

ELHAND TRANSFORMATORY

STYCZEŃ 2022

# MOC ROZWIĄZAŃ ZACZERPNIĘTA Z GÓR



---

**WYWIAD Z ANDRZEJEM HERBOWSKIM**

TWÓRCĄ FIRMY ELHAND TRANSFORMATORY

# Moc rozwiązań zaczerpnięta z gór



Od 42 lat funkcjonuje pan na rynku jako przedsiębiorca. Zbudował pan firmę, która tworzy rozwiązania dla największych przedsiębiorstw na świecie. Jakie cechy pomogły panu w dojściu na szczyt?

**Andrzej Herbowski:** Myślę, że wytrwałość i odwaga, brak strachu przed poniesieniem porażki. Każde działanie jest obciążone ryzykiem, ale jak się jest odważnym, to tego ryzyka się nie dostrzega. Nie można bać się tego, co ryzykowne, i trzeba odważnie mierzyć się z wymaganiami, jakie stawia przed nami klient. Odwagi w podejmowaniu ryzyka w dużym stopniu uczą góry. Jeśli w górskich warunkach pokona się coś bardzo trudnego, to później, na dole, mówi się: „eee co tam, ze wszystkim sobie poradzę”.

W górach czy w biznesie szczyt zdobywa się krok po kroku. Jakie były początki firmy Elhand?

Jak to zazwyczaj bywa, droga była kręta, nieoczywista, a teren trudny. Zaczynałem swoją przygodę w 1973 roku w zawodzie nauczyciela. Potem pracowałem w okolicznych firmach, a nawet wyjechałem na tzw. saksy. To strzyżenie trawy w Niemczech pozwoliło mi odłożyć trochę pieniędzy na pierwszą inwestycję we własną firmę. Byłem gotowy do drogi!

Prowadzenie firmy, podobnie jak góry uczy pokory i myślenia. Wymaga kondycji i znajomości terenu. Jej otoczenie jest jak pogoda w górach: potrafi być kapryśne, niestabilne i nieprzewidywalne. Taka też jest i natura biznesu, jego piękno i uroda. To właśnie stąd bierze się fascynacja i chęć podejmowania nowych wyzwań, realizacji celów czy zdobywania nowych szczytów.

O mocy gór, która owocuje w biznesie. O determinacji i odwadze w drodze na szczyt oraz wartościach niezmiennych od lat rozmawiamy z Andrzejem Herbowskim – założycielem firmy Elhand Transformatory, przewodnikiem tatrzańskim i pasjonatem gór.

W całej diecezji opolskiej były wtedy 644 kościoły, na których w ciągu roku należało sprawdzić stan instalacji odgromowej, a na niektórych wykonać nowe. Miałem miernik do pomiarów rezystancji uziemień i aluminiową drabinę (sprzęt wspinaczkowy z okresu, gdy wspinałem się po górach i pracowałem jako przewodnik tatrzański). To była okazja, którą musiałem wykorzystać.

Z dumą mogę powiedzieć, że ślady mojej pracy wykonywanej w tamtych czasach są widoczne do dziś: oświetlenie i zasilanie krzyża na wieży Jasnej Góry w Częstochowie, odgromy na katedrze w Nysie o powierzchni dachu wynoszącej 0,50 ha, jak i odgromy na kościele św. Piotra i Pawła w Gliwicach.

I to był początek przygody, początek firmy Elhand Transformatory?

I tak, i nie. Pierwotnie (od 1980 roku) była to działalność jednoosobowa, którą przez 3 lata prowadziłem pod nazwą ELEKTROMECHANIKA. Później nie można było wykonywać już prac wysokościowych samemu, zabraniały tego przepisy, więc zacząłem zatrudniać ludzi. Poza tym szukałem pomysłu na stabilną działalność niezależną od pogody.

I tak w 1987 roku przestałem skupiać się na instalacjach ogromnych i poszerzyłem ofertę firmy o sprawdzanie i pomiary przemysłowe instalacji elektrycznych. W tamtym okresie wykonywanie pomiarów ochronnych instalacji elektrycznych dawało niezły dochód i pozwoliło mi na zakup działki i budowę skromnej hali.

W 1990 roku pojawia się zupełnie nowa perspektywa... produkcja transformatorów małej mocy z przeznaczeniem na rynek niemiecki, którą dzięki kontaktom wkrótce uruchamiamy w małej hali przy ul. PCK 24. Firma rozpoczyna więc nową działalność, a że należało nadać przedsiębiorstwu jakąś krótką nazwę, to pomyślałem: czemu nie akronim EL – jak elektryk, H – jak Herbowski, AND – jak Andrzej, co produkujemy? – ano transformatory. Elhand Transformatory :)

#### Przyszedł czas na rozbudowę zakładu i skompletowanie załogi

Tak, i to w szybkim tempie. Po 4 latach funkcjonowania firmy hala przy PCK 24 jest już dla nas za mała i w 1994 roku przenosimy się do wydzierżawionej hali. Po następnych 3 latach w 1997 roku kolejne przenosiny: do wybudowanego od podstaw zakładu przy ul. PCK 22, z biurowcem, budynkiem socjalnym i halą produkcyjną o powierzchni 800 m<sup>2</sup>. Dalszy rozwój naszego zakładu powoduje dobudowę w 2005 roku kolejnej hali (również o powierzchni 800 m<sup>2</sup>), w której pracujemy do 30 października 2014 roku.

Od 2 listopada 2014 r. rozpoczęliśmy pracę, w obecnie wybudowanym od podstaw, nowym zakładzie przy ul. Klonowej 60 w Lublińcu, położonym na terenie Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej.

W listopadzie 2021 roku Zarząd KSSE nagroził naszą firmę tytułem Ambadora Marki Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej S.A. Nagroda za wieloletnią współpracę i wkład w rozwój gospodarki naszego regionu dużo dla nas znaczy.

„Prywaciarz” w Polskiej Rzeczpospolitej Ludowej pewnie nie miał łatwo. To trochę jak nieznana dolina, gdzie przecierało się pierwsze szlaki. Z jakimi wyzwaniem się pan wtedy mierzył?

To były trudne czasy... Jako rzemieślnicy (w PRL-u określani właśnie mianem prywaciarzy) niejednokrotnie musieliśmy stawiać czoła nieprzychylnym nam urzędnikom, podejrzewającym nas nieustannie o nieuczciwe interesy.

Inną trudnością, z którą się wówczas mierzyliśmy, była niedostateczna ilość paliwa. Kupowało się je wtedy na kartki. I tak na popularnego malucha przypadło 20 litrów paliwa na miesiąc, a to nie wystarczało nawet na jednodniowy objazd kilku kościołów. Dlatego kupiłem poloneza i wymieniłem w nim nowy benzynowy silnik na używanego diesla z mercedesa, bo ropa była łatwiej dostępna.

Czas, tak ważny teraz w biznesie, miał w tamtych czasach całkiem inny wymiar. By coś załatwić, łatwiej było pojechać 11 km, niż się do kogoś dodzwonić. Na to połączenie telefoniczne czekało się 5-7 godzin, natomiast na połączenie do Niemiec – do 3 dni. Dlatego łączyliśmy się przez teleks. Potem było już łatwiej, bo przez faks.

## WIZJA I MISJA

### Jaką miał pan wówczas wizję firmy?

Stworzyć przedsiębiorstwo, które będzie działać przez wiele lat i pozwoli mi przetrwać do emerytury :) W tamtych czasach o biznesie myślało się prosto, bez ubarwień.

### Jaka misja panu przyświecała?

Niezależnie, co zrobisz, zrób to dobrze, abyś mógł spokojnie spać. Zawsze starałem się zwracać uwagę na to, jak pracuję i jak pracują inni, no i, rzecz jasna, jaki jest efekt tej pracy. To również wyniosłem z gór. W górach półśrodki mogą kosztować życie.



## **JAKOŚĆ TO KOMPETENTNA I ZAANGAŻOWANA KADRA ORAZ KONTROLA PROCESÓW**

Żeby wybrać się razem w drogę, często nieznaną, trzeba sobie ufać. Jak zbudował pan zaufanie i relacje z klientem w tak trudnych czasach?

Ponieważ zarówno firma, jak i produkt dopiero wchodziły na rynek, uważałem, że najprostszą drogą dotarcia do klienta będzie zdobycie jego zaufania poprzez przekazanie mu swojej wiedzy technicznej. Wiedzy na temat oferowanych transformatorów i możliwości spełnienia oczekiwań klienta. I tak też robiliśmy, dzieliliśmy się wiedzą. Dziś nieskromnie powiem, że jesteśmy specjalistami w tym, co robimy, i potrafimy przekonać pracowników działów technicznych do naszego produktu.

I w górach, i w życiu zawsze byłem gotowy do współpracy. Współpracując, można ciągle się rozwijać, zachodzić dalej i wyżej. Współpraca to źródło nowych, świeżych pomysłów, jak i informacji zwrotnych od odbiorców produktu – warto z tego korzystać.

Jednym z kluczy do sukcesu każdej wyprawy jest zadbanie o jej bezpieczeństwo. W biznesie synonimem bezpieczeństwa często jest jakość. Firma Elhand od samego początku jest kojarzona z wysoką jakością. Jak to się robiło w tamtych czasach? Jak tworzyły się innowacyjne i solidne produkty, kiedy nierzadko liczył się fakt, że w ogóle są?

Jeśli za firmą nie stoi długa historia i nie ma się dużego kapitału, to trzeba się wzorować i podpatrywać konkurencję. Dobrej jakości nauczyliśmy się od niemieckich partnerów. Tym wyróżnialiśmy się na tle polskiej konkurencji.

Nasz pierwszy transport do Bittburga w Niemczech obejmował 2500 sztuk transformatorów do zasilania maszynek do golenia. Maszynek przeznaczonych dla żołnierzy armii amerykańskiej, którzy brali udział w wojnie w Zatoce Perskiej. Niestety musiałem je przywieźć z powrotem. Z powodu niewłaściwego opakowania i złego stanu dróg starła się farba z obudów. Wymagało to bardzo szybkiej naprawy, bo wojna przecież trwała. Ale poradziłem sobie z tym problemem. Stanowił on jednak kosztowną szkołę sposobu pakowania towaru i doboru przewoźnika (odległość do klienta liczyła 1100 km).

Dobra jakość to także kompetentna i zaangażowana załoga – na to stawiałem od zawsze. Wędrując po górach, tylko z takimi ludźmi możesz bezpiecznie zdobywać szczyty.

Świadectwem wysokiej jakości produktów jest również brak reklamacji. I tak jak w górach sprawdzamy sprzęt, którego używamy, tak też w naszym przedsiębiorstwie kontrolowaliśmy wewnętrzne procesy produkcyjne i wyrób finalny. Choć służące do tego urządzenia dużo kosztują, to zawsze mniej niż utrata zaufania odbiorcy.

**TYLKO WSPÓŁPRACUJĄC  
MOŻEMY CIĄGLE SIĘ  
ROZWIJAĆ, ZACHODZIĆ  
DALEJ I WYŻEJ**



## KREATYWNOŚĆ I INNOWACJA TO DUET NIEZBĘDNY, NIE TYLKO W GÓRACH

Który moment w działalności pana firmy okazał się punktem zwrotnym? Przełomem w drodze na szczyt?

Na początku firma produkowała transformatory wyłącznie dla jednego klienta. W pewnym momencie trzeba było znaleźć nowych odbiorców. Któregoś dnia przeczytałem w gazecie, że polska stocznia ma otrzymać dużą pożyczkę. Logicznym następstwem musiała być budowa nowych statków. Pojechałem więc na spotkanie z szefem zaopatrzenia w Stoczni Gdynia, który po mojej prezentacji stwierdził, że spadam mu z nieba. Znany niemiecki dostawca zaliczył poważną wpadkę na budowanym statku i muszą wymienić ok. 3000 transformatorów. Zrobiliśmy je w szybkim tempie i od tego momentu zaczęła się nasza przygoda ze stoczniami. Przygoda trwająca do dzisiaj, tylko że w szerszym zakresie i z dobrymi referencjami potwierdzonymi licznymi certyfikatami morskich towarzystw klasyfikacyjnych takich, jak: RMRS, PRS, DNV-GL, BV, LRS czy ABS.

To bardzo dobra jakość naszych wyrobów i świetne referencje sprawiają, że jesteśmy wiarygodnym dostawcą dla różnych klientów:

- z segmentu przemysłu budowy statków i okrętów – nasze transformatory pływają na ponad 800 pełnomorskich statkach handlowych, wycieczkowcach, lodolamaczach z napędem atomowym, a także na okrętach wojennych,
- z segmentu wydobycia ropy i gazu – transformatory Elhand i filtry wyższych harmonicznych wykorzystywane są obecnie na platformach wiertniczych i w lądowych stacjach wydobycia ropy i gazu. Z naszych produktów korzystają zarówno polskie przedsiębiorstwo Petrobaltik (obecnie Lotos Petrobaltic), jak i rosyjskie czy arabskie firmy działające na Syberii, w rejonie Zatoki Perskiej w Afryce, obu Amerykach oraz w wielu innych rejonach świata.

Rok 1994 przyniósł dynamiczny rozwój firmy, a produkty firmy Elhand znalazły zastosowanie w kolejnych gałęziach przemysłu, tj.:

- górnictwo – transformatory do urządzeń górniczych, w tym kombajnów ścianowych,
- kolej – początkowo transformatory do podgrzewania rozjazdów, np. 100 szt. dla zalanego wodą

dworca w Gdańsku (do dzisiaj pracują), transformatory trakcyjne, transformatory i dławiki stosowane w pojazdach szynowych, także poza Polską, np. w metrach katarskim, kijowskim i innych,

- przemysłowe napędy elektryczne – transformatory, filtry wyższych harmonicznych i dławiki dla wielu aplikacji, w tym na odpowiedzialny rynek produkcji energii elektrycznej ze źródeł alternatywnych,
- medycyna – transformatory do układów bezprzerwowego zasilania sal operacyjnych czy do urządzeń służących do leczenia raka.

Jak widać, kreatywność i innowacyjność przydają się nie tylko w górach. W biznesie kreatywność pozwoliła mi szybko i elastycznie analizować sytuację zarówno wewnątrz firmy, jak i na zewnątrz. A kiedy pojawiały się okazje, otwarty umysł podpowiadał, jak je wykorzystać. Połączenie kreatywności z innowacyjnością to już szansa na stworzenie takiej oferty produktów, której nikt jeszcze nie wymyślił. To jak odkrycie nowego szlaku.

Co decyduje o sukcesie firmy Elhand? Dzięki czemu osiągnacie obrany cel?

Znaleźliśmy niszę, w której można odnaleźć się ze swoją produkcją. W obecnych czasach trudno jest ją znaleźć. Jednak dobry produkt i dobra obsługa pozwalają na utrzymanie wysokiej pozycji w rankingu dostawców. Żeby to osiągnąć, niezbędna jest odpowiednia załoga. Firma to ludzie w niej pracujący. Kompetencje techniczne i przyjazna atmosfera pracy to połowa drogi do sukcesu. Miałem to szczęście, że zgłaszali się do nas ludzie już z pewnymi kompetencjami, które można było rozwinąć. Zawsze też byliśmy otwarci na ludzi młodych z chłonnymi umysłami, którzy co ciekawe, swoje prace, czy to inżynierskie, czy dyplomowe, nierzadko pisali właśnie na temat urządzeń firmy Elhand. W ten sposób budowaliśmy atmosferę sprzyjającą tworzeniu ciekawego produktu. Produktu autorstwa młodych ludzi, który później jest rozwijany. To budujące dla wszystkich. Patrząc na produkty, które tworzymy, na to, gdzie one trafiają, na jakie odpowiedzialne urządzenia, i to na całym świecie – to jest coś, co mocno wiąże.

# „Wolę zrobić coś dobrze, żeby spokojnie spać”

## TO NIESAMOWICI LUDZIE STOJĄ ZA KAŻDYM PRODUKTEM

Przeżył pan wiele historii, nie tylko górskich, które mogłyby być przykładami w niejednym podręczniku dla biznesmenów. Dzisiejsze podręczniki mówią, że biznes to relacje. Czy kiedyś też tak było?

Tego bym nie powiedział. Relacje były ważne, ale zawsze stały na drugim miejscu. Na pierwszym miejscu był natomiast zawsze zysk dla firmy klienta, czyli jakość produktu, jego niezawodność i oczywiście cena. Zadbanie o odpowiednią jakość oznaczało dla nas spokój klienta i spokój nasz własny.

Zawsze wyznawałem taką dewizę: „wolę zrobić coś dobrze, żeby spokojnie spać”. Sądzę, że każdy przedsiębiorca pragnie takiego spokoju, niezależnie, czy prowadzi firmę produkcyjną czy usługową, oraz jak najmniejszej liczby reklamacji i niezadowolonych klientów.

I ta dewiza przyświeca firmie do dziś mimo upływu lat i innych czasów.

Czy jest coś, czego nikt nie wie na temat Elhand Transformatory? Jakaś ukryta droga w górach, dzięki której wyprzedza się towarzyszy?

Postęp wymaga ciągłego szkolenia i podnoszenia swoich kwalifikacji. Doskonale zdajemy sobie z tego sprawę, dlatego w naszej firmie pracownicy techniczni współpracują z technicznymi uczelniami w Polsce i Szwajcarii, a także korzystają z rad konsultantów polskich i zagranicznych. Ważną rolę w rozwoju naszych produktów stanowią uwagi i wymagania stawiane przez naszych klientów.

Rozmawiamy w okresie świątecznym, z którym często wracamy do tradycji. Jakie są tradycje i zarazem wartości firmy Elhand, które chciałby pan, żeby były kultywowane przez kolejne lata?

Te tradycje i wartości to:

- solidność wykonania, dobra jakość produktu i dbanie o tę dobrą jakość,
- odpowiedzialność za produkt,
- dobre relacje z klientem.

Chciałbym, żebyśmy w dalszym ciągu byli rozpoznawalną firmą. Żeby zaangażowanie pracowników w to, co robią, było wciąż tak samo wysokie. Żeby tak jak dzisiaj rzetelnie podchodzili do swoich obowiązków.

Tak pracujemy do dziś, niezależnie od stanowiska. Za co bardzo pracownikom dziękuję.

A skoro mówimy o ludziach... Czy to silne poczucie identyfikacji, wyjątkowa kultura organizacyjna, która sprzyja transferowi wiedzy, wymianie doświadczeń,

rozwojowi nowych produktów, wchodzeniu na nowe rynki i pokonywaniu barier, to nie jest zasługa tego, że Elhand jest firmą rodzinną?

Tak, to prawda. Rodzinna atmosfera sprzyja przywiązaniu pracowników do miejsca pracy, ale ważne są także warunki, jakie przedsiębiorstwo stwarza pracownikom. Problemem w firmach prywatnych jest moment scedowania dorobku firmy na inną osobę. Ja mam to szczęście, że los obdarzył mnie wspaniałym zięciem, który zaczął pracę w naszej firmie i obecnie jest jej prezesem. Mój zięć, Adam Matera, tak samo jak ja ceni ludzi i ma takie samo do nich podejście. Przyświecają mu te same wartości: dbałość o jakość, rzetelna praca, zaufanie i szacunek. To daje mi pełną satysfakcję i pewność, że przedsiębiorstwo jest w dobrych rękach.

# „Żeby pamiętali, że rzetelną pracą ludzie się bogacą. Oczywiście to trwa długo, ale daje stabilność i satysfakcję z tego, co się robi”

## RADA DLA MŁODEGO POKOLENIA

Z czego jest pan najbardziej dumny, jeśli chodzi o Elhand?

Z rozpoznawalności naszych wyrobów na rynku międzynarodowym i ich jakości. Z zaangażowania pracowników w realizowane zadania, z ich kompetencji. Z tego, z jakim oddaniem i rzetelnością podchodzą do swoich obowiązków. Bardzo cenię sobie też to ciągłe dążenie do perfekcji i do rozwijania produktów.

Czego pan życzy sobie, firmie i ludziom w niej pracującym w nowym roku?

W nowym 2022 roku naszym pracownikom, ich rodzinom i sobie życzę zdrowia, spokoju, a także korzystania z uroków życia:)

Firmie? Realizacji planów:

1. Umacniania pozycji na rynku poprzez budowanie jak najlepszych relacji z klientami.
2. Poszukiwania nowych klientów na oferowane produkty.
3. Wdrożenie nowych produktów (średniego napięcia).
4. Udoskonalania produktów poprzez znajdowanie nowych rozwiązań konstrukcyjnych.
5. Efektywnej pracy, która umożliwi rozwój tak pracowników, jak i całej firmy.
6. Budowania organizacji wewnętrznej naszej firmy, która sprosta ciągłym wyzwaniom, jakie stwarzają rynek i konkurencja.

Dziękuję za wywiad i inspirującą historię.

