



► wywiad z Arkadiuszem Augustyniakem przeprowadziła Małgorzata Tomasik

## Nowe pokolenie u steru Systemair – 20 lat i... czas na zmiany

**Jak naprawdę liczy Państwo swoją obecność na rynku: od 1991 roku, czyli od początków firmy Kanalfäkt, czy od 1996 roku – oficjalnej daty zarejestrowania spółki?**

Systemair działa w Polsce od 1991 roku, niezależnie od wcześniejszej nazwy ciągłość działania firmy, a przede wszystkim budowanie naszej rynkowej pozycji, datujemy od tamtego czasu. Patrząc z dzisiejszej perspektywy, widać jak ogromną drogę przeszliśmy w tym czasie zarówno w skali polskiej, jak również globalnej. W tej chwili jesteśmy jednym z liderów w branży wentylacyjnej – koncernem o ogólnoświatowym zasięgu. W Polsce zbudowaliśmy silną markę kojarzoną przede wszystkim z nowoczesną myślą inżynierską i niezawodnością naszych produktów.

**Ponad więc 20 lat historii na rynku polskim zobowiązuje... Rozumiem, że w Polsce działa już tysiące instalacji wentylacyjnych z Waszymi urządzeniami...**

Myślę, że jest ich o wiele więcej – jesteśmy firmą konsekwentnie inwestującą w swój rozwój, zaczynaliśmy przecież od wentylatorów kanałowych, można powiedzieć, że jesteśmy pionierami tej grupy produktów, obecnie jednak mamy w ofercie pełny zakres urządzeń wentylacyjnych, poczynając od central wentylacyj-

nych, poprzez nawiewniki, wentylację poza-rową, aż do wentylacji strumieniowej. Rozwój biznesowy Grupy Systemair przyniósł również szybkie powiększenie oferty produktowej. Wartością dodaną do urządzeń jest także myśl techniczna oraz doświadczenie naszych inżynierów. Jednak niewiele osiągnęlibyśmy bez zaangażowania naszych pracowników w budowanie relacji z klientami i przede wszystkim dzięki tej pracy osiągnęliśmy dzisiejszą pozycję.

**Najważniejsze zmiany w Systemair przez ten okres, to...**

Systemair zmienia się cały czas, tak jak zmie-

z sektora grzewczego marki FRICO bezpośrednio do oferty Systemair, które nastąpiło rok temu.

**Wspomniał Pan o przejęciu marki Frico jako jednym ze strategicznych działań w ostatnim okresie. Rozumiem jednak, że w Polsce konsolidacja i oficjalne przejęcie nastąpiło dużo później niż w koncernie, Frico bowiem zostało zakupione przez Systemair w 1992 roku. Jak oceniłby Pan proces konsolidacji z firmą Systemair?**

FRICO to marka doskonale znana zarówno w Polsce, jak i na Świecie. Jako autonomiczna firma w Grupie Systemair istnieje od 1993 roku. Włączenie jej bezpośrednio do oferty Systemair służy ujednoczeniu oferty urządzeń grzewczych Systemair, z których FRICO jest znane od ponad 70 lat. To ogromna wartość, którą należało dobrze wykorzystać. Z naszego punktu widzenia jest to ogromny potencjał wiedzy i jakości marki, który wzbogacił ofertę Systemair. Z punktu widzenia biznesowego to trzecia grupa produktowa pod względem obrotów. Naszą ambicją jest znaczące powiększenie udziału w rynku samej marki FRICO poprzez włączenie jej do

### Arkadiusz Augustyniak

Arkadiusz Augustyniak w Systemair pracuje od maja 2004 r.

W lutym 2007 roku objął stanowisko dyrektora handlowego.

W 2009 Systemair Polska została wybrana najlepszym oddziałem Systemair A.B. na świecie.

1 maja 2011 r. awansuje na stanowisko dyrektora zarządzającego Systemair S.A. Wzrost sprzedaży w roku obrotowym 01.05.2011/30.04.2012 – 17%.

*Zainteresowania: sport, ekonomia, gotowanie, literatura współczesna*





systemu dystrybucji Systemair. Pod względem organizacyjnym nie był to problem.

### **W branży wentylacyjnej funkcjonują troszkę inne ścieżki dystrybucyjne niż w sektorze grzewczym i sanitarnym? Jak Państwo zorganizowaliście swoją sprzedaż na rynku?**

Oczywiście, każda grupa produktowa ma swoją specyfikę – byliśmy tego świadomi. Dlatego też staramy się docierać do nowych grup odbiorców, jakimi są dla nas instalatorzy branży grzewczej i sanitarnej. Działania te zaczynają przynosić wymierne efekty. Podejmowane przez nas aktywności marketingowe – szkolenia dla instalatorów, przejrzysta strona internetowa, aktywność handlowców w terenie, kontakty z projektantami i architektami to najważniejsze działania, jakie obecnie podejmujemy.

### **Przez prawie 15 lat firmą zarządzał Roman Jakowiecki. Czy zmiana kierow-**

### **nictwa oznacza też zmianę polityki rynkowej? Czy rynek wymaga teraz innych rozwiązań sprzedażowych i serwisowych?**

Pan Roman Jakowiecki to część historii firmy i jeden z ojców naszego sukcesu. Przez wiele lat był „twarzą” Systemair. Każda zmiana niesie ze sobą nowe możliwości. Moim zdaniem ważne jest to, aby osoba obejmująca kierownicze stanowisko znała firmę, jej specyfikę, ludzi i system pracy oraz rynek i klientów – tak było w moim przypadku. Przeszedłem drogę od handlowca w Dziale Realizacji do dyrektora zarządzającego i teraz właśnie przyszedł moment, aby to doświadczenie w pełni wykorzystać. Rynek nieustannie się zmienia, a Systemair jest znany z przejrzystej i konsekwentnej polityki rynkowej. Oczywiście musimy być elastyczni, jednak przede wszystkim trzymamy się naszych wewnętrznych wartości, które jak pokazuje doświadczenie są uniwersalne – są to: zaufanie, jakość, dostępność (także informacji) oraz terminowość dostaw.

### **Gdybym poprosiła o wymienienie – Pana zdaniem – najlepszych, zakończonych sukcesem rynkowym pomysłów i działań, to znalazłyby się wśród nich...**

...system szkoleń dla projektantów i instalatorów, jak również utworzenie ogólnopolskiej sieci serwisów zewnętrznych.

### **Czym dysponuje dziś Systemair w Łazach?**

Mamy własny biurowiec o pow. 600 m<sup>2</sup>, nowoczesne centrum szkoleniowe wraz z treningowym stanowiskiem, gdzie odbywają się prezentacje oraz szkolenia praktyczne z poprawnego montażu i uruchomień urządzeń oraz zaplecze logistyczne o pow. 2000 m<sup>2</sup>.

### **Na jakie pola działalności kładziecie Państwo szczególny nacisk?**

Przede wszystkim budowanie długofalowych relacji z klientami i projektantami. Chcemy być dla nich wiarygodnym partnerem. Naszą ambicją jest, aby rynek postrzegał firmę Systemair jako nowoczesnego producenta, który swoimi produktami chce promować energooszczędne rozwiązania w dziedzinie wentylacji i ogrzewania.

### **Jak z perspektywy czasu oceniliby Pan branżę wentylacyjną w Polsce? Jak bardzo polskie standardy projektowania i wykonawstwa są różne od europejskich?**

Nasza branża zmienia się niezwykle dynamicznie. Wymagania rosną z roku na rok, a co za tym idzie również jakość pracy wszystkich grup działających na rodzimym rynku zarówno projektantów, instalatorów, ale również i producentów. Rośnie również świadomość odbiorcy końcowego, co niejako wymusza większe zaangażowanie i wyższe standardy pracy.

Jestem przekonany, że różnica nie jest duża, a w wielu przypadkach możemy spokojnie konkurować z firmami z Europy. Co więcej na tym polu wiele rodzimych biur projektowych i firm instalacyjnych może pochwalić się znaczącymi sukcesami.

### **Efektywność energetyczna w odniesieniu do urządzeń wentylacyjnych – na razie drugorzędne czy rzeczywiste wymagania rynkowe?**

Wraz ze wzrostem cen energii wzrasta zainteresowanie rozwiązaniami energooszczędnymi, również w wentylacji. Rynek niejako zaakceptował zmiany prawne, wprowadzone przez Unię Europejską mające na celu ograniczenie zużycia energii, a konsekwencją tych działań jest zwiększenie udziału urządzeń i rozwiązań energooszczędnych sprzedawanych w Polsce. Systemair już od lat promuje urządzenia dających wymierne korzyści w postaci niskiego zużycia energii, starając się wyjść naprzeciw rosnącemu zapotrzebowaniu na rynku.

## Systemair w Polsce w liczbach przez lata

	1996 rok	2006 rok	2011 rok
Liczba pracowników:	4	22	35
Liczba przedstawicieli handlowych	1	7	12
Sprzedaż:	1,8 mln PLN	16,5mln PLN	45 mln PLN
Kierownictwo:	Roman Jakowiecki	Roman Jakowiecki	Arkadiusz Augustyniak