

Omul din spatele succesului Purmo în Polonia

Wojciech Makowski

Wojciech Makowski este un fel de paradox polonez: în același timp un puternic om de afaceri și totodată un caracter prietenos și generos. Întotdeauna dornic să ajute pe cineva, Wojciech este înconjurat de oameni care îl iubesc sincer. Clever Magazin a călătorit în Varșovia pentru a-l întâlni pe cel care a introdus radiatoarele panou în Polonia, a distribuit mobilă italiană și, la un moment dat în viața sa, a angajat 70 de oameni într-o fabrică de blugi din material importat din Brazilia.

Născut în 1947 în Varșovia postbelică, ca și copil, Wojciech Makowski s-a jucat prin molozul orașului distrus, 80% din clădiri fiind dărâmate în timpul bombardamentelor. Crescând, împreună cu prietenii săi, se urca pe acoperișul clădirilor urmărind în orizont țara care se reclădea sub atenta supraveghere a regimului sovietic. Tânăr fiind, Wojciech era pasionat de avioane, pentru ca mai târziu să studieze la Universitatea Tehnică din Varșovia, Facultatea de Inginerie Electrică și Aerospațială. Și deși nu a continuat să se pregătească să devină pilot, și-a investit energia profesională în a deveni căpitan de industrie. A contribuit astfel la confortul a mii de polonezi și a dezvoltat mai multe afaceri de succes, ajutând economia țării sale și impresionând mulți oameni de-a lungul timpului. Un om care apreciază sincer onestitatea, Wojciech vorbește deschis despre orice subiect abordat, ezitând puțin doar atunci când amintim motivul vizitei noastre: iminenta sa ieșire la pensie.

ÎNCEPUTUL UNUI NOU CAPITOL

“Într-adevăr, voi ieși la pensie la sfârșitul acestui an”, explică el, de fapt. “Să fiu sincer, nu știu cum am ajuns la această vârstă”, iar zâmbetul de pe chipul său este plăcut și nostalgic. “Nu știu ce rezervă viitorul, sau ce ar spune un psiholog despre modul în care privesc eu ieșirea la pensie. Dar abia aștept să las pe altcineva să aibă șansa să fie responsabil de cea mai bună companie din Varșovia”, spune el, “să îi las pe cei tineri

să fie în lumina reflectoarelor”. Lumina reflectoarelor la care se referă Wojciech Makowski este cunoscută astăzi ca Purmo Polonia, care a luat viață datorită unui licențiat în științe din Varșovia, care a decis că industria frigorifică nu este viitorul său. “În 1972, după ce mi-am terminat studiile am lucrat jumătate de an în industria frigorifică și apoi am revenit la Institutul Tehnic”, spune el. “Am fost responsabil de dezvoltarea de noi tehnologii în industria de sisteme de încălzire. Seamănă într-un fel cu industria frigorifică, principiile transmisiei căldurii sunt aceleași, doar direcțiile sunt diferite. Am lucrat acolo 11 ani, colaborând cu companii externe, în special din Suedia, inclusiv producătorii de radiatoare Fellingsbro Verkstäder și Wirsbo”. Împreună cu echipa sa, Wojciech a realizat diferite proiecte și a instalat numeroase sisteme de încălzire moderne, fapt complicat și de situația economică din Polonia, specifică unei țări din fostul bloc comunist. “Situația era dificilă și devenise tot mai greu să îți câștigi existența”, explică Wojciech, înainte de a povesti viața sa ca antreprenor.

PANTALONI DE BLUGI

“Mi-am deschis propria afacere în 1982, fabricând pantaloni și gecii de blugi, cu material importat din Brazilia”, spune el. “A fost o perioadă foarte interesantă pentru mine. Am învățat multe despre organizare, finanțe și contabilitate, la un moment dat aveam 70 de angajați. Totodată, am importat și comercializat mobilă din Italia, »



o perioadă foarte frumoasă din viața mea. Dar competiția a devenit tot mai puternică, în special din China, astfel că în 1989 compania s-a închis”. Pentru unii oameni, acesta ar fi putut fi sfârșitul; nu și pentru Wojciech.

Era în anul 1989, o perioadă de reală transformare politică și tranziție pentru Polonia. Până atunci, guvernul polonez oferise energie subvenționată, ceea ce făcea ca încălzirea să coste foarte puțin, iar oamenii acordau foarte puțină atenție consumului de agent termic, fără aproape niciun efort în a reduce consumul de energie. “Nu existau termostate, pentru că nu era nevoie de ele”, spune Wojciech. “Dacă oamenii voiau să schimbe temperatura, deschideau geamul – foarte simplu. Mi-am dat seama că dacă ar dispărea subvențiile și costurile pentru

încălzire ar crește, atunci toți ar trebui să fie mai interesați de consumul propriu de energie. Iar acest lucru era o oportunitate clară. Era timpul să mă întorc la prima specializare, la sistemele de încălzire”. Provocarea era imensă: într-o țară dominată de radiatoare din fontă, cu țevi din fier și instalații vechi, doar 4% din proprietarii de locuințe foloseau radiatoare panou.

“Totul era foarte rudimentar și oportunitatea era evidentă. Așa că împreună cu alți doi parteneri am pus bazele companiei TKM Systems în 1990 și ne-am apucat de treabă”.

SFÂRȘITUL SUBVENȚIILOR LA ENERGIE ȘI DIALOGUL DESPRE ECONOMISIRE

“Scopul nostru era să schimbăm vechile instalații cu unele noi, moderne. Pe lângă

radiatoare, importam țevi din cupru și plastic din Italia, Finlanda și Suedia, folosind contactele pe care le aveam din perioada în care lucram la Institut”. Termostatele Danfoss și Heimeier erau importate din Germania și Danemarca. “Să nu uităm că vorbim de fapt de o schimbare în mentalitatea și cultura unei națiuni”, subliniază Wojciech. “La început a fost un proces foarte greu. A trebuit să demonstrăm că nu există niciun fel de coroziune în radiatoarele panou, așa cum se întâmpla în trecut cu instalațiile vechi, cu scurgeri. Din fericire, instalatorii au realizat foarte repede că nu mai trebuie să care radiatoare grele din fontă și țevi din fier. Am făcut diferite demonstrații pentru aceștia, arătându-le că pot căra 200 de metri de țevă care cântăresc doar 20 de kilograme. La acea vreme, instalatorii foloseau doar țevi drepte din fier, foarte grele, pe care apoi le tăiau, le înfiletau, era foarte mult de muncă. Iar un radiator cântărea în jur de 70 – 80 de kilograme, în comparație cu doar 30 de kilograme ale unui radiator panou. “Îmi amintesc, după o anumită prezentare, că un instalator a venit la mine și mi-a spus: “O să îmi vând tot stocul de radiatoare de fontă și o să lucrez de-acum doar cu radiatoare panou”. A fost o zi în care m-am simțit foarte mândru”. Mai era un lucru interesant la schimbarea tehnologiei de lucru. În timpul procesului de turnare a radiatoarelor de fontă, în interiorul radiatorului rămâne un strat fin de nisip care nu poate fi curățat în totalitate. Iar după introducerea ventilelor termostactice s-a descoperit că aceste granule de nisip puteau pătrunde în ventil blocându-l și făcând astfel imposibil controlul termostatic al radiatoarelor vechi. Ceea ce a constituit o altă provocare pentru metoda tradițională de încălzire. A apărut apoi o nouă oportunitate pentru Wojciech, întrucât guvernul a decis să

ofere o subvenție pentru instalațiile moderne de încălzire, ca răsplată pentru economisirea de energie. “Am devenit astfel un comerciant ca oricare altul, iar primul an a fost unul foarte bun, cu un profit mare. Între timp, în 1989, Rettig cumpărase unul dintre furnizorii mei, Fellingsbro Verkstäder din Suedia și, prin urmare, mi s-a oferit ocazia de a vinde radiatoare Purmo din Finlanda. În cele din urmă, am primit o ofertă interesantă de la Rettig, așa că în 1992 mi-am vândut afacerea și am rămas în poziția de Director General al companiei Rettig Polonia”.

SĂDIND SEMINȚELE PENTRU CREȘTERE ECONOMICĂ

“În fapt, am fost deschizători de drumuri”, spune Wojciech. “Îmi amintesc că pe vremuri nu erau comercianți privați, totul era controlat de stat. Și totul s-a schimbat peste noapte în 1990 - am fost printre primii. Bineînțeles că au fost alte persoane care au dorit să devină vânzători, să furnizeze produsele noastre către consumatori. Problema era că nu aveau deloc bani. Așa mi-a venit ideea. Am creat o linie de credit prin care consumatorii puteau lua o cantitate mai mare de radiatoare, 500 sau 1000 de bucăți, și să ne plătească după 90 de zile, pornind astfel propria lor mică afacere. Am început cu unul sau doi vânzători și am ajuns repede la 22 în toată Polonia. Acest mod de lucru i-a ajutat să se

dezvolte și treptat perioada de plată a fost redusă, ajungând chiar să plătească în avans pentru produsele dorite. Mulți dintre acei furnizori funcționează și astăzi și avem o legătură foarte puternică și loială, o colaborare foarte bună, pentru că și ei au fost deschizători de drumuri ca și noi, sprijinind economia. Cam în aceeași perioadă, în colaborare cu echipa managerială a Rettig din Finlanda, am cumpărat fabrica de radiatoare de la Rybnik, o mișcare decisivă în dezvoltarea pieței poloneze. Astăzi, fabrica de la Rybnik este cea mai modernă din Europa, producând radiatoare care sunt distribuite în toată Europa și Asia.

“A mai fost un moment – un punct cu adevărat culminant, prin 1993, când vânzările au luat un avânt foarte mare. Este o șosea în Varșovia cu case construite în șir pe ambele părți. Pe o parte a șoselei, toate casele erau echipate cu sisteme tradiționale de încălzire. În timp ce pe cealaltă parte, am instalat în case sisteme moderne de încălzire: radiatoare panou, centrale în condensatie și așa mai departe. După un an, oamenii din casele noi plăteau facturi de energie cu 50% mai mici decât vecinii lor de peste drum. Nu există nicio publicitate mai bună decât dovada concretă. Și prin 1995 vindeam jumătate de milion de radiatoare pe an, crescând la 900.000 de bucăți în 1999”.

ȘI DESPRE IEȘIREA LA PENSIE?

“Sunt foarte fericit să am mulți prieteni, și după transformările politice din 1989, după 23 de ani, pot spune că a fost minunat să văd toate aceste schimbări, să fac parte din schimbare. Și din fericire, când începeam eu această companie, schimbările deja începuseră, atmosfera era diferită, existau în sfârșit oportunități.”

“Când voi ieși la pensie, îmi voi dedica timpul hobby-urilor mele”, spune el, “sportul – îmi place să merg pe bicicletă, să înot și să mă plimb cu barca pe lac, să schiez iarna în Austria sau Italia. Dar îmi place foarte mult să citesc, în special despre istoria antică și arheologie, să călătoresc și să colecționez fotografiile vechi, în special din Polonia. Varșovia, mai precis”. ■



Am primit o ofertă foarte interesantă de la Rettig și astfel, în 1992, mi-am vândut afacerea și am rămas ca Director General al companiei