



▶ Wywiad z Jackiem Ligaszewskim przeprowadziła Małgorzata Tomasik

aquatherm–Polska

– zielona rura jest już w Polsce od 20 lat



Siedziba firmy aquatherm–Polska dziś i wczoraj, czyli w roku 2011 i 1992

Dokładnie w maju 1991 roku firma aquatherm–Polska zaczęła stawiać swoje pierwsze kroki na polskim rynku. Czasy wprost genialne do rozpoczęcia nowego biznesu...

Początek lat 90. to okres wielu zmian, czas po upadku Muru Berlińskiego, czas po obradach Okrągłego Stołu, czas pontyfikatu

Jana Pawła II. To również czas już innego, przychylnego, spojrzenia na Polskę przez producentów w Niemczech, Francji, Belgii i krajach skandynawskich. To z tych krajów pochodziły pierwsze nowości techniczne, a wiele marek znalazło trwałe miejsce w krajobrazie dzisiejszego rynku instalacyjnego w Polsce. Dzisiaj jest już zupełnie inaczej, chociażby koszt uruchomienia nowego biznesu na taką skalę jak moja firma jest z pewnością zupełnie inny. Jedno nie uległo zmianie, mianowicie determinacja

i umiejętność porozumiewania się, bo nasi partnerzy nie uczą się polskiego, a trudno negocjować przez tłumacza.

Proszę krótko przedstawić historię firmy...

Dokładnie 25 kwietnia 1991 roku powstała firma, której siedzibę i magazyn stanowił parter segmentu na Sadybie. Od kwietnia do grudnia trzy osoby wykonały sprzedaż wartą 2 mln złotych. Kilka miesięcy później przenieśliśmy firmę do małego sklepu na warszawskim Ursynowie. Wkrótce nastąpiły przenosiny na ul. Puławską 538, gdzie firma ma stale siedzibę. Równolegle z działalnością handlową rozpoczęliśmy działalność edukacyjną skierowaną do instalatorów, projektantów, inspektorów nadzoru. Wkrótce do grona osób przeszkolonych dołączyli nauczyciele zawodu ze szkół zawodowych, techników i wyższych uczelni. Szkoleniami objęliśmy całą Polskę. Można powiedzieć, że w tej dziedzinie byliśmy prekursorem. Udało się stworzyć swoiste lobby aquathermowskie w gronie osób związanych zawodowo z instalacjami.

Miło mieć świadomość, że w 1991 roku wielu z dzisiaj doświadczonych i uznanych inżynierów, wykonawców i projektantów rozpoczęło właśnie z nami podróż po nowoczesnych rozwiązaniach technologicznych. W pierwszym okresie działalności z oferty firmy mogły skorzystać jedynie osoby przeszkolone. Miało to na celu ochronę produktu przed wadliwym wykonawstwem, co w świetle 10-letniej gwarancji na produkt było krokiem wręcz niezbędnym. Rosnące zapotrzebowanie rynku na nasze produkty sprawiło, że zaczęły powstawać oddziały dystrybucyjne firmy w Poznaniu, Krakowie, Wrocławiu, Koszali-

nie, Pile, Łodzi, Sosnowcu, Stalowej Woli, Katowicach, Gdańsku i Olsztynie. Oddziały te opierały się o silne w danym regionie firmy wykonawcze. Zdobywając zainteresowanie odbiorców, stale uczestniczyliśmy w targach budowlanych niemalże w każdym mieście. Tam pojawiły się pierwsze kontakty z przyszłymi partnerami z Ukrainy, Rosji, Białorusi.

Wart przypomnienia jest też wkład firmy w opracowanie uregulowań w dziedzinie instalacji, którego efektem było opracowanie „Wytycznych realizacji i odbioru instalacji z tworzyw sztucznych”.

Z jakimi produktami startowaliście wtedy Państwo i jakie były główne kierunki Waszych działań rynkowych – klient indywidualny, budownictwo wielorodzinne...?

W porównaniu z dzisiejszą, ówczesna oferta produktów wydaje się bardzo uboga. Zaczynaliśmy od rur jednorodnych przeznaczonych do instalacji wody ciepłej i zimnej i rur stabilizowanych wkładką aluminiową w średnicach od 16 do 75 mm, oraz podstawowych kształtek. Był to wówczas jedyny kompletny system oferujący zarówno rury, jak i kształtki, pochodzące od jednego producenta. Uzupełnienie oferty stanowił system wodnego ogrzewania podłogowego. Taki asortyment umożliwiał realizację obiektów o ograniczonej kubaturze przy zastosowaniu określonej średnicy rur.

Z uwagi na doświadczenie wykonawców i projektantów początkowo realizowano instalację w budynkach jednorodzinnych, ale w miarę, trzeba przyznać szybkiego, wzrostu doświadczenia wykonawców i upowszechnieniu programu do projektowania HT2000, coraz częściej odbiorcą stawały



Hity aquathermu

- najlepiej sprzedający się produkt: **fusiotherm®**
- jeśli byśmy spróbowali ocenić, ile m.b. rury Pana firma sprzedała w Polsce przez 20 lat: **jedną czwartą długości równika mamy już za sobą**
- najbardziej znany obiekt z systemem aquathermu: **warszawski Pałac Kultury i Nauki**
- najcenniejszy kontrakt, czyli o największym zysku/obrocie: **jest na pewno przed nami**

się spółdzielnie mieszkaniowe wykonujące remonty, wymiany instalacji w swoich już wyeksploatowanych budynkach. Obie grupy klientów do dziś korzystają z naszych instalacji. Aktualnie mamy do zaproponowania rury w średnicach od 16 do 315 mm, co pozwala realizować instalacje w obiektach wielkokubaturowych, również instalacje przemysłowe.

Kilka lat temu firmę zaczęła reprezentować Pańska córka Pani Cornelia Ligaszewska-Leśniak...

Cornelia urodziła się w Niemczech i tam mieszkała prawie 20 lat, tam skończyła szkołę średnią, zdała maturę. Naturalne jest, że zna perfekcyjnie język niemiecki, co w tym biznesie jest nieodzowne. Po przyjeździe do Polski skończyła studia na Uniwersytecie Warszawskim, Wydział Zarządzania i Marketingu ze specjalnością zarządzanie przedsiębiorstwem. Już dzisiaj jest moją prawą ręką.

Jak bogata jest oferta firmy?

Transport najważniejszego środka spożywczego, jakim jest woda, wymaga zastosowania najlepszych rozwiązań współczesnej techniki instalacyjnej. Temu celowi służy system fusiotherm®, o zakresie rur PN 10, PN 20 oraz stabilizowane (fusiotherm®Stabi) z perforowaną wkładką aluminiową, a także rury zbrojone włóknem szklanym (fusiotherm® Stabi Glass). Dla celów przemysłowych i coraz powszechniej stosowanych instalacji klimatyzacyjnych dedykujemy rury climatherm, dla ogrzewania ściennego – registry Climasystem.

Sprzedaż którego systemu generuje najwyższe wpływy?

Niezaprzeczalnie do takich systemów należy fusiotherm wraz z rurami climatherm. Wynika to zapewne z faktu, jest to najbardziej różnorodny pod względem asortymentowym system polipropylenowy, oferowany obecnie na rynku. Jego zastosowanie praktycznie we wszystkich instalacjach szeroko rozumianego obszaru budownictwa sprawia, że jest on bardzo atrakcyjny nie tylko cenowo. W minionym roku odnotowaliśmy znaczny wzrost sprzedaży w obrębie budownictwa przemysłowego i wentylacji, w którym prym wiodą duże średnice 160, 200, 250 mm. Do takich obiektów należy realizowana ze środków unijnych oczyszczalnia ścieków „Czajka”. Z podobnej formy finansowania coraz powszechniej korzystają władze gmin, realizując obiekty o charakterze użyteczności publicznej, jak hale sportowe czy związane z Euro 2012 boiska i centra pobytowe. W naszej ocenie, poza tradycyjnymi obszarami, jak budownictwo mieszkaniowe, to właśnie takie obiekty będą coraz częściej

odnajdywały swoje miejsce na naszej liście referencyjnej, wykorzystując system fusiotherm.

Najnowsze „dziecko” w ofercie to...

Zupełnie unikalnym na rynku krajowym jest Firestop, przeznaczony do budowy instalacji tryskaczowych p.poż. Podstawę tego systemu stanowi rura z PP-R(80)FS klasyfikowana, w przeciwieństwie do innych polipropylenów, jako materiał trudnopalny. Opracowując system, wzięto pod uwagę oczekiwania instalatorów, dla których istotną kwestią jest łatwość montażu, jak również konieczność zapewnienia możliwie największego bezpieczeństwa w późniejszym użytkowaniu produktu. Firestop jest odporny na korozję i uniemożliwia zapychanie tryskacza produktami korozji i tym samym gwarantuje długi okres eksploatacji instalacji bez zakłóceń. Z uwagi na liczne zalety systemu w tym również atrakcyjną cenę, liczymy na duże zainteresowanie, podobnie jak ma to miejsce w innych krajach takich, jak: Niemcy, Anglia, Szwecja, Włochy, a nawet Rosja i Turcja.

Na liście referencyjnej aquatherm–Polska jest wiele znanych wszystkim obiektów. Na łamach InstalReportera pisaliśmy o stadionach na Euro 2012, chętnie poznamy inne...

Obecnie jesteśmy po zakończeniu realizacji dwóch bardzo dużych obiektów Hotelu OSSA Congress & SPA w Rawie Mazowieckiej oraz Jabil Circuit Poland w Kwidzynie. Rozpoczynamy dostawy na kolejny obiekt hotelowy, a jest to Centrum Konferencyjne w Serocku wielkości Hotelu OSSA. Poza obiektami biznesowymi obsługujemy także inwestycje, jak oczyszczalnie ścieków

Czajka, czy Politechnikę Warszawską. Dostawami mimo kryzysu na rynku developerskim objęte są też budowy wielu osiedli mieszkaniowych, jak „Saska Kępa” czy osiedle „Adria” na Gocławiu.

Myślę, że tak wiele inwestycji, w tak różnorodnych segmentach rynku, rodzi sporo problemów. Jaki rodzaj klientów/inwestorów jest dla Państwa najbardziej „niebezpieczny”?

Niedouczony wykonawca. Tak, to najbardziej szkodzący marce klient. Jego brak umiejętności jest kosztowny dla wszystkich uczestników procesu inwestycyjnego. Dlatego tak duży nacisk kładziemy nadal na szkolenia. Rocznie korzysta z nich blisko 600 osób.

Proszę o przykład najbardziej „stresującej” inwestycji.

Zdziwił Czytelników: nie była to olbrzymia inwestycja, a... instalacja centralnego ogrzewania w domu jednorodzinnym na południu Polski. Zrealizowana w oparciu o kocioł stałopalny z prostą automatyką bez automatycznego podajnika paliwa, jakby tego było mało instalacją w układzie zamkniętym. Podczas uruchomienia uzyskano temperaturę ok. 120°C, czyli raczej parę wodną, nie wodę grzewczą. Efekt to „rozpłynięcie” się rur, zalane podłogi i remont na dużą skalę... tuż przed Świętami Bożego Narodzenia. Bulwersujące zachowanie wykonawcy twierdzącego – „zawsze tak robię i działa”.

Na jaką grupę specjalistów stawiacie Państwo w swojej działalności: projektant czy instalator?

Nie ma możliwości oddzielenia od siebie tych dwóch istotnych podmiotów,



biorąc pod uwagę jakość i funkcjonowanie przyszłej instalacji. Zarówno projektant, jak i wykonawca potrzebują stosownych narzędzi do pracy. Stąd nasze programy do projektowania instalacji dostępne nieodpłatnie oraz cała gama poradników i katalogów technicznych. Wykonawcom umożliwiamy wypożyczenia drogich specjalistycznych narzędzi, niezbędnych do obróbki dużych średnic. Zapewniamy szkolenia w siedzibie firmy, jak również u producenta w Niemczech.

Zapytam jeszcze o siedzibę firmy i system logistyki...

Na powierzchni hektara zlokalizowane są biura i magazyny o łącznej powierzchni 3500 m². Stany magazynowe o wartości 1 mln € są co tydzień uzupełniane dostawami pochodzącymi bezpośrednio z dwóch fabryk aquatherm z Niemiec.

Widziałam, iż w zeszłym roku siedziba firma była „zalana”, woda przelewała się przez okna. Jak odbiło się to zdarzenie na sprzedaży produktów, jak duży był zakres renowacji?

Mimo powodzi sprzedaż zbytnio nie ucierpiała, ucierpiała na pewno logistyka, gdyż prawie wszystkie samochody utonęły. Naturalną rzeczą jest spowolnienie naszej aktywności w miesiącach letnich, które

poświęciliśmy z pełną determinacją na odbudowę zniszczeń. 1,60 cm wody, to – jak dziś już z uśmiechem mogę powiedzieć – nie przelewki. Końcowi już dobiegł gruntowny remont wszystkich obiektów firmy. W zakładzie produkcyjnym wymieniono wtryskarki na nowoczesne, wysoko wydajne austriackiej firmy Battenfeld. Tuż przed zimą wymieniono kotły centralnego ogrzewania. Rurociągi oczywiście przetrwały. Właśnie się meblujemy, działają już telefony i wszystkie komputery. Działy handlowe, sprzedaży i techniczny oraz recepcja przeniosły się do wyremontowanego salonu z wejściem bezpośrednio od ulicy Puławskiej. Można powiedzieć, że na dwudziestolecie firmy naprawdę gruntownie ją posprzątaaliśmy i oczekujemy gości.

Czy zdradzi nam Pan plany na najbliższą przyszłość?

W tym roku pojawią się nowości: po pierwsze, rury w średnicach 400, 450, 500, 560 oraz 630 mm. Urządzenie do produkcji takich średnic jest już od kilku tygodni testowane – pierwsze próby z rurą o średnicy 400 mm przebiegły pozytywnie, po drugie, rury preizolowane oprócz już produkowanych Ø32–315, również rury SDR 17,4 i SDR 11 w średnicach Ø400–630.

Czeka nas też przeprowadzka w nowe miejsce siedziby oddziału firmy w Katowicach. ■



◀ Jacek Ligaszewski

Założyciel i właściciel

Firma aquatherm–Polska Jacek Ligaszewski, bo tak brzmi pełna nazwa, jest firmą polską i powstała w 100% w oparciu o polski kapitał. Na nazwę aquatherm i logo mamy umowę licencyjną. Umowa jest zawarta na czas nieokreślony i daje nam wyłączność na dystrybucję na Polskę i Białoruś.