

# GRUPA HANDLOWA ELEKTROUNION

Na polskim rynku hurtowni elektrycznych pojawiła się rok temu Grupa Handlowa ElektroUnion. O jej działalności, perspektywach rozwoju i sytuacji na rynku rozmawiamy z Prezesem Sławomirem Dębowskim.

**„Elektroinstalator” (Ei):** Panie Prezesie, mija właśnie rok, od kiedy powstała Grupa Handlowa ElektroUnion Sp. z o.o. Jakie były początki działalności Grupy i jakie cele przyświecały jej powstaniu?

**Sławomir Dębowski (SD):** Tak, dokładnie 1 marca 2008 r. rozpoczęliśmy oficjalnie – jako Grupa Handlowa – wspólną działalność pod nazwą ElektroUnion i przyjęliśmy formę prawną Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Siedzibą Spółki została Warszawa. Pierwszy skład Grupy liczył 9, następnie 14 a obecnie 17 firm.

Głównym powodem powstania Grupy była chęć odpowiedzi na wciąż nurtujące członków – założycieli pytania: co dalej?, jak wyglądać będzie moja firma za 5–10 lat?, jaki będzie miała potencjał?, w czym będzie się specjalizować?, ile będzie zarabiać?

Powołując do życia z początkiem 2008 r. nową i jak się później okazało ósmą Grupę Hurtowni Elektrycznych o kapitale mieszanym, założyliśmy ścisłą współpracę pomiędzy wszystkimi jej uczestnikami. Dlatego też przyjęliśmy Kodeks postępowania, w którym zawarte są najważniejsze, – i co istotne – wspólne zasady współpracy. Żelaznym założeniem w Grupie ElektroUnion jest równość wszystkich firm, znaczy to, że wszystkie firmy pracujące w Grupie, niezależnie od swojego statusu formalnego i momentu podjęcia współpracy, są pełnoprawnymi uczestnikami Grupy Handlowej i Spółki ElektroUnion.

Tak przy okazji – w formie anegdoty – pragnę powiedzieć, że cyfra osiem w różnych konfiguracjach towarzyszy nam od samego początku tworzenia się naszej Grupy Handlowej, a osoby interesujące się numerologią na pewno wiedzą, że właśnie cyfra osiem oznacza nieskończoność i doskonałość. Jak widać jesteśmy pozytywnie nastawieni, co w sposób naturalny przekłada się na codzienną pracę.

**Ei:** W skład Spółki wchodzi obecnie 17 różnej wielkości hurtowni z 10 województw. Czy w branży zdominowanej w Polsce przez kilka wielkich sieci jest jeszcze miejsce dla takich Grup, jak ElektroUnion?

**SD:** Tak, zdecydowanie TAK.

Wszystko zależy jednak od pomysłu oraz sposobu i determinacji w jego realizacji. Chciałbym podkreślić, że jesteśmy realistami i znamy swoje miejsce na rynku. Znamy również swoje wady i zalety.

Po pierwsze wiemy, w którym miejscu – na rynku – jesteśmy.

Po drugie – mamy określone cele, które sukcesywnie wprowadzamy w życie.

Po trzecie – zalecamy ścisłą współpracę w ramach Grupy.

Po czwarte – zakładamy wysoki procent realizacji planów obrotowych, po przez umowy grupowe, wykorzystując efekt synergii.

Po piąte – zakładamy, że interes indywidualny jest tożsamy z interesem Grupy.

Po szóste – uważamy, że samodzielna hurtownia przystępując do Grupy Dystrybucyjnej zyskuje przede wszystkim ciekawszą i pełniejszą ofertę rynkową oraz możliwość zaplanowania własnego rozwoju w dłuższej perspektywie. Mało tego, firma nie traci swojego dotychczasowego, pozytywnego wizerunku, lecz wręcz przeciwnie – zwielokrotnia go.

Obecny skład Grupy Handlowej ElektroUnion na dzień 1 stycznia 2009 r. to 17 firm Hurtu Elektrycznego z całego kraju przedstawia się następująco (alfabetycznie):

1. A&K Tarnów, (woj. małopolskie)
2. ELCOR Wyszków, (woj. mazowieckie)
3. ELDOR Łomża, (woj. podlaskie)
4. ELEKTRO-CENTRUM Koszalin, (woj. zachodniopomorskie)

5. ELEKTRO-MAD Zawiercie, (woj. śląskie)
6. ELEKTROSTAN Bydgoszcz, (woj. kujawsko-pomorskie)
7. EL-MAK Włocławek, (woj. kujawsko-pomorskie)
8. ELMAR Pułtusk, (woj. mazowieckie)
9. ELPROD Kościan, (woj. wielkopolskie)
10. ELSTAR Kraków, (woj. małopolskie)
11. GAMA Warszawa, (woj. mazowieckie)
12. GIMPEX Grudziądz, (woj. kujawsko-pomorskie)
13. GRAMEL Kościelec-Koło, (woj. wielkopolskie)
14. KABLEX Częstochowa, (woj. śląskie)
15. KRZYSZTOF Biała Podlaska, (woj. podlaskie)
16. KP MATERIAŁY ELEKTRYCZNE Krosno, (woj. podkarpackie)
17. PORTOWA Malbork, (woj. pomorskie)

**Ei:** Chociaż ElektroUnion działa, jak już wspomnieliśmy, dopiero od roku, Pańska znajomość branży i działalność na rynku sprzedaży wyrobów elektrotechnicznych jest nieporównywalnie dłuższa. Jak Pan ocenia aktualną sytuację w tej dziedzinie?

**SD:** No cóż, zgadza się, czas jest nieubłagany – w tym roku obchodzę dwie okrągłe rocznice: w czerwcu 30-lecie pracy zawodowej w branży elektrotechnicznej, natomiast we wrześniu 15-lecie pracy na rynku hurtu elektrycznego.

Ale do rzeczy, sprzedaż artykułów elektrycznych po przełomie 1989 r. zmieniła swoje oblicze: ze sprzedaży nakazowo-rozdzielczej po obecną sprzedaż rynkową. Po „radosnej twórczości” w latach 90, po kryzysie 2003-2004 oraz po ostatnim „boomie” budowlanym następuje spowolnienie gospodarcze, które niestety przyniesie kryzys w naszej branży. Moim zdaniem, przełom 2009/2010 r. będzie „godziną prawdy” dla wielu hurtowni i sklepów elektrycznych z powodu braku inwestycji oraz braku płatności ze strony klientów, tj. firm wykonawczych i klientów końcowych. Ten czas hurtownie powinny wykorzystać wszędzie tam gdzie jest to możliwe. Po pierwsze – na pełną wymianę informacji o nierzetelnych klientach, tak aby maksymalnie wyeliminować „złą” sprzedaż, po drugie – na aktualizację (według potrzeb regionalnych) swojej oferty handlowej, po trzecie – na optymalizację swoich kosztów, a co za tym idzie zysków w firmie. Przełom 2009/2010 r. poza kilkoma ewentualnymi bankructwami może spowodować przejście słabszych kondycyjnie hurtowni oraz, być może, połączenie się w jedną organizację dwóch lub więcej Grup Zakupowych. Może również dojść do spektakularnych „transferów” między Grupami. Wszystko zależy będzie od mocy i siły kryzysu. Ale ponieważ życie jest pełne niespodzianek, wszystkie warianty są możliwe.

**Ei:** Z jakimi producentami lub ich przedstawicielami w Polsce współpracuje Grupa ElektroUnion?

**SD:** GHE ElektroUnion przyjęła zasadę ograniczonej ilości umów grupowych z rozszerzeniami lokalnymi. Natomiast umowy zawarte – stanowiące trzon oferty – muszą zapewnić jak najszerszą, tzw. „półkę asortymentową”. Ponadto, każdy uczestnik Grupy, w ramach przyzwyczajień lokalnych, czy też regionalnych oferuje asortyment, który uważa za niezbędny.

Współpracujemy m.in. z takimi firmami, jak (alfabetycznie):

ABEX, AEP, AKS ZIELONKA, AN-KOM, ANLUX, ATAGOR, AWEX, BAKS, BERKER, BITNER, BORPETROL, BRILUX, CET, EFEN – WEBER, EKSA, ELEKTROMET, ELEKTRO-PLAST Nasielsk, ELGOTECH, ELPAR, ELKTRIM, ERGOM, EST-MMM, F&F, GENERAL ELECTRIC, HAGER POLO, KANLUX, KARLIK, KONTAKT-SIMON, KOPOS, LC, LENA, MARMAT, MERCOR, MOELLER, OSPEL, PAWBOL, PCE, PHILIPS, PRO-TEC, RADPOL, SABAJ, SIMET, SŁOMCZEWSKA, SPAMEL, TAREL, TEXTSIM, TIMEX, TKD, TT-PLAST, ZAMEL.

**Ei:** Hurtownie elektrotechniczne oferują praktycznie wszystkie wyroby i materiały dla elektroinstalatorów. Czy tak jest również w Grupie, którą Pan

kieruje, czy też koncentrujecie się Państwo na sprzedaży wybranych grup asortymentowych?

SD: Tak, jak już wcześniej wspomniałem oferujemy wszystko to, co firmy elektroinstalacyjne uważają za niezbędne i potrzebują do prawidłowego wykonania robót instalacyjnych i montażowych. Nasza oferta docelowo skierowana jest do firm elektroinstalacyjnych, odbiorców przemysłowych oraz do prefabrykatorów rozdzielnic elektrycznych. Wydaje mi się, że specjalizacja w sprzedaży materiałów elektrycznych, polegająca na wytypowaniu kilku produktów, czy też grup asortymentowych w obecnej chwili jest mało realna. Klient oczekuje oferty z tzw. „jednej ręki”, w możliwie najniższej cenie zakupu. Natomiast w dziale automatyki jest to i możliwe i realne. Osobiście uważam, że hurtownie elektryczne powinny bardzo poważnie i jak najszybciej zainteresować się tym segmentem, tym bardziej, że nie tak łatwo znaleźć można sprzedawców z zacięciem do automatyki. A w tej dziedzinie tkwią przyszłe, konkretne dochody.

Ei: Wielu Klientów hurtowni elektrotechnicznych oczekuje często możliwości zakupu gotowych urządzeń, np. w pełni wyposażonej rozdzielniczy nn. według dostarczonej dokumentacji technicznej. Czy są w Grupie firmy świadczące również takie usługi?

SD: Tak, oczywiście, ponad połowa firm z Grupy ElektroUnion w ramach KOP, tj. Kompleksowej Obsługi Klienta oferuje kompletnie wyposażone rozdzielnice elektryczne, wykonane według dostarczonej przez klienta dokumentacji oraz według tzw. standardów regionalnych, wyznaczanych przez Zakłady Energetyczne, właściwe dla danego terenu.

Jednocześnie – w miarę możliwości – staramy się, aby również świadczyć usługi doradcze lub projektowe dla mniej doświadczonych firm wykonawczych.

Ei: Na zakończenie chciałbym zapytać, jaka jest aktualna pozycja Grupy na rynku sprzedaży hurtowej w Polsce i jakie możliwości dalszego rozwoju, mimo widocznego już kryzysu, widzi Pan w ciągu najbliższych kilku lat?

SD: Jak wspomniałem wcześniej, jesteśmy najmłodszą i najmniejszą Grupą Hurtowni Elektrycznych. Przed nami jeszcze daleka droga, choć w ciągu tego pierwszego roku istnienia dokonaliśmy, wydawałoby się, rzeczy niemożliwej. Mieliliśmy i nadal mamy dobry plan działania, który konsekwentnie realizujemy.

Na początku 2008 r. przyjęliśmy Kodeks postępowania oraz priorytety, których realizację będziemy kontynuować w 2009 r. Dotyczy to m.in.:

- wykorzystania efektu skali;
- integracji Grupy;
- zasady polityki handlowej;
- zasady sprawdzonego klienta;
- zasady stosowania marketingu;
- systemu informacji i komunikacji wewnętrznej;
- procedury w Grupie;
- zasady rekrutacji firm Hurtu Elektrycznego do GHE.

Jak wspomniałem na początku naszej rozmowy, jesteśmy organizacją otwartą, otwartą na nowe pomysły, otwartą dla firm, które chcą się rozwijać i budować swoją przyszłość razem z nami. Dla firm, które kierują się etyką biznesu, dla których praca jest przyjemnością, a nie „przykrym” obowiązkiem. Uważamy, że samodzielna hurtownia przystępując do Grupy dystrybucyjnej zyskuje przede wszystkim ciekawszą i pełniejszą ofertę rynkową oraz możliwość zaplanowania własnego rozwoju w dłuższej perspektywie. Mało tego, firma nie traci swojego dotychczasowego, pozytywnego wizerunku, lecz wręcz przeciwnie – zwiokrotnia go. Dlatego zapraszamy do partnerskiej współpracy wszystkie zainteresowane hurtownie z naszej branży.

A kryzys? Przy wspólnej konsolidacji i wzajemnej pomocy koleżeńskiej powinniśmy przetrwać. W grupie różnie i pewnie.

Ei: Dziękuję za rozmowę.

Krzysztof Selder



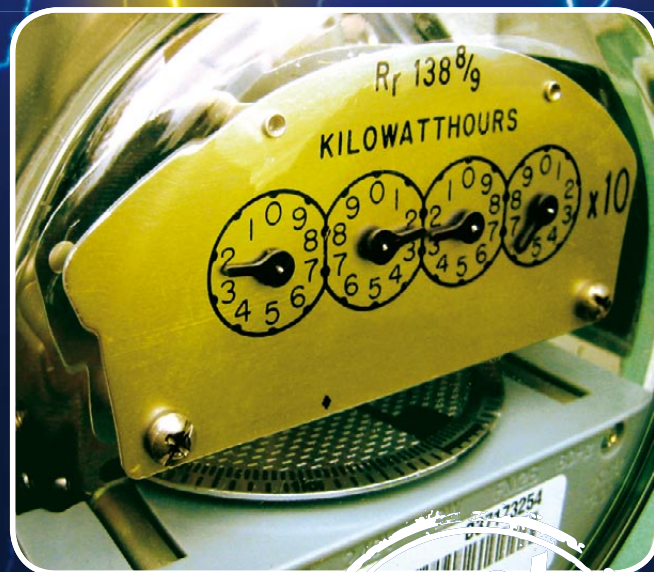
## Energetyka przyszłości Przyszłość energetyki



Międzynarodowe Targi Energetyki

# EXPOPOWER

19-21.05.2009, Poznań



25%  
więcej  
zgłoszeń!\*

- Obecność liderów rynku
- Komfortowe warunki wystawiennicze!

\* Stan zgłoszeń wystawców na 16.01.2009 r. w stosunku do poprzedniej edycji



W tym samym czasie odbywają się:

### GREENPOWER

Międzynarodowe Targi Energii Odnawialnej



### AUTOMA

Międzynarodowe Targi Robotyki, Automatyki i Aparatury Kontrolno-Pomiarowej

Targi pod patronatem: