

► opracowanie na podstawie materiałów Hydrosolar

Hydrosolar, czyli jak to 20 lat temu zaczęło się od małej 3-osobowej firmy

■ Początki, czyli wspólna idea trzech rodzin z Krakowa

Trzy rodziny: Bobolowie, Dudkowie i Sobierajewiczowie – wszyscy znali się towarzysko, mieszkali w pobliżu. Podczas wspólnych spotkań głównym tematem rozmów stały się możliwości i szanse stworzone przez nową sytuację w Polsce. W końcu postanowiono wykorzystać „stary” kontakt Jana Dudka z niemiecką firmą instalacyjną Heinricha Vitta. Rozeznanie potrzeb na usługi instalacyjne wypadło pozytywnie, pojawił się pierwszy klient chętny na kompleksową realizację w nowo wybudowanej rezydencji w Krakowie... Nie można było dalej czekać – zdecydowano się na niezwłoczną rejestrację działalności.

16.11.1991 – rejestracja działalności – umowa spółki cywilnej.

Udziałowcami stali się: Ewa Dudek, Marek Bobola i Piotr Sobierajewicz.

Za pośrednictwem niemieckiego instalatora Henryka Vitta – przyjaciela Jana Dudka – nawiązano kontakt z niemieckim producentem kotłów Schäfer, który szukał możliwości dystrybucyjnych w Polsce. Wizyta w firmie



Centrala firmy HYDROSOLAR w Krakowie

SCHÄFER w Neunkirchen wypadła świetnie Hydrosolar otrzymał zadanie certyfikacji kotłów w Polsce wraz z propozycją wejścia do struktury dystrybucyjnej firmy.

Początki w działalności dystrybucyjnej były



bardzo trudne. Kotły nie miały jeszcze wszystkich dopuszczeń, potencjalni odbiorcy nieufni, a produkt droższy niż dotychczas stosowane rozwiązania. Aktywność w poszukiwaniu klientów, nieowocująca sprzedaż trwała kilka miesięcy, ale jak pokazała przyszłość była to skuteczna akwizycja – ziarno zostało zasiane... HYDROSOLAR Centrum Techniki Grzewczej ruszył.

Pierwsza siedziba firmy i pierwsze lata działalności

Latem 1992 roku wynajęto pomieszczenia w oddziale Naftobudowy przy ul. Kamieńskiego 1. Powstaje pierwsza siedziba firmy, biuro i załóżek magazynu.

Początki były trudne. Trzyosobowy skład firmy wypełniał wszystkie możliwe funkcje...

Piotr i Marek byli przedstawicielami handlowymi, nauczycielami, magazynierami, sprzedawcami, specjalistami od marketingu i PR-u. Ewa zajęła się przede wszystkim formalnościami księgowymi i administracyjno-prawnymi oraz elementami promocji i reklamy. Rok 1992 zamknięto niezłym wynikiem... Sprzedaż tylko 52 900 złotych, ale za to rentowność 13,5%! To był pierwszy sukces.

że produkty takich dostawców, jak: Grundfos, Körting, Reflex, Schütz, Oventrop, Intermes, Danfoss, Heimeier, Korad, Vasco, Enix, Uponor, BWT, Selkirk. We wrześniu 1993 roku wprowadzono nowy asortyment: kotły Vaillant oraz kształtki i rury miedziane IBP. W miarę rozwoju firmy Hydrosolar oferta produktowa była rozszerzana o kolejnych dostawców i kolejne segmenty branży...

Partnerstwo z niemiecką Grupą GC

Świadoma barier dalszego samodzielnego finansowania dynamicznie rozwijającej się firmy i aby zapewnić nieprzerwany wzrost i powiększanie udziałów rynkowych, Grupa HYDROSOLAR podjęła decyzję o pozyskaniu strategicznego partnera.

W 2007 roku udziałowcem i partnerem HYDROSOLARU została niemiecka Grupa GC Cordes & Graefe. Ten alias pozwolił firmie na wejście do jednej z największych organizacji handlowych w branży w Europie. Grupa GC jest największą niemiecką organizacją handlu hurtowego w naszej

branży. Założona w 1921 roku firma Röhrenhandlung Cordes&Graefe w Bremie zajmowała się na początku handlem rurami i produktami stalowymi. W 1975 roku przekształciła się w organizację handlową o nazwie GC Sanitär und Heizungs-Handels-Contor GmbH, której największymi udziałowcami zostali Cordes&Graefe Brema i Gienger Monachium, przyjmując znane dziś logo GC-Gruppe.

Dynamiczny rozwój sprawił, że dziś w grupie na samym terenie Niemiec działa 90 samodzielnych partnerów zatrudniających

14 000 pracowników. W Europie GC związała się z kilkunastoma partnerami w Polsce, Czechach, Węgrzech, Bułgarii, Austrii, Francji, Holandii i Ukrainie.

Partnerami GC w Polsce są BIMS PLUS i HYDROSOLAR. Grupa GC łącznie z działem elektrycznym i sieciami zewnętrznymi przekroczyła 5 mld euro.



Zarządzający Grupą HYDROSOLAR i zarządzający GC

Poszerzanie oferty handlowej

HYDROSOLAR był jedną z pierwszych firm w Polsce, która promowała nowatorskie rozwiązania w zakresie techniki grzewczej i materiałów instalacyjnych. Wprowadzała na rynek nowoczesne, mało wówczas znane produkty tych branż. Rozwój oferty produktowej firmy HYDROSOLAR z ww. branż był efektem podjęcia współpracy z wieloma wiodącymi na rynku europejskim dostawcami. Pierwszym znaczącym dostawcą w roku 1992 była firma Schäfer Heiztechnik produkująca żeliwne i stalowe kotły stojące w szerokim zakresie mocy, zarówno gazowe, jak i olejowe. W tym czasie firma Hydrosolar dystrybuowała tak-

Od 1995... – zmiana siedziby, sp. z o.o. i zmiany w strukturach dystrybucji

Wkrótce w biurach i magazynach przy ul. Kamieńskiego zaczęto brakować miejsca. Od 1993 roku poszukiwano nowej siedziby. Zakupiono obiekty po kolejowych zakładach remontowych przy ul. Stoczniowców 5 i HYDROSOLAR pozyskał nową siedzibę.

Obiekt był w fatalnym stanie. Wymagał dużych nakładów pracy i finansów.

W 1995 roku spółka cywilna HYDROSOLAR przekształciła się w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. W skład zarządu



Od stycznia 2008 Grupą HYDROSOLAR kierują: Jan Dudek i Piotr Sobierajewicz

weszli: Piotr Sobierajewicz – prezes zarządu, Ewa Dudek – wiceprezes zarządu (do grudnia 2007), Roman Marek Bobola – wiceprezes zarządu (do roku 1996).

W roku 1997 mając na celu dalszy rozwój i zaspokojenie potrzeb klientów postawiono na realizację innowacyjnych projektów o dużym znaczeniu dla organizacji. Istotnym działaniem było zastosowanie nowych technologii informacyjnych i komunikacyjnych. Stworzono nowe działy i obszary organizacyjne takie, jak: Pion Techniczny, Logistyczny, Sprzedaży, Magazynu i Transportu, Ekonomiczno-Finansowy oraz Administracyjny. Dobra współpraca międzydziałowa i dobra komunikacja znalazła odzwierciedlenie w dalszym procesie rozwoju Grupy HYDROSOLAR. W roku 1999 dołączył do zarządu, obok Ewy i Piotra – jako wiceprezes zarządu Jan Dudek.

Sieć sprzedaży – budowa spółek zewnętrznych i... konsolidacja w jeden podmiot

Od 1995 roku rozpoczęto budowę sieci sprzedaży bazujących na oddziałach zewnętrznych. Ówczesna polityka firmy stawiała na samodzielność jednostek i zainteresowanie zarządzających wynikiem ich działalności. Pierwsze zewnętrzne oddziały zostały zorganizowane w formie spółek z o.o.: 1994 r. – HYDROSOLAR-2 z siedzibą w Rzeszowie, na czele z Tomaszem Tasiorem, 1998 r. – HYDROSOLAR-3 z siedzibą w Żorach, na czele z Krzysztofem Żebrowskim, 1997 r. – HYDROSOLAR-4 z siedzibą w Kielcach, na czele z Antonim Poradziszem, 2004 r. – HYDROSOLAR-5 z siedzibą we Wrocławiu, na czele z Grzegorzem Popławskim. W 2004 roku krytycznie oceniając dotychczasowe efekty odrębnego funkcjonowania spółek i dążąc do lepszej skuteczności za-

rzadzania, podjęto decyzję o konsolidacji grupy w jeden podmiot **HYDROSOLAR Sp. z o.o. w Krakowie**. Uporządkowano organizację, tworząc regiony na bazie wcześniejszych spółek z o.o.

Konsolidację zakończono w 2006 roku.

Samoobsługowe Hurtownie Instalacyjne

Od 2008 roku w Grupie Hydrosolar tworzone są Samoobsługowe Hurtownie Instalacyjne (SHI) dedykowane do fachowych instalatorów, prowadzących małe i średnie przedsiębiorstwa. Taka forma handlu z instalatorem efektywnie aktywizuje sprzedaż. Wszystko w zasięgu ręki, szybki dostęp do każdego produktu, sprawna obsługa, bogaty asortyment (około 3 tys. produktów z zakresu instalacji, techniki grzewczej i sanitarnej), łatwy i bezkolizyjny dojazd, jednolity standard wyposażenia – to cechy charakterystyczne systemu w SHI, gwarantujące ofertę fachową, szybką i łatwo dostępną.

Ze względu na lokalizację, samoobsługowe punkty sprzedaży zostały podzielone na dwa rodzaje:

- o charakterze miejskim utworzone w dużych miastach, przy głównych trasach przelotowych, odpowiednio zlokalizowane, o dużej ilości miejsc parkingowych,
- pozamiejskie zlokalizowane w małych miejscowościach gdzie najczęściej krzyżują się drogi instalatorów lub znajdują się ich siedziby. Asortyment znajdujący się w tych lokalizacjach jest wystarczający, aby zapewnić płynność prac instalatorskich i awaryjnych. Obecnie w Grupie HYDROSOLAR działają następujące Samoobsługowe Hurtownie Instalacyjne:

– od 2008 roku – SHI Ostrowiec Świętokrzyski,

2011, czyli Hydrosolar dzisiaj

Obecnie firma jest organizacją wielooddziałową.

Tworzy ją 33 placówki handlowe pracujące w obrębie 5 Regionów:

- MAŁOPOLSKA Spółka Komandytowa;
- WSCHÓD Spółka Komandytowa;
- Region PODKARPACIE;
- Region GÓRNY Śląsk;
- Region DOLNY Śląsk.

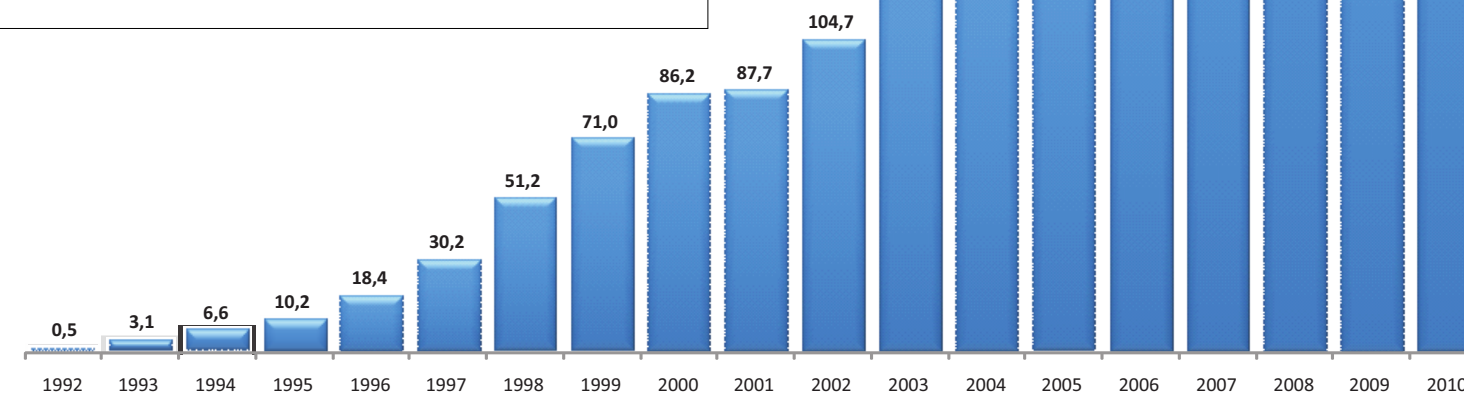
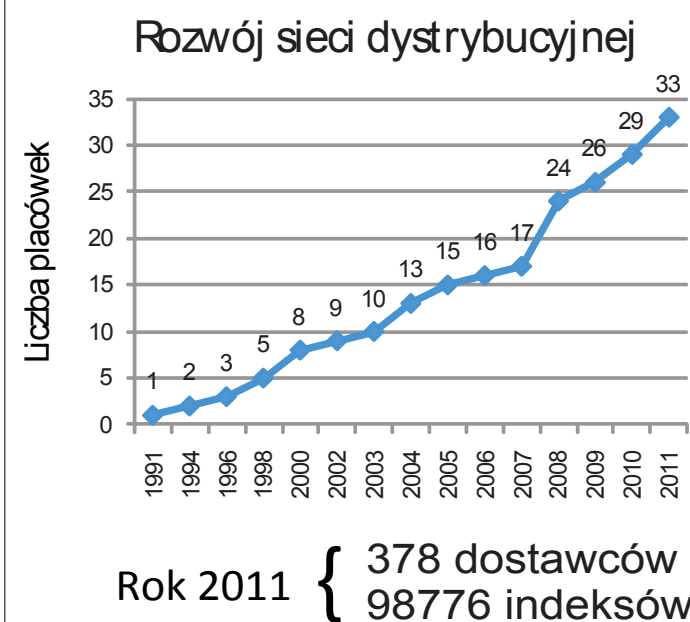
Grupa zatrudnia około 390 pracowników.

Od stycznia 2008 Grupą HYDROSOLAR kierują: Jan Dudek i Piotr Sobierajewicz – wspólnicy zarządzający.

W skład Centrali Grupy HYDROSOLAR, która od początku ma swoją siedzibę w Krakowie,

wchodzą następujące działy organizacyjne: pion finansowo-księgowy, działy personalny, administracji, marketingu i analiz, promocji, inwestycji i rozwoju, IT.

Podstawowym celem Centrali jest zapewnienie bezpieczeństwa funkcjonowania sprzedaży w obszarach rachunkowości i administracji. Swoje zadania Centrala realizuje poprzez wyspecjalizowane komórki organizacyjne: wewnętrzne biuro rachunkowe, kadry, kontroling, IT, archiwizacja dokumentów, ochrona środowiska. Usługi świadczone przez Centralę na rzecz spółek komandytowych z Grupy HYDROSOLAR mają charakter outsourcing'u.





Wielkie Targi Branżowe Grupy Hydrosolar

Targi odbyły się 8 października 2011 roku na terenie stadionu Klubu Sportowego KORONA na krakowskich Krzemionkach (Kraków, ul. Parkowa).

Program obejmował: wystawę producentów branży instalacyjnej, Mistrzostwa w Piłce Nożnej o Puchar Hydrosolaru, przysmaki z grilla, wesołe miasteczko, koncert... Jednym z ważniejszych punktów imprezy była akcja charytatywna na rzecz podopiecznych Stowarzyszenia Siemacha.



SHI Zamość, SHI Gorlice, SHI Chrzanów, SHI Racibórz, SHI Tarnobrzeg – od 2009 roku – SHI Kraków 1, SHI Wrocław 1. W 2010 roku w wyniku restrukturyzacji firma dokonała przeobrażenia istniejących oddziałów w Opolu, Legnicy, Katowicach, Gliwicach, Bielsku-Białej, Radomie i Lublinie w jednostki o charakterze sprzedaży samoobsługowej.

- w 2010 roku uruchomiono SHI Rzeszów 1, SHI Kędzierzyn Koźle i SHI Kraków 2.
- w 2011 roku rozpoczęły działalność dwie hurtownie niskobudżetowe – SHI Puławy i SHI Kielce 1, które mimo niższych kosztów utrzymania i mniejszej powierzchni handlowej (150-200 m²), utrzymują podobną ofertę asortymentową i równie wysoki poziom obsługi jak pozostałe SHI. W tym samym roku (2011) powstały jeszcze dwa nowe punkty sprzedaży – SHI Dębica i SHI Świdnica.

Grupa RADSON

W 2007 roku w porozumieniu z firmą Rettig Heating Sp. z o.o., która jest częścią koncernu Rettig ICC Group, w ramach struktur HYDROSOLARU została utworzona grupa mająca za zadanie promowanie marki RADSON. Pracownicy grupy, na czele z Markiem Bartusikiem, inicjują i angażują się w szereg różnorodnych działań służących budowaniu odpowiedniej pozycji marki Radson. Mają znaczący wpływ na fakt, iż produkty Radson (grzejniki płytowe, łazienkowe, dekoracyjne, kolumnowe, kanałowe, konwektorowe) są skutecznie i z sukcesem sprzedawane w Polsce przez firmę HYDROOSOLAR. Partnerem w firmie Rettig jest Janusz Frąckowiak, który swoim doświadczeniem i autorytetem w istotny sposób wspiera działania grupy Radson utworzonej wewnątrz HYDROSOLARU. ■

Czy energia odnawialna może zrujnować UE?

W wyniku dążeń Unii Europejskiej do zwiększenia udziału energii odnawialnej, firmy, jak i indywidualnych odbiorców czeka co najmniej 20 lat podwyżek cen energii elektrycznej. Takie wnioski płyną z raportu Komisji Europejskiej „Energy Roadmap to 2050” – informuje „The Financial Times”.

Dziennik dotarł do raportu Komisji Europejskiej, który przedstawia pięć scenariuszy odejścia od konwencjonalnych źródeł energii (np. węgla czy gazu ziemnego), które obecnie zaspokajają połowę bilansu energetycznego UE, na rzecz energii odnawialnej. Z zawartych w nim analiz największym źródłem energii elektrycznej w roku 2050 będą farmy wiatrowe, które wyprzedzą węgiel i energetykę jądrową. Farmy wiatrowe w 2050 roku mogą dostarczać nawet 49% energii elektrycznej w UE, gdy obecnie dostarczają 5%. Z przedstawionych wariantów wynika, że przejście na zieloną stronę mocy będzie skutkowało w latach 2020-2030 dużymi podwyżkami cen energii. W przypadku przewagi OZE do 2050 roku średnie ceny dla gospodarstw domowych mogą wzrosnąć o ponad 100%. Z kolei według scenariusza, który zakłada dywersyfikację dostaw energii i większy udział energii jądrowej oraz wychwytywanie i składowanie dwutlenku węgla – „tylko” o 43%. Dziennik Gazeta Prawna alarmuje, że wyższe ceny energii elektrycznej przyczynią się do spowolnienia rozwoju gospodarczego. Poza tym europejska gospodarka może przestać być konkurencyjna w stosunku do gospodarki Stanów Zjednoczonych i krajów rozwijających się. www.ekologia.pl