

INWESTORZY SAMI ZGŁASZALI SIĘ DO SEWERTRONICS

OFERTA GRUPY HALMA BYŁA NAJBARDZIEJ KONKRETNA

O szczegółach sprzedaży firmy brytyjskiej grupie technologicznej Halma oraz planach na przyszłość rozmawiamy ze Sławomirem Kuźniarem, współzałożycielem i prezesem firmy Sewertronics

Wojciech Harpula: *Jakie to uczucie, sprzedać za 59 mln euro firmę, którą tworzyło się od podstaw?*

Sławomir Kuźniar: Na wstępie chciałbym wyjaśnić, że byłem współwłaścicielem Sewertronics razem z moim przyjacielem, Hiszpanem Césarem Gómezem. Kwota transakcji została podzielona między nas. Co czuję? Zarówno radość, jak i żal. Wszystko zaczęło się w firmie SewerLight, później patenty zostały przeniesione na Sewertronics. Ciężko pracowaliśmy, by osiągnąć obecną pozycję i nie będę ukrywał, że efekty pracy i rozwój firmy przynosiły mi dużą satysfakcję. Czuję osobistą dumę, widząc pracujące na całym świecie produkty powstałe na podstawie patentów, które wymyśliłem. Równocześnie dziś trochę kręci się łań w oku, ta firma była jak moje dziecko. Można to chyba porównać

do uczucia, gdy rodzice patrzą na dorosłe dziecko, które wyprowadza się z domu. Najważniejsze, że firma jest w dobrych rękach i ma świetlaną, długofalową przyszłość przed sobą.

W.H.: *Pan zostaje w firmie?*

S.K.: Zostaję w firmie jako prezes oraz szef inżynierii i operacji, w tym względzie nic się nie zmienia. Zarząd został uzupełniony o nowe osoby, ale my z Césarem mamy kontynuować to, co rozpoczęliśmy.

W.H.: *Skąd wziął się pomysł sprzedaży firmy. To Państwo szukali inwestora, czy było odwrotnie?*

S.K.: Atrakcyjną dziewczyną interesuje się wielu adoratorów (śmiech). A mówiąc poważnie: Sewertronics rozwija się świetnie,

idzie mocno do przodu i notuje bardzo dobre wyniki finansowe. To przekładało się na zainteresowanie inwestorów. Sami zgłaszali się do nas i podpytywali o możliwości lub składali oferty. Oferta grupy technologicznej Halma była najbardziej konkretna.

W.H.: *Jak długo trwały negocjacje?*

S.K.: Wiele miesięcy. Zdarzały się trudne momenty. Bardzo wiele pracy musieli wykonać prawnicy i księgowi, bo badanie *due dilligence* było niezwykle dokładne. Sprawdzano nas z wielką starannością, zwłaszcza wyniki finansowe. Procesu nie ułatwiał fakt, że Sewertronics jest zorganizowany w taki sposób, że produkcja odbywa się w Polsce, ale administracja i marketing działają z Hiszpanii. Trzeba było wziąć pod uwagę przepisy prawa polskiego, hiszpańskiego i angielskiego, bo Halma ma siedzibę w Wielkiej Brytanii. Nad tą transakcją przez długi czas pracowało wiele osób. Nie było łatwo. Chwilami chcieliśmy się już poddać, ale dotrwaliliśmy do końca. Wielka tu zasługa i podziękowania za wytrwałość dla pracowników Sewertronics. Oni też są częścią tego sukcesu.



Czuję osobistą dumę, widząc pracujące na całym świecie produkty powstałe na podstawie patentów, które wymyśliłem



Mamy udoskonalać oraz promować technologię utwardzania światłem LED i sprawić, że nasza pozycja rynkowa będzie jeszcze silniejsza

W.H.: W jaki sposób nabycie Sewertronics przez Halme wpłynęło na bieżące funkcjonowanie firmy? Co się zmieni?

S.K.: Będziemy funkcjonować w grupie Halma jako spółka autonomiczna. Inwestor uważa, że powinniśmy kontynuować to, co robiliśmy do tej pory. Halma kupiła nas dlatego, że wykonujemy świetną robotę i oczekuje od nas dalszego rozwoju. Mamy udoskonalać oraz promować technologię utwardzania światłem LED i sprawić, że nasza pozycja rynkowa będzie jeszcze silniejsza. Zmieni się sposób i zakres raportowania, do naszego zespołu dojdą kolejne osoby i prawdopodobnie liftingowi ulegnie także logo. Nazwa pozostanie bez zmian.

W.H.: Jakie korzyści może dać Sewertronics udział w grupie Halma?

S.K.: Teraz stoi za nami potężna grupa technologiczna, notowana na londyńskiej giełdzie, dysponująca imponującymi zasobami. To duży atut. Na pewno liczymy na zastrzyk nowej wiedzy i doświadczeń. Dzięki Halmie z pewnością rozszerzymy sieć handlową. Halma ma bowiem w swoim portfolio inne przedsiębiorstwa z naszej branży: angielską firmę Minicam, która produkuje kamery do inspekcji sieci wod-kan oraz spółkę Dancutter, specjalizującą się w robotach frezujących. Synergia jest oczywista. Jeżeli ktoś chce przeprowadzić renowację sieci, potrzebuje wszystkich trzech elementów: kamer, robotów frezujących i systemów LED. Klient docelowy jest jeden, więc można połączyć siły handlowców i dystrybutorów. Myślę, że to część strategii biznesowej Halmy: wynajdują innowacyjne, perspektywiczne firmy z danej branży i dzięki ich wzajemnemu uzupełnianiu się, uzyskują świetne efekty biznesowe.

W.H.: Liczy Pan na jeszcze szybszy rozwój firmy?

S.K.: Oczywiście. Zapewniono nam wszelkie wsparcie ze strony Halmy. Sądzę, że każdy, kto

do tej pory wątpił w Sewertronics i nasze produkty, pozbył się już wątpliwości. Skoro zainwestował w nas tak wielki gracz, to znaczy, że lampy LED dobrze wykonują swoją robotę. To, co robimy w Sewertronics jest przyszłością technologii renowacji sieci.

W.H.: Droga, którą przeszedł Sewertronics jest przykładem bezprecedensowego w polskich warunkach sukcesu. Oficjalne otwarcie firmy odbyło się w lutym 2019 roku. Cztery lata później została kupiona przez technologicznego potentata. Co przede wszystkim zadecydowało o tym sukcesie?

S.K.: Podstawą były patenty, bo dawały nam dużą przewagę na rynku. Mamy kilka patentów, wszystkie dotyczą sposobu chłodzenia głowicy LED. Lampy LED podczas pracy emitują ok. 55% światła i 45% ciepła. Sztuka polega na tym, żeby wyprowadzić ciepło z głowicy, by nie przegrzewała się. Rozwiązania dotyczące tego obszaru to nasz duży atut, bo dzięki temu mamy mocno ograniczoną konkurencję. Są wprawdzie inni gracze na rynku oferujący zbliżone rozwiązania, ale różni się od nich modelem biznesowym. Jednak świetny produkt to nie wszystko. Za naszym sukcesem stoi wspierała załoga pracowników, mądrych, pracowitych, ambitnych i niezwykle oddanych firmie. Nie należy także pominąć kluczowego podziału ról w firmie. Ja wraz z załogą zajmowałem się w Polsce produkcją, serwisem i tworzeniem nowych rozwiązań, a mój wspólnik Cesar w Hiszpanii odpowiadał za administrację, sprzedaż, dystrybucję i marketing. Nikt nie wchodził sobie w drogę. Każdy miał swoją część, którą lubił i na której świetnie się znał. Dzięki temu zaszliśmy tak daleko, w tak krótkim czasie. Cieszę się, że nadal będziemy mogli pracować w ten sposób, ale mając za plecami wsparcie niezwykle silnego partnera.

W.H.: Dziękuję za rozmowę.



SŁAWOMIR KUŹNIAR

Ukończył Wydział Ekonomii Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego. Był założycielem i prezesem firmy KANRES oraz SewerLight. Jest współzałożycielem oraz prezesem Sewertronics sp. z o.o.

To, co robimy w Sewertronics jest przyszłością technologii renowacji sieci



Halma jest globalną grupą spółek technologicznych, notowaną na londyńskiej giełdzie i wchodzącą w skład FTSE 100. Ma siedzibę w Wielkiej Brytanii i składa się z ponad 45 firm, zatrudniających ponad 7500 osób w ponad 20 krajach, prowadzących działania w Europie, USA i Azji. Halma jest notowana na londyńskiej Giełdzie Papierów Wartościowych jako część indeksu FTSE.