

czytaj więcej na www.fachowelektryk.pl

Fachowy

Elektryk

BEZPŁATNY
dwumiesięcznik

3/2017

Czerwiec 2017
ISSN 1643-7209

PRODUKTY • PORADY • PROJEKTOWANIE

ELEKTRO-PLAST[®]
OPATÓWEK



PRODUKT
POLSKI



TECHNIKA ELEKTROINSTALACYJNA

www.elektro-plast.pl



ROZDZIELNICE, SKRZYNKI I OBUDOWY
DOCENIONE NA RYNKACH EUROPEJSKICH

Z myślą o elektroinstalacjach, elektroinstalatorach i przyszłości

Wywiad z Krzysztofem Płóciennikiem

dyrektorem ds. sprzedaży i marketingu firmy ELEKTRO-PLAST Opatówek



Redakcja Fachowego Elektryka

(dalej FE): Panie Dyrektorze firma ELEKTRO-PLAST Opatówek jest przede wszystkim producentem osprzętu elektroinstalacyjnego, a więc produktów, po które sięgają w pracy zawodowej nasi czytelnicy. Czy zechciałby Pan przedstawić historię przedsiębiorstwa, jego strukturę organizacyjną oraz zakres działania na polskim rynku?

Dyrektor Krzysztof Płóciennik

(dalej KP): Tradycje działalności naszej firmy sięgają 1980 r. W początkowej fazie działalności produkowaliśmy artykuły między innymi do użytku domowego, zabawki itp. Po zebraniu kilkuletniego doświadczenia w przetwórstwie tworzyw sztucznych i przeanalizowaniu perspektyw rozwoju różnych sektorów rynkowych zdecydowaliśmy się ukierunkować

naszą działalność na branżę elektrotechniczną. Wzrost zatrudnienia, wprowadzanie nowoczesnego parku maszynowego oraz budowanie nowych obiektów pozwoliły nam ciągle rozszerzać zakres asortymentowej produkcji. Mamy własne biuro konstrukcyjne, własną narzędziownię, zaplecze logistyczne oraz doświadczoną kadrę. W tym roku uruchomiliśmy nowy obiekt – centrum logistyczno-biurowe w Niedźwiadach k. Kalisza. Nasz program produkcji to między innymi rozdzielnice, tablice licznikowe, puszki hermetyczne oraz wiele innych. Opieramy swój biznes na dostawach dla dystrybutorów hurtowych, jesteśmy cenionym partnerem dla tych podmiotów, świadczy o tym chociażby liczba corocznie podpisywanych umów.

FE: ELEKTRO-PLAST Opatówek jest spółką z ograniczoną odpowiedzialnością. Czy forma prawna przeszkadza, czy też pomaga w codziennym funkcjonowaniu i rozwoju firmy?

KP: Każda forma prawna, w jakiej prowadzi się działalność gospodarczą, ma swoje zalety i wady. W przypadku naszej firmy – forma prawna, jaką jest spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, daje przedsiębiorstwu stabilność i jasną sytuację dla naszych partnerów biznesowych.

FE: Czy planowane są kolejne produkty lub wręcz grupy asortymentowe?

KP: Tak, wdrażamy nowe produkty z myślą o uzupełnieniu dotychczasowych serii produktów lub o wejściu w kolejne obszary asortymentowe. Każdego roku pojawiają się takie nowości, często innowacyjne jak na przykład puszka do złącza odgromowego PZO (zauważyliśmy już wielu „naśladowców”), niedawno obszerne rozdzielnice hermetyczne 72-modułowe oraz – ostatnio – modele skrzynek multimedialnych, co nas wyróżnia na tle

krajowych producentów i świadczy o naszym potencjale technologicznym.

FE: W jakim stopniu eksport na rynki zewnętrzne pomaga rynkowi polskiemu?

KP: Polski eksport rośnie z roku na rok. W ciągu kilku lat wartość polskiego eksportu ma się zwiększyć o około 30%. Polskie marki są coraz bardziej rozpoznawalne na rynkach zagranicznych. Na pewno to umacnia polskie firmy. Nie musimy konkurować na własnym terytorium, lecz na szerszym obszarze. Wkraczamy na rynki zagraniczne, gdzie dominowały firmy rodzime, często rynki bardzo hermetyczne, jak rynek niemiecki czy skandynawski. Duże możliwości dają obecnie narzędzia internetowe, o czym ciągle się przekonujemy. Uważam też, iż polscy dystrybutorzy powinni również pomyśleć o działalności zagranicznej, także tej online, stwarza to ciekawe możliwości chociażby w krajach ościennych. Podsumowując, nie warto czekać na następną konkurencję „u siebie”, tylko wyjść jej naprzeciw, „najlepszą obroną jest atak”. Co nie tak jest na rynku polskim? Na pewno stosowanie zbyt długich terminów płatności, które na dodatek też często nie są dotrzymane. Ponadto kryterium wyboru dostawcy – najniższa cena towaru – co nie zawsze jest korzystne dla wszystkich stron. Brak też wyraźnej efektywnej współpracy między producentami krajowymi.

FE: Panie Dyrektorze, czym wyróżnia się Państwa oferta na tle innych firm o zbliżonym profilu asortymentowym?

KP: Wyróżnia nas bardzo dobry stosunek ceny do jakości. Jesteśmy też firmą, która słynie z dobrej i szybkiej logistyki. Jednym słowem, zapewniamy naszym klientom świetny serwis. Dużą uwagę przykładamy do rozwijania kontaktów i współpracy między polskimi producentami.

FE: Czy ELEKTRO-PLAST Opatówek jest firmą innowacyjną, jeżeli tak, to jak to się przejawia?

KP: *Innowacyjność jest kluczem do rozwoju firmy. W naszym przypadku systematycznie wprowadzamy rozwiązania innowacyjne dotyczące różnych obszarów działania naszej firmy. Są to rozwiązania w zakresie procesu produkcji wyrobów – stosujemy urządzenia, w których wykorzystuje się innowacyjne rozwiązania technologiczne, dzięki czemu produkujemy szybciej i dokładniej. Wprowadzamy na rynek innowacyjne produkty zawierające nowe rozwiązania. Stosujemy technologie informacyjne i komunikacyjne (ICT) w celu usprawnienia utrzymania ruchu maszyn i urządzeń w zakresie procesu produkcji. Zastosowanie rozwiązań innowacyjnych pozwala nam dostarczać na rynek produkt o jak najwyższej jakości. Zdobyliśmy w Niemczech certyfikat VDE dla rozdzielnic z serii NEO Series. Przygotowaliśmy nową, atrakcyjną szatę graficzną opakowań dla naszych wyrobów.*

FE: Jakie czynniki decydują o pozycji Państwa firmy na rynku?

KP: *Elastyczność na potrzeby klientów przejawiająca się w zakresie dogodnego terminu realizacji zamówień, szybka reakcja na potrzeby rynku w zakresie nowych produktów oraz ich modyfikacji. Dobra promocja marki, bierzemy udział w licznych imprezach targowych, prowadzimy szkolenia, itp.*

FE: Nowoczesność, ochrona środowiska, niska energochłonność są głównymi standardami dla producentów i dostawców w Unii Europejskiej. A jak to wygląda w ELEKTRO-PLAST Opatówek?

KP: *Modernizując park maszynowy wybieramy urządzenia charakteryzujące się niską energochłonnością w porównaniu do tradycyjnych rozwiązań. Stawiamy na urządzenia zapewniające niski poziom hałasu oraz oszczędność zużycia oleju, aby ograniczyć powstawanie czynników mających negatywny wpływ na środowisko.*

FE: Jak ocenia Pan sytuację na rynku szeroko pojętej elektrotechniki w bieżącym roku, za-

równo patrząc przez pryzmat dostawcy, jak i całej branży?

KP: *Duże zmiany można zaobserwować jeżeli chodzi o dystrybucję na rynku polskim. Jedne podmioty zmieniają właściciela, inne się konsolidują, na pewno nie będzie to bez wpływu na ich wyniki ekonomiczne. Ja liczę na „zdrową” polską konkurencję, mam nadzieję, iż polscy dostawcy będą między sobą stosować zasady fair play.*

FE: Z jakimi problemami obecnie borykają się producenci?

KP: *Stałym problemem jest napływ towarów niskiej jakości w niskiej cenie z kierunków Azji, brak zdecydowanej współpracy między producentami polskimi, ceny surowców, które potrafią tylko drożeć oraz malejąca corocznie marża.*

FE: Jak może Pan ocenić obecną sytuację na rynku dostawców elektrotechniki, jakie stoją przed tą branżą wyzwania, co firma ELEKTRO-PLAST Opatówek będzie robiła, aby w jak najmniejszym stopniu odczuć skutki zmian w koniunkturze, z jakimi mamy do czynienia w Polsce i na świecie?

KP: *Konkurencja nie „spi”, trzeba się starać być o krok przed nią. To zadanie jest zawsze aktualne, nie ma znaczenia, czy jest kryzys, czy go nie ma. Nie każdy producent jest*

dla nas konkurencją i tu upatruję wspólne możliwości albo używając ostatnio modnego słowa „konsolidacji”. Już kooperujemy z kilkoma mniejszymi producentami i myślę, że ten kierunek trzeba rozwijać.

FE: Jak przebiegała Pana droga zawodowa?

KP: *Zawsze była ona związana ze sprzedażą, przez działanie we własnym biznesie czy już później w spółkach. Początki dotyczyły branży spożywczej, później wiele lat pracowałem w branży instalacyjno-sanitarnej, w której zajmowałem się sprzedażą, zaopatrzeniem oraz logistyką. Obecnie od kilkunastu lat jestem związany z branżą elektroinstalacyjną zarządzając sprzedażą i marketingiem. Staram się też mieć duży wkład w wyznaczanie kierunków rozwoju firmy.*

FE: Jakie są Pana największe sukcesy? (może i porażki?)

KP: *Sukces jest zasługą całego naszego teamu. Ja nie chcę przypisywać sobie wszystkich zasług, ale należy tu wymienić wejście z naszą ofertą na 27 rynków, głównie europejskich, efektywne korzystanie z funduszy europejskich, także corocznie podpisywane umowy handlowe ze wszystkimi liczącymi się grupami zakupowymi i sieciami. Nie jesteśmy najlepsi, ale bardzo się staramy.*

FE: A Pańskie zainteresowania pozazawodowe?

KP: *Mam ich sporo, wymienię może kilka. W związku z wykonywaną pracą, fascynują mnie współczesne techniki sprzedaży i marketingu, ukończyłem niezliczoną liczbę szkoleń i seminariów z tym związanych, zgromadziłem pokaźną bibliotekę już chyba kultowych teraz publikacji na ten temat. Ale moją uwagę przykuwa także historia, zwłaszcza ta odtajniana, militaria, sport. Lubię posłuchać muzyki, w tym klasycznej. Staram się także znaleźć czas na dobre kino. Ostatnio próbujemy sił z córką w grze na keyboardzie. Bardzo liczy się dla mnie czas spędzany z rodziną – żoną, dziećmi.*

FE: Dziękujemy za rozmowę i życzymy powodzenia w realizacji planów.

