Vaillant – jak zmienia się pod nowymi rządami?

WYWIAD Z ŁUKASZEM GWIAZDOWSKIM

Upłynęło Panu już 9 miesięcy szefowania firmie Vaillant Saunier Duval w Polsce. Jak z perspektywy tego czasu oceniłby Pan swoją nową firmę?

Już podczas pierwszych rozmów z zarządem Vaillant Group urzekła mnie bardzo wysoka kultura organizacyjna i jasno wytyczona polityka koncernu. Potwierdziło się to w mojej późniejszej pracy na stanowisku dyrektora odpowiedzialnego za polski rynek.

Vaillant Saunier Duval Sp. z o.o. to stabilna firma o mocnej i ugruntowanej pozycji rynkowej, działająca w Polsce ponad 25 lat. Silne marki, przede wszystkim Vaillant oraz doskonała oferta produktowa połączona z odpowiednią strategią sprzedaży i marketingu przyniosła bardzo dobre efekty w ostatnich miesiącach 2017 i pierwszych miesiącach br. Założenia na kolejne lata, to kontynuacja dotychczasowej, długofalowej strategii, wzmocniona o dodatkowe elementy w obszarze produktów, sprzedaży i marketingu.

W marce Vaillant chcemy utrzymać świetną pozycję w segmencie urządzeń kondensacyjnych oraz umacniać naszą obecność w segmencie OZE. Plany dla marki Saunier Duval to m. in. poszerzenie oferty produktowej o rozwiązania bazujące na OZE.

Łukasz Gwiazdowski

Dyrektor zarządzający Vaillant Saunier Duval Sp. z o.o.

Ukończył Akademię Ekonomiczą w Poznaniu oraz Executive Master of Busness Administration na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu i ICSTE Business School in Lisbon. Siedemnaście lat pracował na stanowiskach kierowniczych w firmach sektora elektroniki użytkowej. Od 2009 r. zarządzał sprzedażą, jako dyrektor handlowy w INDESIT Company. Po przejęciu firmy przez Whirlpool Corporation objął stanowisko dyrektora handlowego w Whirlpool & Indesit Polska. Od września 2016 roku był dyrektorem generalnym w firmie Candy Hoover. W Vaillant Saunier Duval Sp. z o.o. od 1 września 2017 roku.

Jak bardzo odmienna jest branża grzewcza od sektora AGD, w którym spędził Pan kilka ostatnich lat?

Widocznych jest kilka podobieństw do branży elektroniki użytkowej sprzed 8-10 lat, dotyczy szczególnie segmentu sprzętu AGD do zabudowy. Największe podobieństwo, to model biznesu, rozdrobniona dystrybucja i model dystrybucji, w którym kluczową rolę odgrywał tradycyjny 3-stopniowy model sprzedaży, gdzie ważną rolę odgrywały studia mebli kuchennych i projektanci wnętrz.

W ostatnich latach, nastąpiło bardzo dużo zmian w funkcjonowaniu rynku elektroniki użytkowej. Silna konkurencja doprowadzała do mocnej konsolidacji rynku i obecnie pięciu największych operatorów (dystrybucja, sieci detaliczne) realizuje ponad 90% obrotu tego segmentu.

Czy podobnie stanie się też w branży grzewczej? W odniesieniu do wielkich graczy – być może tak, ale sam model sprzedaży (producent – dystrybutor – instalator), ciągle dobrze i zasadnie funkcjonuje.

Czy „nowa władza" oznacza „nowe zarządzanie"?

Firma Vaillant Saunier Duval była dobrze zarządzaną firmą, o czym świadczy jej pozycja na rynku. Zastałem stabilny zespół, z którym bardzo dobrze mi

się współpracuje. Konsekwentnie realizujemy obraną strategię, ale również szukamy nowych obszarów rozwoju w celu umocnienia naszej pozycji. Branża rozwija się dynamicznie, a nam zależy na ciągłym zwiększaniu udziałów rynkowych w najważniejszych segmentach. Jak każdy menedżer, posiadam swój styl zarządzania. Jak na razie, owocuje on bardzo dobrą współpracą z zespołem, do którego mam pełne zaufanie oraz bardzo dobrymi wynikami sprzedaży. Skupiamy się obecnie na działaniach marketingowo-sprzedażowych, a także na wzmacnianiu kompetencji naszych pracowników, aby jak najszybciej i efektywniej odpowiadać na potrzeby odbiorców, a także rozwijać nowe obszary.
Strategia firmy opiera się na trzech filarach: rozwój sprzedaży, umacnianie pozycji i silny zaangażowany i zmotywowany zespół.

Jakie zmiany już Pan wprowadził, a jakich trzeba się spodziewać w najbliższym czasie?
Każda nowa osoba przynosi ze sobą nowe spojrzenie na rynek, na możliwości wykorzystania osiągnięć technologicznych czy szeroko rozumianej komunikacji. Trudno oczywiście mówić o moich osobistych osiągnięciach, ale jako zespół idziemy z duchem czasu. Ograniczamy do minimum materiały drukowane, na rzecz np. wykorzystania podczas szkoleń tabletów i możliwości komunikacji internetowej w tym aplikacji. Od 2017 roku zaczęliśmy nową akcję pod hasłem „Instalator Systemowy", czyli instalator ze wszystkimi naszymi certyfikatami, o szerokim spektrum kwalifikacji, realizujący kompleksowe usługi instalacyjne z zakresu techniki kotłowej, pomp ciepła, kolektorów słonecznych, wentylacji, czy chłodzenia. Tu jak już wspomniałem dołączy jeszcze fotowoltaika.
Obecnie pracujemy nad kilkoma projektami, które bezpośrednio dotyczą wymienionych wyżej trzech filarów:
- zmianą biura i centrum szkoleniowego w Warszawie;
- rozwojem działu sprzedaży;
- nowymi kierunkami w obszarach komunikacji i trade marketingu.

Obecne lata są dla naszej branży pomyślne…
To prawda. Branża instalacyjna rozwija się bardzo dynamicznie. W ostatnim czasie, szczególnie widoczny jest mocny wzrost rynku sektora grzewczego. Zauważamy trend wzrostowy w segmencie kotłów gazowych. W segmencie odnawialnych źródeł ciepła, a w szczególności pomp ciepła, trend ten jest jeszcze bardziej dynamiczny. Na szczególną uwagę zaś zasługują pompy powietrze-woda.
Trzeci i czwarty kwartał 2017 oraz pierwsze miesiące 2018 roku należały do najlepszych w branży instalacyjno-grzewczej już od kilku lat, co znacząco przekłada się na wyniki i zadowolenie wszystkich rynkowych graczy. Na tak duże wzrosty w branży instalacyjno-grzewczej ma wpływ szereg czynników. Obok znaczących wzrostów w budownictwie mieszkaniowym, pojawiło się wiele lokalnych programów walki z zanieczyszczeniem powietrza. Pozwala to pozytywnie patrzeć w przyszłość w perspektywie kolejnych 2-3 lat.

Ofertę Vaillant cechuje bardzo szerokie spektrum produktów. Który jednak dział/segment generuje największy obrót?
Od lat naszym głównym segmentem biznesowym są kotły kondensacyjne. Ugruntowana pozycja na rynku, a także konsekwentna strategia pozwoliła nam na osiągnięcie bardzo dobrych wyników sprzedaży. W rezultacie, bazując na raporcie SPiUG (za ostatnie 2 kwartały Q4 2017 i Q1 2018), uzyskaliśmy wzrosty większe niż inni, co pozwoliło nam zająć status lidera w segmencie kotłów kondensacyjnych. Analizując wielkość rynku i nasze znaczące udziały, można jasno stwierdzić, iż jest to nasze główne źródło przychodów. Dynamicznie rozwijamy również inne segmenty takie, jak pompy ciepła czy wentylację mechaniczną. W tym roku wprowadzamy również do oferty fotowoltaikę.
Bez względu jednak na ilość sprzedaży, warto podkreślić fakt, że osiągnęliśmy pozycję silnej i stabilnej firmy o zdrowej relacji przychodów do kosztów, co przekłada się na dobry wskaźnik zyskowności.

Jakie Pana zdaniem jest najbardziej przyszłościowe rozwiązanie/produkt w branży techniki grzewczej i na jaki będzie stawiał Vaillant?
Jestem przekonany, że cała branża zdaje sobie sprawę z tego, jak szybko rozwija się segment pomp ciepła. Większość naszych konkurentów posiada już w swojej ofercie te produkty. Regulacje prawne oraz rozwój technologii z pewnością będą wzmacniamy dalszy wzrost tego segmentu. Jeśli uzupełnimy ofertę o rozwiązania zapewniające tanie źródło energii, w tym wypadku fotowoltaikę, to myślę, że jest to kierunek rozwoju naszej branży. Nie zapominajmy o usługach związanych ze sterowaniem całym systemem, mobilnością oraz serwisem.

Jak określiłby Pan pozycję firmy Vaillant Saunier Duval Sp. z o.o. w koncernie Vaillant?
Nasz status w koncernie Vaillant Group jest dość mocny. Udział sprzedaży naszego regionu z roku na rok rośnie i ma coraz większe znaczenie dla grupy. Przez lata, Polska była krajem o największym potencjale rozwojowym i w efekcie staliśmy się głównym graczem w regionie. W tym roku osiągamy jedne z największych przyrostów sprzedaży w regionie Europy Wschodniej, jak i w całym koncernie.

Saunier Duval i Vaillant – dwie marki, ale jednak podobny zakres rozwiązań. Czy ten aspekt działalności koncernu uważa Pan za już rynkowo „poukładany" w Polsce?
Strategia naszego koncernu rzeczywiście zakłada funkcjonowanie równolegle dwóch marek w Polsce, choć na niektórych rynkach posiadamy ich większą liczbę. Jest to dobra strategia, która pozwala lepiej konkurować na rynku, zapewniając lepszą, bardziej opcjonalną ofertę. Kluczem do sukcesu jest jednak właściwe różnicowanie marek, które nie zawsze jest

łatwe i nie zawsze się udaje. Moim zdaniem osiągnęliśmy naszą obecną, bardzo silną pozycję właśnie dzięki tej jasno określonej strategii. Nie oznacza to, iż spoczniemy na laurach. Będziemy konsekwentnie umacniać silną markę, jaką jest Vaillant, a także dynamicznie rozwijać markę Saunier Duval, poszerzając jej udziały i wprowadzając rozwiązania OZE do oferty produktowej. Marka Saunier Duval właśnie wkracza w ten obszar działalności z nowymi pompami ciepła typu split.

Jakie są obecnie Pana zdaniem największe zagrożenia dla branży? Jak można im zaradzić?

Warto zwrócić uwagę na pewne zagrożenia, które pozostawione bez odpowiednich działań mogą przynieść niekorzystne skutki w przyszłości.

Przede wszystkim jest to brak szkolnictwa zawodowego, co na rosnącym rynku powoduje niedobór instalatorów. Obecnie – szczególnie przy szybko zmieniającym się profilu technologii – widoczny jest deficyt instalatorów, dysponujących kwalifikacjami łączącymi kilka specjalizacji grzewczych (technikę kotłową, OZE i w tym: pompy ciepła, czy PV, chłodnictwo…).

Wśród z kolei zagadnień „formalnych", ważnych głównie podczas przetargów, warto podnieść kwestię braku ogólnych zasad/wymagań, określających, jakie warunki powinny spełniać rozpatrywane urządzenia np. w oparciu o klasy energetyczne, parametry głośności itp. Czasami ta niesprecyzowana specyfikacja powoduje niejasności i ustawianie przetargów pod konkretnego producenta.

Ostatnim zagrożeniem jest tzw. „sprzedaż internetowa", która często zamiast kreować prawdziwy obrót produktowy wprowadza zamieszanie na rynku i wojnę cenową pomiędzy dystrybutorami. Oczywiście musimy mieć na uwadze, że Internet będzie się rozwijał, jednakże powinien być raczej źródłem wiedzy i narzędziem do poznawania prawdziwych zalet i opinii o produktach i ich pracy niż porównywarką cenową z jednym widocznym rezultatem: erozją cen.

Gdybym poprosiła Pana o podsumowanie marki Vaillant w „trzech słowach/zdaniach", to odpowiedź brzmiałaby…

Vaillant (Vaillant Saunier Duval) to:

- wysoka jakość i niezawodność,
- odpowiedzialność za środowisko, a więc jak najniższa emisja spalin,
- komfort użytkowania.

To ostatnie przesłanie stało się właśnie naszym hasłem w odniesieniu do użytkownika końcowego. Chcemy by realnie odczuł: „Vaillant – komfort w moim domu".

Projektowanie instalacji tryskaczowych

Pierwsza w Polsce, oryginalna publikacja monograficzna poświęcona instalacjom tryskaczowym, która krok po kroku przedstawia zasady ich projektowania, odbioru i poprawnej eksploatacji – zgodnie z aktualnymi normami ppoż.

Autorka: dr inż. Agnieszka Malesińska, Politechnika Warszawska, Wydział Instalacji Budowlanych, Hydrotechniki i Inżynierii Środowiska

Format: B5, liczba stron: 244, cena: 59 zł

Data premiery: 15 maja 2018 r.

W niniejszej publikacji monograficznej zostały przedstawione zasady projektowania stałych urządzeń tryskaczowych wodnych dla budynków o różnym sposobie użytkowania, wykluczając przestrzenie magazynowe. Wymagania projektowe ustalone zostały na podstawie aktów prawnych, norm i wytycznych obowiązujących w chwili powstawania książki.

Publikacja podzielona jest na następujące rozdziały:

1. Wprowadzenie, podział instalacji tryskaczowych
2. Budowa i zasada działania instalacji tryskaczowych
3. Wymagania formalno-prawne z zakresu instalacji tryskaczowych
4. Parametry tryskaczy – porównanie wg różnych standardów projektowania
5. Elementy składowe projektu instalacji
6. Proces projektowania instalacji – krok po kroku
7. Odbiór instalacji i oddanie do użytkowania
8. Eksploatacja instalacji wg wybranych standardów
9. Przykłady obliczeniowe dot. instalacji tryskaczowych

Książka dedykowana jest studentom uczelni technicznych o specjalności zaopatrzenia w wodę (Inżynieria Środowiska), studentom budownictwa oraz projektantom instalacji przeciwpożarowych. Z pewnością przyda się studentom Głównej Szkoły Pożarniczej czy inżynierom – projektantom omawianych instalacji, inżynierom budownictwa, strażakom oraz wszystkim zainteresowanym tą tematyką.

Z recenzji profa dra hab. inż. Stanisława Biedugnisa, profesora zwyczajnego Szkoły Głównej Służby Pożarniczej: „W książce kompleksowo ujęto zagadnienia związane z projektowaniem instalacji tryskaczowych, co pozwoli osobom zainteresowanym na zdobycie informacji niezbędnych dla zrozumienia współzależności podstawowych parametrów projektowych.

Książka przeznaczona jest dla wszystkich, którzy w swoim życiu zawodowym związani są z budownictwem. Pozwoli ludziom z różnych specjalności zrozumieć ideę działania oraz współdziałania instalacji tryskaczowych z pozostałymi instalacjami w obiekcie budowlanym".

Niniejszą książkę charakteryzuje:

· poradnikowe podejście – opis projektowania i eksploatacji instalacji tryskaczowych przedstawiony krok po kroku, dogodny w odbiorze dla czytelnika,

· forma kompendium – pełny przegląd tego zagadnienia,

· uniwersalność – dedykowana zarówno praktykom, jak i studentom.