

OTTONE – technika grzewcza w nowych rękach

Nowa firma, duże wyzwanie

ROZMOWA Z PRZEMYSŁAWEM SZCZYGŁEM

Proszę o przedstawienie krótko historii firmy OTTONE?

Firma OTTONE powstała w październiku 2014 roku przy współpracy Przemysława Szczygła, Zofii Brzegowej (prezesa firmy Schaffner) i Dawida Sidelki. W listopadzie do firmy dołączyły kolejne osoby do działu handlowego, technicznego, marketingu oraz magazynu. Od stycznia 2015 roku ruszyła sprzedaż.

Skąd nazwa OTTONE?

Nazwa nawiązuje do tradycji produktów instalacyjnych z zakresu c.w.u. i c.o., które to głównie wykonane

są z mosiądzu, a OTTONE – oznacza po włosku mosiądz. Pionierami i wciąż liderami na rynku w zakresie obróbki mosiądzu są Włosi, stąd też włoska nazwa firmy. Pragnę podkreślić, że nasza nazwa wcale nie oznacza, że w naszej ofercie będą tylko produkty mosiężne, wprost przeciwnie jako nowa innowacyjna organizacja uważnie obserwujemy nowe materiały i trendy, stąd też m.in. zdecydowaliśmy się na promowanie rozdzielaczy modułowych z poliamidu.

Jakie były 2-3 najgorsze momenty podczas tworzenia firmy?

Może użyję słowa najcięższe, ponieważ tworząc coś swojego, nie myśleliśmy takimi kategoriami. Były

oczywiście trudne momenty, ale mieliśmy cały czas świadomość i nadal ją mamy, że wszystkie nasze starania nie poszły i nie pójdą na marne. Na pewno dużym wyzwaniem dla nas był wybór asortymentu, który byłby wysokiej jakości, a zarazem konkurencyjny cenowo. Drugim najcięższym momentem było zapewnienie odpowiedniego zaplecza magazynowo-logistycznego umożliwiającego realizację zamówień w ciągu 24 godzin i utrzymanie odpowiedniego stanu magazynowego. W tym momencie działa to bez zarzutu. Myślę, że trzeci, najtrudniejszy moment jest dopiero przed nami. Mamy świadomość, że jesteśmy nową firmą, jeszcze nierozpoznawalną w branży, dlatego czeka nas długa droga promocji marki OTTONE.

Zarząd OTTONE

- Przemysław Szczygł – prezes zarządu (18 lat doświadczenia w branży)
- Zofia Brzegowa – członek zarządu (12 lat doświadczenia w zarządzaniu firmą)
- Dawid Sidelko – członek zarządu (11 lat doświadczenia w branży)

Oferta Państwa firmy koncentruje się wokół urządzeń i armatury do instalacji c.o. i c.w.u. (zawory, reduktory, pompy, grupy pompowe...).
Dlaczego akurat taka gama produktów?

Chcielibyśmy, żeby nasza firma kojarzona była z produktami innowacyjnymi i bardziej zaawansowanymi technicznie. W szybko zmieniającym się świecie ob-



Od lewej: Przemysław Szczygł, Zofia Brzegowa, Dawid Sidelko

OTTONE

sługa klienta i zwłaszcza doradztwo techniczne jest bardzo ważne, a tylko firmy o wąskiej specjalizacji są w stanie zagwarantować odpowiedni poziom obsługi. Nasze wcześniej zdobyte doświadczenie w zakresie instalacji c.o. i c.w.u. bardzo nam w tym pomaga.

Gdzie produkowane są wyroby dostępne w Waszej ofercie?

95% produktów oferowanych przez nas produkowanych jest w Europie, dlatego jesteśmy pewni wysokiej jakości i możemy udzielić wyższej gwarancji w porównaniu do podobnych produktów dostępnych na rynku.

Jak wygląda polityka handlowa firmy, jakie kanały dystrybucji są przez Państwo preferowane?

Poprzez naszą sieć dystrybucji chcemy nawiązać ścisłą współpracę z instalatorami. Stawiamy bardzo mocno na szkolenia zarówno naszej sieci dystrybucji, jak również ich klientów, czyli instalatorów. Stawiamy na wzajemną współpracę, lojalność oraz uczciwe i przejrzyste zasady. Na przeprowadzanych szkoleniach poznajemy potrzeby instalatorów i staramy się im wyjść naprzeciw. Nie ukrywam, że jest to dla nas bardzo cenne i dużo możemy się nauczyć.

Myślę, że o ile samo założenie nowej firmy nie stanowi zbyt dużego problemu, to już jej rynkowe funkcjonowanie to wielkie wyzwanie...

Tak naprawdę to, w którym miejscu będziemy w przyszłym roku i w kolejnych latach trudno przewidzieć. Wszystko zweryfikuje rynek. Najważniejsze jednak, żeby wytrwale dążyć do postawionego sobie na początku celu i konsekwentnie realizować plan i założenia, jakie postawiliśmy przed sobą. Jest to dla nas wszystkich wielkie wyzwanie, ale uważam, że trzymając się razem jako zespół i realizując założenia polityki handlowej, jesteśmy w stanie mu sprostać. ■

Stiebel Eltron – dotacja 3000 do pomp ciepła

Stiebel Eltron posiada ponad 90-letnie doświadczenie w dziedzinie techniki grzewczej. Inwestuje w rozwój produktów, dostarcza na światowe rynki innowacyjne urządzenia, najwyższej jakości i w znakomitej technologii.

Od 1 kwietnia 2015 r. firma rozpoczęła promocję pomp ciepła z dotacją 3000 zł.

Promocją objęte zostały wybrane pompy ciepła solanka-woda oraz powietrze-woda w szerokim zakresie mocy, w tym również modele z opcją chłodzenia.

Pompy w promocji:

- powietrze woda:
 - WPL 13-23 E/Cool
- solanka-woda:
 - WPC 04-13/Cool
 - WPF 04-16/Cool
 - WPF 5-16 basic

Wszystkie pompy ciepła STIEBEL ELTRON spełniają wymogi najwyższych klas efektywności energetycznej od A do A++.

Jak uzyskać gwarantowaną dotację?

1. Wypełnij poniższy formularz. Ważny jest czas, po-



nieważ promocja obowiązuje do dnia 31.08.2015 r.

2. Otrzymasz mailem potwierdzenie rejestracji.

3. Wybierz Partnera Handlowego Stiebel Eltron i wspólnie z nim dobierz urządzenie do swoich potrzeb.

4. Partner Handlowy uzgadnia datę dostawy urządzeń w Dziale Logistyki Stiebel Eltron.

5. Promocja polega na obniżeniu ceny katalogowej o 3000 zł. Dokonaj pełnej, uzgodnionej z Partnerem Handlowym płatności za pompę ciepła na 14 dni przed uzgodnioną dostawą urządzeń.

6. Wysłanie urządzeń pod wskazany adres nastąpi zgodnie z ustalonym terminem, lecz nie później niż do 30 września 2015 r.

Dotacja 3000 do pomp ciepła

Weź ją!

POBIERZ



Regulamin promocji

POBIERZ



Ulotka promocyjna