

40 lat wiedzy i doświadczenia w intralogistyce

Z Karoliną Tokarż, Prezesem Zarządu, Dyrektorem Naczel-
nym firmy PROMAG – o tym, jak zmieniała się intralogisty-
ka i firma, która obchodzi 40 lat istnienia, siłę pierwiastka
kobiecego w męskim biznesie i planach na kolejne dekady
– rozmawiał Michał Jurczak

Michał Jurczak: W bieżącym roku PROMAG S.A. obchodzi 40-lecie działalności. Firma stanowi znaczący kawałek historii polskiej intralogistyki. Jak zmieniło się w tym czasie otoczenie biznesowe i jak rzutowało to na rozwój Państwa firmy? Co dla tego rozwoju było kwestią kluczową?

Karolina Tokarż: Historia naszej firmy rozpoczęła się w 1982 r. w Poznaniu, kiedy z inicjatywy Witolda Kaweckiego powstała organizacja wspierająca rozwój produkcji urządzeń magazynowych i przeładunkowych pod nazwą PROMAG. Logistyka w Polsce stawiała wówczas dopiero pierwsze kroki, jednak pan Kawecki był wizjonerem, który widział ogromny potencjał w tym obszarze. Dotarcie do miejsca, w jakim obecnie znajduje się nasza Spółka, wymagało ogromu pracy oraz umiejętności dopasowywania się do zmieniających się nieustannie realiów. Zaczynaliśmy od sprzedaży prostych regałów i wózków magazynowych, poszerzając stopniowo ofertę o kolejne grupy asortymentowe: urządzenia dźwignicowe i przenośniki, urządzenia i materiały do pakowania,

czy meble warsztatowe. Początek lat dwutysięcznych to wprowadzenie na rynek wielu produktów magazynowych pod własną marką oraz nowoczesnych, jak na tamten czas, systemów przeładunku i antresoli magazynowych.

Przełomowym momentem rozpoczynającym dynamiczny rozwój naszej firmy, jak również całej polskiej logistyki, było wstąpienie naszego kraju do struktur UE. Poszerzyliśmy wówczas naszą ofertę o pierwsze półautomatyczne i automatyczne systemy składowania, transportu, pakowania. Mimo że początkowo polskie firmy nie posiadały wystarczającego kapitału oraz potrzeb by z tych rozwiązań korzystać, to konieczność konkurencji na globalnym rynku oraz problemy kadrowe wymusiły na nich inwestycje w nowoczesne, zautomatyzowane technologie. I chociaż zainteresowanie automatyzacją procesów intralogistycznych postępowało z roku na rok, to dopiero epidemia COVID-19 stała się dla wielu przedsiębiorstw silnym motorem napędowym do jej wdrażania.

Tym, co od początku wyznaczało ścieżkę rozwoju PROMAG S.A., była innowacyjność i nie-

ustanny rozwój oferty, dzięki czemu jesteśmy dziś w stanie sprostać wszystkim potrzebom rynku w zakresie intralogistyki. Co warto podkreślić, PROMAG to jedna z nielicznych polskich firm, która projektuje, produkuje, instaluje i serwisuje automatyczne systemy składowania. Jesteśmy dumni, że nasz autorski automatyczny system gęstego składowania AutoMAG Mover został nagrodzony tytułem Produkt Innowacyjny dla Logistyki, Transportu i Produkcji.

Rozwój naszej firmy nie byłby możliwy bez sztabu zaangażowanych i doświadczonych specjalistów, nieustannych inwestycji we własne zaplecze handlowe, produkcyjne i logistyczne. Możemy się dziś pochwalić silnym zespołem inżynierów i doradców klienta zarówno w centrali firmy w Poznaniu, jak i w 10 oddziałach na terenie całego kraju. Posiadamy również własny nowoczesny zakład produkcyjny w Bolechowie oraz duże centrum logistyczne w podpoznańskim Koninku.

Tym, co nie zmieniało się podczas czterech dekad naszej działalności, jest nacisk na najwyższą jakość produktów oraz świadczonych usług, innowacyjność i kom-

Tym, co od początku wyznaczało ścieżkę rozwoju PROMAG S.A., były innowacyjność i nieustanny rozwój oferty, dzięki czemu jesteśmy dziś w stanie sprostać wszystkim potrzebom rynku w zakresie intralogistyki.



PROMAG S.A. wyróżnia spośród firm dostarczających rozwiązania intralogistyczne to, że jako jedyni posiadamy tak szeroką i w pełni kompleksową ofertę, pozwalającą na dopasowanie się do potrzeb każdego przedsiębiorstwa.

pleksowość oferty oraz bycie blisko klienta. Dzięki temu jesteśmy dziś liderem na polskim rynku nowoczesnych rozwiązań intralogistycznych, zatrudniającym ponad 450 pracowników, posiadającym w swoim portfolio blisko 100 tysięcy produktów i obsługującym ponad 100 tysięcy klientów.

– Należą Państwo do liderów na polskim rynku intralogistyki, tak ze względu na rozmiary, jak i wszechstronność oferty. Co wyróżnia PROMAG S.A. na tle konkurencji?

– Tym, co z pewnością wyróżnia PROMAG S.A. spośród firm dostarczających rozwiązania intralogistyczne, jest fakt, że jako jedyni posiadamy tak szeroką i w pełni kompleksową ofertę, pozwalającą na dopasowanie się do potrzeb każdego przedsiębiorstwa.

Poza systemowymi rozwiązaniami w zakresie składowania i transportu wewnętrznego, mamy pełen zakres wyposażenia magazynowego, które w znakomitej większości jest do bezpośredniej dyspozycji klientów w naszym centrum logistycznym w Koninku.

Decydując się na współpracę z PROMAG S.A., nasi klienci mają zagwarantowane doradztwo techniczne, kompleksową integrację automatycznych systemów składowania, transportu, paletyzacji czy robotów autonomicznych z oprogramowaniem do zarządzania magazynem klasy WMS oraz z nadrzędnymi systemami funkcjonującymi u klienta. Jesteśmy dla naszych kontrahentów partnerem na każdym etapie realizacji projektu i po jego zakończeniu, zapewniając fachowe wsparcie, serwis, szkolenia oraz poczucie

bezpieczeństwa i gwarancję powodzenia przedsięwzięcia.

Nie byłoby to możliwe bez kadry ponad 450 wykwalifikowanych, doświadczonych pracowników, którzy nie boją się podejmować wyzwań i z dużym zaangażowaniem podchodzą do każdego projektu. Nasi klienci to doceniają i wracają do nas przy kolejnych inwestycjach.

Podsumowując, najważniejszymi czynnikami przewagi konkurencyjnej i zarazem filarem sukcesu PROMAG S.A. są wieloletnie doświadczenie, wykwalifikowana kadra, kompleksowa oferta, najwyższa jakość produktów i usług oraz ogromna ilość referencji. Tysiące zrealizowanych projektów i miliony metrów kwadratowych wyposażonych firm w trakcie 40 lat działalności to dla naszych klientów informacja, że jesteśmy sprawdzonym partnerem biznesowym, rzetelną firmą, której można zaufać.

– Automatyzacja to już nie moda, ale trend. Polskie firmy coraz częściej stawiają na automatyzowanie i robotyzowanie procesów magazynowych. Czy już teraz w znaczący sposób znajduje to odzwierciedlenie w sprzedaży oferowanych przez Państwa produktów? Jeśli tak, to w których grupach ów postęp jest największy? Czy dominują rozwiązania „pudełkowe”, czy mocno zindywidualizowane?

– Trend automatyzacji procesów magazynowych był widoczny już od kilku lat, jednak dopiero pandemia przyczyniła się do znacznego przyspieszenia w tym obszarze. Wcześniej prym pod tym względem wiodły duże, międzynarodowe koncerny, dziś



również polskie podmioty coraz chętniej decydują się na wdrażanie najnowocześniejszych technologii. Rok 2021 był dla PROMAG S.A. rekordowy pod względem liczby realizacji automatycznych rozwiązań procesów transportu wewnętrznego, pakowania i składowania. Najczęściej nasi klienci decydowali się na automatyczne regały, wielopoziomowe systemy transportu i komisjonowania oparte na konstrukcjach pomostów, w których ścieżki kompletacji planowane są przez indywidualne algorytmy, a także systemy paletyzacji z użyciem robotów przemysłowych integrowanych z przenośnikami i urządzeniami do pakowania. Każdy taki projekt wymaga przez nas opracowania rozwiązania „szytego na miarę”, dopasowanego do konkretnych



potrzeb danego przedsiębiorstwa, a także specyfiki branży, w której działa.

– **Pandemia zdecydowanie przemodelowała życie gospodarcze. Wpłynęła na sprzedaż wielu produktów, uruchomiła nowe, nieznane dotąd mechanizmy? Jak, w ciągu ostatnich dwóch lat zmieniły się zachowania i potrzeby klientów PROMAG i w jaki sposób reagujecie na te zmiany?**

– Jak wspomniałam wcześniej, pandemia przyspieszyła tempo cyfryzacji i automatyzacji procesów magazynowych. Zauważyliśmy jednocześnie wzrost zainteresowania „tradycyjnym” wyposażeniem magazynowym, a także zakupami on-line. W związku z tym nieustannie do-

skonalimy naszą ofertę produktową, ale także wewnętrzne procesy biznesowe, aby sprostać rosnącym wymaganiom klientów, chociażby w zakresie szybkości obsługi. Pandemia wymusiła także redefiniowanie relacji firmy z klientami. Spotkania twarzą w twarz w firmach, podczas targów czy konferencji zostały zastąpione spotkaniami, webinarami i szkoleniami w trybie on-line. My również nasze stacjonarne wydarzenia, takie jak szkolenia „Bezpieczny magazyn” czy coroczną konferencję logistyczną przenieśliśmy do Internetu, dodatkowo uruchomiliśmy cykl webinarów on-line i filmów doradczych „PROMAG expert radzi”. Wierzymy jednak, że już niebawem powrócimy do stacjonarnej organizacji spotkań dla klientów. Czas obostrzeń wyko-

rzystujemy do rozwoju ekspozycji „Magazyn przyszłości”, by móc już niedługo zaprezentować naszym klientom nowe, inspirujące rozwiązania z dziedziny intralogistyki.

– **Przez lata cena była głównym argumentem przy wyborze konkretnych rozwiązań. Czy coś się w tej materii zmienia? Które z kryteriów są obecnie kluczowe przy podejmowaniu przez użytkowników urządzeń i systemów techniki magazynowej decyzji o zakupie?**

– Ze względu na to, że proces inwestycyjny stał się bardziej złożony, nasi klienci kierują się wieloma kryteriami przy podejmowaniu decyzji zakupowych. Szczególną uwagę przywiązują do wiedzy in-

żynierskiej, fachowego doradztwa technicznego, terminu realizacji, obsługi posprzedażnej, a przede wszystkim gwarancji bezpieczeństwa, które PROMAG, posiadający 40-letnie doświadczenie na rynku, jest im w stanie zagwarantować. Oczywiście nadal istnieje pewna grupa klientów, dla której głównym determinantem wyboru dostawcy wyposażenia magazynowego pozostaje cena.

– Zakupów oferowanych przez Państwa produktów można dokonać również przez Internet. Jak funkcjonuje ten system, jaki jest udział zakupów internetowych w relacji do ogółu sprzedaży? Czy rzeczywiście ma uzasadnienie sprzedaż „w Internecie” produktów, które wymagają tak fachowego doradztwa. A może to konieczność, tzn. efekt tego, że w czasie pandemii wiele firm przeniosło sprzedaż do Internetu z powodu obowiązujących ograniczeń?

– Sprzedaż naszych produktów prowadzimy wielokanałowo, w celu zapewnienia klientom lepszego dostępu do oferty. Na rozwój kanałów sprzedaży wpływają oczekiwania klientów, jak również nowoczesne technologie, pozwalające nie tylko sprzedawać za pomocą sieci ponad 200 mobilnych i stacjonarnych doradców techniczno-handlowych, ale też poprzez Internet. Byliśmy pierwszą polską firmą z branży intralogistyki, która uruchomiła swój sklep internetowy, co miało miejsce w 2008 r. Początkowo do zakupów produktów inwestycyjnych w sieci klienci podchodzili z pewną dozą nieufności, jednak e-handel z życia prywatnego przeniósł się też do życia zawodowego. Klienci mają dziś coraz mniej czasu na spotkania, organizację dostaw, rozładunku, montażu urządzeń czy niezbędnej dokumentacji. W naszych e-sklepach mogą zamówić produkt bez wychodzenia z domu, w weekend, 24 godziny na dobę. Poza tym za naszą witryną internetową stoi sztab ludzi, który służy klientom doradztwem, odpowiada na ich zapytania, przygotowuje oferty często dopasowane do

Proces inwestycyjny stał się bardziej złożony, a nasi klienci kierują się wieloma kryteriami przy podejmowaniu decyzji zakupowych. Szczególną uwagę przywiązują do wiedzy inżynierskiej, fachowego doradztwa technicznego, terminu realizacji, obsługi posprzedażnej, a przede wszystkim gwarancji bezpieczeństwa, które PROMAG, posiadający 40-letnie doświadczenie na rynku, jest im w stanie zagwarantować.

indywidualnych potrzeb użytkowników. Właśnie to indywidualne podejście, personalizowanie komunikatów i rozwiązań dla klientów to przyszłość sprzedaży internetowej. Myślę więc, że sprzedaż przez Internet w intralogistyce to nie chwilowa moda, ale stały trend. Tym bardziej, że na rynek pracy wkracza pokolenie, które nie zna świata bez Internetu.

– Rynek magazynowy, szerzej – logistyka, ewoluuje, a wpływ na te zmiany mają zarówno postęp techniczny i organizacyjny (automatyzacja, robotyzacja), jak i np. wszechobecne kłopoty kadrowe. Jak PROMAG S.A. zamierza wpisać się w te zmiany? Jakie plany ma kierowana przez Panią firma na najbliższe miesiące i lata?

– Polskie przedsiębiorstwa coraz częściej sięgają po najnowsze rozwiązania z zakresu automatyzacji, robotyzacji, digitalizacji czy sztucznej inteligencji. Dla nas jest to szansa na rozwój oferty systemowych rozwiązań intralogistycznych, ale też wyzwanie związane z ciągłym doskonaleniem tych instalacji. Dlatego inwestujemy w doświadczoną kadrę automatyków, programistów, konstruktorów i projektantów. Dalszy rozwój oferty zaawansowanych technologicznie rozwiązań dla Logistyki 4.0 to priorytet na najbliższe lata. Nie rezygnujemy też z rozwijania naszej „tradycyjnej” oferty wyposażenia magazynowego. W planach jest też ekspansja PROMAG-u na ryn-

kach zagranicznych. W tej chwili mamy już klientów w 42 krajach na świecie. Stopniowo wychodzimy ze swoją kompleksową ofertą i doradztwem poza Polskę.

– Kieruje Pani z powodzeniem firmą od sześciu lat. Jako Prezes PROMAG S.A. znalazła się Pani w gronie 10 najbardziej przedsiębiorczych Kobiet Biznesu 2019 r. według rankingu „Puls Biznesu”. Jak kobieta odnajduje się na tak eksponowanym stanowisku w bardzo trudnej, a także – jak dotąd – mocno zdominowanej przez mężczyzn branży?

– W PROMAG S.A. zatrudniamy wiele kobiet, które z powodzeniem, tak jak i ja, odnajdują się w logistyce. Na pewno pomaga w tym moje techniczne wykształcenie, które zdobyłam na Politechnice Poznańskiej. Wiedza inżynierska z pewnością ułatwia relacje z partnerami handlowymi czy pracownikami, ponieważ lepiej się rozumiemy. Ułatwia też podejmowanie strategicznych decyzji w obszarze nowych technologii, które wkraczają do oferty, jak i do wnętrza naszej organizacji. Z pewnością konieczne są, poza pasją do pracy, również inne indywidualne predyspozycje, takie jak umiejętność tworzenia zgranego zespołu, nieszablonowe podejście do problemów czy przyjmowanie długookresowej perspektywy w zarządzaniu firmą.

– Dziękuję za rozmowę.



WSZYSTKO DO MAGAZYNU SYSTEMY SKŁADOWANIA I TRANSPORTU WEWNĘTRZNEGO

WYDAJNOŚĆ

wysoka wydajność
procesów magazynowych
i produkcyjnych,
usprawnienie przepływu
towarów

EFEKTYWNOŚĆ

szybka kompletacja,
maksymalne wykorzystanie
kubatury obiektu,
bezpieczeństwo pracy

REDUKCJA KOSZTÓW

obniżenie kosztów
pracowniczych i operacyjnych,
optymalizacja wykorzystania
zasobów ludzkich

WYBIERZ EKSPERTA Z 40-LETNIM DOŚWIADCZENIEM

www.promag.pl



zobacz
case-study