

VISSMANN – zawsze świeże spojrzenie na rynek

O zmianach na rynku i ...w firmie

WYWIADU UDZIELIŁ PREZES VISSMANN SP. Z O.O. SEBASTIAN WALERYSIAK

Przeprowadziłam wiele wywiadów podczas swojej pracy i wiem, jak bardzo to, czy będzie on interesujący dla Czytelników zależy od rozmówcy, jego ochoty podzielenia się pewnymi faktami, liczbami czy swoim podejściem do branży. Wiele było w InstalReporterze wywiadów ciekawych, bardzo konkretnych, pokazujących pozycję firm na rynku czy styl ich działania. Ten jednak jest troszkę inny. Sebastian Walerysiak potrafi zaskoczyć ...spojrzeniem na rynek, ujęciem mechanizmów rządzących zachowaniami klientów czy nawet sposobem pokazywania wyników firmy.

Małgorzata Tomasik

Technika grzewcza chyba nigdy nie przeżywała tak dynamicznego rozwoju jak w ostatnich latach – rozwój OZE, kogeneracja, nowe rozwiązania hybrydowe... Czy Pana zdaniem ten postęp jeszcze nabierze tempa i jak istotny jest w tym mechanizmie „klient”?

Możemy spodziewać się zwiększenia tempa zmian. Główną przyczyną dynamicznego rozwoju jest poszukiwanie jak najbardziej energooszczędnych, a więc tańszych w eksploatacji rozwiązań. Coraz więcej ludzi zwraca uwagę na wysokość opłat bieżących i jest w stanie jednorazowo przeznaczyć na zakup wysokosprawnego i energooszczędnego systemu grzewczego relatywnie więcej w fazie inwestycji, aby jednak zapewnić jego

tańszą późniejszą eksploatację. Stąd zainteresowanie pompami ciepła, czy układami hybrydowymi. Jednocześnie warto tutaj zaznaczyć, że sam aspekt ekonomiczny schodzi już i jeszcze mocniej zejdzie w najbliższym czasie na drugi plan w wyniku wymagań narzucanych przez standardy unijne a dotyczących systemów grzewczych i budynków niskoenergetycznych.

Rośnie też stale świadomość potrzeby „komfortu” u nowych inwestorów. Dla nich rozwiązanie ogrzewania w ich domu oznacza często realizację konkretnego marzenia, nie mają więc zahamowań po sięganie po środki unijne.

Jeszcze kilkanaście, czy kilka lat temu modna była idea „domu inteligentnego” – nafaszerowanego automatyką i tak naprawdę praktycznie niemożliwego do obsługi przez przeciętnego mieszkańca. Dziś pojęcie domu komfortowego jest rozumiane zupełnie inaczej: ma być on nowoczesny, ale praktyczny, użytkowy, „dla człowieka”... także w rozumieniu rozwiązań grzewczych.

Jakie urządzenia będą urządzeniami najbliższej przyszłości? Czy jakieś konkretne rozwiązanie ma szansę zdominować technikę grzewczą?

Najbliższa przyszłość należy do pomp ciepła i fotowoltaiki – te rozwiązania przeżywać będą dynamiczny rozwój. W Polsce rynek grzewczy w nowych inwestycjach zdominują oczywiście kotły kondensacyjne z racji wymagań dyrektywy ErP. Myślę, że znajdzie się spora grupa inwestorów chętnych na układy hybrydowe, szczególnie w rozwiązaniach pompa ciepła powietrzna + kocioł. W zastosowaniach przemysłowych z kolei przyjdzie czas na coraz powszechniejsze zastosowanie kogeneracji, także trigeneracji. Viessmann także w tym segmencie rynku ma mocną pozycję, już w bardzo wielu obiektach użyteczności publicznej pracują nasze skomplikowane i bardzo technologicznie zaawansowane układy.

Szanse mają też nowe technologie. Na rynku niemieckim pracują już układy grzewcze z niskotemperaturowymi systemami ogniwi paliwowych Viessmann. Na ich masowe zastosowanie trzeba jeszcze jednak chwilę poczekać, pewnym ograniczeniem jest bowiem reżim pracy (maks. 18 h/dobę, konieczność przerw postojowych itp.) i koszt (urządzenie Vitovalor o mocy 1 kW to na rynku niemieckim koszt 26 700 euro). Innym przykładem zupełnie nowej, bardziej wydanej technologii jest... kropka kwantowa. Pozwólm jej jednak jeszcze „dojrzeć”.

Viessmann na wiosnę na targach ISH pokazał kilka naprawdę innowacyjnych rozwiązań. Które już są w sprzedaży i które z nich z kolei cieszą się największym zainteresowaniem rynku?



Sebastian Walerysiak, prezes Viessmann Sp. z o.o.

Na targach ISH największy nacisk – w ramach nowych urządzeń – położyliśmy na hybrydy zarówno jako jednostki kompaktowe, jak i układy dwóch urządzeń grzewczych. Ta nasza propozycja świetnie została przyjęta przez rynek niemiecki, ale mamy całkiem sporo ciekawych inwestycji także w Polsce.

Nowy kolektor zaprezentowany po raz pierwszy na targach ISH 2015 – Vitosol 200-T – w Polsce będzie dostępny od kwietnia 2016 r. Jego cechą charakterystyczną jest wyjątkowo wysokie bezpieczeństwo eksploatacji. Osiągnięto to dzięki zastosowaniu no-

wej powłoki ThermProtect, która w przypadku braku odbioru ciepła ogranicza absorpcję kolektora i nie pozwala na osiągnięcie temperatury stagnacji. Wśród kotłów największym zainteresowaniem cieszy się Vitodens 200.

Rok 2015 już za nami i myślę, że to dobry moment by choć szacunkowo podsumować ten okres działalności Viessmann Sp. z o.o.

Generalnie patrząc na ostatnie 3 lata widzimy wyraźną poprawę sytuacji w branży grzewczej, co my także jako aktywny uczestnik tego rynku odczuwamy. Po dość trudnym 2013 roku, kolejny 2014 rok podsumowaliśmy z wynikiem bardzo dobrym.

Śmiało mogę powiedzieć, że rok 2015 z kolei był dla naszej firmy rewelacyjny. Zrealizowaliśmy swoje cele już w 11 miesięcy. Nasza polityka rynkowa zakładała zadania zarówno w ujęciu obrotowym, jak i sztukowym. Oba te założenia planu udało się przekroczyć.

Oczywiście jest to wielka zasługa wytężonej pracy całego zespołu (pracowników i partnerów firmy Viessmann), ale też... uwarunkowań rynkowych. Znaczący wpływ na realizację celu obrotowego miały programy działające w gminach i miastach, programy dofinansowania np. systemów grzewczych wykorzystujących OZE, redukcji niskiej emisji, wymiany kotłów węglowych na gazowe i wiele innych.

Jakie Pana zdaniem wydarzenie/wprowadzone wymagania prawne ostatniego okresu najbardziej odbiją się na dalszym funkcjonowaniu całej branży grzewczej?

Bez wątplenia dyrektywa ErP oznacza przełom na rynku grzewczym. Rok jednak 2016 nie będzie pełnym obrazem rynku po ErP.

Jeśli spojrzymy na funkcjonowanie rynku w Polsce i jego problemy, to najpilniejszą kwestią nie jest redukcja CO₂, a likwidacja niskiej emisji. Jeśli zrobimy to drugie, to obniżenie poziomu CO₂ będzie samoczynnym efektem tego działania. Tak więc w pierwszej kolejności powinniśmy się skoncentrować na tym, co jako Polska jesteśmy w stanie zrobić, a rzeczywiście w praktyce możemy ograniczyć spalanie paliw kopalnych w kotłach domowych.

Potrzebujemy tylko mądrego ustawodawcy i...nie mogą naszego działania zdominować populistyczne zapędy na powrót do gospodarki „Polska węglem stoi”.

Jakie są największe bolączki polskiego społeczeństwa w odniesieniu do stosowania zaawansowanych technologicznie urządzeń grzewczych? Czy np. pompa ciepła to oferta skierowana tylko do najbogatszych?

Czasami ograniczeniem stosowania nowoczesnych urządzeń jest nie tylko wyobrażenie potencjalnych inwestorów o wysokim koszcie inwestycyjnym danego rozwiązania – co może oczywiście rodzić zrozumiałe obawy, ale też paradoksalnie o wysokich kosztach eksploatacyjnych jak np. niesłuszne obawy w przypadku pomp ciepła o kosztach energii elektrycznej. Koszt w wysokości 12 000 zł za pompę ciepła jest porównywalny z kotłem, a koszty eksploatacyjne dużo niższe.

Spore wyzwanie więc to edukacja społeczeństwa w tym zakresie. Viessmann bardzo dużo uwagi i czasu poświęca temu zagadnieniu: organizujemy prezentacje w gminach, bierzemy udział w najróżniejszych konferencjach, targach. Staramy się wiedzę o nowoczesnych technologiach krzewić też pośrednio np. poprzez uzmysławianie ludziom, jakie szkody w ich sąsiedztwie robi palenie węglem, wtedy szukają oni innych rozwiązań.

Czy Pana zdaniem zmienia się postrzeganie polskiego hydraulika?

Myślę, że już dawno odeszliśmy od modelu hydraulika typu „pan Zdzisio”. O wiedzy, czy wyposażeniu warsztatu instalatora-fachowca nikogo chyba nie trzeba już przekonywać. Dziś instalator to specjalista sięgający po nowe technologie, coraz chętniej korzystający też z Internetu i aplikacji doborowych czy ułatwiających serwis.

Viessmann ma bardzo duże doświadczenie w edukacji i kształceniu instalatorów. Zauważyliśmy naprawdę spore zainteresowanie wiedzą przekazywaną na platformie elektronicznej w postaci webinarów. Cieszą się one na tyle dużym powodzeniem, że niektóre edycje wykładów musimy powtarzać, w ramach wymiany opinii między prowadzącym a słuchaczami posłuchać można interesujących dyskusji pokazujących problemy instalacyjne. Na początku liczba słuchaczy wynosiła około 40, dziś w każdym webinarium bierze udział około 100 osób. Viessmann od zawsze bardzo dużą wagę przykładął do edukacji technicznej specjalistów. Jako jedyna firma w branży od ponad 10 lat oferuje kształcenie w Akademii Viessmann (Policealnej Szkole Nowoczesnych Technik Grzewczych). Nigdy nie mieliśmy też problemu z naborem. Dziś naszą ambicją jest nie liczba słuchaczy, a jakość ich wiedzy. Zmieniliśmy troszkę podejście do słuchaczy, bardzo zaostrejając kryteria egzaminów – zdać powinni tylko ci, którzy się bardzo dobrze nauczyli i są rzetelnie przygotowani do pracy z czasami bardzo skomplikowanymi układami grzewczymi.

Viessmann jakiś czas temu przeżył duże zmiany w zarządzie. Czy sądzi Pan, że zadziałało to jak w piosence „...a po burzy, przychodzi dzień”...?

Zmiany są potrzebne i jak wszystko w życiu niosą pewne pozytywne i negatywne elementy. My postaraliśmy się inaczej spojrzeć na rynek, zaczęliśmy przebudowywać strukturę sprzedaży, ściślej współpracować z instalatorem.

Dotychczas nasz model sprzedaży polegał na stworzeniu sieci Partnerów – Salonów Firmowych i Firm Partnerskich Viessmann, w których klient indywidualny mógł zasięgnąć pełnej informacji o naszej ofercie i zakupić dane rozwiązanie grzewcze. Teraz pracujemy nad wzbogaceniem tego modelu o sieć instalatorów z nami współpracujących, którzy równocześnie są poleceni np. przez nasze salony.

Koncentrujemy się więc obecnie na pozyskaniu jak największej rzeszy instalatorów, którzy będą odpowiednio przeszkoleni na naszych urządzeniach. Mamy nadzieję, że uda nam się zbudować sieć dobrze funkcjonujących ekip wykonawczych stanowiących pewnego rodzaju centrum kompetencyjne. Oczywiście z założeniem powiązania ich z Partnerami – Firmami Partnerskimi i Salonami Firmowymi. Często też nasi partnerzy oferują oprócz sprzedaży także wykonawstwo.

Obecnie mamy już 1200 partnerów i 1500 instalatorów z nami współpracujących. Dla przykładu w Niemczech liczba instalatorów powiązanych z marką Viessmann to 18 000 osób. Od jakiegoś czasu działa już nasz program obsługi instalatora – określona struktura wzajemnej współpracy i opieki nad instalatorem. Przed nami jednak ciągle dużo pracy... 