

ZAPROSZENIE DO GRUPY HANDLOWEJ ELEKTROUNION

ROZMOWA ZE SŁAWOMIREM DĘBOWSKIM, PREZESEM ZARZĄDU ELEKTROUNION

Elektroinstalator (Ei): Jak Grupa ElektroUnion rozwija się i daje sobie radę w trudnych warunkach rynkowych?

Sławomir Dębowski (SD): Grupa Handlowa ElektroUnion funkcjonuje na polskim rynku hurtowym od początku marca 2008 r. GHE na dzień dzisiejszy (31.08.2009 r.) zrzesza 19 firm związanych z hurtem elektrycznym i dysponuje 30 punktami sprzedaży na terenie 11 województw. Mamy ponad 100 współpracujących z nami punktów sprzedaży półhurtowej i detalicznej.

Pierwsza połowa 2009 r. okazała się pomyślniejsza, niż to zakładaliśmy na przełomie lat 2008/2009. Porównując jednak cyfry bezwzględne z 2008 i dotychczasowe z 2009 r. należy stwierdzić, że spadki obrotów są zauważalne.

Asortyment, który oferujemy w naszej Grupie opiera się na zasadzie ograniczonej liczby dostawców, a w związku z tym i umów grupowych. Umowy grupowe uzupełniane są umowami o zasięgu lokalnym bądź regionalnym. Zawarte umowy, stanowiące trzon oferty handlowej Grupy, muszą też zapewnić jak najszerszą propozycję produktową, a każdy uczestnik Grupy w ramach przyzwyczajenia lokalnych (czyli rynku, na którym pracuje) oferuje asortyment, który uważa za niezbędny. Na koniec sierpnia 2009 r. liczba umów grupowych wynosi 56. Nasza strona internetowa (www.elektrounion.pl) na bieżąco – w miarę możliwości – informuje swoich i potencjalnych klientów o markach dostępnych w naszych punktach sprzedaży.

Ei: Jak przedstawiają się plany dotyczące pozyskiwania nowych członków Grupy?

SD: Rok 2009 jest dla Grupy Handlowej ElektroUnion rokiem konsolidacji i optymalizacji. Pracujemy intensywnie nad jeszcze większym uporządkowaniem naszej propozycji rynkowej, zwiększamy koncentrację w ramach organizacji oraz nasilamy aktywność handlową, m.in. w tych regionach Polski, w których do tej pory nie jesteśmy jeszcze reprezentowani. Wszystkie

wymienione działania – zgodnie z naszą zasadą – przeprowadzane są i będą w sposób ewolucyjny.

Jeżeli pyta Pan o nowych członków Grupy, to na dzień dzisiejszy trudno w sposób precyzyjny odpowiedzieć na to pytanie. W 2009 r. do GHE dołączyły 3 firmy. Dzięki temu posunięciu potencjał zakupowy, jak i zasięg geograficzny Grupy, powiększył się.

Jakie działania będą dokonane w kolejnych miesiącach, zależy to od wyniku prowadzonych rozmów akcesyjnych oraz od sytuacji na rynku hurtu elektrycznego, powiązanego z ogólną sytuacją gospodarczą kraju. Idealną liczbą podmiotów zrzeszonych w ramach ElektroUnion, biorąc pod uwagę własny rozwój Grupy, jest 25–30 firm.

Jesteśmy organizacją elastyczną w działaniu i otwartą na nowe pomysły, otwartą na firmy, które chcą rozwijać się i budować swoją przyszłość w oparciu o większą strukturę organizacyjną, które kierują się etyką biznesu, dla których praca jest przyjemnością, a nie obowiązkiem.

W ramach Grupy Handlowej ElektroUnion hurtownie otrzymują pełny przegląd oferty produktowej dostępnej na rynku polskim, zgodnej z potrzebami jej członków, zgodnej jednocześnie z polityką handlową i kierunkiem rozwoju Grupy.

Dlatego też zapraszamy do partnerskiej współpracy wszystkie hurtownie elektryczne, zainteresowane naszą wizją i sposobem działania. Każdy właściciel firmy (lub nią zarządzający) musi sobie zadać pytanie, jak wyglądać będzie jego firma za 5–10 lat, jaki będzie miała potencjał, w czym będzie się specjalizować, ile będzie zarabiał?

Pracując wspólnie każda firma podziwiająca nasz sposób działania może szybciej i skuteczniej zrealizować swoje cele, na pewno szybciej, niż działając samodzielnie.

Ei: Jak wyglądały wyniki finansowe Grupy w pierwszym roku działalności?

SD: Jeśli chodzi o wyniki finansowe,



to pomimo niepełnego roku kalendarzowego, tj. 10 miesięcy pracy – wyniki spółki za 2008 r. są zadawalające i zgodne z założonymi planami.

Ei: Jakie są prognozy finansowe dla Grupy na 2009 r.?

SD: Rok 2009 pomimo spadku obrotów zapowiada się pod względem finansowym pozytywnie. Prognozy są na tyle obiecujące, że plany inwestycyjne na lata 2011–2013 pozwolą nam – prawdopodobnie – na zakup i wyposażenie obiektu, w którym będzie miejsce nowej siedziby spółki oraz magazyn towarowy na potrzeby Grupy.

Ei: Jaka jest strategia działania Grupy ElektroUnion w bieżącym i przyszłym roku?

SD: Konsolidacja, konsolidacja i jeszcze raz konsolidacja. We wszystkich zakresach działalności.

Ei: Jak Pan ocenia obecną sytuację na polskim rynku dystrybutorów elektrotechniki?

SD: Moim zdaniem II połowa 2009 r. i I połowa 2010 r. będzie „godziną prawdy” dla wielu hurtowni i sklepów elektrycznych z powodu „zamrożenia” nowych lub rozpoczętych inwestycji oraz zachwiania płynności finansowej klientów, tj. firm wykonawczych i klientów końcowych. Przełom 2009/2010 poza kilkoma upadłościami, może przynieść

przejęcie słabszych kondycyjnie hurtowni przez większych „graczy” rynkowych. Może również – w wyniku polaryzacji rynku hurtowego – przynieść wzmocnienie pozycji firm sieciowych (kapitał jednolity) oraz grup zakupowych (kapitał mieszany).

Ei: Co Grupa ElektroUnion robi, aby w jak najmniejszym stopniu odczuć skutki kryzysu?

SD: W tym trudnym okresie firmy należące do Grupy ElektroUnion wykorzystywały będą w szerszym zakresie informację o niezręcznych klientach, tak aby maksymalnie wyeliminować „złą” sprzedaż, dokonamy w maksymalnym stopniu aktualizacji naszej oferty handlowej w ramach działalności regionalnej oraz, co oczywiste, zoptymalizujemy koszty prowadzonej działalności. W tych zmaganiach, pomocnym narzędziem na pewno okaże się uchwalony w 2008 r. Kodeks postępowania, będący zbiorem zasad i procedur organizacyjnych. Jednocześnie przyjęte w 2008 r. priorytety w naszej działalności realizujemy zarówno w 2009 r. jak i kontynuować będziemy również w 2010 r. Należą do nich m.in.: integracja Grupy i wykorzystanie efektu skali, procedury grupowe, wspólna i spójna polityka handlowa i marketingowa, w tym system informacji i komunikacji wewnętrznej oraz zasada sprawdzonego klienta.

Ei: Prywatnie jest Pan znanym pasjonatem i kolekcjonerem aparatury modułowej. Czy mógłby Pan opowiedzieć więcej o swoich zainteresowaniach, skąd się wzięły oraz jak wyglądają Pańskie zbiory?

SD: Tak, prawdą jest, że od dawna interesuję się tematyką dotyczącą aparatury modułowej. Zamiłowanie do „modułówek” jest dziełem przypadku i dojrzewało dość długo. Ale trafiło na podatny grunt, m.in. ze względu na moje technicznie zainteresowania oraz obowiązki związane z wykonywaniem pracy zawodowej.

Z początkiem lat 90-tych, czyli w pierwszych latach transformacji do Polski zaczęły docierać nowe technologie w postaci nowoczesnych (jak na polskie warunki) produktów. Pierwszymi wyłącznikami różnicowoprądowymi (FI), z którymi miałem bliżej do czynienia były produkty firmy CONDOR i HAGER. Natomiast wyłączniki nadmiarowoprądowe (LS) – wówczas bardzo popularne – to oczywiście FAEL typ S-190. Co prawda dostępne były też na rynku inne produkty tej firmy, np. wyłączniki instalacyjne nadprądowe serii S-160, ale one już

wtedy były bardzo „zabytkowe”. Od symbolu S – przejętego wraz z licencją na początek lat 70-tych od firmy BBC (obecnie ABB) – używana jest dzisiaj powszechnie potoczna nazwa „eS-ka” (z j. niem. S jak Schalter – wyłącznik). Jestem przeciwny takiemu nazewnictwu, ale cóż, bywam w mniejszości.

Pierwsze symptomy większego zainteresowania „modułówką” objawiły się w 1994 r., a widoczne oznaki zbieractwa dopiero w latach 1998–2003 i trwają z różną intensywnością do dnia dzisiejszego. Posiadam egzemplarze – każdy jest inny – z Europy i z Azji (przeważnie chińskie) i śladowo z Ameryki Północnej.

Przegląd produktów jest nie tylko bogaty, ale również pouczający. Porównując konstrukcje różnych firm z różnych okresów produkcji można prześledzić historię powstawania poszczególnych typów. Kto z kim współpracował, kto komu markował poszczególne produkty, kto od kogo kupował licencję, a kto po prostu kopiował i bez praw autorskich sprzedawał dalej, po niższych cenach.

Najczęściej odwzorowywane przez producentów azjatyckich są modele takich europejskich firm, jak: ABB, AEG/GE, F&G/MOELLER, HAGER, MERLIN GERIN i SIEMENS.

Aparaty łączeniowe można obecnie podzielić na wersję europejską i – jeszcze, ale już niedługo, bo zmiany są dynamiczne – na azjatycką. Wersja azjatycka ma mniejsze wymiary i wyglądem przypomina „modułówkę” europejską z lat 80-tych i wczesnych lat 90-tych, natomiast wersja europejska ma większe wymiary, które pozwalają na zastosowanie bezpieczniejszej konstrukcji wyłączania obwodów elektrycznych w przypadku przeciążenia lub zwarcia.

Główną pozycję mojej kolekcji stanowią wyłączniki instalacyjne nadprądowe (LS). Pozostałe aparaty, takie jak wyłączniki różnicowoprądowe (FI), wyłączniki kombinowane (FI/LS), aparaty ochrony przeciwprzepięciowej i inne aparaty pomocnicze tworzą tło, aby podkreślić spójność i jednocześnie różnorodność zagadnienia.

W mojej kolekcji znajdują się egzemplarze wyłączników instalacyjnych takich firm (alfabetycznie), jak: ABB, ABC, ABL-SURSUM, AEG, AEZ, AVE, BBC, BEMKO, BONEGA, CHAY, CONDOR, CNC, DEL, DOEPKE, ELEKTRO, ELDA, ELTIS, ELKO, ETI, FAEL, F&G, FIVECIRCLE, GACIA, G.E., GEWISS, GEYER, HAGER, HESS, HOSSONI, KANIA, KANGYU, KANLUX, KOOP, KORLEN, LANCEI,

LC, LEGRAND, LG, LS, OEZ, PRO-TEC, RGS, ROCKGRAND, SAFEMAT, SASSIN, SCHRACK, SCHNEIDER ELECTRIC, SCHUPA, SEZ, SIEMENS, SIGMA ELEKTRO, STECK, MAXGE, MERLIN GERIN, MOELLER, ZEXT, VYNCKIER,

Aparaturę towarzyszącą tworzą produkty firmy BRUCHMANN, DEHN, F&F, HAKEL, JEAN MULLER, THEBEN, WEIDMULLER, ZAMEL oraz takie „perełki”, jak przezroczyste obudowy (wzory) wyłączników, złoty SIEMENS, żółty i niebieski wyłącznik GE, bioenergetyczny wyłącznik F&G, wyłączniki przyłączeniowe DID marki Merlin Gerin czy też białoruski rozłącznik o wymiarach maxi, w kremowo-fioletowe łaty...

Zebrane egzemplarze są zamontowane w szafie kolekcjonerskiej, specjalnie zaprojektowanej i wyprodukowanej przez krakowską firmę SABAJ SYSTEM.

Jest jeszcze wiele marek i modeli (tych z przeszłości i obecnych), których nie mam w swojej kolekcji, ale wszystko jeszcze przede mną. Od czasu do czasu odwiedzam aukcje internetowe, gdzie można znaleźć ciekawe okazy. Część kolekcji zawdzięczam kolegom i znajomym i trudno nie wymienić ich nazwisk, są to, m.in.: Bartek Gawłowski, Rafał Kieć, Wojtek Kokosiński i Wojtek Ostoja-Lniski, a tych których nie wymienię bardzo przepraszam.

**Ei: Dziękuję za rozmowę.
Redakcja Ei**

