

Rozmowa z Krzysztofem Witkowskim

20 lat President Electronics Poland Sp. z o.o.

President Electronics Poland jest firmą obecną na rynku radio i telekomunikacyjnym od 20 lat. Rozpoczęła swoją działalność w 1990 roku jako wyłączny dystrybutor radiotelefonów, anten i akcesoriów na pasmo CB (27 MHz) francuskiej firmy President Group. Przez ten okres działalności zyskała wielkie uznanie różnych użytkowników łączności radiowej, nie tylko w zakresie CB-Radia. Przypadający w tym roku jubileusz 20-lecia jest doskonałą okazją do rozmowy z Krzysztofem Witkowskim prezesem zarządu firmy President Electronics Poland.



Prezes w swoim gabinecie



Liczne pamiątki i trofea w gabinecie prezesa

Red.: W świecie CB-radiowców marka President ma ogromną renomę. Zapewne niełatwo było dopracować się tak silnej pozycji na rynku?

KW: Znajomi dziwią się czasem, słysząc, że nazwa President nie jest moim pomysłem. Spółka jest częścią holdingu President mającego swoją siedzibę w południowej Francji. Do grupy należy wiele podmiotów o różnym profilu działalności, począwszy od spółek zajmujących się nieruchomościami, a skończywszy na CB-Radio i akcesoriach CB. Nasza współpraca liczy już prawie 20 lat. Dopiero jednak kilka lat temu przybrała ona formę spółki kapitałowej, będącej własnością moją oraz moich francuskich partnerów.

Red.: Dwadzieścia lat to kawał czasu. Czy z tej okazji przewidziane są jakieś uroczystości mające uczcić ten jubileusz?

KW: Na spotkaniu z tej okazji mamy nadzieję gościć ponad 300 osób z całej Europy. Goście przyjadą do nas w sierpniu na trzy dni, podczas których mamy zamiar



Wejście do budynku Kliniki PST

pokazać im zarówno Częstochowę ze słynnym Klasztorem Jasnogórskim, jak i wiele innych, wspaniałych miejsc w Polsce. Główne uroczystości odbędą się jednak w naszej siedzibie w Częstochowie. Planujemy występy znanych i lubianych artystów, jak też inne atrakcje. To, co przygotowujemy dla naszych gości, na długo pozostanie w ich pamięci. Mamy nadzieję, że wszystko uda się pod względem organizacyjnym, choć wcale nie jest to łatwe zadanie.

Red.: Firma President jest obecna w całej Europie. Czy dotyczy to również Europy Środkowo-Wschodniej?

KW: Mamy swoje przedstawicielstwa na Ukrainie, Litwie, w Rosji, Rumunii, Czechach i na Słowacji. Europa Wschodnia jest uważana za niezwykle ważną część biznesu związanego z CB-Radiem. Potrzeba ciąglego komunikowania się na drodze jest tu szczególnie silna ze względu na słabość infrastruktury drogowej, liczne utrudnienia w ruchu, częste zmiany pogodowe, jak również inne, nagłe sytuacje. Bez CB-Radia transport drogowy, zwłaszcza towarowy, byłby dużo mniej efektywny i bardziej kosztowny. Można sobie wyobrazić, ile godzin przymusowego postoju potrafi zaoszczędzić jedna informacja o wypadku drogowym, objeździe czy korku na drodze.



Budynek President Electronics Poland Sp. z o.o. (po prawej) i President Medical – PST (po lewo)

Red.: CB-Radio kojarzy się jednak z dość szorstkimi dialogami prowadzonymi w eterze przez jego użytkowników?

KW: Sytuacja ta od jakiegoś czasu bardzo się zmieniła. Użytkownicy CB-Radia coraz bardziej cenią sobie możliwość otrzymania precyzyjnej, krótkiej i pewnej informacji radiowej. Dlatego szybko przywołują do porządku osoby nadmiernie gadatliwe czy wyrażające się grubiańsko. Można również zawsze wyłączyć swoje radio po otrzymaniu interesującej nas wiadomości. Tak robi większość kierowców samochodów osobowych, którzy od paru lat kupują masowo nasze urządzenia CB.

Red.: Czyli że większość użytkowników CB-Radia to kierowcy samochodów osobowych? Czy w związku z tym oferta produktowa firmy President jest jakoś specjalnie przystosowana do samochodów osobowych?

KW: Oczywiście tak. Nasza oferta jest dostosowana do ich potrzeb. Na rynek wprowadziliśmy pełną paletę anten na podstawach magnetycznych, zaś nasze radionadajniki zostały zminiaturyzowane tak, że ich montaż stał się dużo łatwiejszy, wygodniejszy i szybszy. President opatentował również filtr ASC, który jest jego pomysłem, a dotyczy automatycznej redukcji szumów. Tę zaletę znają już wspomniani kierowcy. Obecnie zaś wprowadzamy urządzenia CB trzeciej generacji, które charakteryzują się jeszcze lepszym filtrowaniem (mimo że President i tak słynie z najlepszych filtrów na rynku), dużym, czytelnym (nawet w pełnym słońcu) wyświetlaczem oraz, co najważniejsze, większym bezpieczeństwem użytkowania (zaokrąglone krawędzie).



Do magazynu przyjechał transport radiotelefonów Presidenta

Red.: Jak wyglądały początki działalności handlowej Pana firmy?

KW: Jak to zwykle w życiu bywa, był to przypadek. Prowadziłem od wielu lat sklep elektroniczny i muzyczny. Wypracowana renowa przyciąga wielu ludzi z różnymi pomysłami. Któregoś dnia, prawie 20 lat temu, przyszedł do mnie z ciekawą propozycją mój przyjaciel Andrzej ze swoim kolegą – krótkofalowcem Krzysztofem. Założyliśmy 3-osobową spółkę, potem każdy poszedł w swoją stronę. W początkowym okresie przeinwestowaliśmy, więc pozostałem z długami. Spłacałem je kilka lat, korzystając z koniunktury na GSM sieci Plus, a potem na profesjonalne radiotelefony Motorola. Po wielu latach wróciła moda na CB-Radio i trwa do dzisiaj, z czego bardzo się cieszę.

Red.: Czy pamięta Pan pierwsze sprzedawane w Pana sklepie modele CB?

KW: Oczywiście! Kto nie pamięta niezawodnych Lincolnow, Jacksonów, Herbertów czy pierwszego ręcznego Williama? Do dziś sprzedajemy do nich części, takie jak galki, przełączniki czy całe obudowy wraz z płytami przednimi. Nasi klienci mają do nich sentyment. Zauważyłem, że gdy telefonicznie zamawiają elementy, które w naturalny sposób uległy zużyciu, mówią bardzo piśczętliwie o swoich radiokach, jak o najlepszym, niezawodnym kumplu. Najciekawsze są opakowania, w których je do nas wysyłają, zabezpieczone ręcznikami, kocykami czy nawet oryginalnymi, styropianowymi obudowami. To bardzo miłe dla nas, że możemy spełniać marzenia naszych wiernych klientów, oddając im ich ukochane radio w pełni sprawne.

Red.: Jak powszechnie wiadomo, CB narodziło się w USA około 60 lat temu i było wykorzystywane przez kierowców wielkich ciężarówek. W czym tkwi fenomen CB-Radia w dobie telefonii komórkowej?

KW: Mój francuski szef, Claude Schmitz – właściciel Presidenta, dał na to najtrafniejszą odpowiedź w wywiadzie dla Waszego miesięcznika na 10-lecie firmy w Polsce. Wyjaśnił, że telefonacja komórkowa to jak podróż samolotem – obejmuje cały świat, łączność profesjonalna to jak podróż autem, a CB-Radio to jak poruszanie się rowerem na krótkich odległo-



Liczne trofea i nagrody z dziedziny motoryzacji syna (Piotra Witkowskiego) w gabinecie prezesa Kliniki PST

ściach, z tym tylko, że rowerem używa prawie każdy.

Red.: A czy wie Pan, ilu jest CB-istów w Polsce (a może na świecie) i w jakim kraju jest ich najwięcej?

KW: Na świecie, szacuję, może ich być 12 mln, w Europie około 4 mln, a w Polsce czynnych 0,7 mln osób. W Europie zajmujemy wśród 23 przedstawicieli pierwsze miejsce od 3 lat, zatem można przyjąć, że dogoniliśmy czołówkę i kto wie, czy nie jesteśmy na pozycji lidera.

Red. Proszę powiedzieć, w jakim kierunku zmierza CB – patrząc na zakupy klientów?

KW: To ciekawe pytanie. Aby na nie rzetelnie odpowiedzieć, podam kilka informacji, a Czytelnicy sami wyciągną wnioski. CB-Radio to taki kumpel w podróży, który gada tylko wtedy, gdy chcemy. Ma przecież wyłącznik off/on, który na pewno przydałoby się zamontować niejednej żonie podczas podróży.

Ale kiedy nasze radio ma się odzywać, to niech będzie je dobrze i wyraźnie słycać, no i nasze pytanie niech będzie w eterze czytelne i dotrze w miarę daleko. Zatem oprócz dobrego radia musimy mieć niezawodną antenę – nie na jeden sezon.

Bardzo tanio zazwyczaj nie oznacza wcale dobrze i długo. Liczy się jeszcze technika i jakość wykonania.

Red.: Ile obecnie oferujecie modeli radiotelefonów?

KW: Tu odeślę wszystkich na naszą stronę internetową: www.president.com.pl, która ciągle się zmienia i z którą warto się zapoznać. Są tam wszystkie dostępne modele radionadajników, anten, osprzętu itd.



Cała gama anten CB Prezidenta

Red.: Które modele radiotelefonów CB firmy President są rekordzistami pod względem sprzedaży?

KW: Na to pytanie nie mogę udzielić odpowiedzi, ponieważ konkurencja nie śpi, a zdarzają się tacy którzy zlecają wyprodukowanie podróbek naszych modeli.

Red.: A jak jest w przypadku anten CB?

KW: Wszystkie modele sprzedawamy nie po to, aby zalegały nasze magazyny. To kwestia indywidualnych upodobań naszych odbiorców, czasami nawet mody. Do drogiego auta nie zamontujemy przecież podróbki za 1/5 ceny, bo to tak, jakby pokazać się na eleganckim przyjęciu w pizamie.

Red.: Jakich nowych modeli radiotelefonów należy spodziewać się w tym roku?

KW: Proszę śledzić naszą stronę internetową i ogłoszenia (niestety płatne), między innymi w Państwa miesięczniku.

Red.: Czy będą także nowe modele anten i czym będą się wyróżniały?

KW: Zawsze pojawia się coś nowego, ale to tajemnica handlowa. Ponadto nie zmienia się asortymentu, który po latach nabiera wartości. Niektóre modele anten po małych zabiegach w mocowaniu pręta nie uległy zmianie od 25 lat. To o czymś świadczy.

Red.: Przy takim jubileuszu warto zrobić podsumowanie (najbar-

dziej przemawiają liczby). Czy da się Pan namówić na podanie takich liczb, jak: sprzedaż, liczba zatrudnionych pracowników, liczba sklepów, dealerów...?

KW: Z przyjemnością. Dla Państwa potrzeb pracuje w centrali w Częstochowie 10 osób, w tym jeden serwisant na cały kraj. Tu jak ktoś czegoś nie zmagstruje przy montażu, to nic się nie dzieje. W Polsce mamy około 250 sklepów ściśle współpracujących z nami, w tym 8 bardzo dużych hurtowni, z którymi współpracują kolejne sklepy. W niektórych zatrudnione są od 1 do 20 osób, tak jak przy granicy z Niemcami. Niektóre pracują 24/7, zatrudniając 7 montażyistów. W sumie ponad 2 tys. osób jest do Państwa dyspozycji.

Red.: Z tego, co wiem, Pana syn pracuje razem z Panem?

KW: Można powiedzieć, że pracujemy nie tyle ze sobą, ile obok siebie. Syn prowadzi nową „spółkę – córkę” naszej grupy: President Medical. Przedmiotem działalności części medycznej firmy President jest produkcja i sprzedaż urządzeń do terapii sygnałem pulsacyjnym (PST). Jest to rewolucyjna technologia pochodząca ze Stanów Zjednoczonych, chroniona ponad 50 patentami, która powstała dzięki zakrojonym na szeroką skalę programom badawczym prowadzonym na całym świecie. W 28 programach wzięło udział 600 tys. pacjentów na całym świecie.

Red.: Czy urządzenia medyczne do terapii PST rzeczywiście są tak bardzo skuteczne? I jaki jest mechanizm ich działania?

KW: Firma syna rozwija się bardzo dynamicznie. Prowadzimy w Częstochowie wzorcową klinikę leczenia chorób kości i stawów, gdzie z miesiąca na miesiąc notujemy gwałtowny wzrost liczby pacjentów. Opinie pacjentów na temat terapii PST są entuzjastyczne. PST to nieinwazyjna i bezbolesna metoda lecznicza, która polega na dostarczaniu sygnałów zbliżonych do fizjologicznych, służących pobudzeniu naturalnej aktywności regeneracyjnej organizmu. Poprzez oddziaływanie tożsame z fizjologicznym, PST jest skuteczne i bezpieczne. Wyśmienite efekty obserwujemy u osób, które są narażone na największe urazy, tj. u siatkarzy AZS-u Częstochowa i żuźlwców naszego Włókniarza. Mechanizm działania PST nie jest bardzo skomplikowany. Polega

on na tym, że tkanka chrzęstna jest poddawana działaniu impulsów magnetycznych o niskiej częstotliwości. Sama fala magnetyczna w leczeniu tkanki chrzęstnej nie jest niczym nowym, jednak parametry sygnału PST były dobierane przez 30 lat testów klinicznych. Dzięki temu ich skuteczność jest na poziomie ponad 80%.

Red.: Widzę, że nowa działalność pozwoliła Panu poszerzyć wiedzę na tematy dość odległe od elektroniki. Być może ma Pan jeszcze inne zainteresowania i pasje, w których osiąga Pan sukcesy?

KW: Jestem inżynierem elektrykiem wysokich napięć, z pasji elektronikiem praktykiem. Owszem, każda nowa działalność powoduje, że człowiek zdobywa nowe informacje i umiejętności. Pasjonuje mnie Jan Paweł II, mam dość ciekawą kolekcję monet i medali z całego świata z okresu pontyfikatu i wydanych pośmiertnie. Kiedyś prowadziłem stację radiową, ponieważ zawsze kochałem muzykę. Elektronika pozostała jednak moją największą namiętnością. Zajmuję się na przykład nagłaśnianiem imprez masowych, z tym że ostatnio nie mam na to czasu. Posiadam bardzo profesjonalny sprzęt do nagłaśniania i oświetlenia. Ta część mojej aktywności pomaga mi się odstresować, czerpię z niej radość i siłę. Sądzę, że niedługo przyda się na co dzień, bo w głowie powstał już nowy pomysł, ale o tym w następnym wywiadzie, za parę lat, przy okazji otwarcia czegoś wyjątkowego.

Red.: Być może znajduje Pan również czas na pracę społeczną?

KW: Jest ciężko, ale staram się. Jestem przewodniczącym Rady Dzielniczy Podjasnogórskiej. Już sama nazwa wiele mówi o tym, jaka jest waga problemów ciążyących na naszej Radzie. Przecież Jasna Góra jest wizytówką naszego miasta, jego najważniejszym symbolem, rozpoznawalnym w całej Polsce i za granicą.

Red.: Życzę, aby nie zabrakło Panu sił i zdrowia na wszystkie zaplanowane przedsięwzięcia, jakie Pan i Pana Firma macie zamiar urzeczywistnić w tym i w wielu następnych latach.

Z Krzysztofem Witkowskim, prezesem zarządu firmy President Electronics Poland, rozmawiał

Andrzej Janeczek



Jedna z komór magnetycznych do leczenia chorób kości i stawów