

Duże psy nie muszą szczekać

Z Katarzyną Holc, Prezes Zarządu Emtor Sp. z o.o. – o tym, jak z firmy garażowej wyrósł największy w Polsce niezależny sprzedawca i serwis wózków widłowych, uczeniu się roli prezesa i co zyskają klienci po wprowadzeniu do oferty sprzedażowej, obok Yale, marki Hyster – rozmawiał Krzysztof Pograniczny

Krzysztof Pograniczny: Przede wszystkim składam gratulacje z powodu objęcia prezesury Zarządu spółki Emtor. Ta decyzja była oczywista – odkąd pamiętam, przygotowywała się Pani do tej roli, a może była przygotowywana? Jak się dorasta do objęcia takiej funkcji, jak się Pani musiała sprawdzić w oczach założyciela firmy i zarazem ojca – pana Jerzego?

Katarzyna Holc: Dziękuję bardzo. Z firmą jestem związana od 29 lat – dołączyłam do zespołu już na pierwszym roku studiów. Kiedy zaczynałam w 1996 r., Emtor był organizacją liczącą zaledwie dwadzieścia kilka osób, a wiele działów dopiero się kształtowało. Miałam możliwość przejścia przez różne obszary działalności firmy: pracowałam w księgowości, dziale zakupów, kontaktach z zagranicą oraz marketingu. Z czasem przejęłam odpowiedzialność za kontrakty z naszymi kluczowymi dostawcami wózków.

Ogromnym doświadczeniem była dla mnie także możliwość obserwowania Jerzego Holca – zarówno podczas zagranicznych podróży biznesowych do Japonii, Belgii, Holandii czy Włoch, jak i w codziennej pracy: w rozmowach

z klientami, spotkaniach z pracownikami w oddziałach i w centrali. To była praktyczna szkoła zarządzania, budowania relacji i odpowiedzialności za firmę.

Czy byłam „przygotowywana” do tej roli? Myślę, że raczej do niej dorastałam – poprzez doświadczenie, zaufanie i coraz większy zakres odpowiedzialności. Sprawdzenie się w oczach założyciela, a jednocześnie ojca, oznaczało dla mnie przede wszystkim wiarygodność w działaniu, zrozumienie wartości firmy i umiejętność podejmowania decyzji z myślą o jej długofalowym rozwoju.

– W polskich warunkach nie ma, z powodów historycznych, doświadczenia w przejmowaniu kierownictwa rodzinnych biznesów, stąd Emtor to bardzo ciekawy przykład rozwoju rodzinnej firmy, która urosła do pozycji największego dealera i serwisu wózków widłowych w kraju. Czy ta sytuacja Panią deprymowała w jakikolwiek sposób, czy jednak taka zmiana pokoleniowa to szansa nadania nowej dynamiki i kierunku spółce?

– Rzeczywiście, w naszej branży często mówi się o braku sukcesorów w firmach dealerskich i o

trudnościach związanych z przekazywaniem sterów kolejnemu pokoleniu. W tym kontekście Emtor jest przykładem nieco innej drogi – sukcesji rozłożonej w czasie i opartej na wieloletnim zaangażowaniu.

Czy ta sytuacja była deprymująca? Raczej mobilizująca. Pracuję w firmie od wielu lat, znam jej realia, ludzi i sposób działania, dlatego z jednej strony jest to dla mnie naturalna kontynuacja tego, co rodzina budowała przez ponad 30 lat, a z drugiej – duża odpowiedzialność i wyzwanie.

Zmianę pokoleniową postrzegam jednak przede wszystkim jako szansę: na nadanie spółce nowej dynamiki, na rozwój w obszarach odpowiadających na aktualne potrzeby rynku oraz dalsze wzmacnianie pozycji Emtor przy zachowaniu wartości, które od początku stanowiły fundament firmy.

– Z jaką wizją przejmują stery w Emtor Katarzyna Holc? Jakie widoczne decyzje stały się już Pani udziałem w tej najbliższej perspektywie?

– Emtor jest postrzegany jako firma elastyczna, potrafiąca odpowiadać na niestandardowe potrzeby klientów, oferująca wysoką

jakość serwisu i szybkie procesy decyzyjne. Zarząd pozostaje blisko pracowników, a kultura organizacyjna opiera się na relacjach i zaufaniu – i bardzo zależy mi na tym, aby te wartości zostały zachowane. Jednocześnie moją ambicją jest dalsza modernizacja firmy i konsekwentne podnoszenie jakości usług. Nie można

szczegółowy przegląd funkcjonowania wszystkich działów i wdrażanie kolejnych usprawnień. Dziś patrzymy w przyszłość z jasno określoną wizją rozwoju: nowoczesnej, stabilnej organizacji, która inwestuje w ludzi, technologię i jakość serwisu, zachowując przy tym swoje wartości i tożsamość firmy rodzinnej.



Do roli prezesa firmy Emtor raczej dorastałam – poprzez doświadczenie, zaufanie i coraz większy zakres odpowiedzialności. Sprawdzenie się w oczach założyciela, a jednocześnie ojca, oznaczało dla mnie przede wszystkim wiarygodność w działaniu, zrozumienie wartości firmy i umiejętność podejmowania decyzji z myślą o jej długofalowym rozwoju.

mówić o gwałtownej zmianie czy wyraźnej granicy pomiędzy „starym” a „nowym” etapem. Proces przejmowania odpowiedzialności trwał od dłuższego czasu i przebiegał stopniowo. Samo przekazanie stanowiska odbyło się płynnie, w dużej mierze dzięki założycielowi firmy – mojemu ojcu i dotychczasowemu prezesowi, który pozostaje aktywnie zaangażowany, jest na bieżąco informowany i wspiera firmę swoim autorytetem oraz doświadczeniem. Wiele decyzji strategicznych podejmowaliśmy już wcześniej – wspólnie lub niezależnie, w zależności od obszaru odpowiedzialności i działu, którego dotyczyły. Istotne zmiany rozpoczęły się już ponad rok temu. Rok 2025 był dla nas bardzo intensywny – obejmował zmiany kadrowe, wdrożenie marki Hyster, a także

– A w długofalowym ujęciu, czy jest jakiś cel lub idée fixe?

– W długofalowym ujęciu nie myślę o jednym, sztywno zdefiniowanym celu, lecz o kierunku rozwoju. Chcemy systematycznie wzmacniać pozycję firmy Emtor jako stabilnego, wiarygodnego partnera w intralogistyce i ciężkich zastosowaniach przemysłowych, jednocześnie zachowując elastyczność, która pozwala szybko reagować na zmieniające się warunki rynkowe. Oczywiście mamy apetyt na dalszy rozwój, ale dziś równie jak skala ważna jest zdolność adaptacji – zarówno do sytuacji gospodarczej, jak i do potrzeb klientów. Naszą idée fixe jest więc nie tyle konkretny cel liczbowy, co konsekwentne budowanie organizacji odpornej na zmiany, inwestującej w ludzi, technologię i jakość

serwisu, a jednocześnie wiernej swoim wartościom.

– W trakcie swojego wystąpienia, kiedy obejmowaliście wyłączność na sprzedaż Yale, padły słowa o dużych psach, które nie muszą szczekać, aby budziły respekt i tym się różnią od tych ujadających – jeśli dobrze pamiętam? W tym kontekście Em-

tor jest zdecydowanie zauważalny na rynku i trudno mu umniejszyć, a wszyscy rozważni powinni wykazać się ostrożnością. Ale tak na dobrą sprawę, gdzie wskazałaby Pani powody tego respektu? Mam na myśli tę całą sferę etosu, który stoi za 37-letnią historią firmy?

– Emtor działa na rynku od 37 lat i – jak wiele firm rodzinnych – zaczynał w przysłowiowym garażu. Od samego początku rozwijaliśmy się krok po kroku, konsekwentnie budując kompetencje i zaufanie rynku. Myślę, że właśnie ta droga, oparta na pracy u podstaw, a nie na głośnych deklaracjach, jest jednym z głównych źródeł respektu, o którym Pan wspomina. Zaczynaliśmy od sprzedaży części zamienianych do wózków widłowych marek polskich i bułgarskich, następnie od handlu wózkami użytkowymi.



Umowa z maja 2025 r., dzięki której Emtor stał się wyłącznym dystrybutorem Hyster, wizerunkowo wzmacnia naszą pozycję jako solidnego, profesjonalnego partnera, który łączy skalę działania z bliskością obsługi i wsparciem technicznym. Grupa Hyster-Yale w wielu krajach stosuje model dealerów dual-brandingowych, aby jak najlepiej wykorzystać kompetencje, zaplecze serwisowe i znajomość lokalnych rynków.

W 2000 r. otrzymaliśmy przedstawicielstwo marki Toyota, co przez kolejne dziewięć lat było dla nas istotnym etapem budowania know-how, standardów pracy i odpowiedzialności operacyjnej. Dziś, jako partner marek Yale i Hyster, opieramy swoją pozycję na realnych fundamentach: doświadczonego zespołu, długofalowych relacjach z klientami oraz umiejętności projektowania i wdrażania rozwiązań dopasowanych do ich rzeczywistych po-

trzeb. Ten „etos dużego psa, który nie musi szczekać” wynika także z naszego podejścia do rynku: szacunku dla konkurencji, koncentracji na jakości produktów i serwisu oraz odpowiedzialności za to, co oferujemy klientom. Solidne zaplecze techniczne, sprawdzony sprzęt i serwis na wysokim poziomie, przy zachowaniu rozsądnych, rynkowych cen, sprawiają, że Emtor jest dziś firmą zauważalną i traktowaną z należnym respektem.

– Z własnych źródeł wiem, że ma Pani bliski kontakt z klientami, z którymi realizujecie projekty. Czy ten sznyt – szybkich decyzji i pielęgnowania relacji z klientami – jest dla Pani wartością samą w sobie i jest to taki zaczyn, który rośnie i daje efekty w długim terminie?

– Zdecydowanie tak. Bliski kontakt z klientami jest dla mnie wartością samą w sobie, ale także jednym z najważniejszych źródeł wiedzy o jakości naszych produktów i serwisu. Bezpośrednie rozmowy pozwalają nam szybko reagować, korygować rozwiązania i podejmować decyzje w oparciu o realne potrzeby rynku, a nie wyłącznie o raporty.

Dlatego konsekwentnie dbamy o to, aby być jak najbliżej klienta – również organizacyjnie. W każdym oddziale, obok zespołu handlowego, funkcjonuje lokalny dział serwisu. Chcemy, aby klient wiedział, do kogo może zadzwonić i z kim rozmawia, zamiast trafiać do anonimowej, odległej centrali. Taki model sprzyja budowaniu relacji, zaufania i dłu-

gofalowej współpracy, a w efekcie przekłada się na stabilny rozwój firmy.

– Umowa z maja 2025 r. sprawiła, że Emtor stał się wyłącznym dystrybutorem marki wózków Hyster. Co tak na dobrą sprawę się wydarzyło na polskim rynku i jak to wpłynie wizerunkowo na pozycję firmy Emtor?

– Niektórzy producenci wózków, posiadający kilka marek w portfolio, rezygnują z jednej z nich lub konsolidują zespoły, aby zopty-

rozwoju. W tym kontekście Grupa Hyster-Yale w wielu krajach stosuje model dealerów dual-brandingowych, aby jak najlepiej wykorzystać kompetencje, zaplecze serwisowe i znajomość lokalnych rynków. Dla klienta oznacza to przede wszystkim pewność: dostęp do wysokiej jakości wózków, sprawnego serwisu i szybkich decyzji. Umowa z maja 2025 r., dzięki której Emtor stał się wyłącznym dystrybutorem Hyster, wizerunkowo wzmacnia naszą pozycję jako solidnego, profesjonalnego partnera, który łączy skalę działania z bliskością obsługi

– Hyster uzupełnia ofertę firmy Emtor o wyspecjalizowane rozwiązania do najcięższych zastosowań przemysłowych i portowych. W portfolio znajdują się m.in. reachstackery do obsługi kontenerów, wózki do pustych kontenerów (Empty Container Handlers) oraz maszyny przeznaczone do intensywnej pracy outdoorowej o udźwigu sięgającym 48 t. To rozwiązania wykorzystywane w bardzo wymagających środowiskach – od składów drewna i betoniarni, przez porty, aż po huty stali.



malizować koszty i lepiej wykorzystać zasoby. W obliczu rosnącej obecności produktów azjatyckich i zmieniającej się sytuacji geopolitycznej coraz większego znaczenia nabierają skala działania, stabilność finansowa, zdolność do inwestycji oraz długoterminowa wizja

i wsparciem technicznym. To duża szansa, ale i odpowiedzialność – przed nami intensywna praca, aby w pełni wykorzystać potencjał marki Hyster dla klientów i rynku.

– Co Hyster wnosi produktowo do oferty firmy Emtor?

– Jak należy patrzeć na relację między produktami Yale i Hyster, które w wielu aspektach mogą konkurować ze sobą? Albo nawet inaczej co – ma jedna marka, czego nie posiada druga, bo rozumiem, że o tego rodzaju uzupełnienie chodziło?

– Yale i Hyster mają różne korzenie i specjalizacje, co pozwala im się wzajemnie uzupełniać. Hyster wywodzi się z rynku ciężkich wózków do pracy na zewnątrz i w trudnych warunkach, natomiast Yale specjalizowało się w elektrycznych wózkach magazynowych i obsłudze wewnętrznej lo-

Rynek europejski charakteryzuje się obecnością bardzo silnych marek lokalnych, dlatego budowanie rozpoznawalności Yale i Hyster wymaga konsekwentnej pracy oraz długofalowego podejścia. Choć część produktów jest wspólna, każda z marek jest kierowana do nieco innego segmen-

potrzeb magazynowych i intralogistyki.

– Jak produkty firmy Hyster, mające 90 lat historii, wpisują się we współczesne trendy globalne, mam na myśli tendencje do zrównoważonego rozwoju, które dziś biorą na sztandary organizacje? Chodzi mi o to, jak produkt postrzegany jako idealny dla epoki przemysłowej odnajduje się w czasie postindustrialnym?

– Hyster, mimo niemal 90-letniej historii, bardzo konsekwentnie odpowiada na współczesne trendy związane ze zrównoważonym rozwojem. Dziś kluczowe znaczenie mają nie tylko wytrzymałość, niezawodność i długi cykl życia maszyn, z których marka słynie, ale także efektywność energetyczna. Przykładem są elektryczne wózki o dużym udźwigu z serii J10-18XD z wbudowanymi akumulatorami litowo-jonowymi – bezemisyjna alternatywa dla napędów spalinowych, która została wyróżniona tytułem Best New Product podczas The Archies 2025.

Równolegle Hyster rozwija rozwiązania wodorowe, m.in. reachstackery zasilane ogniwami paliwowymi, nagrodzone BIG Innovation Awards 2025 jako produkt transformacyjny w procesie dekarbonizacji portów. To pokazuje, że marka kojarzona z epoką przemysłową skutecznie odnajduje się w realiach postindustrialnych, łącząc trwałość z nowoczesnymi, zrównoważonymi technologiami.

– Dziękuję za rozmowę.

Naszą idée fixe jest nie tyle konkretny cel liczbowy, co konsekwentne budowanie organizacji odpornej na zmiany, inwestującej w ludzi, technologię i jakość serwisu, a jednocześnie wiernej swoim wartościom.

gistyki. Obie marki są szczególnie dobrze rozpoznawalne w Stanach Zjednoczonych i to silne dziedzictwo jest dziś wykorzystywane w strategii dual-brandingowej.

tu klientów i branż. Dzięki temu możemy docierać do szerszej grupy odbiorców, oferując dopasowane rozwiązania zarówno dla ciężkich zastosowań, jak i dla



EMTOR i wszystko się układa



**Hyster
J10-18XD**

Elektryczny wózek do zadań specjalnych
Huty i odlewnie, papier i celuloza, tartaki,
prefabrykаты i materiały budowlane,
terminale i centra logistyczne – wszędzie tam,
gdzie liczy się duży udźwig, zwinnosć
i bezemisyjna praca.



BEST NEW PRODUCT • 2025

The Archies
CATEGORY FINALIST

Hyster J10-18XD w pigułce:

- Udźwig od 10 do 18 ton
- Zintegrowana bateria litowo-jonowa
- Doskonała widoczność 360°
- Największa strefa wejścia w branży
- Regulowana kolumna kierownicy i pedał
- Bocznie przesuwane siedzisko



**Hyster RS46
Reach Stacker**

Precyzyjne manewry w ograniczonej przestrzeni
Reach Stacker RS46 to doskonałe rozwiązanie dla m.in.
terminali kontenerowych, przemysłu ciężkiego, czy zakładów
produkcyjnych, gdzie liczy się przede wszystkim efektywność
pracy, zwrotność oraz oszczędność miejsca.

Hyster RS46 w pigułce:

- Udźwig do 46 ton
- Kompaktowa konstrukcja
- Wyjątkowa zwrotność
- Mniejsze zużycie paliwa nawet o 25%



www.emtor.pl