



► wywiad przeprowadziła Małgorzata Tomasiak

VENTIA – szybki sukces w wentylacji

Zacznijmy może od przedstawienia firmy, a więc krótka historia w ...skrócie.

Ventia Sp. z o.o. została utworzona pod koniec 2009 roku, jednak działalność handlową rozpoczęła od stycznia 2010. Firma powstała w odpowiedzi na potrzeby rynku – początkowo założeniem było stworzenie hurtowni wentylacyjnej zlokalizowanej blisko centrum Warszawy, która miała obsługiwać małe i średnie firmy. Jednak historia szybko potoczyła się w innym kierunku i Ventia stała się firmą techniczną, skupiającą się w dużej mierze na dystrybucji marek własnych, jak Komfovent, czy Stavoklima.

Who is who, czyli jak wygląda obecna struktura własnościowa firmy?

Właścicielami spółki Ventia są Bogdan Matysiak i Piotr Wiśniewski w udziałach po 50%, te same osoby zasiadają również w zarządzie spółki. Swoje kilkunastoletnie doświadczenie w branży wentylacyjno-klimatyzacyjnej postanowiliśmy wykorzystać do stworzenia własnej firmy.

Firma Ventia oferuje szerokie spektrum elementów do systemów wentylacji i klimatyzacji. Produkty których firm macie Państwo na wyłączność?

Początkowo sprzedawaliśmy każdy produkt, który był w specyfikacji otrzymywanej od firm instalacyjnych. Jednak, gdy staliśmy się wyłącznym dystrybutorem marek Komfovent oraz Stavoklima, staramy się współpracować z wyselekcjonowaną grupą dostawców i oferować głównie te produkty, na które mamy podpisane umowy dystrybucyjne. Dodatkowo od tego

roku wprowadziliśmy na polski rynek markę własną – HAVACO – pod którą będą dystrybuowane produkty o zaawansowanych parametrach technicznych, ale konkurencyjnej cenie. W tej chwili są to kurtyny powietrzne Sirion.

Wiele marek w ofercie oznacza wiele urzędzeń, a więc i ...konieczność konkurencji z innymi podobnymi firmami na rynku. Jaką tutaj można podać receptę na tak szybki rozwój, a więc rozumiem, że i dużą sprzedaż?

Rozwiązanie jest zawsze jedno: oferować produkty, które są dobre jakościowo, ale też mają konkurencyjną cenę, promować marki własne (w naszym przypadku Komfovent, Stavoklima oraz Havaco) oraz współpracować ściśle z projektantami. Ten ostatni aspekt jest kluczowy dla nowych produktów, ponieważ zapewnia większą rozpoznawalność marki na rynku, co w konsekwencji przekłada się w późniejszym etapie na większą sprzedaż. W listopadzie 2013 roku wprowadziliśmy do naszej oferty własny produkt pod nową marką Havaco, która w przyszłości rozszerzy się o kolejne materiały i urządzenia z branży HVACR.

Które z marek generują najwyższą sprzedaż?

Podstawowymi produktami dla spółki są urządzenia Komfovent (centrale wentylacyjne) oraz Stavoklima (kurtyny powietrzne, produkty akustyczne), które w sumie stanowią około 60% obrotu. Jednak z uwagi na ciągły rozwój asortymentu, nowe produkty coraz bardziej zaznaczają swoją pozycję w przychodzie firmy.

Ventia działa na terenie całej Polski, ale punkt sprzedaży ma jeden? Jak rozwiązana jest więc Państwa sprzedaż: realiza-

VENTIA – liczby i ...liczby

Liczba pracowników: **21**

Liczba produktów w ofercie:

**około 40 producentów,
6-7 tys. produktów**

Obroty wygenerowane w:

2011 r.: **11,9 mln zł**

2012 r.: **14,5 mln zł**

Plany na 2013 r.: **18 mln zł**

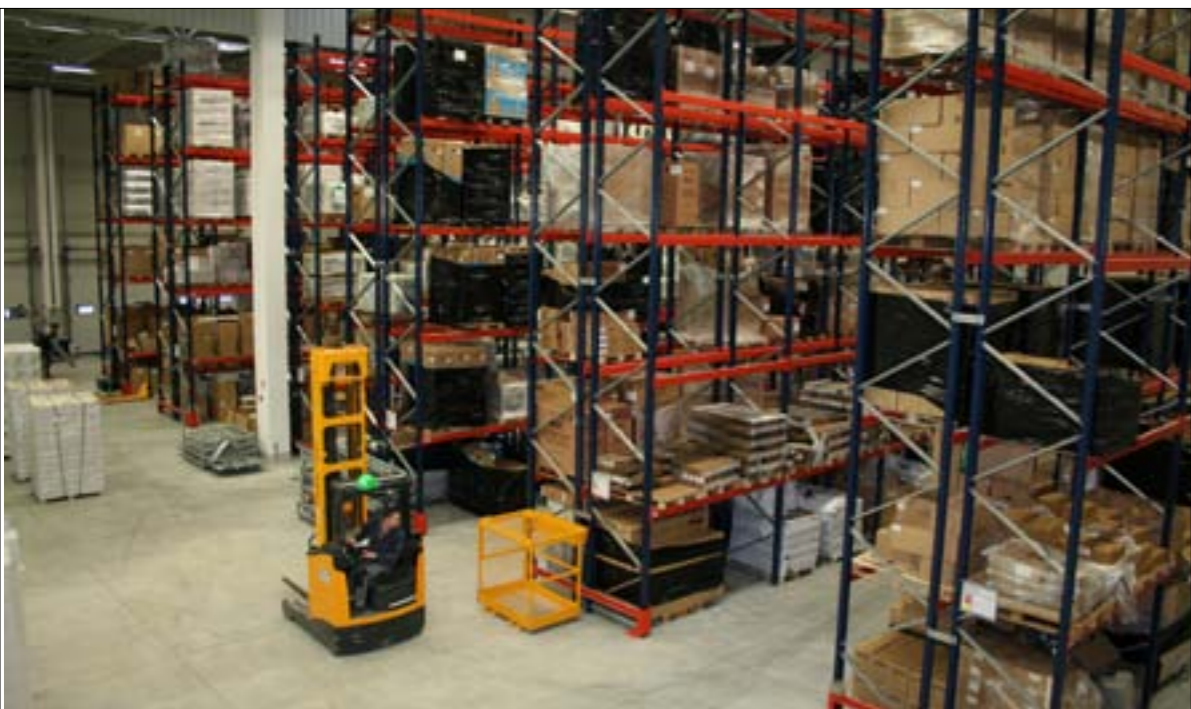
cja zamówień, logistyka, serwis...?

Obecnie główna siedziba Ventii znajduje się w Warszawie. Bezpośrednim kontaktem z klientami zajmują się kierownicy regionów odpowiedzialni za wyznaczone obszary w Polsce, a realizacją zamówień pracownicy działu handlowego. Dostawy do klientów realizowane są z magazynu centralnego do każdego miejsca w Polsce, głównie przez firmy spedycyjne. Z uwagi na rosnącą liczbę wysyłek coraz częściej zastanawiamy się nad stworzeniem własnego transportu.

Odnosnie serwisu to świadczony jest on przez zewnętrzną firmę z kilkunastoletnim doświadczeniem, która realizuje dla nas zarówno zlecenia napraw gwarancyjnych, jak i pogwarancyjnych. Cały proces przebiega bardzo sprawnie: klient przesyła do nas zgłoszenie gwarancyjne, na przykład poprzez formularz on-line, a nasz dział serwisu ustala objawy i przyczyny usterki. W większości przypadków naprawy są dokonywane na obiektach klientów w całej Polsce.

Urządzenia, które sprzedajemy przechodzą w fabryce szereg kontroli jakości i testów. Ponadto wyposażone są w zintegrowaną automatykę, więc wszelkie nieprawidłowości





ujawniane są już na etapie produkcji, dzięki czemu odsetek zgłoszeń gwarancyjnych jest niewielki i klienci mogą się cieszyć z niezawodności urządzeń.

Każdy projekt systemu wentylacyjnego czy klimatyzacyjnego wiąże się też z koniecznością właściwego doboru urządzeń. Kto w firmie jest odpowiedzialny za to pole działalności?

Ventia w Polsce postrzegana jest jako firma techniczna, odpowiedzialna za dobór i wsparcie projektantów, jak i wykonawców w zakresie dystrybuowanych przez nas urządzeń HVAC. W swoim zespole mamy 6 kierowników regionalnych – osoby z kilkuletnim doświadczeniem w branży, ulokowanych w głównych miastach Polski. Dzięki temu docieramy bezpośrednio w krótkim czasie do każdej osoby, która potrzebuje naszego wsparcia. Poza tym na miejscu w Warszawie są kierownicy produktów odpowiedzialni za poszczególne grupy produktowe, jak Komfovent, Stavoklima, czy Havaco. Osoby te pro-

wadzą większe szkolenia oraz na bieżąco są w kontakcie z fabrykami zarówno w zakresie zagadnień technicznych, jak i serwisowych. Mamy także osobę specjalnie dedykowaną do wykonywania doboru urządzeń na nietypowe zapytania, których zdarza się coraz więcej.

Zmiana siedziby wiąże się ze zwiększeniem potencjału magazynowego...

Po trzech latach obecności na terenie Centrum Budownictwa Budexpo zdecydowaliśmy się zmienić lokalizację siedziby firmy na obiekt o nowoczesnej infrastrukturze oraz o dużo większej powierzchni zarówno pod kątem biura, jak i magazynu. Nowa lokalizacja przy ul. Działkowej to prawie 3 razy większa powierzchnia biurowa oraz 5-krotnie większa kubatura magazynu. Ilości te niewątpliwie pozwalają nam śmiało spojrzeć w przyszłość i pomyśleć o nowych możliwościach wykorzystania potencjału firmy. W najbliższym miesiącu będziemy wprowadzać nowe produkty, częściowo pod wspomnianą nową własną marką Havaco, która ma reprezentować dobre parametry techniczne, nowoczesny design oraz dobrą jakość za rozsądną cenę. Z każdym kwartałem zwiększamy wartość magazynu oraz powiększamy grono klientów oraz nowych dostawców. W tej chwili około 80% sprzedawanych przez Ventia produktów pochodzi z importu, bezpośrednio od producentów zagranicznych.

Kto szefuje w Ventii?

Bogdan Małusiak, prezes zarządu

Absolwent Politechniki Lubelskiej Wydział Inżynierii Budowlanej i Sanitarnej oraz poddyplomowych MBA w WSPiZ L. Koźmińskiego. W roku 1997 rozpoczął pracę w firmie PMP Technika Klimatyzacyjna Sp. z o.o. na stanowisku doradcy technicznego, a w późniejszym okresie szefa regionu centralno-wschodniego. W latach 2002-2009 pracował w firmie VTS Clima początkowo na stanowisku doradcy techniczno-handlowego, a następnie jako Area Sales Manager odpowiedzialny za centralną i wschodnią Polskę. Żonaty, dwoje dzieci.
Zainteresowania: nowoczesne instalacje odzyskujące energię, motoryzacja, rynki finansowe.



Piotr Wiśniewski, wiceprezes zarządu

Absolwent Politechniki Warszawskiej Wydziału Inżynierii Produkcji. Od samego początku swojej pracy zawodowej związany z branżą wentylacji i klimatyzacji. W roku 2000 rozpoczął pracę w firmie Venture Industries Sp. z o.o. na stanowisku doradcy technicznego. Następnie przez blisko dwa lata pełnił funkcję specjalisty techniczno-handlowego w firmie VTS Clima Sp. z o.o. W latach 2004-2009 pracował w firmie Centrum Klima S.A. na stanowisku dyrektora ds. marketingu. Żonaty, dwoje dzieci.
Zainteresowania: marketing, rynki B2B, aktywny sport oraz podróże.

