

Strategia sukcesu firmy Elektrometal Energetyka – rozmowa z prezesem Mariuszem Maślanym

Panie Prezesie, jakby Pan w kilku słowach opisał firmę Elektrometal Energetyka?

Przede wszystkim jesteśmy dynamiczną spółką ze 100-procentowym kapitałem polskim. Produkujemy aparaturę rozdzielczą, łączeniową i zabezpieczeniową SN, co predysponuje nas do miana kompleksowego dostawcy usług na rynku elektroenergetycznym w sektorze średniego napięcia. Kompleksowego, ponieważ istniejemy w procesie od samego początku – od opracowania koncepcji, przez całościową realizację, aż do dokumentacji powykonawczej, uruchomienia i przekazania obiektu do eksploatacji. Wchodzimy w skład dużej, polskiej grupy Elektrometal, która zatrudnia obecnie ok. 500 osób przy przychodach na poziomie 200 mln zł i w tym roku obchodzi 70. rocznicę działalności. Tworzymy nową jakość w obszarach krajowej elektroenergetyki, bazując na synergii młodości i doświadczenia. Wykorzystując zaawansowane technologie, potrafimy efektywnie sprostać ponadstandardowym wymaganiom biznesowym.

Spółka w ostatnich latach swojej działalności na mocno konkurencyjnym rynku zrealizowała wiele kluczowych projektów dla strategicznych odbiorców wszystkich obszarów energetyki: dystrybucyjnej, zawodowej, przemysłowej, kopalnianej i trakcyjnej. Nasza lista referencyjna obejmuje najważniejsze spółki elektroenergetyczne w Polsce: PGE Dystrybucja, PGE GiEK, PGE Energia Ciepła, innogy Stoen Operator, KGHM Polska Miedź, Energa Operator, Enea Operator, Tauron Dystrybucja, Tauron Wytwarzanie, Tauron Wydobycie, PERN, PKP Energetyka, PGG, JSW, Grupa AZOTY i wiele innych. Jak widać, trzon naszej działalności, tj. rozdzielnice SN e²ALPHA, aparatura łączeniowa e²BRAVO oraz automatyka zabezpieczeniowa (EAZ) e²TANGO, zyskały uznanie wiodących i kluczowych odbiorców.

Co przyczyniło się do tego, że w tak krótkim czasie najważniejsi gracze rynku elektroenergetyki obdarzyli Was aż takim zaufaniem?

Na pierwszym miejscu każdej profesjonalnej firmy stoi zawsze klient, który w branży elektroenergetycznej wymaga szczególnej uwagi. Kadra Elektrometal Energetyka, często z doświadczeniem 20-, a nawet 30-letnim, zna i rozumie jego potrzeby. Najważniejszym naszym kryterium jest bezpieczeństwo urządzeń i eksploatujących je ludzi. Urządzenia te muszą być sprawne przez wiele lat. Aby to osiągnąć, należy rozpocząć od konstrukcji urządzenia, która już na tym etapie uwzględni jego potrzeby. Potwierdzeniem uzyskanych parametrów jest współpraca z uczelniami i instytutami, a także jednostkami patentowymi, zakończona nie tylko procesem uzyskania certyfikatów dla produkowanych urządzeń, ale również wdrożeniami w zakresie innowacji technicznych. Chcę zauważyć, że nie ograniczamy się do niezbędnego minimum – nasze urządzenia przechodzą wiele dodatkowych badań spoza podstawowej listy norm. Gwarantuje to zwiększenie bezpieczeństwa użytkowników i obiektów elektroenergetycznych, zapewnienie ciągłości zasilania. Warto nadmienić, że dotychczasowe instalacje produktu w miejscach najbardziej narażonych na przeciążenia i zwarcia, utwierdzają naszych klientów w przekonaniu, że jest to rozwiązanie, na które należy stawiać.

Czy to jest klucz Waszego sukcesu?

To dopiero początek. Stawiamy na współpracę, która wymaga od nas bardzo dużego zaangażowania. Sprzedaż pierwszych rozdzielnic, wyłączników czy zabezpieczeń to początek procesu budowania zaufania i wzajemnej współpracy. W tej branży najważniejsza jest stabilność i trwałość. Decyzje klientów mają swoje odzwierciedlenie w następnych kilkudziesięciu latach i my to rozumiemy. Dopiero wtedy w pełni widać naszą przewagę konkurencyjną. Staramy się udowodnić, że

Mariusz Maślany
– prezes zarządu firmy
Elektrometal Energetyka



to my jesteśmy wiarygodnym, stabilnym i doświadczonym partnerem na wiele kolejnych lat. Naszą znaczącą przewagą jest bogata i przede wszystkim elastyczna oferta.

Dzięki odejściu od schematycznych rozwiązań, osiągamy atrakcyjniejsze terminy dostaw oraz kompleksową modernizację i uruchomienia. W przeciwieństwie do graczy globalnych, nasza firma z powodzeniem mierzy się z ponadstandardowymi i nieszablonyymi wymaganiami klientów. W naszym dorobku znajduje się m.in. ekspresowa realizacja polegająca na zaledwie kilkugodzinnej modernizacji i uruchomieniu pól rozdzielnic SN, a wszystko to w celu ograniczenia do minimum przerwy w zasilaniu obiektu oraz ważnych instalacji. Nasza elastyczność objawia się nie tylko w działaniach, ale przede wszystkim w podejściu do konstruowania urządzeń. Sterownik polowy e²TANGO to urządzenie nowej generacji, które zostało tak stworzone, aby umożliwiała użytkownikowi szybki back-up danych dla danego pola. To kolejny zabieg, który ogranicza do minimum czas powrotu pól i zasilanych odbiorów do regularnej pracy.

Czyli łączycie innowacyjne podejście z wartościami cechującymi rzetelnego partnera?

Zdecydowanie tak. Nasza innowacyjność jest doceniana nie tylko przez klientów. Udało nam się pozyskać dotacje w ramach dwóch projektów unijnych, które bezpośrednio dotyczą wdrażania innowacji. To nie tylko potwierdzenie słuszności naszego biznesplanu, ale przede wszystkim środki na realizację postawionych, innowacyjnych celów. Realizację w oparciu na cechach, które nam towarzyszą od początku istnienia spółki. Rzetelność znajduje odbicie w naszych działaniach, opartych na zintegrowanym systemie zarządzania ISO. Wiemy, jak ważne w działalności jest współistnienie tych trzech obszarów – jakości, bezpieczeństwa i higieny pracy oraz ochrony środowiska. Potwierdzają to nasze certyfikaty, które budują w oczach klientów wiarygodność.

Jakie cechy determinują takiego wiarygodnego partnera?

Tak jak w dobrym małżeństwie, najważniejsze cechy to zaufanie i stabilność, czyli grunt do budowania współpracy. Następnie doświadczenie i kompetencje, które w połączeniu z otwartością na potrzeby drugiej strony pozwalają wspólnie osiągnąć zamierzony cel. A jako wisienka na torcie – nowoczesne spojrzenie, które nie pozwala na stagnację i nudę, idealnie stymuluje ciekawą, wspólną przyszłość.

Jak to się objawia w codziennej współpracy?

Wsparcie, wsparcie klienta „tu i teraz”. Zaczniemy od najprostszych czynności – dzięki rozmowom, które nieustannie prowadzimy, dobrze znamy problemy, z którymi borykają się nasi klienci w zakresie obsługi i eksploatacji obiektów elektroenergetycznych. Dlatego też możemy na nie od razu reagować. Stawiamy głównie na bezpośredni, osobisty kontakt. Pracownicy Elektrometal Energetyka są znani naszym klientom z imienia i nazwiska, dlatego klient doskonale wie, do kogo powinien zadzwonić bez względu na temat rozmowy. Życie zawodowe niesie różne sytuacje i jest nieprzewidywalne, dlatego odpowiednia reakcja jest tutaj kluczowa.



Rozdzielnica dwusystemowa e²ALPHA-2S dla Ministerstwa Finansów



Rozdzielnica jednosystemowa e²ALPHA dla Przedsiębiorstwa Eksploatacji Rurociągów Naftowych

Jak wygląda to reagowanie na problemy?

Mimo niewielu przypadków zgłoszeń serwisowych, jeśli już takie się pojawiają, nasza reakcja to dosłownie kilka godzin. Jesteśmy na wyciągnięcie ręki. Sprawny serwis to nie wszystko. My patrzymy szerzej. Często zgłoszenie problemu to nie usterka urządzenia, tylko jego ograniczenia w stosunku do wymagań, które stawia dana instalacja. Większość produktów i instalacji wymaga ciągłego rozwoju. Szybka faza wdrożeń, wsparcie na miejscu konstruktorów i projektantów, powoduje że nasze doświadczenie można wykorzystać natychmiast. To nam zależy na ciągłym rozwoju, do którego intrygują nas odbiorcy urządzeń i usług. Prowadzimy dialog z odbiorcami. Często słyszę powtarzany na spotkaniach zwrot „otwarte podejście”, co oznacza współpracę nastawioną na słuchanie potrzeb i wymagań. Odpowiednia reakcja z naszej strony, to kolejne wdrożenia i de facto zamówienia. Jeszcze się nie zdarzyło, by to co powstało w wyniku zidentyfikowania danego problemu i znalezienia rozwiązania, nie miało odzwierciedlenia we wdrożeniu i zamówieniu produktu czy usługi, która niweluje ten problem. Proszę zwrócić uwagę w tym miejscu na pewną kluczową kwestię – nie pozostawiamy przyszłości przypadkowi. Mamy pełną świadomość, że upływowi czasu zawsze towarzyszą zmiany. Dziś nie możemy z pewnością przewidzieć, jakie one będą. Ale na pewno możemy się do nich przygotować. Zrobiliśmy to już na samym początku działalności, decydując się na zaprojektowanie i wdrożenie urządzeń nowej generacji. Komponenty i rozwiązania w nich zastosowane, jak np. podzespoły elektroniczne w sterownikach polowych e²TANGO, dają nam duże spektrum możliwości do wykorzystania. Sprzętowo jesteśmy gotowi na ciągłe wdrażanie nowych wymagań rynku w życie. To zdecydowana przewaga nad konkurencyjnymi rozwiązaniami, które pozostają niezmiennie od nawet kilkunastu lat.

Co jeszcze Was wyróżnia?

Jesteśmy cierpliwi, wiemy że wielu naszych klientów potrzebuje czasu na podjęcie właściwej dla nich decyzji. Skupiamy się na współpracy długofalowej – niejednokrotnie zamówienie poprzedzone jest kilkuletnim okresem przygotowań, na który składa się dialog techniczny oraz analiza sugestii technicznych naszych klientów, różnorodnego rodzaju testy i próby, także przy współdziałaniu instytucji naukowych, udoskonalanie urządzeń pod kątem szczegółowych potrzeb obiektu i wymagań klienta oraz współpraca i doradztwo na różnych płaszczyznach. Globalne koncerty nie wychodzą z taką ofertą – i to nas wyróżnia. Plany dotyczą nawiązania stałych relacji, budujących współpracę na wiele lat. Dopiero po kilku latach można stwierdzić, czy decyzja wyboru danej firmy była prawidłowa. Pojawiają się pierwsze aktualizacje, zmiany konfiguracji, serwisy, gdzie należy szybko i sprawnie reagować. Nasza strategia długoterminowa wygrywa, gdyż tak zaprogramowaliśmy właśnie swoje działania. Cele doraźne, typu sprzedaż „tu i teraz” nas nie interesują. Szybko nie znaczy dobrze, nie tylko w relacjach z klientami. Prace badawczo-wdrożeniowe serii aparatury zabezpieczeniowej e²TANGO trwały prawie 2 lata, zanim urządzenia zostały wprowadzone do sprzedaży. Cierpliwość i czas, który zainwestowaliśmy, powracają do nas w postaci zadowolenia odbiorców, a co za tym idzie – rosnącej sprzedaży.

Proszę zatem zdradzić, jaki ma to wpływ na „cyfry”?

Może to mało skromne, co powiem, ale w tym aspekcie naprawdę mamy się czym chwalić. Konsekwentnie rok do roku zwiększamy przychody i zyski i jest to wzrost 40–50-procentowy. Kiedy wszyscy nasi konkurenci narzekają na spadek zamówień i sprzedaży, niskie ceny i marże, my po prostu konsekwentnie robimy swoje. Rok 2017 jest tego potwierdzeniem. Przekroczyliśmy liczbę 1000 sztuk sprzedaży automatyki zabezpieczeniowej e²TANGO, co stawia nas prawdopodobnie na pierwszym miejscu wśród polskich firm w tym segmencie. Jeśli chodzi o aparaturę pierwotną - 300 sztuk wyłączników e²BRAVO i ponad 400 pól rozdzielnic e²ALPHA to dla nas również powód do dumy. Zgodnie z założeniami, głównym celem jest uzyskanie pozycji lidera w segmencie automatyki zabezpieczeniowej. Nie dążymy do tego, żeby produkcją rozdzielnic dorównać liderom naszego rynku, raczej wolimy być ich partnerem jako dostawca technologii obwodów wtórnych do ich rozwiązań. I tutaj także mamy swoje sukcesy. Globalne koncerty, które do tej pory były partnerem w zakresie dostaw zabezpieczeń dla krajowych producentów rozdzielnic, zaczynają doceniać naszą pozycję.

Nie mogę nie zapytać o przyszłość?

Przede wszystkim naszym potencjałem jest zespół, dlatego stale inwestujemy w grono specjalistów Elektrometal Energetyka. Współpracujemy z wieloma uczelniami w Polsce, prowadzimy program płatnych staży i praktyk, pozyskując młodych i pełnych zapału inżynierów, którzy mogą dorastać zawodowo pod okiem doświadczonych fachowców. Wierzymy, że to najlepsza droga do rozwoju firmy i naszych usług. Stawiając sobie za cel konsekwentne budowanie silnego i profesjonalnego zespołu, możemy ze spokojem planować chociażby działania sprzedażowe.

Rynek jest nieprzewidywalny, wspomnę więc o kilku najbliższych latach, chociaż w tych czasach to bardzo odległy horyzont. Teraz gdy „dorośliśmy” do pewnych wyzwań, na pewno łatwiej jest kreślić plany. Konsekwentnie zamierzamy rozszerzać współpracę z klientami z całej Polski, bazując na zdobytych referencjach z realizacji dostaw produktów i usług. Planujemy utrzymać dotychczasowy kilkudziesięcioprocentowy wzrost rok do roku. Na pewno pomoże nam w tym znaczący rozwój produktowy. Na najbliższe lata planujemy kolejne wdrożenia zarówno w dziedzinie automatyki zabezpieczeniowej, jak i aparatury łączeniowej, a także rozdzielnic SN.

Długofalowo pozycja lidera w zakresie automatyki zabezpieczeniowej to cel numer jeden. Zrealizowanie kolejnych znaczących zamówień w tym roku na pewno będzie kolejnym krokiem w tym kierunku. Jeśli chodzi o rozdzielnice SN i wyłączniki SN, są one już rozpoznawalne na rynku, więc tutaj selektywnie będziemy starali się pozyskiwać kolejne zamówienia. I jak na innowacyjnego fachowca przystało – zrobimy to ze spokojem i cierpliwością, czyli dzięki doświadczeniu, ale również z nadzieją i zapałem charakterystycznym dla nowatorskiego, świeżego spojrzenia.

Rozmawiał dr inż. Krzysztof W. Woliński – redaktor naczelny
Wiadomości Elektrotechnicznych