

► wywiad z Markiem Kabzą i Witoldem Ludwiczakiem przeprowadziła Małgorzata Tomasiak

Po pracowitym roku 2010 Immergas dobrze urządzony na rynku i... w nowej siedzibie



Historia Immergas Polska to już blisko 15 lat. Firma ta jako jedna z pierwszych wprowadzała na polski rynek kotły kondensacyjne, w chwili obecnej może pochwalić się 12% udziałem w rynku w segmencie kotłów gazowych.

Nowa siedziba Immergas prezentuje się naprawdę nowocześnie i przestrzennie. Porozmawiajmy więc o jej początkach: impulsie do zmiany i wyborze lokalizacji...

Większa „przestrzeń życiowa” była nam potrzebna już od dawna. Wynajmowane poprzednio piętro biurowca przy ul. Wróblewskiego od kilku już lat nie odpowiadało potrzebom firmy. Praktycznie brakowało nam miejsca na wszystko: szkolenia, stanowiska pracy dla nowych pracowników, wzrastającego działu sprzedaży itp. W miarę też rozszerzania oferty produktowej ograniczeniem stał się outsourcing magazynu. Kontrola magazynu i zapewnienie sprawnie funkcjonującej logistyki przez firmę zewnętrzną przerastała jej możliwości. Konieczne stało się poszukanie nowych możliwości lokalizacyjnych.

Wybór padł na parkridge business centre przy ul. Dostawczej 3a w Łodzi. Dwukondygnacyjny budynek dla Immergas został wzniesiony i wyposażony według naszych wskazówek.

Na powierzchni przeszło 900 m² mieszczą się przestronne pomieszczenia biurowe, jak również sala szkoleniowa i ekspozycyjna. Pozostałą część budynku zajmuje magazyn, który swoją rozpiętością obejmuje 3500 m². Przy takim układzie mamy pod stałą kontrolą kwestie logistyki, a co za tym idzie terminowość realizacji zamówień.

Odwiedziłam kiedyś ośrodek szkoleniowy Immergas w Jankach...

Możliwości szkoleniowe w nowej siedzibie zdecydowały o likwidacji centrum szkoleń w Jankach, bezzasadne stało się bowiem utrzymywanie dwóch stosunko-



Sala szkoleniowa w nowej siedzibie z pełną gamą pracujących kotłów i różnego rodzaju akcesoriów – tu odbywają się praktyczne ćwiczenia i prezentacje produktów

wo blisko siebie położonych ośrodków. Wszystkim osobom przybywającym na szkolenie do Łodzi zapewniamy obiad i posiłki w trakcie przerw, dodatkowo zaś dwudniowe szkolenia wzbogacamy programem integracyjnym.

Podczas wyposażania nowego obiektu szczególną uwagę zwróciliśmy na praktyczną stronę szkoleń. Urządzenia są podłączone do mediów, odpowiednio opomiarowane i oprzyrządowane tak, by możliwa była



„Naj...” dla Immergas (przyp. redakcji)

- *najważniejszy partner handlowy* – Grupa SBS, Grupa Centrum, z obiema firmami Immergas związany jest zarówno relacjami handlowymi, jak i więzami przyjaźni
- *najlepszy rok z ostatnich 5 lat* – 2009... cóż, któżby nie lubił roku o najwyższym obrocie?
- *najtrudniejszy okres rynku grzewczego* – przełom 2009/2010, drastyczne zastopowanie budownictwa wielorodzinnego
- *najmilsza niespodzianka ostatniego roku* – ...same pogodowe przeciwności (długa zima początku 2010 r., długie wiosenne powodzie), czyli... krótki sezon sprzedażowy, a jednak Immergas zdołał wypracować poziom zeszłego roku, a więc raczej zaskoczenie niż niespodzianka
- *najlepszy pracownik* – obecny w pracy, czyli ten, który nie bierze zwolnień lekarskich, a tak na serio: każdy w Immergas



Marek Kabza i Witold Ludwiczak – praktycznie od samego początku razem budowali Immergas Polska, dziś wspólnie szefują firmie, dzieląc się obowiązkami i zakresem sprawowanych funkcji. Mają różne usposobienia, ale na pewno kilka cech wspólnych: pogodne spojrzenie na świat i ludzi oraz determinację w osiąganiu wyznaczonych celów

zmiana parametrów i obserwacja ich konsekwencji w pracy instalacji.

Gdybyśmy sprawdzili ranking producentów kotłów na polskim rynku parę lat temu i dziś, jaka byłaby różnica w pozycji firmy Immergas?

Przyznać trzeba, że w przeciągu kilku ostatnich lat nasza pozycja na polskim

rynku uległa znacznej zmianie. W rankingu BRG Consult w sprzedaży gazowych kotłów kondensacyjnych plasujemy się obecnie na pozycji 4, naszym największym sukcesem jest jednak 2. pozycja w segmencie gazowych kotłów wiszących. Generalnie od wielkości 15 tysięcy kotłów sprzedawanych w roku 2007, osiągnęliśmy w 2009 roku sprzedaż na poziomie 20 tys.

kotłów, co ma bezpośrednio odzwierciedlenie w udziale rynkowym około 12%. Jest więc czym się pochwalić.

Coraz większe doświadczenie zdobywamy też w segmencie kotłów wyższych mocy. W ciągu ostatnich dwóch lat (2009 i 2010) nastąpił u nas dynamiczny rozwój sprzedaży kotłów średniej mocy 50–115 kW oraz układów kaskadowych.

Kilka lat temu Immergas wprowadził do swojej oferty także grzejniki, w tym głównie płytowe. Jakie zmiany w wielkości sprzedaży odnotowaliście Państwo w tym segmencie produktowym?

Rzeczywiście poszerzenie oferty o grzejnik płytowy te kilka lat temu okazało się strzałem w dziesiątkę. W latach 2007 i 2008 odnotowaliśmy największy wzrost w obrotach dzięki właśnie bardzo wysokiej sprzedaży tego grzejnika. W tamtym okresie osiągnęliśmy sprzedaż grzejnika na poziomie 80 tys. sztuk.

Z zestawienia sprzedaży Immergas Polska wyraźnie wynika, że o ile w segmencie kotłów tendencja jest wzrostowa, to segment sprzedaży grzejników charakteryzuje się spadkiem...

Przyczyna jest stosunkowo prosta: rynek grzejników płytowych w Polsce w ostatnich latach odnotował spory spadek, z szacowanej liczby 2 mln 400 tys. rocznie w 2008 r. do około 2 mln 100 tys. w roku 2009. Miało to oczywiście bezpośrednie przełożenie także na popyt na „grzejnik Immergas”. Obecnie sprzedajemy około 60 tys. sztuk grzejników płytowych. Warto jeszcze pamiętać, że grzejnik ten nie stanowi naszej głównej pozycji produktowej, służy raczej kompletacji oferty sys-

temowej. Udział więc w segmencie grzejników na poziomie kilku procent jest dla nas satysfakcjonujący.

Jakie najważniejsze działania zostały podjęte przez ostatni okres, by uzyskać tak wysoką pozycję w segmencie sprzedaży kotłów?

Przyznać trzeba, że mocna pozycja firmy Immergas to efekt długoletniej, systematycznej i wytężonej pracy zarówno z odbiorcami, jak i instalatorami czy projektantami. W przeciągu jednak ostatnich dwóch lat podjęliśmy kilka strategicznych działań. Wprowadziliśmy przede wszystkim zmiany w zakresie polityki cenowo-rabatowej, głównie w aspekcie jej uporządkowania. Jasna, przejrzysta i – co bardzo ważne dla odbiorców – bez drastycznych zaskoczeń polityka cenowa stała się dla nas priorytetem, docenionym wysoko przez naszych dużych kontrahentów. Drugi czynnik – rabat – określony z poszanowaniem interesów wszystkich stron to także nasza mocna strona.

Kolejnym krokiem było zwiększenie liczby przedstawicieli handlowych: zatrudniamy obecnie 8 szefów regionów, w tym 6 regionów wspomaganych jest przez dodatkowych przedstawicieli handlowych. W ostatnim roku wykonaliśmy też mrówczą pracę z instalatorami, organizując szkolenia dla ponad 1000 instalatorów + dodatkowo standardowe szkolenia serwisowe. Nastąpiła też gruntowna reorganizacja struktur działu technicznego i sieci serwisowej szczególnie pod kątem współpracy tylko z czynnie działającymi serwisantami. W ramach działań produktowych wprowadziliśmy do oferty wiele nowych urządzeń i systemów. Jednym z ważniejszych



posunięć było jednak przejęcie w sierpniu 2009 r. do wyłącznej dystrybucji na rynku polskim urządzeń firmy Delta Dore. Automatyka tej marki wzbogaciła i poszerzyła naszą ofertę w zakresie regulacji i sterowania temperaturą powietrza w obiektach, a tym samym całych systemów grzewczych i chłodniczych. Sprzedaż w roku 2009 samych tylko tzw. termostatów pokojowych marki Delta Dore wyniosła 20 tys. sztuk. Dużo zrobiliśmy także na polu działań marketingowych i promocyjnych zarówno w aspekcie akcji i programów dla instalatorów i handlowców, jak i na polu informacji i reklamy.

Cel na przyszłość, ale... tę niedaleką?

Dążymy do stworzenia oferty obejmującej kompletny system dla domu: od kotłów grzewczych w szerokiej gamie wyboru, przez kolektory słoneczne (te już mamy od dłuższego czasu w ofercie), pompy ciepła, do grzejników, rozdzielaczy, a nawet rekuperatorów. W planach na rok 2011 mamy wprowadzenie pomp ciepła powietrznych, uważamy bowiem, że do nich m.in. należy przyszłość urządzeń korzystających z odnawialnych źródeł energii. Oczywiście myślimy też o kolejnych produktach, ale... nie czas zdradzać wszystkie nasze sekrety. ■

Pozycja Immergas w Polsce i na świecie

Immergas Polska

- liczba pracowników: 60, w tym przedstawicieli handlowych: 14,
- obroty za rok 2009 – 70 mln złotych,
- planowane obroty w 2010 – poziom roku 2009,
- liczba sprzedawanych kotłów – 20 tys. sztuk rocznie.

Immergas Polska jest wysoko ceniona w koncernie m.in. dzięki wypracowanej przez lata pozycji. Jest to druga filia w koncernie, sam zaś Immergas Polska ma największy udział na swoim rynku (12%) wśród innych filii Immergas w Europie i na świecie. Praktycznie jest to porównywalny udział z pozycją jaką ma marka Immergas we Włoszech (tam też około 12–13% udziału w rynku).

Koncern Immergas

Firma Immergas została założona w 1964 roku we Włoszech. Główna siedziba koncernu mieści się w Brescello, tam też wybudowana została pokaźna

fabryka o powierzchni 50 tys. m² wyposażona w 15 linii produkcyjnych. Dzienną produkcję szacuje się na poziomie 1500 szt. kotłów, co daje 300–500 tys. kotłów rocznie. Wszystkie procesy kontroli jakości są zgodne z europejskim certyfikatem UNI ISO 9001-2000. Immergas ma oddziały w 30 krajach świata, w tym również w Polsce. Tak duża liczba filii zapewnia liczbę ponad 4 mln sprzedanych kotłów! W ostatnich latach koncern zrobił sporo zarówno na polu nowych inwestycji (np. uruchomienie zakładu produkcyjnego kotłów i podgrzewaczy w Popradzie, 2009 r.), jak i badań urządzeń oraz kształcenia instalatorów (27 października 2010 r. w głównej siedzibie Immergas w Brescello, prezes Romano Amadei uroczyście otworzył nowe Zaawansowane Centrum Szkoleniowe dedykowane energii odnawialnej – Domus Technica).