

Zmiany strukturalne w Kaczmarek Electric

W związku z dynamicznym wzrostem liczby oddziałów i rosnącej sprzedaży Kaczmarek Electric realizuje obecnie kolejny etap długofalowego planu rozwoju – wprowadza zmiany w strukturze wewnętrznej firmy, tworząc pion zakupów i inwestycji oraz pion sprzedaży, marketingu i rozwoju.

Kaczmarek Electric zamknął trzeci kwartał przychodami na poziomie 155 mln zł, co w porównaniu z 121 mln zł w analogicznym okresie roku 2017 oznacza wzrost o 28%. Narastająco po dziewięciu miesiącach spółka wypracowała obroty w wysokości 408 mln zł, co rok do roku oznacza wynik lepszy o około 30%. W związku z dynamicznym wzrostem obrotów i rosnącą liczbą oddziałów (obecnie sieć dystrybucji liczy 104 placówki handlowe) Kaczmarek Electric kontynuuje realizację długofalowego planu rozwoju.

– *Dynamiczny rozwój firmy nie jest dziełem przypadku, ale wynikiem konsekwentnej realizacji naszych planów. Kolejnym poczynionym przez nas krokiem była zmiana struktury wewnętrznej firmy, która weszła w życie z dniem 12 października – oznajmia Cezary Kaczmarek, prezes Kaczmarek Electric.*

W ramach zmian strukturalnych spółka stworzyła pion zakupów i inwestycji oraz pion sprzedaży, marketingu i rozwoju.

Pion zakupów i inwestycji

Za pion zakupów i inwestycji będzie odpowiadał Marek Pustół, który wśród najważniejszych założeń na najbliższy czas wymienia m.in. zmianę w sposobie negocjacji z kontrahentami.

– *Obejmując pion zakupów i inwestycji, za główny cel postawiłem sobie przeorganizowanie*

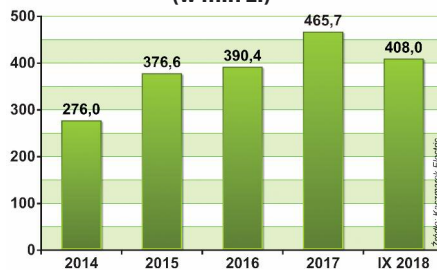
go oraz sposobu prowadzenia negocjacji w duchu mocno pro-handlowym, zarówno wobec dostawców, jak i wobec oczekiwania klientów. Wierzę, że połączenie obu tych działów pozwoli nam zbudować najbardziej efektywny pion zakupowy w branży. Istotną rolę w realizacji tego zadania będą mieli koledzy z działów zakupów, wsparcia, jak również z naszych oddziałów, które coraz mocniej specjalizują się w określonych segmentach rynku – mówi o swojej wizji działania Marek Pustół, dyrektor pionu zakupów i inwestycji.

Pion sprzedaży, marketingu i rozwoju

Za pion sprzedaży, marketingu i rozwoju odpowiadać będzie natomiast Joanna Bąk, która liczy, że dzięki połączeniu trzech działów w większym stopniu wykorzystany zostanie efekt ich synergii i wzajemnej zależności.

– *Myszę, że do tej pory nie wykorzystywaliśmy w wystarczającym stopniu efektu synergii pracy tych trzech działów, dlatego chcę to szybko zmienić. Dostałam szansę wdrożenia pewnych pomysłów, które wspólnie z kolegami – dyrektorami tych trzech działów – chcemy zrealizować. Strategia sprzedaży w firmie handlowej to nie tylko całociowy plan działań, odnoszący się do sprzedaży, ale*

PRZYCHODY KACZMAREK ELECTRIC (w mln zł)



przede wszystkim jest to ścisła współpraca wszystkich działów, ponieważ każda osoba związana z firmą, ma większy lub mniejszy wpływ na realizację celów sprzedażowych. Dlatego będą chciała zadbać o to, aby każdy uczestnik procesu sprzedaży ze strony Kaczmarek Electric widział nie tylko swój wycinek pracy, swoje zadania, ale znał i rozumiał całość tego procesu – mówi Joanna Bąk, dyrektor pionu sprzedaży, marketingu i rozwoju w Kaczmarek Electric.

Zmian organizacyjnych jest więcej w spółce. Rozbudowano m.in. pion łańcucha dostaw oraz dział HR. Dotychczasowa struktura Kaczmarek Electric była stosunkowo płaska, obecnie staje się ona bardziej pionowa m.in. ze względu na wielkość firmy.

– *Musieliśmy dostosować naszą strukturę organizacyjną do zmieniającego się otoczenia, nowych oczekiwań naszych klientów, partnerów i pracowników. Jestem przekonany, że powołani dyrektorzy nowych pionów będą gwarancją dobrej współpracy z dostawcami i odbiorcami Kaczmarek Electric – podsumowuje Cezary Kaczmarek.* □

KONTRAKTY

Columbus Energy

zamontuje OZE za 7,2 mln zł

Spółka Columbus Energy podpisała dwie umowy z Gminą Dobra (woj. wielkopolskie) na zaprojektowanie, dostawę i montaż instalacji fotowoltaicznych i solarnych systemów grzewczych. Pierwsza umowa dotyczy montażu 128 instalacji PV i 90 systemów solarnych, natomiast w ramach drugiej spółka wykona 154 mikroinstalacje PV i 64 instalacje kolektorów słonecznych. Realizacja zadania potrwa do 21 grudnia. Wartość obu kontraktów to 7,2 mln zł brutto.

IASE zmodernizuje system sterowania w EC Siekierki

Instytut Automatyki Systemów Energetycznych podpisał z PGNiG Termika umowę o wartości 2,5 mln zł. Przedmiotem zamówienia jest modernizacja systemów sterowania turbozespołami Tz1, Tz2 i Tz3 w EC Siekierki w Warszawie. Zgodnie z umową IASE będzie odpowiedzialny za wykonanie inwentaryzacji: szaf sterowniczych, obwodów wejść/wyjść, zasilania, okablowania oraz kompletnej dokumentacji wykonawczej we wszystkich branżach; modernizację istniejących systemów sterowania; dostawę i montaż wszystkich elementów niezbędnych do wykonania modernizacji systemów sterowania, w tym m.in.: sterowników, okablowania, aparatury i osprzętu sieciowego, niezbędnych materiałów montażowych, a także wykonanie oprogramowania, uruchomienie systemów sterowania, powiązanie ich z nadrzędnym systemem i przekazanie do eksploatacji.

Polight wymieni

oświetlenie uliczne za 2,3 mln zł

Firma Polight z Warszawy, za 2,3 mln zł netto zmodernizuje oświetlenie uliczne w Międzyrzeczu Podlaskim. W ramach inwestycji spółka wymieni 1858 dotychczasowych opraw oświetleniowych na nowe oprawy ze źródłami LED na konstrukcjach wsporczych linii energetycznych oraz na wydzielonych liniach oświetleniowych. Polight będzie także odpowiedzialna za instalację systemu sterowania oświetleniem, który umożliwi bieżący monitoring stanu opraw i automatyczną zmianę parametrów oświetlenia, dostosowując je do bieżących wymagań, wynikających ze zmiennych sytuacji drogowych.