

# POLSKI AMERICAN DREAM

Konsekwencja i bezkompromisowość w kwestiach jakości pozwoliły niewielkiej spółce cywilnej przekształcić się w przedsiębiorstwo produkcyjne zatrudniające 200 osób.

Urszula Światłowska



**H**istoria Zakładu Aparatury Elektrycznej Ergom w USA została uznana za spełnienie „amerykańskiego snu”. Co prawda pierwsza siedziba firmy mieściła się w mieszkaniu prywatnym, a nie w garażu, i nie w Kalifornii, lecz w Łodzi, ale dalsze jej losy udowadniają, że dzięki wytrwałości i umiejętnościom można zejść naprawdę daleko.

## PRACOWITE ÓWIERĆWIECZE

Zakład Aparatury Elektrycznej Ergom obchodzi w tym roku dwudziestopięcioletnie działalności. Spółka pojawiła się wraz z nastaniem gospodarki wolnorynkowej i wraz z nią się rozwijała. Zaczęło się skromnie. Jeden z pierwszych kontraktów spółki dotyczył... przedłużaczy. Z roku na rok oferta się jednak zwiększała. Najpierw Ergom rozpoczął produkcję wężyków spiralnych i węży elektroizolacyjnych oraz oznaczników, stopniowo pojawiały się kolejne produkty.

„W pierwszym okresie główną przewagą konkurencyjną budowała nasza szeroka i komplementarna oferta akcesoriów do montażu rozdzielni i instalacji elektrycznych oraz profesjonalnych narzędzi dla elektryków. Początkowo na rynku byliśmy znani przede wszystkim jako dostawcy końcówek kablowych oraz taśm kablowych do wiązowania przewodów. W ten sposób wypłynęliśmy na nasz szerokie wody” – wspomina Janusz Majchrowicz, prezes zarządu w Zakładzie Aparatury Elektrycznej Ergom.

Potem dochodziły kolejne grupy wyrobów: m.in. oznaczniki do przewodów, materiały elektroizolacyjne, korytka kablowe, dławnice i rury ochronne.

Dzisiaj oferta obejmuje 15 tys. wyrobów – akcesoriów dla elektrotechniki (m.in. oznaczników przewodów i drukarek oznaczników, dławnic kablowych, opasek metalowych), narzędzi dla elektryków (m.in. narzędzi ręcznych i hydraulicznych do obróbki przewodów, opasek metalowych), obudów metalowych wraz z wyposażeniem rozdzielnic i aparatury łączeniowej NN.

Jednak prawda jest taka, że na konkurencyjnym rynku trudno zdobyć zaufanie klientów, polegając jedynie na jakości produktów. Dużą wagę do właściwego wykonania swoich projektów przykładają wiele firm. By zaistnieć, trzeba czegoś więcej. W wypadku Ergomu „tym czymś” było wsparcie techniczne.

„Dodatkowo ofertę wzmacnialiśmy na rynku wsparciem technicznym, które było niezbędne, gdyż wprowadzaliśmy na polski rynek wiele nowości. Do dzisiaj nasze poradniki są szeroko znane i stosowane. Według badań, jakie zleciłyśmy niezależnej firmie, w naszej branży to wsparcie jest najlepsze na rynku. Dzisiaj dodajemy bardzo dobrą obsługę klienta. I wciąż pracujemy nad tym, aby była jeszcze lepsza” – przekonuje Janusz Majchrowicz.

By udowodnić, że dynamiczny rozwój łódzkiej spółki to nie czcze przechwałki, oddajmy głos liczbom. W 1989 r. przychody ze sprzedaży łódzkiego producenta wyrobów elektrotechnicznych wyniosły 0,003 mln zł. Dziesięć lat później wzrosły do ponad 19 mln, by w 2006 r. zwiększyć się ponad dwukrotnie. Wiele firm może pozazdrościć sukcesywnego zwiększania wyników sprzedażowych. Zwłaszcza w latach 90., gdy Polska gospodarka zmagala się z kryzysem.

Jaką receptę na sukces ma Ergom? Władze spółki podkreślają, że misją firmy jest dostrzeganie potrzeb klienta i dostarczenie mu satysfakcji. Wśród atutów firmy wymieniają konsekwencję, ciągłe doskonalenie się i odpowiedzialność społeczną.

„Warunków jest przynajmniej kilka. Myślę, że jasna wizja tego, co się chce osiągnąć, i konsekwencja w działaniu są najważniejsze. Na drugim miejscu postawiłbym dobór współpracowników, zwłaszcza kluczowych, i odrobinę szczęścia w biznesie. Istotne jest także to, aby ciągle dbać o rozwój, iść do przodu. Pewnie to nic nowego, ale to jest moja recepta” – mówi Janusz Majchrowicz.

## LIDER RYNKU

Firma podkreśla, że ponad 15 tys. wyrobów z marką Ergom wykorzystywanych jest codziennie w branży energetycznej, elektrotechnicznej, motoryzacyjnej, telekomunikacyjnej, medycznej, budowlanej oraz w innych gałęziach przemysłu. Jak mówi Janusz Majchrowicz, najwięcej klientów pochodzi właśnie z branży energetycznej, przemysłu elektrotechnicznego i elektroinstalacyjnego oraz budowy maszyn i urządzeń. I w tych segmentach Ergom ma już ugruntowaną pozycję. „W strategicznych dla nas grupach wyrobów nasz udział w rynku wynosi około 20%” – zaznacza.



„  
JASNA WIZJA TEGO, CO SIĘ CHCE  
OSIĄGNAĆ, I KONSEKWENCJA  
W DZIAŁANIU SĄ NAJWAŻNIEJSZE. NA  
DRUGIM MIEJSCU POSTAWIŁBYM DOBÓR  
WSPÓŁPRACOWNIKÓW, ZWŁASZCZA  
KLUCZOWYCH, I ODROBINĘ SZCZĘŚCIA  
W BIZNESIE. ISTOTNE JEST TAKŻE TO, ABY  
CIĄGŁE DBAĆ O ROZWÓJ, IŚĆ DO PRZODU





”  
ZAWSZE PODCHODZIMY DO KAŻDEGO  
KLIENTA INDYWIDUALNIE. CZĘSTO  
PROJEKTUJEMY I WYKONUJEMY DANĄ  
RZECZ TYLKO DLA JEDNEGO KLIENTA  
ŚCIŚLE WEDŁUG JEGO POTRZEB

to zbudować lepszą pozycję w eksporcie, zwłaszcza końcówek kablowych, ale nie tylko. A dlaczego? – bo potencjał eksportu oceniamy jako bardzo duży. Apetyty na lata późniejsze też mamy spore” – mówi Janusz Majchrowicz.

#### W POLSCE I ZAGRANICĄ

Choć polski rynek dla Ergomu wciąż jest bardzo istotny, to firma sukcesywnie rozwija eksport. I to on zaczyna odgrywać coraz większą rolę. W tym roku eksport przekroczy 30% całego obrotu. Szukając nowych klientów, władze Ergomu skierowały swój wzrok poza granice Polski, nim minęło siedem lat od chwili powstania spółki. Już w roku 2006 pierwsze produkty łódzkiej firmy trafiły na rynek litewski i na Tajwan. Obecnie, po ośmiu latach, produkty z logo ZAE Ergom można znaleźć niemal we wszystkich krajach europejskich oraz na rynkach bliskowschodnich. I to są główne kierunki eksportu. „Sprzedajemy też do krajów azjatyckich i afrykańskich. Łącznie jest to trzydzieści kilka państw. Nasz potencjał rozwojowy eksportu jest ogromny. W pierwszym rzędzie powinniśmy lepiej wykorzystać możliwości, jakie daje potencjał firm europejskich” – przekonuje Janusz Majchrowicz. Jak na razie dane pokazują, że spółka umiejętnie porusza się na zagranicznych rynkach i konsekwentnie dąży do zwiększenia przychodów z eksportu. W 1998 r. wartość eksportu wyniosła 0,76 mln zł, w 2001 r. było to już niespełna 2,5 mln zł, a cztery lata później – już 11,2 mln zł. Sukces poza granicami udało się osiągnąć, dzięki przykładowi wagi do kilku elementów. „Jakość bez kompromisów postawiłbym na pierwszym miejscu. Potem utrzymywanie niskich kosztów. Proszę tego nie mylić z niskimi placami. Do tego dobra, przyjazna obsługa klienta, zrozumienie i reagowanie na jego potrzeby. Także nasza elastyczność. Często

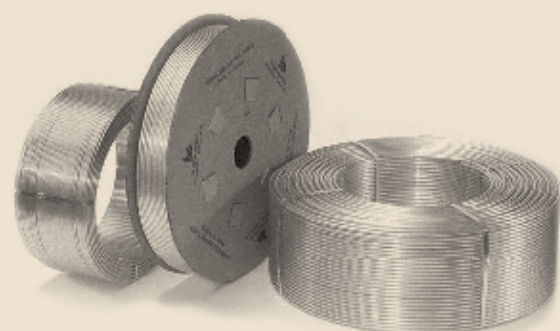
Obecnie większość sprzedaży odbywa się przez dystrybutorów. W kraju firma współpracuje praktycznie ze wszystkimi większymi hurtowniami elektrotechnicznymi oraz grupami zakupowymi tych hurtowni i może się pochwalić obecnością swoich produktów w ponad ośmiuset punktach. Jednak władze ZAE Ergom nie byłyby sobą, gdyby już nie myślały o kolejnych krokach. W końcu, jak wiadomo, spółki, które stoją w miejscu, narażają się na kłopoty. Konkurencja przecież nie śpi.

„Planujemy bardziej zaznaczyć naszą obecność w firmach, które według naszej wewnętrznej nomenklatury działają w tzw. «nowych segmentach rynku». Drugim, jeszcze bardziej obiecującym kierunkiem rozwoju jest eksport. Jeśli uda się nam zrealizować plany w tym zakresie, firma bardzo zyska na sprawności i wewnętrznej spójności. Na pewno marka będzie dużo bardziej rozpoznawalna” – zapowiada prezes zarządu ZAE Ergom.

Na pierwszy ogień idą inwestycje. W najbliższych dwóch latach spółka zamierza wydać 11–13 mln zł na inwestycje w technologie, na stworzenie warunków do lepszej obsługi klienta i na prace budowlane. „Pozwoli nam

## MIEDŹ JEST NASZĄ PASJĄ

Produkcja wyrobów z miedzi i stopów miedzi leży u podstaw działalności Buntmetall Amstetten GmbH. Nasze zakłady w Amstetten i Enzesfeld – Austria – gromadzą doświadczenia już od ponad 100 lat, co powoduje, że jesteśmy obecnie jednym z najnowocześniejszych producentów półwyrobów i wyrobów gotowych w Europie. Rocznie opuszcza nasze zakłady ponad 40 000 ton produktów z miedzi i stopów miedzi. Przynależność do niemieckiej grupy Wieland-Werke jest gwarancją stabilności oraz wiarygodności, co stanowi bazę do dalszego ponadprzeciętnego rozwoju. To co nas wyróżnia, to bardzo wysoka jakość i innowacyjność naszych produktów z miedzi i stopów miedzi. Nieustanna modernizacja jak i zakupy nowoczesnego parku maszynowego przekładają się na wyraźne korzyści dla naszych klientów.



#### A co to dokładnie oznacza?

- pewność i niezawodność,
- serwis i doradztwo w zakresie dostępnych rozwiązań technicznych,
- wysokiej jakości produkty potwierdzone przez ISO 9001, ISO 14001 oraz BS OHSAS 18001,
- produkty specjalne w oparciu o wymagania klientów,
- dostawy półproduktów jak i gotowych części z jednego źródła,
- know-how i ponad 100-letnie doświadczenie w produkcji produktów i półproduktów z miedzi i stopów miedzi w branży energetycznej, przemysłowej, kolejowej oraz sanitarnej.

Naszym partnerem, reprezentującym nas na rynku Polskim jest firma Wieland Polska Sp. z o.o.

**Buntmetall**  
Buntmetall amstetten GmbH  
Fabrikstr. 4, A-3300 Amstetten  
Tel. +43 7472 / 606  
office@buntmetall.at, www.buntmetall.at

**Wieland**  
Wieland Polska Sp. z o.o.  
ul. Jana Pawła II 80/C14, 00-175 Warszawa  
Tel. +48 660 68 58 89, biuro@wieland.pl  
jaroslaw.jaworski@wieland.pl  
www.wieland.pl, www.wieland.de



mówimy o sobie, że jesteśmy firmą inżynierską, ponieważ obok wyrobów katalogowych potrafimy wdrożyć pomysł naszego klienta, przejść cały proces od projektu do uruchomienia produkcji wyrobu i przetestowanie go. Zawsze podchodzimy do każdego klienta indywidualnie. Często projektujemy i wykonujemy daną rzecz tylko dla jednego klienta ściśle według jego potrzeb” – wymienia zalety Ergomu Janusz Majchrowicz.

Oczywiście, odnosi się to do wszystkich klientów – zarówno zagranicznych, jak i polskich – bo Ergom każde zlecenie traktuje poważnie. Równie istotne jest dla władz spółki budowanie trwałych relacji biznesowych. Dlatego też firma regularnie pojawia się na targach, choćby Elektrotechnika 2014, przeznaczonych dla producentów i dystrybutorów sprzętu niskiego i średniego napięcia, systemów alarmowych i rozwiązań umożliwiających instalację przewodów elektrycznych w nowoczesnych budynkach. „Targi są elementem budowania marki i bardzo dobrą okazją do kontaktu z klientem oraz zaprezentowania mu nowości, których co roku mamy dużo” – tłumaczy strategię firmy Janusz Majchrowicz.

A gdy już Ergom zdecyduje się pojechać na targi, to zazwyczaj wraca z nich z nagrodami. Na wspomnianej imprezie jeden z produktów Ergomu – praska HBM 6 O EV – zdobył aż trzy wyróżnienia: nagrodę Polskiej Izby Inżynierów Budownictwa w zakresie elektrotechniki, nagrodę Polskiej Izby Gospodarczej Elektrotechniki Złoty VOLT oraz pierwsze miejsce w konkursie na najlepszy wyrób targów. Ale to niejedynie wyróżnienia, jakimi może się pochwalić łódzka spółka. Wcześniej Ergom został wyróżniony m.in. w rankingu Diamenty „Forbesa” 2014 oraz zdobył tytuł „Gazeli Biznesu” 2013, który dziennik „Puls Biznesu” przyznaje najdynamiczniej rozwijającym się małym i średnim firmom. „Najbardziej cenioną przeze mnie nagrodą jest umieszczenie nas bodajże na 78. miejscu na liście D&B wśród najszybciej rozwijających się firm technologicznych w Europie Środkowo-Wschodniej w 2000 r. Ostatnio zostaliśmy obsypani nagrodami na targach krajowych za system drukowania oznaczników z wykorzystaniem drukarki współpracującej z komputerem oraz innowacyjną technologią zaskania końcówek kablowych” – wymienia Janusz Majchrowicz.

”  
SUKCES NIE PRZYCHODZI Z DNIA NA  
DZIEŃ, NIE JEST MOŻE TAK SPEKTAKULARNY,  
JAK W AMERYKAŃSKICH FIRMACH I TRZEBA  
NA NIEGO CIĘŻKO ZAPRACOWAĆ, ALE ZA  
TO ZBUDOWANEJ W TEN SPOSÓB POZYCJI  
NIE TRACI SIĘ OT TAK

Te wyróżnienia oraz przytoczone liczby pokazują, że konsekwencja i sukcesywny rozwój przekładają się na wyniki finansowe. Co prawda sukces nie przychodzi z dnia na dzień, nie jest może tak spektakularny, jak w amerykańskich firmach i trzeba na niego ciężko zapracować, ale za to zbudowanej w ten sposób pozycji nie traci się ot tak.

A co do najbliższych planów – no cóż, na razie Janusz Majchrowicz nie chce zdradzić, nad jakimi nowymi rozwiązaniami pracują specjaliści Ergomu. Ujawnia jedynie, że obecnie spółka zajmuje się platformą B2B w celu polepszenia obsługi klienta. Ale zaraz dodaje:

„Nowe segmenty rynku, eksport, rozwój potencjału produkcyjnego, nowe technologie, zmiany w procesach wewnętrznych, dużo szkoleń i inne. Proszę mi wierzyć, bardzo dużo dzieje się teraz w firmie. Każdemu nowemu pracownikowi zawsze obiecuję dużo pracy i jeszcze nikt nie powiedział mi, że nie dotrzymałem słowa” – podsumowuje prezes zarządu Zakładu Aparatury Elektrycznej Ergom. ■



**ZPUH Antoni Mataśka**  
Gajewniki kol. 1a, 98-220 Zduńska Wola  
Siedziba zakładu:  
Wymysłów 16 a, 98-220 Zduńska Wola  
Tel. 43 825 30 14, 43 825 30 15, Fax. 43 825 41 15  
E-mail: poczta@opakowania-kartonowe.pl

Zakład Produkcyjno Usługowo Handlowy  
ANTONI MATASKA

Zapraszamy po rewolucyjne opakowania kartonowe

Oferujemy opakowania z tektury  
falistej i litej, w tym:

- Opakowania klapowe
- Opakowania fasonowe
- Kratownice, narożniki, obwoluty, przekładki
- Tacki
- Opakowania kaszerowane
- Nadruki kolorowe



REWOLUCYJNE OPAKOWANIA KARTONOWE