

# DWADZIEŚĆCIA

Rozmowa z **ANDRZEJEM JAROSZEWICZEM**, prezesem firmy TPI, polskiego dystrybutora instrumentów geodezyjnych marek Topcon i Sokkia

**ANNA WARDZIAK: Akt założycielski spółki TPI został podpisany w lipcu 1988 r. Dlaczego więc dopiero w tym roku obchodzicie 20-lecie swojej działalności?**

**ANDRZEJ JAROSZEWICZ:** Firma formalnie została założona przez Marka Ziemia i Włodzimierza Kędziórę w 1988 r. Przez pierwsze dwa lata działalność nie była jednak prowadzona. Faktycznie firma ruszyła w styczniu 1990 roku i chcemy, żeby do tej daty odnosił się jubileusz. Przypomnijmy, że były to czasy wdrażania planu Balcerowicza i kompletnie rozregulowanej gospodarki z inflacją sięgającą 70% miesięcznie. O kredytach w ogóle nie było sensu rozmawiać. Pierwsza siedziba mieściła się w pokoju prywatnego mieszkania. Również świadomość ludzi podejmujących działalność gospodarczą była wówczas zupełnie inna niż dzisiaj.

**Na początku wykonywaliście usługi w zakresie geodezji, prowadziliście sprzedaż sprzętu, potem pojawił się serwis, szkolenia, doszła też wypożyczalnia. A jak to wygląda obecnie?**

Obraz firmy zaczął się klarować w 1991 r., kiedy podpisana została umowa z Topcon Co. W latach 1991-2000 spółka TPI stała w zasadzie na dwóch nogach. Jedną były usługi geodezyjne, drugą – sprzedaż sprzętu. Przełomowy dla nas był rok 2000, wówczas nastąpiła zmiana w myśleniu o firmie. Uznaliśmy za moralnie niedopuszczalne konkurowanie z własnymi klientami na rynku usług, ale do tego trzeba było dojrzeć. W 1990 r. nikt takich rozterek jeszcze nie miał. Przez kolejne lata doszliśmy do pewnych norm i spójności w myśleniu. Był to rodzaj mentalnej zmiany, która zachodziła nie tylko w naszych głowach, ale też w całym kraju.

Praktycznie na samym początku, czyli w latach 1992-93, pojawił się też serwis, oczywiście skromny z uwagi na brak dostępu do odpowiedniej aparatury. Jednak w miarę upływu czasu ewoluował, na coraz więcej było nas stać. Przyspie-

szczenie nastąpiło wraz z wprowadzeniem się do obecnej siedziby w Warszawie. Na początku 2006 r. przenosiny stworzyły warunki do solidnego rozwoju serwisu, a przede wszystkim do poważnych inwestycji. Uruchomienie unikatowej – ponad 40-metrowej – bazy dalmierczej w roku 2008 było kosztownym projektem, ale przeniosło nasz serwis na wyższy poziom. Od samego początku istnienia firmy istotnym elementem było dostarczanie klientom wsparcia technicznego – tu także doświadczyliśmy rozwoju. Aktualnie wszelkie problemy techniczne są rozwiązywane bądź z poziomu jednego z biur regionalnych, bądź poprzez wyspecjalizowany zespół zajmujący się np. integracją technologii oferowanych przez TPI z istniejącym na rynku oprogramowaniem.

Wypożyczalnia istnieje od kilkunastu lat i spełnia dwie funkcje. Z jednej strony działa w sposób komercyjny, udostępniając odpłatnie sprzęt, z drugiej zaś wprowadza wśród klientów poczucie pewności, że w przypadku przedłużających się napraw ich proces technologiczny nie ulegnie wstrzymaniu.

**Jak wygląda możliwość skorzystania ze sprzętu zastępczego na czas naprawy?**

Problem ten ma marginalne znaczenie z uwagi na fakt, że mamy bardzo dobrze rozwinięty serwis. Sami dokonujemy ponad 98% napraw, zatrudniamy liczny i dobrze przeszkolony personel serwisowy. Sytuacja finansowa umożliwia nam utrzymywanie wysokiego poziomu magazynu części zamiennych. To wszystko sprawia, że naprawy są bardzo krótkie. Oczywiście zdarzają się sytuacje, które wydłużają proces naprawy (np. oczekiwanie na decyzje związane z likwidacją szkody przez firmę ubezpieczeniową). Posiadany przez TPI sprzęt może wówczas stanowić zabezpieczenie bieżących potrzeb geodetów.

**Prawie od początku współpracujecie z Topcon Co. W 2008 nastąpiło jej po-**

**łączenie z firmą Sokkia. Jakie są tego konsekwencje?**

W lipcu 2009 r. staliśmy się wyłącznym dystrybutorem sprzętu marki Sokkia na Polskę. Nie miało to żadnych negatywnych skutków dla klientów. W celu zapewnienia ciągłości od poprzedniego dystrybutora przejęliśmy nie tylko wszelkie zobowiązania gwarancyjne, ale także wsparcie techniczne, włącznie z kluczowym personelem. Ponadto oferujemy nowe wartości, np. możliwość korzystania z naszej sieci stacji referencyjnych TPI-NET przez wszystkich posiadaczy odbiorników marki Sokkia. Sądzę więc, że zmiany z punktu widzenia klienta są tylko na plus. Dla naszej firmy oznaczało to konieczność rozbudowy wsparcia technicznego. Zależało nam bowiem na tym, żeby zaangażowanie w Sokkię nie spowodowało żadnych negatywnych konsekwencji w stosunku do Topcon. Wiązało się to z kolejnymi inwestycjami, ale są one naturalnym elementem rozwoju. Uznaliśmy za niezbędne zainwestowanie w wiedzę pracowników, choćby na poziomie serwisu. Zintegrowaliśmy wsparcie techniczne COGiK-u [poprzedniego dystrybutora instrumentów marki Sokkia – red.] z naszym. Musieliśmy też przygotować pracowników biur regionalnych do profesjonalnego doradztwa związanego z produktami marki Sokkia.

**Jaki zakres oferty przejęliście od firmy Sokkia? Czy produkty obu marek w pewnym sensie nie konkurują ze sobą?**

Sokkia oferowała wyłącznie urządzenia pomiarowe, koncentrując się na trzech głównych segmentach rynku: tachimetrach, odbiornikach GPS oraz urządzeniach pomiarowych dla budownictwa. W zakresie tachimetrów jesteśmy szczególnie zadowoleni z tego, że mamy w ofercie m.in. najdokładniejszy instrument na świecie (NET05X), dzięki czemu rozwijamy nasze działania związane z pomiarami przemysłowymi. Jest to element całkiem nowy. W wielu innych tachimetrach marki Sokkia mamy

# LAT NA RYNKU



rozwiązania odmienne niż w instrumentach Topcon, dzięki czemu możemy lepiej dopasować ofertę do oczekiwań klienta. To samo nastąpiło w zakresie odbiorników GPS, gdzie nasza oferta uległa istotnemu wzbogaceniu, trochę trudniej jest na rynku budowlanym.

**Ostatnio wyniki finansowe Topcon nie są najlepsze. W III kwartale ub.r. odnotowano spadek przychodów o blisko 25% w stosunku do tego samego okresu**

**w roku 2008. Czy to się w jakiś sposób przekłada na waszą firmę?**

Wszyscy światowi gracze na tym rynku, bez wyjątków, zanotowali istotne spadki sprzedaży. Było to spowodowane przede wszystkim bardzo trudną sytuacją na rynku amerykańskim i jeszcze trudniejszą na kluczowych rynkach europejskich. Uważam, że na tym tle TPI radzi sobie bardzo dobrze. Świadczy o tym chociażby wyróżnienie nas statuetką dla naj-

lepszego dystrybutora Topcon w Europie w 2009 r. Bardzo dobra sprzedaż, a także zyski pozwoliły nam znaleźć się wśród najlepiej rozwijających się polskich firm według miesięcznika „Forbes”.

**Jaki udział w tej sprzedaży mają instrumenty dla sektora geodezyjnego?**

Sprzęt geodezyjny przynosi ponad połowę przychodów ze sprzedaży.

**TPI zatrudnia w Polsce 52 osoby. Ilu jest wśród nich geodetów?**

Dzisiaj właśnie przyjęliśmy nową osobę, jest więc nas już 53 (śmiech). Najwięcej pracowników ma wykształcenie geodezyjne (22 osoby), kilka – budowlane, serwisem zajmują się z kolei ludzie o wykształceniu stricte technicznym.

**Główna siedziba w Warszawie i sześć biur regionalnych to jest docelowy model sieci sprzedaży czy może zamierzacie ją rozbudowywać?**

Naszym celem jest 20 biur na 20-lecie (śmiech). A poważnie – liczba biur nie jest celem samym w sobie. To tylko środek do osiągnięcia celu, jakim jest wnoszenie pewnych specyficznych wartości dla klientów. Te wartości to profesjonalne doradztwo, szkolenie, wsparcie techniczne, które może się odbywać z poziomu biura, bo nie wszystko da się przekazać przez telefon. To także sprzedaż szerokiej gamy akcesoriów geodezyjnych niezbędnych do

pracy geodety. Uznajemy, że na obecnym etapie rozwoju rynku polskiego struktura regionalna spełnia te zadania. Jeżeli rynek będzie się rozwijał w dotychczasowym tempie, to nie mówimy „nie” kolejnym biurom.

**A sieć TPI-NET będzie dalej rozbudowywana czy 12 stacji referencyjnych wystarczy?**

Nigdy naszą ambicją nie było tworzenie alternatywy dla ASG-EUPOS, a za-

FOT: TPI





FOT. TPI

## KRÓTKO O TPI

- **Pełna nazwa:** TPI Sp. z o.o.
- **Zarząd:** Andrzej Jaroszewicz (prezes) oraz Tomasz Malinowski i Przemysław Wilbik (wiceprezesi)
- **Zatrudnienie:** 53 osoby
- **Siedziba główna:** Warszawa
- **6 biur regionalnych:** Gdańsk, Katowice, Kraków, Poznań, Rzeszów, Wrocław
- **Sieć 12 stacji referencyjnych TPI-NET:** Częstochowa, Gdańsk, Katowice, Kielce, Kraków, Opole, Poznań, Rzeszów, Sanok, Szczecin, Warszawa, Wrocław
- **Główni partnerzy zagraniczni:** Topcon, Sokkia (Japonia), firmy oferujące akcesoria bądź mniejsze instrumenty pomiarowe: Nivel System (Chiny), Soppec (Francja), Nedo (Niemcy), Goecke (Niemcy)
- **Główni klienci (branże):** geodezja, budownictwo ogólne oraz drogownictwo
- **Udziały w innych firmach:** TPI Vilnius (Litwa), TNT TPI z siedzibą w Dniepropietrowsku (Ukraina) i TPI Maszkontrol z siedzibą w Kijowie (Ukraina)

tem nie myślimy o pokryciu całej Polski. Oferujemy rodzaj nakładki na istniejący system publiczny, ale oczywiście można z naszą siecią pracować w sposób niezależny. Jej atutem jest możliwość odbioru sygnałów GLONASS. Większość stacji mamy bowiem w dużych miastach, czyli tam, gdzie wysoka zabudowa stwarza zapotrzebowanie na odbieranie dodatkowych sygnałów. Obecnie klienci kupują najczęściej jeden odbiornik ruchomy i czasami z powodów technicznych nie mogą wykonać pomiarów w czasie rzeczywistym. Korzystanie z TPI-NET minimalizuje to ryzyko.

**Prowadzicie też działalność edukacyjną, szkoleniową. Czy sprawdzają się takie inicjatywy jak Akademia Nowoczesnych Rozwiązań Pomiarowych lub Bieszczadzka Szkoła GPS?**

To jest bardzo ważny element naszej działalności. TPI wywodzi się z geodezji, wielu z nas jest geodetami, rozwijaliśmy się poprzez sprzedaż instrumentów, oferowanie technologii geodezyjnych, w związku z czym musieliśmy posiadać umiejętności związane z ich wdrażaniem. Chcemy dzielić się tą wiedzą, obsługując klientów na co dzień, ale uznaliśmy też, że warto wykorzystać ten potencjał w przedsięwzięciach, które z definicji mają charakter edukacyjny. Pokazujemy więc nowe technologie i to, jak pomagają one zaoszczędzić czas i pieniądze. W tych inicjatywach uczestniczą nie tylko użytkownicy naszego sprzętu, a więc stają się one zarówno sposobem zdobycia wiedzy, jak i miejscem wymiany doświadczeń o charakterze zawodowym czy integracji środowiska. Oprócz tego realizujemy – ciesząc się bardzo dużym zaintereso-

waniem – bezpłatne szkolenia internetowe związane z praktycznym rozwiązywaniem problemów pomiarowych.

**TPI działa nie tylko na rynku krajowym, posiada też udziały w spółkach zagranicznych.**

Na Litwie działa TPI Vilnius, a na Ukrainie TNT TPI Dniepropietrowsk (obie prowadzą sprzedaż produktów zarówno dla geodezji, jak i budownictwa) oraz TPI Maszkontrol (spółka zajmuje się sprzedażą, instalacją oraz serwisem w zakresie technologii systemów sterowania maszyn). Są to oddzielne podmio-

ty prawne, w których mamy po 50% udziałów.

**Pozostałe 50% należy do partnerów lokalnych?**

Tak. TPI oprócz kapitału transferuje pewne swoje doświadczenia z rynku polskiego, natomiast partner lokalny łączy to ze znajomością specyficznych oczekiwań miejscowego klienta.

**Prowadzenie biznesu na Ukrainie podobno nie jest łatwe i wiele polskich firm się stamtąd wycofało.**

Na Litwie działamy od 5 lat i jesteśmy z tej inwestycji bardzo zadowoleni. Rynek jest zbliżony do polskiego (czasami wymagania litewskich geodetów są nawet wyższe od tych

spotykanych w naszym kraju), a my na pewno jesteśmy na nim liderem. Rozwijamy się poprzez wprowadzanie nowych produktów, nowych usług dla klientów. Natomiast Ukraina rzeczywiście jest krajem o bardziej skomplikowanym otoczeniu biznesu niż Polska. Działamy tam jednak wspólnie z partnerem lokalnym, który posiada kilkunastoletnie doświadczenie w zakresie sprzedaży sprzętu geodezyjnego, stopniowo wprowadzamy również sprawdzone na rynku polskim standardy działań. Potrzeby rynku ukraińskiego są bardzo duże i do tej pory były zaspokajane w niewielkim stopniu. W tym upatrywałbym spore szanse dla nas.

**W jakim kierunku pójdzie dalszy rozwój TPI?**

Obecnie oferujemy technologie geodezyjne, technologie związane z pomiarami budowlanymi oraz technologie w zakresie systemów sterowania maszyn. Jesteśmy jedną z niewielu firm, która jest w stanie integrować te wszystkie rozwiązania. Mamymy świadomość zobowiązań względem naszych klientów – związanych z serwisem i wsparciem technicznym – i to zawsze pozostanie naszym priorytetem. Nie zapominamy jednak o rozwoju. Następuje on w dwóch kierunkach: z jednej strony staramy się powielać rozwiązania pomiarowe na rynki pokrewne (dobrym przykładem jest rolnictwo precyzyjne czy pomiary przemysłowe, w które zaczynamy inwestować) i wprowadzać do naszej oferty nowe technologie (np. stacjonarne i mobilne skanowanie 3D oraz monitoring strukturalny), a z drugiej – rozszerzać nasze know-how na kraje sąsiednie.

Rozmawiała ANNA WARDZIAK