



**M
A
R
I
A
Ż** ▶▶



Liderzy w branży bezpieczeństwa wybuchowego w przemyśle zawężają współpracę



**Rozmowa z Danielem Majewskim – dyrektorem handlowym Crouse-
-Hinds na Europę i Afrykę, wiodącej firmy w zakresie urządzeń
elektrotechnicznych w wykonaniu przeciwwybuchowym, oraz
z Bartoszem Wolffem, prezesem GRUPY WOLFF – jednej z wiodących
firm w zakresie bezpieczeństwa wybuchowego w Polsce**

Redakcja: Panie Danielu, zacznijmy od dość nietypowego pytania, Pana nazwisko brzmi bardzo polsko, czy to przypadek?

Daniel Majewski: Jak wiele milionów Polaków także moi przodkowie wyemigrowali w XIX w. do Zagłębia Ruhry w poszukiwaniu pracy. Dziś w Niemczech żyje ponad 3 miliony Polaków. To jest najlepszy, mocny przykład europejskiej idei i tożsamości. Osobiście jestem wielkim zwolennikiem wspólnej Europy. Nikt nie musi mi tłumaczyć, jak stać się Europejczykiem – moje korzenie są całkowicie europejskie. Ale chyba nie tylko moje nazwisko brzmi „nietypowo” [śmiech]...

R: Dokładnie, nazwisko Bartosza Wolffa z kolei nie brzmi „polsko” – czy to przypadek?

Bartosz Wolff: Faktycznie mój dziadek – od strony Taty – pochodził z Niemiec. Jednak czy ma to jakiegokolwiek znaczenie, patrząc przez pryzmat wielowiekowych doświadczeń europejskich czy też powstałej na tej podstawie Wspólnoty Europejskiej? Czuję się stuprocentowym obywatelem nowoczesnej, zjednoczonej Europy i to jest – przynajmniej dla mnie osobiście – najważniejsze.

R: Panie Danielu, proszę opowiedzieć naszym czytelnikom o najważniejszych polach, na jakich działa koncern Eaton.

DM: Eaton jest wiodącą, globalną firmą działającą w obszarze szeroko rozumianego zarządzania energią. Dostarczamy rozwiązania charakteryzujące się energooszczędnością, które pomagają naszym klientom zarządzać energią elektryczną, hydrauliczną oraz mechaniczną w sposób bardziej efektywny, bezpieczny oraz zrównoważony. Eaton skupia się w całości na poprawie jakości życia oraz środowiska poprzez technologie i usługi z zakresu zarządzania energią. Globalnie Eaton zatrudnia około 95 000 pracowników oraz sprzedaje produkty w ponad 175 państwach.

R: Jaką rolę odgrywa Daniel Majewski w strukturach firmy Crouse-Hinds, która stanowi część Eatona?

DM: Piastuję stanowisko dyrektora handlowego na region Europy oraz Afryki – kieruję liniami produktowymi, sprzedaję oraz działaniami marketingowymi. Połączyliśmy funkcję marketingu i sprzedaży, aby mieć pewność, że nasze działania są bardziej spójne. Silny marketing ma odzwierciedlenie w sprzedaży. Obie funkcje powinny iść ramię w ramię.

R: Jaka jest pozycja Crouse-Hinds na świecie i w Polsce?

DM: Energia stanowi kręgosłup naszej gospodarki, zapewnia bezpieczeństwo, a niezawodność dostaw energii stanowi serce biznesu całego Eatona – także w najbardziej wymagającym środowisku. Dzięki serii produktów Crouse-Hinds Eaton może pochwalić się najszerzą ofertą rozwiązań dla trudnych i niebezpiecznych warunków. Od wyposażenia elektrotechnicznego w wykonaniu przeciwwybuchowym po systemy komunikacji, Crouse-Hinds zapewnia klientom bezpieczeństwo w różnych gałęziach przemysłu. Marka CEAG oraz Crouse-Hinds od ponad 100 lat są synonimem wysokiej jakości i niezawodności.

R: Jakie mają Państwo plany odnośnie do Polski?

DM: Patrząc przez pryzmat rozwoju ekonomicznego oraz ilości zagranicznych inwestycji w ostatnich latach, Polska posiada ogromny potencjał. Obecnie Polska stanowi dla nas najważniejszy region przemysłowy w Europie. Najistotniejsze dla naszego biznesu sektory, jak przemysł chemiczny, farmaceutyczny, spożywczy, okrętowy czy naftowo-gazowy, rozwijają się szybko, zwiększając jednocześnie swe moce produkcyjne. Z tych powodów Polska stała się jednym z najszybciej rozwijających się państw w Europie. W tym kontekście naturalnym jest, że Crouse-Hinds

zwiększa swoją obecność i chce rozwijać kolejne głębokie partnerstwa w zakresie dystrybucji oraz produkcji różnego typu rozwiązań.

R: Obecnie świat boryka się z problemem kopiowania własności intelektualnej. Dostępne technologie umożliwiają tworzenie produktów, które wyglądają identycznie jak oryginał, w bardzo krótkim czasie. Czy ten problem dotyka również firmę Crouse-Hinds? Jak chronić się przed tego typu zjawiskami?

DM: Tak, wiemy, że w kilku regionach świata można dostać podróbki naszych produktów. Kilku słabej jakości dostawców woli kopiować dobre rozwiązania zamiast opracowywać własne. Mamy dobrą ochronę własności intelektualnej i jeśli tylko dostrzeżemy na rynku fałszywe produkty, natychmiast podejmujemy działania prawne. Nasze rozwiązania mają zapewniać bezpieczeństwo naszym klientom. Dlatego też każdego roku inwestujemy potężne środki w R&D, aby zwiększać ich bezpieczeństwo oraz łatwość użytkowania.

R: Firma Crouse-Hinds została założona w 1833 roku w USA. Dzisiaj jest jednym z największych producentów wyposażenia elektrycznego na świecie, który zatrudnia tysiące pracowników w ponad stu krajach. Co przyczyniło się do tak wielkiego sukcesu?

DM: Firma Crouse-Hinds jest od wielu lat znana z jakości i niezawodności. To jest najważniejszy powód, dlaczego jest umieszczana w kluczowych projektach z sektora nafty i gazu. Wspieramy naszych klientów na każdym etapie inwestycji, od pomocy w zakresie doboru po zarządzanie dostawami. Przez ostatnie lata firma Crouse-Hinds zainwestowała w wiele innowacyjnych rozwiązań, od technologii LED po rozwiązania dla bardzo wysokich temperatur. W większości przypadków jesteśmy w stanie sprostać wszystkim wymaganiom stawianym nam przez klientów, dlatego

Klienci zyskali

PROFESJONALNEGO PARTNERA

GRUPA WOLFF ma świetną reputację na polskim rynku oraz posiada bardzo

KOMPETENTNY ZESPÓŁ SPRZEDAŻOWY

bierzemy udział w wielu kluczowych projektach realizowanych na całym świecie.

R: W ostatnich latach GRUPA WOLFF zwiększała zatrudnienie od kilkunastu do nawet kilkudziesięciu procent rok do roku. Panie Bartoszu, gdzie upatruje Pan źródła tak szybkiego rozwoju?

BW: Od momentu powstania naszego przedsiębiorstwa zawsze inwestowaliśmy w jakość i komplementarność oferty. Myślę, że po wielu latach wytężonej i niekiedy bardzo trudnej pracy rynek nas docenił.

R: Z jednej strony posiadacie własne biuro projektowe oraz dział serwisowo-montażowy, z drugiej prowadzicie dystrybucję produktów firm zewnętrznych. Teraz rozpoczynacie także produkcję komponentów elektrotechnicznych w wykonaniu przeciwwybuchowym. Czy przypadkiem nie chcecie złapać kilku srok za jeden ogon?

BW: Od pewnego czasu obserwujemy gwałtowne zmiany zachodzące na rynku, który jest obsługiwany przez nasze przedsiębiorstwo. Już kilka lat temu dało się zauważyć „parcie” klientów w zleceniu całych zakresów jednemu podmiotowi. W tym roku działania te przybrały jeszcze na sile w ten sposób, że zakresy potencjalnych zleceń zostały wyraźnie poszerzone. Widać, że nasi klienci poszukują jednego, silnego podmiotu do zrealizowania niejednokrotnie całej inwestycji. Co ważne,

GRUPA WOLFF jest dobrze na te nowe wyzwania przygotowana.

R: Crouse-Hinds oferuje szeroką gamę wyposażenia elektrycznego w wykonaniu przeciwwybuchowym. Jakie marki wchodzić w skład waszego portfolio?

DM: Crouse-Hinds posiada bardzo szeroki wachlarz produktów, włączając w to MTL, HAC czy CEAG.

R: Rozumiem. Dzięki tak szerokiej ofercie mogą Państwo realizować dostawy na rzecz bardzo wielu branż. Jaka jest pozycja tych rozwiązań w Polsce?

DM: Polska jest dla nas bardzo ważnym rynkiem. Obsługujemy go albo bezpośrednio, albo poprzez kluczowych dystrybutorów jak GRUPA WOLFF. Przykładowo CEAG jest bardzo rozpoznawalną marką, ale wymaga aktywnych działań, to właśnie z tego względu związaaliśmy się z GRUPĄ WOLFF.

R: Jak Pan wspominał, GRUPA WOLFF, polska firma, która dostarcza technologie oraz kompleksowe rozwiązania z zakresu bezpieczeństwa wybuchowego dla przemysłu, została autoryzowanym dystrybutorem. Jak rozpoczęła się współpraca obu firm?

DM: Weszliśmy w kontakt dwa lata temu i powoli budowaliśmy nasze relacje. Przez

ostatnie dwanaście miesięcy mocno współpracowaliśmy w zakresie różnych projektów, które zakończyły się sukcesem. Był to kluczowy argument, który pchnął obie strony do podjęcia decyzji o bliskiej współpracy i dalszego umacniania wspólnego biznesu.

R: Panie Bartoszu, jak Pan wspominał, w pierwszym etapie będą Państwo produkować komponenty pod marką Crouse-Hinds. Dlaczego zdecydowaliście się na produkcję, a nie typową dystrybucję?

BW: Mając wieloletnie doświadczenie we współpracy z międzynarodowymi koncernami, poszukiwaliśmy globalnego gracza z pełną ofertą wyposażenia Ex niezbędnego do realizowania naszych inwestycji, jak i zamówień jednostkowych generowanych przez rynek. Okazało się, że w tym samym czasie Crouse-Hinds – należący do koncernu Eaton – również poszukuje takiego partnera. Jednym z krytycznych obszarów współpracy była możliwość błyskawicznego reagowania na zapotrzebowanie naszych klientów, która to nie byłaby możliwa bez stworzenia własnych sił montażowych wspartych także własnym biurem projektowym. Efekt synergii zadziałał w tym wypadku bez zarzutu.

R: Czy to Państwo zabiegali o dystrybucję Crouse-Hinds w Polsce? Dlaczego zdecydowali się Państwo właśnie na nią? Jak wyglądały pertraktacje, jak długo to trwało?



Nigdy nie rozpoczynamy projektów, licząc na to, że będziemy jednym z wielu graczy. Angażujemy swoje siły, doświadczenie i środki tylko w tych obszarach, w których jesteśmy odpowiedzialni samodzielnie za podejmowane działania i tym samym wyniki. Oferta firmy Crouse-Hinds jest dla nas bardzo istotna – w mojej ocenie jest to jeden z ostatnich puzzli w naszej układance.

Bartosz Wolff – prezes GRUPY WOLFF



Polska jest dla nas bardzo ważnym rynkiem. Obsługujemy go albo bezpośrednio, albo poprzez kluczowych dystrybutorów jak GRUPA WOLFF. Przykładowo CEAG jest bardzo rozpoznawalną marką, ale wymaga aktywnych działań, to właśnie z tego względu związaliśmy się z GRUPĄ WOLFF.

Daniel Majewski – dyrektor handlowy Crouse-Hinds na Europie i Afrykę

BW: Jest takie piękne powiedzenie Tadeusza Boya-Żeleńskiego „w tym cały jest ambaras, żeby dwoje chciało naraz”. Z mojej perspektywy dwa – oferujące wysoką jakość – przedsiębiorstwa spotkały się w jednym czasie, w tym samym miejscu i podjęły słuszną decyzję o rozpoczęciu współpracy. Ostatnie dwa lata poświęcone zostały wspólnemu poznaniu się i dotarciu, czego efektem jest dzisiejsza pozycja GRUPY WOLFF.

R: Panie Danielu, co stanowiło kluczowy argument za wyborem GRUPY WOLFF na generalnego dostawcę rozwiązań Crouse-Hinds?

DM: GRUPA WOLFF ma świetną reputację na polskim rynku oraz posiada bardzo kompetentny zespół sprzedaży. Jest skupiona na potrzebach klientów i zawsze chce zapewnić najlepsze rozwiązanie. Co równie ważne, posiada mocną pozycję w sektorach, w których chcemy się rozwijać – to główne powody, dla czego zdecydowaliśmy się na współpracę właśnie z GRUPĄ WOLFF.

R: Co tak naprawdę oznacza dla klientów w Polsce wybór GRUPY WOLFF na głównego dystrybutora?

DM: Dzięki temu klienci zyskali profesjonalnego partnera, który operuje lokalnie. Jest to równoważne z zapewnieniem szybkich dostaw, co obecnie jest bardzo ważnym aspektem.

R: Jakie znaczenie w strategii GRUPY WOLFF ma zarządzanie całą sprzedażą produktów z oferty firmy Crouse-Hinds?

BW: Odpowiem krótko – kolosalne! Nigdy nie rozpoczynamy projektów, licząc na to, że będziemy jednym z wielu graczy. Angażujemy swoje siły, doświadczenie i środki tylko w tych obszarach, w których jesteśmy

odpowiedzialni samodzielnie za podejmowane działania i tym samym wyniki. Oferta firmy Crouse-Hinds jest dla nas bardzo istotna – w mojej ocenie jest to jeden z ostatnich puzzli w naszej układance. Przykładowo dzięki podjętej współpracy wreszcie możemy wykonywać zadania z zakresu automatyki i elektryki w pełnym zakresie, czyli również w strefach zagrożonych wybuchem.

R: Czy umowa dotyczy tylko Polski, czy też innych rynków? Jeśli tylko Polski, to czy są plany „ekspansji” na inne rynki?

BW: W tym roku rozpoczęliśmy realizację planu ekspansji, do której przygotowaliśmy się przez kilka ostatnich lat. Przygotowania te polegały na realizacji szeregu zagranicznych projektów – zaczynając od krajów europejskich, a kończąc na Brazylii i Dubaju. W rezultacie w przeciągu ostatnich tygodni otworzyliśmy podmiot gospodarczy – GRUPA WOLFF Brasil, który będzie realizował działania na terenie Ameryki Południowej, natomiast na terenie Bałkanów ulokowaliśmy nasze przedstawicielstwa. Nie jest to koniec naszych działań podjętych w tym kierunku – będziemy je kontynuować zarówno w tym, jak i kolejnych latach.

R: Jakie mają Państwo plany w zakresie wzrostu sprzedaży?

BW: GRUPA WOLFF od kilku ostatnich lat generuje systematyczny wzrost obrotu i zysku. Czy tak będzie zawsze – jeżeli chodzi o rynek w Polsce, to głęboko w to wątpię. Dlatego też wychodzimy „na zewnątrz”, tak żeby już dzisiaj zabezpieczyć się przed tym potencjalnym i niekorzystnym zjawiskiem. Pragnę zwrócić jednak uwagę, że nigdy głównym założeniem naszej firmy nie było „bezrozumne” zwiększanie obrotu. Zawsze poszukiwaliśmy ciekawych projektów, które stawiały przed nami nowe wyzwania. Mam nadzieję, że wszystkie podjęte przez nas aktu-

alnie kroki pozwolą nam na utrzymanie niniejszego kierunku.

R: Czy Crouse-Hinds udzieli GRUPIE WOLFF wsparcia pod kątem marketingowym (innym?), czy wszystko jest wyłącznie po Państwa stronie?

BW: Z perspektywy właścicielskiej mogę powiedzieć, że GRUPA WOLFF ma jeden z lepiej funkcjonujących działów marketingu. Jednak nawet tak sprawnie działająca maszyna potrzebuje paliwa, a nie ma lepszego jego rodzaju niż współpraca i wymiana doświadczeniami. Tak – współpracujemy ściśle z Crouse-Hinds, jeżeli chodzi o działania marketingowe, czerpiąc z wieloletnich doświadczeń dużego koncernu.

R: Jak rozumiem, na produkcji komponentów Crouse-Hinds się nie skończy. Czy może Pan zdradzić, jaki jest plan na zagospodarowanie nowo powstałego kompleksu biurowo-produkcyjnego?

BW: Aktualnie wybudowany kompleks biurowo-produkcyjny zajmuje niewielką część posiadanej przez nas działki. Bardzo mnie to cieszy, ponieważ wreszcie mamy miejsce, które daje nam szerokie możliwości rozwoju. Jednym z kierunków realizowanych w tym miejscu będzie opracowywanie własnych technologii produkcji, które w kolejnym kroku będą oferowane zainteresowanym nimi podmiotom gospodarczym. Na dzień dzisiejszy jest za wcześnie, aby zdradzać kolejne plany. Mogę tylko nadmienić, że jeżeli jeden z nich „wypali”, to już w przyszłym roku możemy się spodziewać dalszej rozbudowy naszego kompleksu. Czas pokaże, czy będzie to możliwe...

R: Dziękuję Panom za rozmowę. Mam nadzieję, że współpraca obu firm będzie się rozwijała na najwyższym poziomie. ■