



**KNILL GRUPPE**

# Globalna jakość dla energetyki

Wywiad z Christianem Knillem, właścicielem Grupy Knill Energy.



**Historia Grupy Knill liczy już 300 lat. Czy może Pan wskazać najważniejsze momenty, fakty z tak długiej działalności firmy, która startowała jako przedsiębiorstwo rodzinne, a dziś zatrudnia blisko półtora tysiąca ludzi na całym świecie? Które wydarzenia i decyzje zdecydowały o sukcesie, a które – związane choćby z kontekstem historycznym – okazały się trudnym sprawdzianem?**

W 1712 roku Josef Mosdorfer został właścicielem kuźni ostrzy w Weiz. Przez kilka następnych pokoleń asortyment produkcyjny został przekształcony głównie na produkty dla rolnictwa. Wreszcie mój dziadek – Friedrich Knill poślubiając córkę Mosdorfera został właścicielem firmy. W ten oto sposób nazwisko Knill poja-

wiło się w historii firmy. Friedrich Knill zmienił linie produktów na osprzęt do napowietrznych linii elektroenergetycznych i od 1949 roku firma działa w branży przesyłu i dystrybucji energii. Przez kolejne lata mój ojciec Gunther budował Grupę poprzez przejścia lub zakładanie nowych firm w obszarze energetyki, a później także w biznesie maszynowym. Od ponad 10 lat mój brat i ja stoimy na czele Knill Gruppe, która na całym świecie zatrudnia obecnie ponad 1 700 pracowników.

W dawniejszych czasach niezbędne było przede wszystkim pozyskanie produktów, które można było wytwarzać w kuźni. Skoncentrowanie się przez mojego dziadka na osprzęcie dla linii napowietrznych, który pozwolił nie tylko w pełni wykorzystać zdolności produkcyjne kuźni, ale także wejść na rynek energetyczny, było bez wątpienia

kamieniem milowym w historii naszej firmy. Sprawcą kolejnego przełomu był mój ojciec, który poszukując innych, zaawansowanych technologicznie produktów, trafił na specjalistyczne maszyny dla piekarni, przewodów i kabli, włókien optycznych oraz baterii przemysłowych. Początkowo nie mieliśmy żadnego doświadczenia w tym zakresie, ale szybko się uczyliśmy, wykorzystując podobieństwa w funkcjonowaniu obu biznesów – maszynowego i produkcji osprzętu.

**Działalność Knill Energy Holding, którym Pan zarządza w ramach grupy Knill, koncentruje się na dostarczaniu rozwiązań dla branży energetycznej i obejmuje dwa podstawowe sektory obsługiwane przez dwie firmy – Mosdorfer i Lorünser. Pierwsza produkuje**

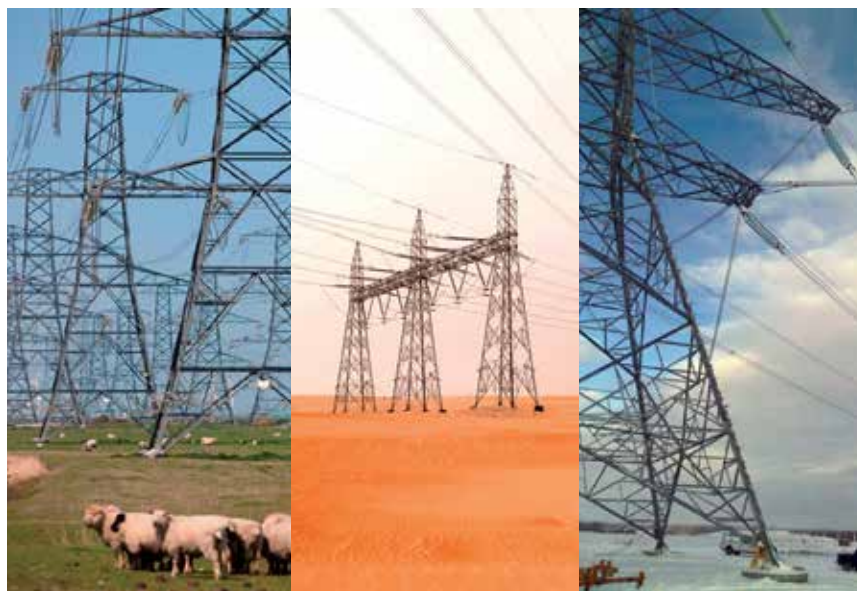


Produkcja dawniej i dziś

## osprzęt dla napowietrznych linii energetycznych, a druga dostarcza kompleksowe rozwiązania dla stacji elektroenergetycznych. Co zdecydowało o takiej strukturze i jakie są jej zalety?

W Grupie Knill naszą podstawową zasadą jest decentralizacja jednostek. Oznacza to, że małe lub średnie firmy mogą w ramach grupy działać jako samodzielne jednostki, mają swoje własne zespoły zarządzające i są odpowiedzialne za swoje wyniki. My koordynujemy ich działania tylko w zakresie strategicznych decyzji oraz źródeł finansowania. Przykładowo Mosdorfer jest naszym centrum kompetencyjnym w zakresie biznesu związanego z przesyłem i dystrybucją energii i w tym obszarze koordynuje sprzedaż w ramach grupy na całym świecie. Podobnie Lorünser, który jest centrum *know how* dla biznesu skoncentrowanego na stacjach elektroenergetycznych. Chcemy być tak blisko klientów, jak tylko jest to możliwe, dlatego organizujemy naszą strukturę i procesy w podobny sposób. Często za osprzęt dla stacji odpowiedzialne są zupełnie inne osoby, działy projektowe i stąd taki podział.

**Zarówno Mosdorfer, jak i Lorünser mogą poszczycić się szerokim asortymentem wyrobów. Które z produktów oferowanych przez każdą z firm można uznać za szczególnie ważne lub takie, które wyznaczają kierunki rozwoju w przemyśle energetycznym?**



Linie z osprzętem Mosdorfer



Firmy działające w ramach grupy Knill na całym świecie

Z firmą Lorünser działamy w branży energetycznej od ponad 60 lat. Przez ten czas Lorünser stał się liderem rynkowym w zakresie technologii i jakości. Jeśli miałbym wskazać jeden produkt, który wywarł znaczący wpływ na rozwój branży, to przychodzi mi do głowy pierwsze zaciski dla stacji 500 kV prądu stałego (DC), których produkcja miała miejsce w 1986 roku. Od tego momentu wszystkie najważniejsze stacje najwyższych napięć były wyposażone w zaciski Lorünsera. W 2003 roku realizowaliśmy trzy olbrzymie projekty dostarczając komplet zacisków dla stacji 500 kVDC. Mosdorfer z kolei rozwija, produkuje i dostarcza kompletny asortyment osprzętu i systemów tłumiących do 1200 kV. Wszystkie produkty są prze-

badane i zatwierdzone przez wielu klientów w ponad 70 krajach na całym świecie. Oferta obejmuje także osprzęt dla przewodów OPGW i ADSS. Jesteśmy szczególnie dumni z bycia największym na świecie dostawcą systemów tłumiących dla napowietrznych linii elektroenergetycznych, które dostarczamy wspólnie z firmą DAMP, również należąca do grupy Knill.

**Co wyróżnia Mosdorfer i Lorünser spośród innych firm działających w branży energetycznej? Jakie są największe atuty obu firm?**

Fundamentem działania wszystkich naszych firm są długoterminowe i partnerskie relacje z naszymi klientami. Współpracujemy z nimi bardzo blisko, aby móc rozwiązać jak najlepsze rozwiązania, nie tylko w zakresie samych produktów, ale całych systemów i ich zastosowań.

Przykładowo firma Lorünser jest nie tylko producentem zacisków, ale także dostawcą kompletnego asortymentu wyrobów stosowanych do połączeń w stacjach, m.in. rur, przewodów i łańcuchów izolatorowych. Ponadto doświadczony zespół wspiera klientów na każdym etapie, począwszy od projektowania, poprzez organizację dostaw, aż po nadzór przy montażu na obiektach.

Także Mosdorfer, bazując na swoim ogromnym i długoletnim doświadczeniu technicznym, może oferować klientom produkty i rozwiązania najwyższej jakości, co potwierdzają liczne referencje z ponad 70 krajów na



Osprzęt i system tłumiący Mosdorfer/Damp

całym świecie. Mosdorfer jest producentem integrującym wszystkie procesy biznesowe – od rozwoju produktów, poprzez ich projektowanie, planowanie i produkcję wspartą logistyką na światowym poziomie, aż po kompletną obsługę klienta końcowego. Wychodząc naprzeciw potrzebom naszych klientów, w 2006 roku wdrożyliśmy projekt doskonalenia logistyki i planowania procesów, który pozwolił nam na optymalizację terminów dostaw – w chwili obecnej poziom wskaźnika niezawodności dostaw wynosi blisko 99%. W związku z tym możemy powiedzieć, że wszystkie nasze produkty i usługi są rozwiązaniami szytymi na miarę, tj. dopasowanymi do wymagań klienta i konkretnego projektu przy doskonałej relacji cena – jakość.

**Dużym atutem obu firm są, jak podkreślicie, nie tylko bogata oferta i wysoka jakość produktów, ale też gotowość do realizacji trudnych zadań, krótki czas realizacji i duża elastyczność w podejściu do projektów. Jakie są najważniejsze zasady i wartości, które pozwalają firmie kreować wizerunek niezawodnego partnera w branży energetycznej?**

Stworzyliśmy 10 podstawowych zasad i wartości dotyczących firmy i przywództwa, które obowiązują w całej naszej grupie. Uważam, że naszą najważniejszą wartością stanowi to, że jesteśmy firmą rodzinną, co daje nam dużą elastyczność i pozwala szybko reagować na potrzeby rynku. Niezwykle istotny

jest także fakt, że jako firma rodzinna patrzymy na nasz biznes długoterminowo – można powiedzieć, że myślimy w kategorii pokoleń, a nie kwartałów. Ponadto dzięki panującej w grupie decentralizacji staramy się jak najlepiej obsługiwać lokalne rynki oraz poszczególne branże, w których działamy. W Polsce oferujemy nasze produkty, doświadczenie i wsparcie dla klientów za pośrednictwem partnerskiej firmy Enervision z Bielska-Białej. Mówiąc o naszych wartościach, nie sposób także pominąć jakości i innowacyjności, które są dla nas jednymi z priorytetów.

**W ciągu ostatnich kilkunastu lat Mosdorfer i Lorünser dostarczyły osprzęt dla wielu linii elektroenergetycznych i stacji energetycznych budowanych na całym świecie. Który z projektów był dla Was największym wyzwaniem?**

Każdy projekt jest wyjątkowy na swój sposób. Nasz zespół ma długoletnie doświadczenie w radzeniu sobie z różnymi wyzwaniami, co sprawia, że możemy oferować naszym klientom kom-

pletną ofertę w możliwie najlepszej cenie. Cały czas myślimy też o tym, aby budować długoterminowe, partnerskie relacje z naszymi klientami.

**Mosdorfer i Lorünser działają od dawna na całym świecie – na wszystkich kontynentach, w różnych kulturach, w różnych rynkach i w różnych warunkach klimatycznych. Co sprawia, że wszędzie udaje się Wam sprostać tak różnym, odmiennym wymaganiom i warunkom?**

Przed wszystkim staramy się, aby poszczególne rynki obsługiwali ludzie, którzy najlepiej znają i rozumieją ich specyfikę, m.in. lokalne wymagania i uwarunkowania. W zakresie produktów musimy dokonywać pewnych adaptacji dla określonego rynku, ale w tym także jesteśmy dobrzy. Zależy nam, aby dostarczać klientom najlepsze produkty dostosowane do ich wymagań i oczekiwań rynku.

**Od pewnego czasu Mosdorfer i Lorünser są obecne także na polskim rynku. Wyłącznym przedstawicielem obu brandów jest firma Enervision. Jak długo trwa ta współpraca i jak ocenia Pan jej przebieg?**



Zespół projektowy Lorünser

pletną ofertę w możliwie najlepszej cenie. Cały czas myślimy też o tym, aby budować długoterminowe, partnerskie relacje z naszymi klientami. Jednym z naszych najważniejszych wyzwań do tej pory był projekt 500 kV HVDC (High Voltage Current Direct) w Kanadzie. Krótkie terminy realizacji, spore wymagania techniczne, nowe materiały i organizacja łańcucha dostaw do klienta sprawiły, że projekt ten był dla nas prawdziwym przełomem. Przykładowo po raz pierwszy dokonaliśmy in-

tegracji naszych rysunków konstrukcyjnych 3D z systemem CAD klienta. Wspólnie z firmą Enervision rozpoczęliśmy niedawno drugi rok naszej działalności na rynku polskim. Naszym zamierzeniem jest stać się drugim dostawcą osprzętu, tuż obok dotychczasowego lidera rynku. Sądzymy, że z naszymi międzynarodowymi markami takimi jak Mosdorfer i Lorünser możemy zaproponować polskim odbiorcom nie tylko spore doświadczenie, światowe wzorce rozwiązań technicznych oraz najlepszą jakość, ale także pewność i niezawodność dostaw.

Jesteśmy pewni, że są to konkretne korzyści i chcielibyśmy udowodnić to wszystkim inwestorom i wykonawcom w Polsce.

Dzięki dotychczasowym działaniom naszych partnerów z firmy Enervision obserwujemy na polskim rynku coraz większe zainteresowanie ze strony klientów naszymi wyrobami i rozwiązaniami.

**Jak z perspektywy firmy, która ma tak rozległe międzynarodowe doświadczenie, prezentuje się polski rynek energetyczny, co decyduje o jego specyfice i jak układa się współpraca z polskimi klientami i kontrahentami?**

Jeśli chodzi o rozwiązania techniczne, polski rynek nie różni się w znaczący sposób od rynków, na których działamy od wielu lat. Bez wątplenia nasze międzynarodowe doświadczenie jest tu pomocne. Co prawda procesy decyzyjne, czy modele biznesowe naszych klientów wyglądają nieco inaczej (m.in. obejmują więcej stron, np. biura projektowe), ale tego typu różnice nie stanowią dla nas problemu i świetnie sobie z nimi radzimy.

Możemy się już także pochwalić pierwszymi referencjami. Lorünser wraz z firmą SAG Elbud Gdańsk dostarczył wszystkie zaciski, a także rury (wcześniej gięte) dla stacji 400/110 kV Trębaczew. W ostatnim czasie uczestniczyliśmy także w kilku mniejszych projektach, m.in. 110/20 kV GPZ Skarbowców, 110/15 kV GPZ Dresdenko, GPO 110/15 kV Jędrzychowice. Obecnie produkujemy zaciski dla stacji 110/15 kV Słupsk Wierzbicino. Otrzymujemy bardzo pozytywne informacje zwrotne od naszych klientów, którym



Odstępnik firmy DAMP na linii 500 kV w Kolumbii



Christian Knill z przedstawicielami firm Mosdorfer, Lorünser i Enervision

podoba się wysoka jakość naszych wyrobów, ale także ich konstrukcja, która pozwala ograniczyć czas i koszty instalacji. Część klientów reaguje też bardzo entuzjastycznie na nasze terminy dostaw – w przypadku kilku małych projektów dostarczyliśmy nasze wyroby

w ciągu 2 tygodni od otrzymania zamówienia.

Także Mosdorfer ma już na swoim koncie kilka referencji w zakresie dostaw osprzętu do OPGW. W obecnej chwili realizujemy również projekt 110kV dla Energa Operator.



Stacja 400/110 kV Trębaczew



GPO 110/15 kV Jędrzychowice

**Jakie dalsze plany wiąże Grupa Knill z naszym krajem?**

Postrzegamy Polskę jako rynek rosnący, a co za tym idzie z coraz większym zapotrzebowaniem na energię. Chcemy w ciągu najbliższych trzech lat stać się drugim najważniejszym dostawcą, zarówno w obszarze osprzętu dla linii przesyłowych i dystrybucyjnych, jak i stacji elektroenergetycznych. Dlatego też traktujemy rynek polski jako strategiczną inwestycję i zakładamy długoterminową obecność Mosdorfer i Lorünser w Polsce.

**Dziękuję za rozmowę.**