

► wywiad z Kazimierzem Mrozem przeprowadziła Małgorzata Tomasik

Siedziba w Broniszach – efekt rzetelnej pracy przez lata

Oventrop świętuje 20-lecie na polskim rynku w nowej siedzibie



Nowa, własna siedziba firmy Oventrop w Broniszach koło Warszawy to wynik wypracowanych przez polską spółkę-córkę efektów finansowych

Uroczystego przecięcia wstęgi dokonali (od lewej): Kazimierz Mróz – dyrektor Oventrop Polska oraz pozostali członkowie zarządu Oventrop Polska: Jochen Faehnrich i Stefan Klauke

20 lat temu na polskim rynku pojawiły się pierwsze produkty firmy Oventrop. Przedstawicielstwo zostało jednak założone 4 lata później...

Można określić te pierwsze cztery lata jako klasyczne sondowanie rynku. Utrzymanie spółki kosztuje, dlatego jej zakładanie przed osiągnięciem pewnego pułapu obrotów i ich stabilności wiąże się z ryzykiem. Ponieważ nadmierne ryzyko nie leży w charakterze firmy matki – spółka powstała wtedy, kiedy pozycja rynkowa marki Oventrop była już ugruntowana. Przyczynili się do tego polscy hurtownicy, którzy znakomicie wywiązywali się z roli importerów i zostali zapamiętani przez firmę jako rzetelni klienci. Spółka powstała w celu odciążenia ich ze skomplikowanych w tamtych latach procedur importowych...

Na początku były Stare Babice. Jaki był status tego obiektu, wielkość i kiedy... stał się za mały?

Armatura – w przeciwieństwie do np. rur czy grzejników – nie wymaga dużych powierzchni magazynowych. Dlatego wynajęty w Starych Babicach obiekt wystarczył na dość długo; kilka lat temu wynajęliśmy jednak dodatkowy magazyn w pobliżu. Wadą obiektu były dość skromny standard powierzchni biurowych i mały magazyn, zaletą – niski koszt utrzymania. Oventrop Niemcy nigdy nie zabiera zysków wypracowanych przez zagraniczne spółki-córki. Te wypracowane przez Oventrop Polska były latami odkładane na kapitale zapasowym i zostały po części zużyte na sfinansowanie budowy własnej siedziby.

Kontynuując wątek, porozmawiamy o najnowszym przedsięwzięciu – nowej

siedzibie w Broniszach k. Warszawy: od decyzji o zakupie działki, przez rozpoczęcie budowy, po przeprowadzkę.

Decyzję o zakupie działki podjęto po krótkiej analizie opłacalności w roku 2006, w sytuacji, kiedy wiedzieliśmy już, że dalsze funkcjonowanie w Starych Babicach stało się niemożliwe. Relacja kosztów inwestycyjnych do przewidywanych kosztów najmu w nowej lokalizacji przemawiała za decyzją o inwestowaniu we własny obiekt. Wytypowana działka miała atrakcyjną cenę i znakomitą lokalizację, ale w tamtym czasie teren miał jeszcze status przeznaczony pod działalność rolną. Formalności związane z nabyciem i zmianą przeznaczenia przeciągnęły się do roku 2008. Kryzys przesunął decyzję o rozpoczęciu budowy na drugą połowę roku 2009. Budowa rozpoczęła się w styczniu 2010, a w połowie września dokonano się przejęcie nowego obiektu do użytkowania. Obiekt składa się z części biurowej o powierzchni 700 m² i magazynu wysokiego składowania o powierzchni 600 m². Na działce o powierzchni 4000 m² istnieje możliwość dalszej rozbudowy powierzchni magazynowej.

Czy ze względu na wielkość obiektu w planach jest także produkcja, choćby w zakresie montażu/składania niektórych elementów?

Oventrop Niemcy (spółka-matka) współpracuje z wieloma polskimi firmami, kooperując zarówno po stronie zaopatrzenia, jak i dostarczając półprodukty dla polskich producentów (w tzw. systemie OEM). W Broniszach istnieją oczywiście stanowiska konfekcji towaru pod specyficzne potrzeby klientów hurtowych. Bardziej skomplikowanych procesów produkcyjnych

w nowo otwartym obiekcie chwilowo nie przewidujemy.

Z jakimi produktami Oventrop był utożsamiany na starcie?

Ze względu na dominującą pozycję na rynku to filtr oleju opałowego montowany przed kotłem olejowym był postrzegany jako sztandarowy produkt firmy, pomimo że jego udział w całkowitej sprzedaży firmy był dość mały. Od samego początku największe przychody generowały bowiem zawory termostaticzne, a w drugiej kolejności armatura do równoważenia hydraulicznego. W powszechnej świadomości branży utrwalił się np. zawór równoważący „Hydrocontrol”.

Dziś oferta firmy jest bardzo szeroka, w katalogu pozycji jest pewnie kilka tysięcy...

Katalog Oventrop zawiera około czterech tysięcy indeksów i jest pewnie najobszerniejszy w porównywalnej grupie dostawców. Jest w nim wyspecyfikowanych ok. 50 typów – rozróżnionych tylko pod względem technicznym – termostatów grzejnikowych. Liczba ta znacznie się zwiększa po uwzględnieniu różnic kolorystycznych. Zainteresowani znajdą w katalogu Oventrop armaturę i inne elementy instalacji pozwalające rozwiązać czasem mocno skomplikowane problemy występujące na budowie.

Czy polski rynek ma swoją specyfikę pod względem preferowanych rozwiązań i czy są w ofercie produkty przygotowane z myślą właśnie o naszym rynku?

Od samego początku działalności na rynkach eksportowych Oventrop przestrze-

Jak powstała firma Oventrop Sp. z o.o.? – z przemówienia Jochena Faehnricha, członka zarządu Oventrop Polska

Udział eksportu do końca lat 80. dwudziestego wieku wynosił pomiędzy 20 a 25%. Zwrot polityczny 1989/1990 w Europie Wschodniej otworzył szansę dla nowych rynków zbytu. Z tej szansy natychmiast skorzystaliśmy. 9 listopada 1989 roku padł mur berliński i tym samym otworzyła się granica pomiędzy oboma niemieckimi państwami. Jeszcze przed Bożym Narodzeniem tegoż roku dostarczyliśmy pierwsze zawory firmy Oventrop do dawnej Niemieckiej Republiki Demokratycznej. W tym czasie zostały też nawiązane pierwsze kontakty z małymi przedsiębiorstwami handlowymi z Polski, a **wiosną roku 1992 umieściliśmy w Gazecie Wyborczej ogłoszenie** o poszukiwaniu przedstawiciela handlowego w Warszawie. **O funkcję tę aplikował Kazimierz Mróz** i wkrótce potem podjął u nas pracę.

Oventrop na świecie...

W innych krajach Europy Wschodniej byliśmy również aktywni. W międzyczasie Rosja stała się jednym z naszych największych zagranicznych rynków. Udział eksportu w naszej sprzedaży stanowi dzisiaj około 50%.

Nasze produkty sprzedajemy w sześciu europejskich i dwóch pozaeuropejskich krajach poprzez nasze spółki-córki, a w dalszych prawie 30 krajach za pośrednictwem własnych przedstawicieli handlowych.

Włączając naszych zatrudnionych za granicą pracowników, pracuje dla firmy Oventrop na całym świecie w granicach **1000 osób**.

W 2010 roku osiągnęliśmy łącznie ze spółkami-córkami **obróć około 190 milionów euro**.

Stabilnie, stawiając na ludzi, z dobrymi produktami – podstawowe zasady polityki Oventropa

Rozwój firmy Oventrop można określić jako ewolucyjny. Może się on wydać na pierwszy rzut oka powolny, ale przebiega stabilnie i organicznie, tzn. dokonuje się własnymi siłami. Strategia rozwoju jest zorientowana średnio- i długoterminowo. Stabilność i zaufanie są naszymi podstawowymi wartościami, wyrażającymi się nie tylko w jakości naszych produktów i usług, ale też w stosunkach z naszymi partnerami handlowymi. Fluktuacja kadr w firmie Oventrop jest niewielka, odnosi się to zwłaszcza do kadry kierowniczej. Dysponujemy dużą liczbą doświadczonych i kompetentnych pracowników, identyfikujących się w pełni z firmą i marką Oventrop. Dotyczy to nie tylko firmy Oventrop w Niemczech, ale również pracowników zatrudnionych w innych krajach. Mogę się o tym przekonać za każdym razem, kiedy odwiedzam zagraniczne spółki-córki. Jest to niewątpliwie duży walor firmy w mocno konkurencyjnym otoczeniu.



O historii koncernu Oventrop i początkach Oventrop Polska opowiadali Kazimierz Mróz i Jochen Faehnrich



gał zasady nierozróżniania ich pod kątem programu dostaw. Oferta dla polskich klientów jest identyczna pod względem technicznym i jakościowym, a co do zawartości odpowiada w 100% ofercie dla klientów w innych krajach europejskich. Za wyjątkiem armatury gazowej technika instalacyjna rozpowszechniona w budownictwie polskim jest porównywalna z techniką na niemieckim, macierzystym rynku Oventrop.

Oventrop oferuje sporo produktów stanowiących elementy większych produktów/układów. W produktach jakich marek można spotkać Wasze wyroby?

Do największych odbiorców naszych półproduktów należy m.in. firma Rettig Heating, a zwłaszcza należący do niej zakład w Rybniku. Wśród pozostałych należy wymienić firmy Zehnder, Winkelmann czy Ista. Oventrop jest również dużym poddostawcą elementów z brązu i mosiądzu do innych gałęzi przemysłu.

Jaki nacisk kładziecie Państwo na rynek dużych inwestycji i jaki procent obrotów jest realizowany właśnie przez ten sektor?

Trudno jest dokładnie taki wskaźnik określić, ale bez wątplenia tzw. rynek obiektowy generuje większą część naszego obrotu w Polsce. Wygodniejszą dla producenta jest oczywiście sytuacja, w której o bieżącej sytuacji firmy rozstrzyga rynek rozproszony, tak jak dzieje się to na dojrzałym rynku niemieckim, ale dojście do takiej pozycji wymaga czasu i konsekwencji. Weźmy pod uwagę fakt, że wolny rynek w Polsce to zaledwie 20 lat. Jak na tak krótki okres czasu jesteśmy zadowoleni z osią-

gniętych udziałów rynkowych i jednoznacznie pozytywnego postrzegania marki również przez drobnych wykonawców i inwestorów.

Czy zgodzi się Pan z określeniem, że Oventrop ma bardzo restrykcyjną politykę sprzedaży?

Przestrzegamy sprzedaży opartej na zasadzie trójstopniowej, w łańcuchu producent – hurtownia – instalator. Jedynie w takim systemie sprzedaży widzimy sposób na przekazanie inwestorowi nie tylko produktu, ale wiedzy o nim i wiedzy o sposobie jego optymalnego wykorzystania. Instalacja domowa jest skomplikowanym układem mającym wpływ na wiele aspektów życia jej użytkowników. Niefachowy montaż przysparza kłopotów nie tylko inwestorowi, ale również nam. Uważam, że tylko system sprzedaży gwarantujący odpowiednie dochody hurtowniom i instalatorom ustrzeże branżę przed zalewem niefachowego wykonawstwa i spadkiem poziomu technicznego naszego budownictwa. Program „Marka Instalatora”, wdrażany przez nas od kilku lat na rynku polskim jest dowodem na nasz poważny stosunek do partnerskiej współpracy z instalatorami.

Jaki jest Pana stosunek do sprzedaży przez Internet? Czy w koncernie na innych rynkach funkcjonuje już sprzedaż internetowa?

Oventrop nie sprzedaje armatury przez tzw. „baumarkty” i nie handluje nią również przez Internet. Jedynym dostawcą produktu Oventrop w Niemczech, a docelowo również w Polsce, jest fachowy instalator. Doceniamy wartość Internetu w pracy

firmy i jego ogromne znaczenie w marketingu i transferze informacji. Ochrona interesów instalatorów jest naszym nadrzędnym celem, a sprzedaż pomijająca tę grupę naszych klientów poważnie te interesy narusza.

Myślę, że Oventrop to jedna z nielicznych firm o bardzo małych zmianach w zespole pracowników. Jakim określiłby ją Pan mianem w tym kontekście?

Armatura Oventrop nie należy do najtańszych na rynku. Mocno konkurencyjne otoczenie i talenty handlowe naszych klientów wymuszają na nas konieczność pełnej mobilizacji i stałego podnoszenia kompetencji techniczno-handlowych. „Wychowanie” dobrego pracownika w dość małej firmie, a taką ciągle jeszcze pozostajemy, jest procesem długoletnim. Tym bardziej starannie dobieramy kandydatów do pracy i staramy się dbać o dobre relacje wewnątrz firmy, tak aby nakłady poniesione na ich przygotowanie zwróciły się w przyszłości. I jednoznacznie stwierdzam, że takie podejście bardzo nam się opłaca.

Oventrop na tle konkurencji...

Oventrop należy do największych na świecie producentów zaworów termostatycznych i armatury równoważącej. Również w Polsce, pomimo stosunkowo skromnych na tle konkurencji rozmiarów firmy, zajmujemy istotną część rynku wspomnianych produktów. Naszą siłą jest wsparcie przekonanych do zalet armatury Oventrop projektantów. Do tej grupy adresujemy większą część naszej aktywności marketingowej i jej zawdzięczamy mocną pozycję rynkową. Przy okazji jubileuszu chciałbym im za to mocno podziękować... ■

Świętowanie u Oventropa

Uroczyste otwarcie nowej siedziby przy ul. Świerkowej 1B odbyło się 19 maja 2011 roku. Po przecięciu wstęgi i prezentacji obiektu zaproszeni goście udali się do pobliskiego kompleksu restauracyjno-ogrodowego Karczmy Na Piwnej. Wśród zaproszonych gości byli zarówno przedstawiciele firm współpracujących z Oventrop Polska na polu projektowym, jak i wykonawczym, czy dystrybucyjnym. Liczne grono stanowili też po prostu przyjaciele z branży, a więc prezesi i dyrektorzy dużych firm branży instalacyjnej. 20-lecie firmy Oventrop można więc nazwać świętem branży.



Kazimierz Mróz wraz z pracownikami, którzy razem z nim pracują w Oventrop Polska praktycznie od początku



Na jubileusz Oventrop Polska przybyło blisko 200 osób