

Mannen bakom framgångarna för Purmo i Polen

Wojciech Makowski

Wojciech Makowski är något av en polsk paradox: han är en slipad affärsman och samtidigt en omtalat generös och vänlig person. Wojciech är alltid uppmärksam på om någon behöver hjälp och omger sig med personer som, rent ut sagt, älskar honom. Clever Magazine reste till Warszawa för att träffa mannen som introducerade panelradiatorn i Polen, som varit återförsäljare för italienska möbler och som under en period av sitt liv sysselsatte 70 personer i ett företag som tillverkade jeans av importerat tyg från Brasilien.

Makowski föddes 1947 i det krigshärjade Warszawa och lekte bland ruinerna i staden, vars byggnadsbestånd till 80 procent jämnats med marken i bombningarna. När han växte upp följde han med sina vänner på hemliga utflykter till hustaken där de spanade mot horisonten i ett land under återuppbyggnad under den sovjetiska regimens vakande öga. Som ung man var Wojciech intresserad av flygplan och studerade senare vid Warszawa universitets fakultet för kraft- och luftfartsteknik. Men stället för att fortsätta som pilot vigde han sitt arbetsliv åt att bli kapten för industrin. Därigenom bidrog han till tusentals polackers bekvämlighet och byggde upp ett antal framgångsrika företag, vilket stöttade landets ekonomi och imponerade på många människor genom årens lopp. Att Wojciech värdesätter ärlighet är tydligt, och han talar öppenlydigt om alla ämnen som tas upp. Den enda gång han tvekar är när anledningen till vårt besök kommer på tal: hans stundande pensionering.

BÖRJAN PÅ ETT NYTT KAPITEL

“Jo, jag går i pension vid årsskiftet”, förklarar han sakligt. “Ärligt talat vet jag inte hur jag plötsligt kunde bli så gammal”, säger han med ett leende som är både glatt och nostalgiskt. “Jag vet inte vad framtiden för med sig, eller vad en psykolog skulle säga om

min syn på pensionen. Men jag ser fram emot att ge någon annan chansen att leda det bästa företaget i Warszawa”, säger han, “och att låta yngre förmågor få sin tid i rampljuset.”

Det rampljus som Wojciech Makowski syftar på går idag under namnet Purmo Polska, men föddes när en teknologie kandidat från Warszawa universitet bestämde sig för att hans framtid inte var inom kylningsområdet. “Året var 1972, jag hade just slutfört mina studier och tillbringat ett halvår inom kylningsindustrin innan jag återvände till Tekniska Institutet”, säger han. “Jag var ansvarig för utvecklingen av nya tekniker inom värmebranschen. Det är förstås ungefär samma sak som kylning, principerna för värmeöverföring är de samma, det är bara riktningen som skiljer. Där stannade jag i 11 år och arbetade med en del externa företag främst från Sverige, inklusive radiator-tillverkaren Fellingsbro Verkstäder och Wirsbo.” Med sitt team skapade Wojciech flera projekt och genomförde ett antal moderna värmeinstallationer, en uppgift som försvårades av den ekonomiska stiltje som Polen levde under som ett land i östblocket. “Det var en svår situation, och att tjäna sitt levebröd blev bara svårare”, förklarar Wojciech innan han påbörjar berättelsen om sitt liv som entreprenör. »



BLÅ JEANS

“Jag startade eget 1982 med att tillverka blå jeans och jackor av importerat tyg från Brasilien”, säger han. “Det var en väldigt intressant tid för mig. Jag lärde mig mycket om organisation, ekonomi och bokföring och vid en tidpunkt hade jag 70 anställda. Samtidigt importerade och sålde jag italienska möbler, det var en njutbar period av mitt liv. Men konkurrensen från öst, från Kina ökade och företaget lades ned 1989.”

För somliga skulle detta kunnat vara slutet, men inte för Wojciech. För Polen var 1989 ett år av verklig politisk omvälvning och förändring. Socialistregeringen hade fram till dess tillhandahållit subventionerad energi, vilket gjorde uppvärmningen väldigt billig

och resulterade i att folk inte bekymrade sig nämnvärt om att begränsa sin värmeförbrukning. “De fanns inga termostatventiler, det behövdes ju inga”, säger Wojciech. “Om man ville justera temperaturen så öppnade man bara ett fönster – det var väldigt primitivt. Min teori var att värmekostnaden skulle öka när subventioneringen upphörde, och då skulle alla tvingas börja tänka på sin energiförbrukning. Det var en tydlig affärsmöjlighet. Det var dags att återvända till min första specialitet, tillbaka till värmetekniken.” Utmaningen var enorm: bara 4 procent av hushållen använde panelradiatorer i landet som dominerades av gjutjärnselement med tunga och läckande järnrör. “Det var

ytterst primitivt, och möjligheterna fanns där. Så jag grundade företaget TKM systems 1990 med två partners och sedan satte vi igång.”

SLUTET PÅ DEN SUBVENTIONERADE ENERGIN OCH BÖRJAN PÅ ENERGISPARANDETS ERA

“Vårt mål var att byta ut de gammalmodiga installationerna mot nya moderna installationer. Förutom radiatorer importerade vi koppar- och plaströr från Italien, Finland och Sverige via de kontakter jag knutit genom Institutet. “De alltid lika viktiga termostaterna från Danfoss och Heimaier importerades från Tyskland och Danmark. “Kom ihåg att det handlade om inget mindre än ett nationellt, kulturellt attitydskifte”, betonar Wojciech. “Till en början var det en mycket tuff process. Vi behövde kunna visa att panelradiatorerna inte rostade, som de gjort förr med öppna och läckande installationer. Lyckligtvis insåg installatörerna mycket snart att de skulle kunna slippa bära tunga gjutjärnsradiatorer och järnrör. Vi gjorde demonstrationer och visade för dem att de kunde få 200 meter rör som bara vägde 20 kg. Fram tills dess hade de tvingats ta raka och mycket tunga järnrör, kapa dem och gänga dem, vilket var ett hårt arbete. En radiator vägde dessutom 70 eller 80 kilo, i jämförelse med panelradiatorer som vägde 30 kilo.”

“Jag minns hur en installatör kom fram till mig efter en presentation och sa att han skulle sälja hela sitt järnlager, alltihop. Han skulle bara jobba med panelradiatorer i fortsättningen. Den dagen var jag väldigt stolt.” Det pågående teknikskiftet hade även en annan intressant aspekt. Under gjutningsprocessen för järnradiatorer täcks radiatorns insida av ett fint lager sand som inte helt går att skölja bort.

När termostatventilerna infördes upptäckte man att dessa sandkorn kunde hamna i den mindre ventilen och blockera den, vilket omöjliggjorde användningen av termostatkontroller på de gamla radiatorerna. Det var en ytterligare utmaning för den traditionella uppvärmningsmetoden. En annan lycklig omständighet för Wojciech var att regeringen nyligen infört ett bidrag för moderna värmeinstallationer för att uppmuntra energisparande.

“Jag hade alltså blivit en vanlig grossist, och det första året var väldigt framgångsrikt med god vinst. Under tiden hade Rettig år 1989 köpt en av mina leverantörer, Fellingsbro Verkstäder i Sverige, och snart blev jag erbjuden att sälja Purmoradiatorer från Finland. Så småningom fick jag ett mycket intressant erbjudande från Rettig och 1992 sålde jag företaget och stannade kvar som vd för Rettig Polska.” Därifrån fortsatte arbetet med expansion till Polen och introduktion av panelradiatorer till en växande publik.

NYA FRÖN TILL EKONOMISK TILLVÄXT

“I grund och botten var vi pionjärer”, säger Wojciech. “Kom ihåg att det på den gamla tiden inte funnits några privata grossister, bara statskontrollerade. Allt det förändrades över en natt 1990 – vi var bland de första. Naturligtvis fanns det andra som ville bli återförsäljare av våra produkter till

kunderna. Problemet var att de inte hade några pengar. Jag fick en idé; vi skapade ett kreditsystem där kunder kunde ta kanske en långtradare med radiatorer, 500 eller 1 000 stycken och betala oss efter 90 dagar, så att de fick möjlighet att komma igång med sitt eget företag. Det började med en eller två återförsäljare och växte snabbt till 22 stycket runt om i Polen. Det här hjälpte dem förstås att växa, och gradvis kunde de minska återbetalningstiden och så småningom börja betala direkt för produkterna de ville ha. Många av dessa återförsäljare är fortfarande verksamma och har starka lojalitetsband till oss, det är en väldigt bra relation eftersom de också var pionjärer som blåste liv i ekonomin.”

Vid den här tiden köpte vi i samarbete med Rettigs ledningsgrupp i Finland radiatorfabriken Rybnik, ett beslutsamt drag i utvecklingen av den polska marknaden. Idag är Rybnikfabriken modernast i Europa och producerar radiatorer för distribution i hela Europa och Asien.

“Det fanns en annan tidpunkt – en riktig vändpunkt kring 1993, när försäljningen verkligen tog fart. Det fanns en gata i Warszawa med radhus på båda sidor. Den ena sidan av gatan, en hel radhuslänga, var utrustad med traditionella värmesystem. På den andra sidan installerade vi den moderna motsvarigheten: panelradiatorer, kondenspannor och så vidare. Efter ett år hade de boende i de nya husen hälften så

höga energiräkningar som grannarna mittemot. Det finns ingen reklam som går upp mot bevis, och 1995 sålde vi en halv miljon radiatorer om året, vilket ökade till 900 000 år 1999.

OCH PENSIONEN?

“Jag är tacksam för alla vänner jag har, och efter den politiska omvandlingen 1989 har det varit fantastiskt att följa och vara en del av denna förändring i 23 års tid. Lyckligtvis hade förändringarna redan börjat när jag startade mitt företag, stämningen var annorlunda och det fanns äntligen möjligheter.”

“När jag går i pension ska jag ägna mig åt mina intressen”, säger han, “idrotter som cykling, simning och segling på sjöarna, skidåkning i Österrike och Italien på vintern. Men jag är också mycket förtjust i att läsa, särskilt fornhistoria och arkeologi, att resa och att samla på gamla fotografier, speciellt av Polen och Warszawa. ■



PURMO I POLEN
1992 -2012

Jag fick ett mycket intressant erbjudande från Rettig och 1992 sålde jag företaget och stannade kvar som vd.