

Purmon Puolan- menestyksen takana

Wojciech Makowski

Wojciech Makowski on puolalaisen stereotyyppi: taitava business-mies mutta myös antelias ja ystävällinen. Wojciech tarkkailee jatkuvasti, ketä hän voisi auttaa. Hän on onnistunut ympäröimään itsensä ihmisillä, jotka aidosti pitävät hänestä. Hän on tuonut paneeliradiaattorit Puolaan, toiminut italialaisten huonekalujen tukkumyyjänä ja jopa työllistänyt 70 henkilöä yrityksessä, jossa valmistettiin farkkuja Brasiliasta tuodusta kankaasta. Clever-lehti lähti Varsovaan tapaamaan hanta.

Sodanjälkeisessä Varsovassa vuonna 1947 syntynyt Wojciech Makowski leikki tuhotun kaupungin raunoissa. 80 % sen rakennuksista pommitettiin maan tasalle. Vartuttuaan hän lähti kavereineen salaisille retkille kattojen tasalle. Sieltä he näkivät valtion jälleenrakentavan itseään neuvostohallinnon valvovan silmän alla. Nuorukaisena Wojciech oli kiinnostunut lentokoneista. Hän opiskeli Varsovan teknisessä korkeakoulussa ilma-alusten suunnittelua. Vaikka hänestä ei tullutkaan lentäjää, hän omisti työuransa yritysten ohjaamiseen. Siksi hän on onnistunut parantamaan tuhansien puolalaisten elämänlaatua perustamalla useita menestyviä yrityksiä maansa talouden auttamiseksi tehden samalla vaikutuksen moniin ihmisiin. Wojciech arvostaa rehellisyyttä. Siksi hän puhuu avoimesti aiheesta kuin aiheesta - paitsi kun puhe kääntyy haastattelumatkamme syyhyn: hänen jäämiseensä eläkkeelle.

UUSI LUKU ELÄMÄSSÄ ALKAA

“Kyllä, jään eläkkeelle tämän vuoden lopussa,” hän toteaa ykskantaan. “Toden sanoakseni en tiedä, miten yhtäkkiä tulin tämän ikäiseksi,” Wojciech kertoo kasvojensa muuttuessa iloisen menneitä

muisteleviksi. “En tiedä, mitä tulevaisuus tuo tullessaan. Mutta joku toinen saa mahdollisuuden johtaa Varsovan parasta yritystä. Nuoremmat pääsevät paistattelemaan menestyksessä.”

Menestys, johon Wojciech Makowski viittaa, tunnetaan nykyään nimellä Purmo Polska. Se sai alkunsa, kun varsovalainen maisteri päätti, että jäähditys ei ole hänen alansa. “Elettiin vuotta 1972. Olin juuri valmistunut ja työskennellyt puoli vuotta jäähditysalalla ennen paluutani korkeakouluun,” hän kertoo. “Olin vastuussa uusien tekniikoiden kehittämisestä lämmitysosalalle. Kyse on paljolti samasta kuin jäähdyttämässä. Lämmön johtamisen periaatteet ovat samat, mutta suunta on toinen. Jäin tähän työhön 11 vuodeksi. Tein yhteistyötä lähinnä ruotsalaisten yritysten kanssa, esimerkiksi radiaattoreita valmistavien Fellingsbro Verkstaderin ja Wirsbon.” Wojciech työryhmineen perusti useita projekteja ja asensi nykyaikaisia lämmitysratkaisuja. Puola oli edelleen itäblokin maa, joten talouden pysähtyneisyys vaikeutti työtä. “Tilanne oli vaikea. Oli vaikeaa ansaita toimeentulo,” kertoo Wojciech. Pian hänestä oli tuleva yrittäjä. »



FARKKUJA

“Perustin oman yrityksen vuonna 1982. Siellä tehtiin farkkuja ja farkkutakkeja Brasiliasta tuodusta kankaasta,” hän kertoo. “Se oli mielenkiintoista aikaa. Opin paljon organisaatioista, rahoituksesta ja kirjanpidosta. Yhdessä vaiheessa työllistin 70 ihmistä. Lisäksi toin maahan ja myin italialaisia huonekaluja. Se oli mukavaa aikaa. Mutta kilpailu idästä ja varsinkin Kiinasta painoi päälle. Yritys suljettiin vuonna 1989.”

Joillekin tämä merkitsisi viimeistä niittiä, mutta ei Wojciechille. Poliittiset muutokset ja siirtymäkausi Puolassa alkoivat juuri vuonna 1989. Sosialistinen hallinto kompensoi energian hintaa, joten

lämmittäminen oli erittäin halpaa. Siksi lämmittämiseen kiinnitettiin vain vähän huomiota eikä energian säästämiseen juuri panostettu. “Termostaattiventtiileitä ei ollut, sillä niitä ei tarvittu,” kertoo Wojciech. “Jos lämpötilaa haluttiin säätää, avattiin ikkuna. Se oli alkukantaista. Järkeilin, että lämmittäminen muuttuisi kalliimmaksi. Kun sen tukeminen päättyi, energiankulutukseen on ryhdyttävä kiinnittämään huomiota. Huomasin tässä mahdollisuuden. Oli aika palata juurilleni eli lämmittämiseen.” Haaste oli valtava. Vain 4 % kotitalouksissa käytettiin paneeliradiaattoreita. Muissa lämmitettiin valurautapatterien ja vuotavien paksujen rautaputkien avulla. “Se oli erittäin alkukantaista, mutta huomasin mahdollisuudet. Perustin TKM systems

-yrityksen vuonna 1990 kahden yhtiökumppanin kanssa, ja ryhdyimme töihin.”

ENERGIAN HINNAN TUKEMINEN PÄÄTTYY JA MUUTOKSEN TUULET PUHALTAVAT

“Tavoitteemme oli siirtää vanhanaikaiset laitteistot historiaan uudenaikaisten tieltä. Radiaattorien lisäksi toimme kupari- ja muoviputkia Italiasta, Suomesta ja Ruotsista korkeakouluaikana solmimieni suhteiden avulla. Saksasta ja Tanskasta tuotiin Danfossin ja Heimaierin termostaatteja. Kyse oli kansallisen kulttuurin muuttamisesta,” korostaa Wojciech. “Alussa kaikki oli hankalaa. Meidän piti osoittaa, että paneeliradiaattoreissa ei esiinny vanhoista avoimista vuotavista järjestelmistä tuttua korroosiota. Onneksi asentajat huomasivat pian, että heidän ei tarvitse enää kanniskella raskaita valurautapattereita ja rautaputkia. Osoitimme heille, että 200 metriä putkea painaa vain 20 kiloa. Aikaisemmin asentajien piti katkaista erittäin raskaita rautaputkia ja kierteittää ne, joten työtä riitti. Vanhanaikainen lämpöpatteri painoi noin 70–80 kiloa mutta paneeliradiaattori noin 30 kiloa.”

“Muistan hyvin yhden esittelyn. Asentaja tuli kertomaan, että hän aikoo hankkiutua eroon kaikista valurautapatterien asennusvarusteistaan. Hän aikoi keskittyä vain paneeliradiaattoreihin. Silloin olin ylpeä itsestäni.” Tekniikan muuttumiseen liittyi toinenkin näkökulma. Kun valurautapattereita valettiin, niiden sisälle jäi hiekkamaisia jyväsä, joita ei pystytty huuhtelemaan kokonaan pois. Kun pattereihin asennettiin termostaattiventtiilit, jyväsät juutuivat

niihin ja tukkivat ne. Vanhoja pattereita ei voitu säätää termostaattien avulla. Siksi perinteinen lämmitysmenetelmä joutui vaikeuksiin. Wojciechia potkaisi onni, kun valtiolta ryhtyi kannustamaan energian säästämiseen maksamalla avustusta uudenaikaiseen lämmittämiseen siirtyville.

“Minusta oli tullut tavallinen kauppias. Ensimmäinen vuosi oli erittäin menestyksellinen ja voitollinen. Vuonna 1989 Rettig osti yhden tavarantoimittajani eli ruotsalaisen Fellingsbro Verkstädern, joten minulle tehtiin pian suomalaisten Purmo-radiaattorien myymisen aloittamisesta. Lopulta sain Rettigiltä erittäin mielenkiintoisen tarjouksen, joten myin yrityksen vuonna 1992 ja jäin Rettig Polska -yritykseen markkinointijohtajaksi.” Työ jatkui. Liiketoiminta laajeni Puolassa, joten paneeliradiaattorien käyttäjäkunta laajeni.

TALOUDELLISEN KASVUN SIEMENET KYLVETÄÄN

“Näytimme muille suuntaa,” kertoo Wojciech. “Täytyy muistaa, että ennen vanhaa ei ollut yksityisiä tukkuliikkeitä, vaan ainoastaan valtion hallitsema. Tämä muuttui yhdessä yössä vuonna 1990. Olimme yksi ensimmäisistä. Muut tietysti halusivat jälleenmyyjiksemme. Heillä ei kuitenkaan ollut rahaa. Sain idean. Ryhdyimme antamaan luottoa, joten asiakkaamme ostivat esimerkiksi rekkakuormallisen radiaattoreita, 500 tai

1000 kappaletta, ja maksoivat ne 90 päivän kuluttua. Näin he pystyivät perustamaan omat pienet yrityksensä. Aluksi mukana oli 1–2 jälleenmyyjää, mutta pian niitä oli 22 eri puolilla Puolaa. Kun niiden liiketoiminta lähti vauhtiin, pystyimme vähitellen lyhentämään maksuaikaa. Lopulta saimme maksut etukäteen. Monet näistä jälleenmyyjistä toimivat edelleen, joten niihin on vahvat suhteet. Hekin olivat suunnannäyttäjiä ja vauhdittivat talouskasvua.”

Tuolloin yhteistyössä Rettigin suomalaisen johtoryhmän kanssa ostimme Rybnikin radiaattoritehtaan. Se oli päättäväinen ratkaisu Puolan markkinoiden kehittyessä. Nykyään Rybnikin tehdas on Euroopan uudenaikaisin. Siellä valmistettavia radiaattoreita toimitetaan kaikkialle Eurooppaan ja Aasiaan.

“Todellinen käännekohta ajoittui vuoteen 1993. Myynti lähti silloin valtavaan kasvuun. Tietyn Varsovaan johtavan tien varrella on rivitaloja molemmin puolin. Tien yhdellä puolella sijaitseva rivitalo varustettiin perinteisellä lämmitysjärjestelmällä. Asensimme tien vastakkaisella puolella sijaitsevaan rivitaloon modernin järjestelmän. Se koostui esimerkiksi paneeliradiaattoreista ja kondensoivasta lämmityskattilasta. Vuoden kuluttua sen asukkaiden energiakustannukset olivat puolet pienemmät kuin vastakkaisessa talossa.

Parempaa mainontaa ei voisi ollakaan. Vuonna 1995 myimme puoli miljoonaa radiaattoria vuodessa. Vuonna 1999 niitä myytiin 900 000.”

ENTÄ ELÄKKEELLÄ?

“Minulla on onneksi paljon ystäviä. Vuoden 1989 poliittisesta muutoksesta on kulunut jo 23 vuotta. On ollut hienoa nähdä muutos ja olla osa sitä. Kun perustin yrityksen, muutos oli onneksi jo alkanut. Ilmapääri oli erilainen ja mahdollisuuksia oli tarjolla.”

“Kun jään eläkkeelle, omistaudun harrastuksilleni,” hän kertoo. “Pidän pyöräilystä, uimisesta, järvillä purjehtimisesta sekä hiihtämisestä Itävallassa ja Italiassa. Luen paljon varsinkin historiasta ja arkeologiasta kertovaa kirjallisuutta, matkustelen ja kerään vanhoja varsinkin Puolaa ja erityisesti Varsovaa esittäviä valokuvia.” ■



Sain Rettigiltä erittäin mielenkiintoisen tarjouksen, joten myin yrityksen vuonna 1992 ja jäin yritykseen markkinointijohtajaksi.