



► z Ryszardem Jędrzejewskim wywiad przeprowadziła Małgorzata Tomasiak

15 lat minęło

Instal-Konsorcjum przystąpiło do EDT

Od samego początku...

W maju 1996 r. trzy hurtownie instalacyjne: B&B z Wrocławia, Biuro Inżynierskie Heating z Rzeszowa (dziś Heating-Instgaz) i Miedzik ze Szczecina utworzyły Instal-Konsorcjum Sp. z o.o. Firma została powołana w celu dokonywania wspólnych zakupów towarów instalacyjnych w celu obniżenia ceny jednostkowej. Było to pierwsze konsorcjum zakupowe w sektorze dystrybutorów towarów instalacyjnych w Polsce.

■ Patrząc na rozwój firmy z perspektywy 15 lat działalności, proszę powiedzieć, co dziś Pan by zmienił, co można było zrobić inaczej?

Myślę, że najlepiej oceniliby to właściciele i pracownicy Hurtowni Instal-Konsorcjum. Ja sam nie lubię patrzeć w przeszłość i zastanawiać się „co by było, gdyby...”. Jako organizacja handlowa jesteśmy coraz lepiej zorganizowani, realizujemy postawione nam cele i z dużym optymizmem patrzymy w przyszłość. Uniknęliśmy porażek, a mieliśmy naprawdę wiele sukcesów. Rozwijamy się i stale umacniamy naszą konkurencyjną pozycję na



Siedziba IK

rynku. Skupiamy się na tym, by patrzeć w przyszłość, zakładać sobie nowe cele i realizować przyjętą strategię.

Na pewno przez tyle lat zmieniała się struktura i liczba firm należących do Instal-Konsorcjum.

Dziś Instal-Konsorcjum reprezentuje 28 hurtowni ze 106 punktami dystrybucyjnymi w całej Polsce, a naszym celem nie jest wzrost udziału rynkowego poprzez powiększenie liczby hurtowni, ale przede wszystkim dynamiczny rozwój obecnych w IK hurtowni, który odbywa się głównie poprzez powstające nowe punkty obsługi firm instalacyjnych w nowych lokalizacjach.

Nie jest wykluczone, że nasza sieć sprzedaży powiększy się o nowe hurtownie, które są liderami na swoich rynkach lokalnych. Zanim to jednak nastąpi, chcielibyśmy dokonać dalszej konsolidacji oferty handlowej oraz wdrożyć rozpoczęte projekty we wszystkich lokalizacjach.

Jak dziś zorganizowana jest struktura Instal-Konsorcjum – centrala i zarząd?

Zakres naszej działalności jest dziś bardzo szeroki: nie tylko koncentrujemy się na dokonywaniu zakupów towarów, ale również stanowimy silny ośrodek wsparcia dla naszych hurtowni i ich klientów w obszarze zarządzania markami własnymi, prowadzenia centrum logistycznego, programów marketingowych, rozwiązań informatycznych, konsolidacji umów z operatorami sieci komórkowych, a także usług transportowych, informatycznych, finansowych i wielu innych. Z tego względu nasza firma przechodzi ciągłe zmiany struktury organizacyjnej. Formalnie wyodrębnione są trzy pionierzy funkcjonalne podzielone na 6 działów tj. sprzedaż, biuro zarządu, marketing, IT, logistyka i księgowość. Aby skutecznie realizować nasze cele, firma zarządzana jest procesowo i projektowo z wykorzystaniem wdrożonego zarządzania

procesami biznesowymi (BPM) oraz metodyki zarządzania projektami Ten Step. Dzięki temu większość pracowników może aktywnie uczestniczyć w wielu realizowanych przedsięwzięciach biznesowych, wspierając podstawową działalność naszych hurtowni.

Porozmawiajmy przez chwilę o Programie Partner Instal-Konsorcjum.

Program Partner Instal-Konsorcjum skierowany jest do kluczowych klientów hurtowni Instal-Konsorcjum. To właśnie oni mogą zostać Partnerami IK, dzięki czemu poprzez zakupy w hurtowniach IK mogą otrzymywać punkty PIK i wymieniać je na atrakcyjne świadczenia tj. nagrody rzeczowe, programy ubezpieczeń, ofertę na telefony komórkowe lub brać udział w systemie sprzedaży ratalnej.

Proszę opowiedzieć więcej o tym systemie. Kiedy został wprowadzony i jakie daje korzyści?

W 2007 r. podjęliśmy współpracę z Lukas Bankiem, który umożliwia klientom Partnerów IK sfinansowanie 100% inwestycji w opcji z usługą lub bez usługi Partnera IK. Dzięki temu Partnerzy IK mają stuprocentową gwarancję zapłaty za towary i usługi, a podczas realizacji usługi mogą zaproponować klientowi droższy i lepszej jakości towar. Ponadto za każdą zawartą umowę kredytową Partnerzy otrzymują wynagrodzenie prowizyjne.

W Instal-Konsorcjum oferujecie Państwo sporo produktów pod tzw. markami własnymi. To dziś moda czy realny sposób na życie?

Sprzedaż towarów pod markami własnymi daje przede wszystkim bezpieczeństwo i zapewnia naszym instalatorom od-





Najlepsze pomysły i projekty wprowadzone w życie... – Instal-Konsorcjum członkiem EDT!

Z pewnością do najlepszych projektów zaliczamy Program Partner Instal-Konsorcjum, Akademia Sprzedaży IK, Centrum Logistyczne oraz **decyzja o przystąpieniu do EDT**, największej europejskiej organizacji handlu hurtowego towarów instalacji grzewczych i sanitarnych, której członkami są przedsiębiorstwa i grupy handlowe będące liderami rynkowymi m.in. we Francji, Hiszpanii, Austrii, Węgrzech, w Czechach.

Do naszych najlepszych projektów możemy również zaliczyć **stworzenie i rozwijanie internetowego katalogu produktów**, w któ-

rym znajduje się ok. 100 tysięcy pozycji asortymentowych, dostępnych w hurtowniach Instal-Konsorcjum. Dwa razy w roku, w oparciu o internetową bazę towarową, wydajemy drukowaną wersję katalogu produktów. Naszym najnowszym przedsięwzięciem, przygotowanym we współpracy z zewnętrzną firmą, jest **wortal branżowy hurtownieinstalacyjne.pl**, który został właśnie uruchomiony, a który ma stanowić bazę wiedzy i najnowszych informacji z rynków: instalacyjnego, grzewczego i sanitarnego, a także z branży energii odnawialnej.



powiednią rentowność sprzedaży. Towary te produkowane są przez renomowanych producentów i przeznaczone są wyłącznie do fachowej dystrybucji. Ich sprzedaż powiązana jest z kompetentnym doradztwem i profesjonalnym montażem przez wykwalifikowane firmy instalacyjne, które zaopatrują się u nas. Dzięki temu, że dostępne są wyłącznie w hurtowniach Instal-Konsorcjum i – co najważniejsze – nie występują w marketach budowlanych ani w sklepach internetowych, stanowią ważny element konkurencyjności zarówno dla naszych hurtowni, jak i zaopatrujących się w naszych punktach dystrybucyjnych firm instalacyjnych. **Marki QIK i Gavia z powodzeniem weszły na rynek instalacyjno-grzewczy. W ostatnim roku nasze produkty, m.in. system instalacyjny QIK czy grzejnik aluminiowy Gavia osiągnęły spory udział w rynku, a to bardzo zadowalający wynik. Dodatkowo w tym roku przystąpiliśmy do największej w Europie organizacji handlu hurtowego towarów instalacyjnych jaką jest EDT. Dzięki tej współpracy mamy dostęp do jeszcze większej palety produktów, które oferujemy pod europejską marką Concept.** Towary te cechuje między innymi wysoka jakość oraz pochodzenie bezpośrednio z fabryk uznanych producentów. Dzięki wolumenowi zamówień składanych bezpośred-

nio w zakładach produkcyjnych przez czołową sieć hurtowni instalacyjnych, jaką jest EDT, nasze towary cechuje doskonały współczynnik ceny do ich wartości użytkowej. Produkty pod marką Concept oferowane są od blisko 40 lat w krajach, gdzie członkowie EDT prowadzą dystrybucję towarów tj. Niemczech, Francji, Hiszpanii, Austrii, Szwajcarii, Belgii, a od niedawna również w Czechach, Słowacji, Węgrzech, Rumunii oraz, dzięki naszej sieci, również w Polsce. Dzięki współpracy firm instalacyjnych oraz zespołów techniczno-handlowych z projektantami i architektami europejskich uznanych producentów nasza grupa może zaproponować wartościowe towary o innowacyjnych rozwiązaniach zaprojektowane wyłącznie dla nas, co wyróżnia je spośród towarów oferowanych pod markami własnymi przez naszych krajowych konkurentów.

Kolejna zmiana to wspólne logo i kolorystyka. Czy trudno było przekonać członków grupy do występowania w jednych barwach i brandowania swoich samochodów i siedzib logo IK?

Nasi nowi partnerzy z organizacji EDT, a więc grupy hiszpańskie, niemieckie i francuskie, byli pod ogromnym wrażeniem naszego Systemu Identyfikacji Wizualnej.

Osiągnięcie jednego wizerunku było ogrom-

◀ W dniu 27 września 2011 r. w Essen, w obecności przewodniczącego Rady Nadzorczej Instal-Konsorcjum Jerzego Zimona, Ryszard Jędrzejewski, prezes zarządu Instal-Konsorcjum, podpisał w imieniu IK akt notarialny zawarcia umowy zakupu udziałów EDT GmbH z siedzibą w Essen. W imieniu EDT umowę podpisał dyrektor generalny Achim Zimmer. Skuteczne nabycie udziałów w EDT GmbH odbędzie się 1 stycznia 2012 r.

Grzejnik aluminiowy Gavia notuje spore sukcesy na rynku ▶

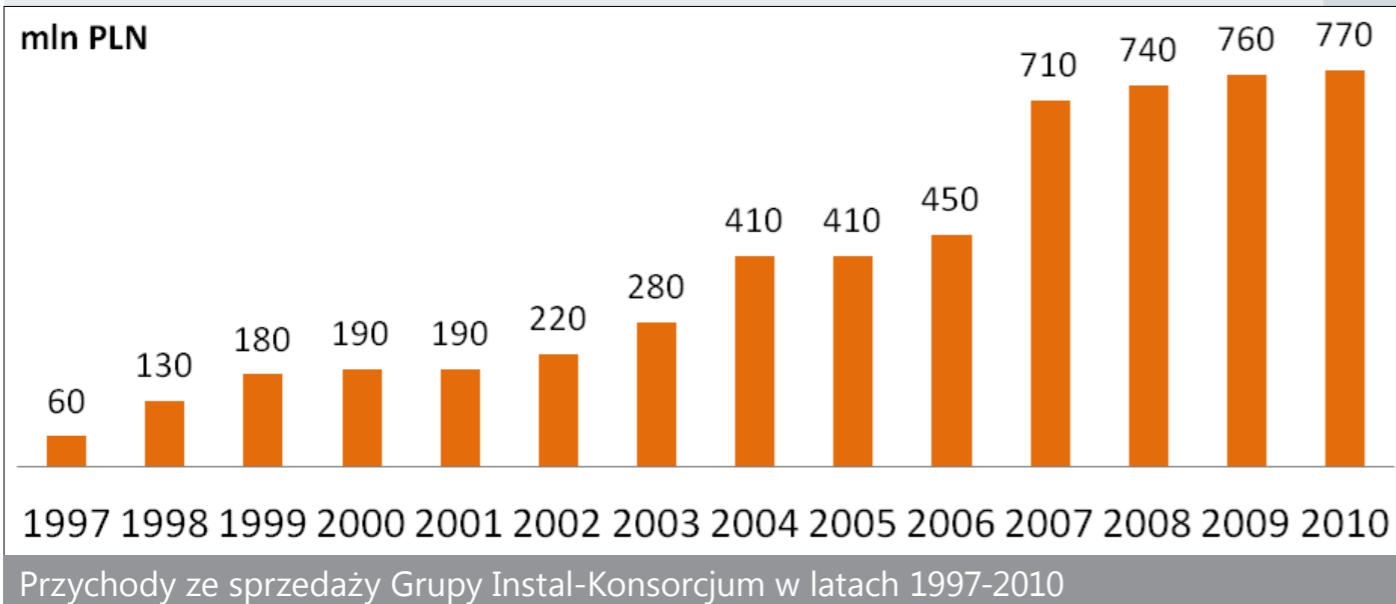




Instal-Konsorcjum kontra reszta dystrybutorów, czyli pozycja na rynku

Dane o hurtowniach Instal-Konsorcjum

- 28 przedsiębiorstw
- 106 punktów dystrybucyjnych
- 1100 pracowników
- 230 samochodów dostawczych
- 76 300 m² powierzchni magazynowej



nym wyzwaniem, ale dzięki zaufaniu zbudowanemu między IK a hurtowniami udało się mu sprostać.

Teraz nasze hurtownie, ich materiały promocyjne, samochody firmowe mają ujednoczony wizerunek. Dzięki temu hurtownie Instal-Konsorcjum postrzegane są jako jednolita sieć sprzedaży w całej Polsce.

Proszę powiedzieć więcej o Akademii Sprzedaży IK, którą wymienił Pan wśród najważniejszych projektów w ostatnim czasie.

Był to pierwszy projekt na tak dużą skalę realizowany przez Instal-Konsorcjum. Został dofinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego Kapitał Ludzki. Celem projektu było ujednoczenie

i podwyższenie standardów obsługi, wprowadzenie nowych strategii sprzedaży i zarządzania, a także integracja struktur Instal-Konsorcjum. Całkowity koszt projektu wyniósł ponad 3 mln zł, z czego ok. 2,3 mln pochodziło ze środków Unii Europejskiej. W ramach Akademii Sprzedaży IK w ciągu blisko 2 lat przeszkoliliśmy ponad 400 pracowników hurtowni w 26 grupach szkoleniowych. Projekt był niezwykle udany, ponieważ pozwolił nam na wymianę doświadczeń, poszerzenie wiedzy na temat rynku oraz zacieśnienie współpracy wewnątrz grupy.

Po 15 latach czas na zmiany...

Z pewnością jedną z największych zmian jest wejście Instal-Konsorcjum w szeregi EDT. Dzięki połączeniu się z międzynarodowymi gru-

Ryszard Jędrzejewski

Prezes zarządu
Instal-Konsorcjum

Prezes zarządu Instal-Konsorcjum Sp. z o.o. od początku istnienia spółki, tj. od maja 1996 roku. Za największe osiągnięcie zawodowe uważa swój wkład w rozwój i pozycję rynkową GRUPY INSTAL-KONSORCJUM. Absolwent Wyższej Szkoły Zarządzania/Polish Open University w Warszawie. Od 2007 roku prowadzi warsztaty na studiach Executive MBA w oddziale wrocławskim Wyższej Szkoły Zarządzania/POU – pierwszej polskiej uczelni akredytowanej przez Association of MBAs. Z wykształcenia jest również trenerem piłki nożnej, ukończył wrocławską Akademię Wychowania Fizycznego.



Prywatnie: żona Agnieszka, dwóch synów: Wojtek (15) i Michał (13). Najbardziej ceni u ludzi uczciwość, słowność, odpowiedzialność i zaangażowanie. Lubi aktywnie spędzać czas (narciarstwo, piłka nożna, koszykówka). Odpoczywa przy muzyce i literaturze fachowej z zakresu zarządzania.

pami działającymi podobnie do naszej, będziemy mogli sporo się nauczyć. Wierzę, że również nasi nowi partnerzy na-

uczają się czegoś od nas, bo taka współpraca polega przede wszystkim na wymianie doświadczeń. ■



W 2011 roku do Instal-Konsorcjum dołączyła też firma Sanbud (podpisanie umowy korporacyjnej)



EDT – międzynarodowa organizacja handlu hurtowego

EDT GmbH reprezentuje największą w Europie organizację handlu hurtowego w sektorze techniki grzewczej, instalacyjnej i sanitarnej, zrzeszającą liderów wielu rynków Europy Zachodniej i Środkowo-Wschodniej.

Głównym celem EDT jest stworzenie skutecznej przeciwwagi dla europejskich koncernów i grup kapitałowych posiadających swoje placówki w wielu krajach europejskich. Dzięki wymianie doświadczeń i realizowanym wspólnie projektom, wszyscy członkowie EDT doskonale przeciwstawiają się konkurencji globalnej. Kluczowym projektem międzynarodowym jest prowadzenie bardzo szerokiej oferty towarów pod marką Concept. Towary te cechuje wysoka jakość oraz pochodzenie bezpośrednio z fabryk uznanych producentów.

Dzięki dużemu wolumenowi zamówień składanych bezpośrednio w zakładach produkcyjnych, towary Concept cechuje doskonały współczynnik ceny do ich wartości użytkowej.

Wiele produktów jest zaprojektowanych wyłącznie dla EDT. Produkty po marką Concept oferowane są od blisko 40 lat w krajach, gdzie członkowie EDT prowadzą dystrybucję towarów tj. Niemczech, Francji, Hiszpanii, Austrii, Szwajcarii, Belgii, a od niedawna również w Czechach, Słowacji, Węgrzech, Rumunii oraz w Polsce. Towary występujące pod marką Concept produkowane są przez renomowanych producentów i przeznaczone są do fachowej dystrybucji. Ich sprzedaż powiązana jest z kompetentnym doradztwem i profesjonalnym montażem przez wykwalifikowane firmy instalacyjne. Dlatego też produkty Concept nie występują w sieciach marketów budowlanych ani w sklepach internetowych. Ważnym kierunkiem rozwoju EDT jest utrzymywanie relacji biznesowych pomiędzy udziałowcami, dzielenie się informacjami, a także korzystanie z wypracowanego know-how, potencjału organizacyjnego oraz wspólnych doświadczeń.

Udziałowcami EDT (European Cooperation of Professional Wholesalers for Sanitary and Heating Products) są grupy:

1) ISG – reprezentująca 30 firm w Niemczech, Austrii i Szwajcarii z 224 punktami dystrybucyjnymi, z obrotem rocznym na poziomie 1,68 mld euro w sektorze grzewczo-instalacyjno-sanitarnym;

2) Algorel – reprezentująca 135 firm z 630 punktami dystrybucyjnymi we Francji, z obrotem rocznym na poziomie 1,4 mld euro w sektorze grzewczo-instalacyjno-sanitarnym. Grupa Algorel jest liderem na rynku francuskim;

3) Cealco – reprezentująca 40 firm z 144 punktami dystrybucyjnymi w Hiszpanii, z obrotem rocznym na poziomie 450 mln euro;

4) Fims – reprezentująca 2 firmy z 54 punktami dystrybucyjnymi w Belgii, z obrotem rocznym na poziomie 280 mln euro. Grupa Fims jest liderem na rynku belgijskim;

5) Ptáček velkoobchod – reprezentująca jedną firmę w Czechach z 43 oddziałami i jedną na Słowacji z 5 oddzia-

łami z obrotem rocznym na poziomie 205 mln euro, lider na rynku czeskim i słowackim;

6) GÉPÉSZ Holding – reprezentująca 3 firmy z 15 punktami dystrybucyjnymi na Węgrzech i 3 w Rumunii, z obrotem rocznym na poziomie 64 mln euro. Grupa GÉPÉSZ jest liderem na swoim rynku.



Wyjaśnienie: Szwajcaria przekazuje 110 mln franków na OZE w Polsce

W ostatnich dniach na portalach zajmujących się m.in. OZE, ukazała się wiadomość o tzw. programie szwajcarskim, mówiąca o dofinansowaniu OZE w Polsce przez fundusz w wysokości 110 mln CHF. SPIUG jest w stałym kontakcie z Biurem Szwajcarsko-Polskiego Programu Współpracy.

Ponieważ w związku z tym, w ostatnim czasie napłynęły do nas zapytania dotyczące możliwości dofinansowywania inwestycji OZE z tego funduszu, wyjaśnia, że chodzi o program ramowy, który został podpisany w grudniu 2007 roku w Bernie przez minister rozwoju regionalnego Elżbietę Bieńkowską oraz prezydenta Konfederacji Szwajcarskiej Micheline Calmy-Rey i Doris Leuthard.

Program dofinansowań jest już zakończony. Termin składania wniosków upłynął z dniem 20.04.2009 roku.

Zgodnie z informacjami zawartymi na oficjalnej stronie Biura Programu w Polsce, w dniu 19 maja 2004 r. podczas Szczytu Szwajcaria-Unia Europejska, strona szwajcarska zadeklarowała gotowość ustanowienia programu pomocowego mającego na celu zmniejszenie różnic społeczno-gospodarczych w rozszerzonej Unii Europejskiej.

Ostatecznie, w dniu 27 lutego 2006 r. Rada UE i Szwajcaria uzgodniły i podpisały tzw. „Memorandum of Understanding pomiędzy UE a Radą Federacji Konfederacji Szwajcarskiej” w sprawie wkładu Konfederacji Szwajcarskiej na

rzecz zmniejszenia różnic gospodarczych i społecznych w rozszerzonej Unii Europejskiej.

W dokumencie zawarto zobowiązanie Szwajcarii do podpisania odrębnych umów bilateralnych z poszczególnymi państwami – beneficjentami pomocy. Fundusze Szwajcarskie przewidywały wsparcie dla instytucji sektora publicznego i prywatnego oraz organizacji pozarządowych. Program Szwajcarski zakłada 5-letni okres zaciągania zobowiązań i 10-letni okres wydatkowania, który rozpoczął się 14 czerwca 2007 r., tj. w dniu przyznania pomocy finansowej Polsce przez Parlament Szwajcarski.

Łącznie na program przeznaczono 489 mln CHF, z czego rzeczywiście poszło ok. 110 mln CHF na projekty związane ze środowiskiem i infrastrukturą. Zgodnie z informacją uzyskaną 01.12.2011 z Biura Szwajcarsko-Polskiego Programu Współpracy:

„W ramach obecnej edycji Szwajcarsko-Polskiego Programu Współpracy (2007-2017) nie przewiduje się kolejnych naborów wniosków w obszarze tematycznym Środowisko i Infrastruktura. Całość alokacji została rozdysponowana w ramach konkursu ogłoszonego wiosną 2009 r.”.

www.programszwajcarski.gov.pl,
www.swissgrant.pl

Więcej na www.instalreporter.pl