

30 LAT IGLOTECH W POLSCE I W EUROPIE – Z POMYSŁEM I Z DETERMINACJĄ NA SUKCES

Wywiad z zarządem firmy Iglotech



Zarząd Iglotech Sp. z o.o.:
prezesa Leszek Bystrzycki
i Rafał Ostrowski

Nazwa Iglotech jednoznacznie kojarzy się z chłodnictwem. Z zamyślenia więc do chłodnictwa, wykształcenia w tym sektorze, czy po prostu taki był pomysł założycieli na dobry biznes?

Kiedy zaczynaliśmy, otwierały się nowe kierunki rozwoju, nowa technologia, trendy, możliwości stały przed naszymi drzwiami. Wystarczyło tylko zrobić krok. Doświadczenie w handlu urządzeniami chłodniczymi pomogło nam wejść w branżę

i rozpocząć pracę z instalatorami. Od początku wiedzieliśmy, że jest ogromne zapotrzebowanie na rynku na asortyment z chłodnictwa. Towar był trudno dostępny, a popyt coraz większy. Wykorzystując ten nurt, otworzyliśmy małą hur-



townię w Kwidzynie, skąd zapewnialiśmy wsparcie instalatorom. Od początku ich potrzeby i szybkość dostarczenia produktu były dla nas najważniejsze! Poruszaliśmy się w branży, którą już znaliśmy. Z branżą tzw. chłodniczą byliśmy związani od początku naszej kariery zawodowej, jeszcze pracując na etacie w innej firmie. Mieliśmy więc wiedzę, doświadczenie, znaliśmy potrzeby nowego rynku, a przede wszystkim mieliśmy pasję do stworzenia czegoś wyjątkowego.

Dziś Iglotech to nie tylko chłodnictwo. Jaka idea przyświecała rozszerzaniu oferty?

Nasze nieśmiałe założenia i plany realizowały się w każdym kolejnym roku. Inwestycje rozwijały się dynamicznie, a my mieliśmy zamiar temu sprostać. Stopniowo poszerzaliśmy ofertę, szukając sprawdzonych marek. Zdaliśmy sobie sprawę, że możemy zrobić coś więcej i otworzyliśmy własną produkcję elementów wentylacyjnych. Pomysł ten przyniósł nieoczekiwany sukces, co przełożyło się na sukcesywne wprowadzanie marek własnych na rynek. Otworzyliśmy własną, certyfikowaną stację przetaczania czynników chłodniczych, stając się tym samym jednym z głównych dostawców czynników na rynku polskim i zagranicznym.

IGLOTECH I POWIĄZANE SPÓŁKI W LICZBACH

- liczba pracowników: 300
- liczba oddziałów: 14
- miejsce działania: cała Polska
- zakres produktów: klimatyzacja, pompy ciepła, wentylacja, chłodnictwo

Mieliśmy pełną kontrolę nad jakością oferowanych produktów, a na tym zależało nam najbardziej. Potrzeby rynku zmieniały się z każdym rokiem, a my już z impetem i z coraz większą śmiałością je realizowaliśmy. Chłodnictwo, klimatyzacja, wentylacja, chłodnictwo, pompy ciepła. Tak szerokie portfolio sprawiło, że mogliśmy świadczyć kompleksowe zaopatrzenie każdej inwestycji. Nadążaliśmy za trendami i mając sieć dystrybucji w całej Polsce, mogliśmy sprostać oczekiwaniom instalatorów.

Jak obecnie wygląda struktura firmy? 4 spółki, ich zakres i powiązania.

Sukcesywny rozwój firmy niesie ze sobą ogromne zmiany w strukturze firmy. Chcąc oferować jak największy zakres produktów i w jak najlepszej jakości, utworzyliśmy spółki, dzięki czemu możliwe było zdywersyfikowanie usług.

Grupę Iglotech tworzy sieć spółek ze sobą ściśle powiązanych. W skład jej wchodzi Iglotech jako sieć hurtowni HVAC&R i producent elementów wentylacyjnych; Refsystem jako generalny dystrybutor systemów klimatyzacji i pomp ciepła Haier oraz Heiko; Refrigas jako dostawca czynników chłodniczych w Polsce i zagranicą oraz Neovent – generalny dystrybutor urządzeń wentylacyjnych Östberg oraz Neovent.

Czym kierujecie się Panowie przy wyborze marek, z którymi nawiązujecie współpracę? Czy ryzyko wprowadzania nowych rozwiązań/marek zawsze było wpisane w Wasz biznesplan?

Od samego początku przykładaliśmy ogromną uwagę do produktów, które wprowadzamy

do oferty. Szukaliśmy i szukamy marek sprawdzonych, przetestowanych, certyfikowanych. Dlatego też w naszym portfolio znajdują się marki światowych dostawców, jak również sprawdzone marki z rodzimego rynku. Gwarantuje nam to odpowiednią jakość i pewność oferowanych produktów.

Czy fakt, że firma do dziś jest firmą rodzinną pomaga czy utrudnia jej rozwój?

Zaczynaliśmy jako rodzinna firma i na początku sami ją rozwijaliśmy. Rozumieliśmy rynek i potrafiliśmy wspólnie określić jego potrzeby. Nasze cechy charakteru idealnie się uzupełniały. Leszek jest impulsywny, otwarty i nieustępliwy. Jak mawiają niektórzy „za nim nadążyć, to trzeba biegać, a nie chodzić”. Ja z kolei jestem realistą, który wnikliwie analizuje otoczenie biznesowe i stawia na zrównoważony rozwój jako plan na kolejne lata działalności.

To nam pomogło podjąć niejedną decyzję na początku. Jednak dalszy rozwój nie byłby możliwy bez fachowej kadry. Dzisiaj zatrudniamy 300

osób w całej Polsce. Są to inżynierowie, specjaliści, handlowcy, którzy razem z nami realizują strategię firmy.

Czy Państwa zdaniem osiągnęliście sukces w branży HVACR? Czy można podać jednoznaczny przepis na sukces? Innowacyjność, przebojowość...?

Przepis na sukces w naszym przypadku to odważne decyzje, znajomość rynku, chęć ciągłego doskonalenia i wyznaczania nowych celów. Trzeba jednak powiedzieć, że każdy kolejny pomysł realizowaliśmy z doświadczoną załogą. Zawsze stawialiśmy na doświadczenie, wiedzę i uczciwość. To ludzie i ich zaangażowanie sprawiły, że jesteśmy w tym miejscu z takimi osiągnięciami.

„Aby osiągnąć sukces, nie musisz robić niezwykłych rzeczy. Po prostu rób zwykłe rzeczy niezwykle dobrze”.



Jak ważny jest dla Was instalator/wykonawca i jak określilibyście relacje Iglotech z nimi?

W naszej branży, z ofertą kompleksowego wyposażenia każdej inwestycji, instalator, wykonawca jest stawiany na pierwszym miejscu. To, co robimy, jak się rozwijamy, jakie wyznaczamy kolejne cele, uzależniane jest od potrzeb instalatora. To dla nich się zmieniamy i wprowadzamy coraz to nowsze systemy obsługi, chcąc być jeszcze szybszym, lepszym i fachowym. W tym całym systemie nie zapominamy jednak o relacjach z nimi. Wspólne spotkania, wyjazdy, eventy, konferencje są zawsze wyczekiwany momentem przez każdego. Są podstawą naszego biznesu i zawsze z ogromną dbałością je realizujemy.