

Człowiek, który stoi za sukcesem Purmo w Polsce

Wojciech Makowski

Wojciech Makowski łączy cechy twardego biznesmena z wielkodusznym, przyjacielskim charakterem. Zawsze gotowy do pomocy, zebrał wokół siebie grupę ludzi, którzy po prostu go uwielbiają. Zespół magazynu Clever przyjechał do Warszawy, aby poznać człowieka, który wprowadził na polski rynek grzejniki płytowe, wcześniej zajmował się dystrybucją włoskich mebli, a nawet w pewnym momencie swojego życia zatrudniał 70 osób w firmie produkującej jeansy z materiałów importowanych z Brazylii.

Urodzony w 1947 roku w powojennej Warszawie, spędził dzieciństwo bawiąc się w ruinach zniszczonego miasta, gdzie bombardowania zrównały z ziemią 85% budynków. Kiedy trochę podrośł urządził tajne wycieczki – wraz z kolegami wspinał się na dachy budynków, skąd obserwował odbudowę kraju, prowadzoną pod czujnym okiem władzy ludowej. Jako młody chłopak interesował się samolotami, rozpoczął więc studia na wydziale Mechanicznym Energetyki i Lotnictwa na Politechnice Warszawskiej. Nie został kapitanem samolotu, jednak inwestował w rozwój kariery, by wkrótce stać się kapitanem w biznesie. Zakładał i z sukcesem rozwijał liczne przedsięwzięcia biznesowe. Budził szacunek, przyczyniając się do poprawy warunków życia tysięcy Polaków i wspomagając rozwój kraju. Wojciech Makowski ceni uczciwość i szczerze odpowiada na wszystkie pytania. Zawahał się tylko raz pytany o zbliżającą się emeryturę.

POCZĄTEK NOWEGO ROZDZIAŁU

“Tak, w przyszłym roku przechodzę na emeryturę” – stwierdza – “szczerze mówiąc nie wiem jak to się stało, że tak nagle osiągnąłem ten wiek” – mówi, a po twarzy przebiega mu uśmiech wesoły, a jednocześnie nostalgiczny. “Nie wiem co przyniesie mi przyszłość i jaka będzie reakcja mojej psychiki na nową sytuację, ale cieszę się z możliwości przekazania komuś innemu nadzoru nad naszą firmą w Warszawie”

– wyjaśnia, “już czas, aby młodzi przejęli stery”. Wojciech Makowski odpowiada za sprzedaż i marketing grupy marek Purmo–Radson–LVI, należących do Rettig Heating Sp. z o.o. Jednak jego działalność zawodowa rozpoczęła się o wiele wcześniej, gdy jako absolwent z tytułem magistra inżyniera musiał zdecydować o swojej przyszłości. “To był 1972 rok. Właśnie skończyłem studia i spędziłem pół roku pracując w branży chłodniczej, po czym zostałem zatrudniony w wyłonionym z Instytutu Techniki Budowlanej Centralnym Ośrodku Techniki Instalacyjnej” – wyjaśnia Wojciech Makowski.

“Byłem odpowiedzialny za rozwój nowych technologii w branży ogrzewniczej. To mniej więcej to samo co chłodnictwo, tylko przekazywanie ciepła odbywało się w przeciwnym kierunku. Zajmowałem się tym przez 11 lat współpracując z firmami zagranicznymi, przede wszystkim szwedzkimi, jak z producentem grzejników Fellingsbro Verkstaader i producentem nowoczesnych rur ‘Wirso’.” Wraz ze swoimi kolegami Wojciech Makowski zrealizował liczne projekty i wdrażał wiele instalacji nowoczesnych systemów grzewczych, co było nie lada wyzwaniem w czasach kryzysu w bloku wschodnim. “Sytuacja była trudna i coraz ciężiej było zarobić na życie” wyjaśnia Wojciech Makowski, rozpoczynając opowiadanie historii swojego nowego życia w roli samodzielnego przedsiębiorcy. »



BLUE JEANS

“W 1982 roku założyłem własny biznes – produkcję jeansów i kurtek z materiałów importowanych głównie z Brazylii. To był bardzo ciekawy czas. Wiele się wówczas nauczyłem jeśli chodzi o organizację, finanse, księgowość. W pewnym momencie zatrudniałem 70 osób. Jednocześnie zajmowałem się też importem i dystrybucją włoskich mebli. Bardzo miło wspominać ten okres w moim życiu. Jednak rosnąca konkurencja z Chin i nadejście transformacji politycznej spowodowały, że w 1990 roku zamknąłem firmę.”

Dla wielu ludzi mogłoby to oznaczać koniec, jednak nie dla Wojciecha Makowskiego. W czasach socjalistycznych rząd subsydiował energię ciepłą, co skutkowało niskimi cenami energii. Z tego powodu ludzie nie przywiązywali wagi do zużycia ciepła i nie starali się oszczędzać. “Nie było wówczas zaworów

termostatycznych, nie odczuwano takiej potrzeby” wyjaśnia Wojciech Makowski “Jeśli w mieszkaniu było za gorąco, wystarczyło otworzyć okno – to było bardzo prymitywne podejście. Założyłem, że jeśli skończy się subsydiowanie energii, koszty jej wzrosną, a ludzie będą musieli zacząć dbać o oszczędności. Zauważyłem, że jest tu duża nisza rynkowa do wykorzystania. Nadszedł czas, aby wrócić do swojego poprzedniego zawodu, czyli ogrzewnictwa. Stojące przede mną wyzwanie było ogromne: kraj zdominowany przez żeliwne grzejniki, ciężkie stalowe rury i ciekące instalacje. Grzejniki płytowe były obecne w zaledwie 4% gospodarstw domowych. Współpracując z nieszczelnymi instalacjami korodowały. Rozwiązania grzewcze były bardzo prymitywne i tu widziałem okazję biznesową. Tak więc w 1990 roku z dwoma partnerami powołałem do życia firmę TKM Systems i zabraliśmy się do pracy.”

“Na całe szczęście w momencie, gdy otworzyłem swoją działalność, zmiany już się rozpoczęły, zmieniła się atmosfera, w końcu otworzyły się nowe możliwości. Koniec dotowania energii i rozmowa o renowacjach...Naszym celem była wymiana instalacji starego typu na nowe. Oprócz grzejników importowaliśmy również miedziane i plastikowe rury z Włoch, Finlandii i Szwecji, wykorzystując kontakty, które nawiązałem podczas pracy w Centralnym Ośrodku. Nie mniej ważne były termostaty, które sprowadzaliśmy z Niemiec i Danii. Proszę pamiętać, że mówimy tu o ogólnonarodowej zmianie zakorzenionych przekonań” podkreśla Wojciech Makowski. “Na początku był to bardzo trudny proces. Musieliśmy udowodnić, że grzejniki płytowe nie poddają się korozji, jak to się niegdyś działo w otwartych lub nieszczelnymi instalacjach. Na nasze szczęście instalatorzy szybko docenili, że nie muszą już dźwigać ciężkich żeliwnych grzejników i stalowych rur. Prowadziliśmy dla nich prezentacje, pokazując, że 200 metrów naszych rur waży tylko 20 kg. W tamtych czasach mieli do dyspozycji długie proste i bardzo ciężkie rury stalowe, które musieli ciąć, spawać czy gwintować. Był to ogromny nakład pracy. Grzejnik żeliwny ważył 70 – 100 kg, a płytowy tylko około 30”.

“Pamiętam, gdy po jednej z prezentacji podszedł do mnie instalator i powiedział: ‘wyprzedam wszystkie zapasy żeliwnych grzejników i stalowych rur, od tej pory pracuję tylko na grzejnikach płytowych.’ To był dzień, gdy poczułem się naprawdę dumny. Pojawił się jeszcze jeden aspekt w trakcie przechodzenia na nowy system. W procesie odlewania grzejników żeliwnych, wewnątrz pozostawały trudne do usunięcia resztki ziemi formierskiej. Okazało się, że osad powoduje zatykanie

głowic termostatycznych, które nie pracują wówczas prawidłowo. To był kolejny powód do wymiany tradycyjnych grzejników żeliwnych na nowe. Powoli przestawiałem się na działalność handlową. Pierwszy rok nowej pracy okazał się ogromnym sukcesem, osiągnęliśmy wysokie zyski. W tym czasie w 1991 roku, Rettig przejął jednego z moich dostawców – szwedzką firmę Fellingbro Verkstaader, a ja otrzymałem ofertę sprzedaży grzejników Purmo z Finlandii. W końcu Rettig zwrócił się do mnie z bardzo dobrą ofertą i w 1992 roku sprzedałem firmę pozostając na stanowisku Dyrektora Zarządzającego Rettig Polska”. Firma szybko rozwijała się na rynku polskim, dostarczając grzejniki płytowe rosnącej rzeszy odbiorców.

PRZYGOTOWUJĄC GRUNT DLA WZROSTU EKONOMICZNEGO

“Krótko mówiąc należeliśmy do pionierów” mówi Wojciech Makowski. “Pamiętajmy, że w tamtych czasach nie było prywatnych hurtowników, jedynie państwowe firmy. Ta sytuacja uległa zmianie nagle w 1990 roku – a my byliśmy jedynymi z pierwszych. Oczywiście byli chętni do redystrybucji naszych produktów, jednak problem polegał na braku odpowiednich środków finansowych. Staraliśmy się im pomóc, dając możliwość założenia własnego biznesu. Oferowaliśmy lepsze terminy płatności, a także tworzyliśmy nasze bardzo kosztowne magazyny akwizycyjne. Początkowo współpracowaliśmy

z jednym czy dwoma odbiorcami, jednak wkrótce liczba ta wzrosła do 22 głównych odbiorców w całej Polsce. Nie było łatwo, ale inwestycja się opłacała. Współpraca z nami stymulowała szybki rozwój tych przedsiębiorstw i wkrótce były one w stanie skracać terminy płatności, a nawet płacić z góry za zamawiane produkty. Wielu z tych pierwszych odbiorców nadal z nami współpracuje i łączą nas bardzo silne więzi wzajemnej przyjaźni i lojalności, ponieważ tak jak my byli oni pionierami branży, wspierając również nasz rozwój”.

“Udało mi się przekonać zarząd Rettig w Finlandii do zakupu fabryki grzejników w Rybniku. Był to decydujący ruch w rozwoju firmy na polskim rynku. Obecnie fabryka w Rybniku jest najnowocześniejszym zakładem produkcyjnym tej branży w Europie, wytwarzającym grzejniki eksportowane na rynki europejskie i azjatyckie”.

“Rok 1993 był kolejnym punktem zwrotnym, w którym odnotowaliśmy gwałtowny wzrost sprzedaży. Pamiętam nasz eksperyment, podczas którego na osiedlu domków szeregowych w Warszawie zamontowaliśmy w części budynków nowoczesny system ogrzewania z naszymi grzejnikami i rurami, a pozostałą ich część wykonano w starej technologii. Już po pierwszym roku mieszkańcy domków po renowacji odnotowali o około 50% mniejsze koszty ogrzewania niż ich sąsiedzi. Nie ma

lepiej reklamy niż fakty. Do połowy 1995 roku sprzedawaliśmy pół miliona grzejników rocznie, a w 1999 roku liczba ta wzrosła do ponad 900 000 sztuk. Nikt już tego nie pamięta, że byliśmy świadkami rewolucji technologicznej, a dzisiejsze instalacje należą do najnowocześniejszych na świecie. Jestem wdzięczny losowi, ponieważ otacza mnie wielu przyjaciół. Po transformacji 1989 roku, po 23 latach stwierdzam, że wspaniale było obserwować te zmiany, brać w nich czynny udział.”

A CO Z EMERYTURĄ?

“Kiedy przejdę na emeryturę, będę miał czas na uprawianie swoich sportowych hobby – lubię jeździć na rowerze, pływać, żeglować po jeziorach, w zimie jeździć na nartach we Włoszech lub Austrii. Dużo też czytam, fascynuje mnie przede wszystkim historia starożytna i archeologia. Lubię podróżować, kolekcjonuję stare fotografie, szczególnie Polski i Warszawy.” ■



Rettig przedstawił mi bardzo ciekawą ofertę, więc w 1992 roku sprzedałem firmę pozostając na stanowisku Dyrektora Zarządzającego