniędzy. Kredyty nie, ale dotacje tak. Mieliśmy kilka projektów unijnych, głównie w kierunku wytwarzania aparatury. Nie były to jednak dotacje na zakupy aparatury, tylko na wytwarzanie. Dwa programy są w trakcie realizacji, jeden jest już zakończony. Jednak minusem dotacji są bardzo powolne procedury i wiąże się to z wieloma obowiązkami. Trzeba przed kimś odpowiadać, są kontrole. Powiem tak - jak nie trzeba, bo jest własny kapitał, to nie jest to konieczne.

#### **A ci ludzie, którzy - jak pan powiedział - są najważniejsi?**

- Z racji tego, że w Trójmieście absolwentów studiów chemicznych jest relatywnie dużo w stosunku do zapotrzebowania, jakie istnieje na rynku, to mamy tu wciąż do czynienia z rynkiem pracodawcy, a nie pracownika. Zawsze powtarzam jednak, że mam szczęście do ludzi. Mam bardzo młody, mądry i wykształcony zespół, no i ambitny. Są to głównie absolwenci Politechniki Gdańskiej, ale jest też kilka osób z Uniwersytetu Gdańskiego. Nie łatwo wyłuskać tych najlepszych, ale mi się udało. Dziś pracujemy w 10-osobowym zespole.

#### **I z tego, co wiem, to pracuje też z panem żona. Wspólna pasja?**

- Moja żona też jest po studiach chemicznych. Nie pracowała ze mną od początku, choć znaleźliśmy się, jeszcze zanim założyłem firmę. Ona dołączyła do firmy, gdy zaczęliśmy zajmować się konopiami. Ta część zaczęła się szybko rozwijać i potrzebne było wsparcie. Z takich dużych zamówień przemysłowych nagle zrobił się spory ruch drobnych zleceń z rynku konopnego. Nie starczało mi już czasu i ktoś musiał się tym zająć. Żona to bardzo lubi, a ja się bardzo cieszę, że możemy razem pracować.

#### **A udaje się państwu oddzielić życie rodzinne od spraw firmowych?**

- Ja mam problem, ale żona pilnuje tego rozdziału. Są tego plusy. Zawsze żona kazała mi szybciej wracać z pracy, a teraz już mnie tak nie pogania.

#### **Ma pana na oku.**

- Faktycznie. Nie muszę się tłumaczyć, że wystąpiła jakaś sytuacja awaryjna. Zresztą "na swoim" nie ma "godzin urzędowych", pracuje się tyle, ile potrzeba. Moi współpracownicy pewnie powiedzieliby, że za dużo, patrząc na mnie. Ale mi się wydaje, że nie jest tak źle, bo regularnie o 18 jestem w domu i staram się po godzinach nie pracować. Tutaj znowu skieruję podziękowania dla zespołu, który coraz lepiej potrafi zorganizować się sam i nie muszę się tak angażować, jak kiedyś. Kilka lat temu zajmowałem się wszystkim. Robiłem badania, księgowanie faktury, robiłem stronę internetową, jeździłem do klientów, nawet zajmowałem się windykacją.

#### **Człowiek orkiestra.**

- Tak. Z czasem wiele spraw oddelegowałem.

#### **Nie miał pan z tym problemu?**

- Walczyłem ze sobą. Zdecydowałem jednak, że będę się pozybywał wszystkiego, czego nie

muszę sam robić. Z mniejszym czy większym skutkiem udaje mi się to osiągać.

#### **Z czego nigdy pan nie zrezygnuje, co najbardziej pan lubi?**

- Czuję się przede wszystkim inżynierem. Lubię naprawić urządzenie laboratoryjne, konstruować nowe, to mi sprawia przyjemność. Czasem się ze mnie śmieją, że kupiłem sobie nową zabawkę, czyli chromatograf czy detektor, i w nim grzebię. To urządzenie, które pani pokazałem w naszym laboratorium-Puff Machine, to jest do badania liquidów do e-papierosów. To jest też taki nowy temat, jak konopie. Zresztą bardzo często w sklepach z użytkami po jednej stronie są półki z e-papierosami, a po drugiej z wyrobami z konopi. Dlatego tym też się zaczęliśmy interesować. To urządzenie jest do testowania jakości liquidów. Nie było na rynku takich urządzeń, więc stworzyliśmy swoje.

#### **To może być produkt na sprzedaż?**

- Pytanie, czy lepiej to sprzedawać, czy lepiej na tym zarabiać. Możemy naszemu klientowi czy konkurencji sprzedać nasze urządzenie, ale wiemy, co wtedy się stanie. Przystanie zlecać u nas. Mamy jeszcze kilka urządzeń laboratoryjnych, które oferujemy z większym lub mniejszym skutkiem.

#### **Tak działają też inne laboratoria, że same konstruują maszyny, czy to taka pana... przypadłość.**

- To się raczej nie zdarza, to moja przypadłość. Moja i mojego kolegi z zespołu, z którym dzielimy pasję. Taki mamy pomysł, żeby oferować coś własnego, polskiego, nowoczesnego, bo ten rynek aparatury chemicznej mam wrażenie, że jest dosyć konserwatywny, te nowe technologie wdrażane są powoli.

#### **To musi być pasja, ale też ogromna wiedza. Sama, choć korzystam z komputera, to nie byłabym w stanie skonstruować takiego urządzenia. Naukowiec, inżynier, ale też przedsiębiorca, który musi pozyskać klientów. Jak pan sobie radzi w takiej roli? Ludzie nauki raczej kojarzą się z introwertykami.**

- Pewnie tak, ale przez ostatnie lata to się zmieniło. Czy doktor dziś jest naukowcem? Niby tytuł naukowy, ale... Doktor habilitowany to co innego, to już naukowiec. Teraz produkuje się doktorów. Kiedyś było się na studiach doktoranckich doktorantem, teraz to są studia trzeciego stopnia i jest się studentem, nie doktorantem. A wracając do relacji z klientami. Nie miałem problemów z nawiązywaniem kontaktów i sprzedawaniem swoich usług. Firma działa od 9 lat, więc chyba nie najgorzej sobie poradziłem. Dziś są też różne kanały sprzedażowe, nie wszystko sprzedaje się tak naprawdę dzięki rozmowom z klientami. Zwykle znajdują nas w internecie albo trafiają do nas z polecenia. Już jesteśmy marką, kojarzą nas z wysoką jakością usług i to się samo nakręca. Czasem tafia się jakieś spotkanie, ale bardziej dotyczy dużych projektów. Na bieżąco przez internet przychodzą zapytania ofertowe czy prośby o wykonanie konkretnych analiz.

#### **Biznes, bycie na "swoim" to plusy, ale też minusy. Jak pan to widzi?**

- Widzę same plusy - jest niezależność, nie ma czasu wolnego, a ja lubię pracować. Można się poświęcić swojej pasji, a ja mam to szczęście, że moja praca jest moją pasją. Bardzo się cieszę, gdy jest niedziela wieczór i wiem, że w poniedziałek pójdę do pracy. Lubię to, co robię. Lubię też wyzwania, dlatego zostałem biegłym sądowym. A to jest faktycznie praca hobbystyczna, bo stawki są bardzo niskie. To jest problem całego sądownictwa, bo jak biegli są słabo opłacani, to trudno najlepszym nakłonić do współpracy.

#### **I trzeba liczyć na... hobbystów.**

- Tak. Jednak trzeba też zrozumieć, że te sprawy dotyczą często zwykłych ludzi, a przedmiot sporu to na przykład 1500 zł, więc ile ma dostać biegły? Nie wiem, jak można ten impas rozwiązać. Jednak dla mnie jest to ciekawa działalność dodatkowa. To doświadczenie przydaje mi się też w pracy. Czasem klienci zastanawiają się, co się stanie, jak sprawa trafi do sądu i tu mogę im coś podpowiedzieć. Wiem, jak taka sprawa w sądzie może się potoczyć, więc mogę coś doradzić.

Podobno najlepiej uczyć się na cudzych błędach. Zdecydowanie lepiej słuchać mądrych rad. Własny biznes to często trudny kawałek chleba, ale - jak postaramy się pokazać - warto spróbować. Dla tych, którzy wolą rady, mamy nasz cykl rozmów z doświadczonymi przedsiębiorcami - "Jak to jest na swoim", czyli garść wiedzy od praktyków w biznesie. [Cykl nagrodzony w konkursie Narodowego Banku Polskiego.](#)



**Wioletta Kakowska-Mehring**  
w.kakowska@trojmiasto.pl