

15 lat na rynku

Rozmowa z panem Józefem Kisielnickim,
prezesem zarządu KLIWEKO Biura Techniczno-Handlowego Sp. z o.o.

- Firma w bieżącym roku obchodzi swoje 15-lecie. Jakie były początki firmy w latach 90-tych?

- Można by odpowiedzieć jednym słowem trudne, ale wiem, że zaraz narażę się na pytanie i komentarz zarazem: „a kiedy było łatwo?” Oczywiście początki były trudne bo raczkowanie jest zawsze dość uciążliwe, a na dodatek trzeba przejść przez choroby wieku dziecięcego. Tymi chorobami, są szczupłość kadry, szczupłość środków finansowych, brak pozycji na rynku, wreszcie ograniczone zaufanie zarówno klientów jak i producentów urządzeń. Są to trudności, które należy systematycznie pokonywać, nie roszcząc sobie pretensji do osiągnięcia stabilnej pozycji nazajutrz po założeniu firmy.

- Jak bardzo zmienił się rynek chłodnictwa i klimatyzacji na przestrzeni tych lat?

- Odpowiem na to pytanie zastrzegając, że moja ocena jest z perspektywy doświadczeń KLIWEKO. Rynek zmienił się znacząco i to co najmniej w kilku płaszczyznach. Najpierw zmienił się pod względem technicznym: mogę tutaj pochwalić się, że wiosną 1995 roku, jako pierwszy, pokazałem na lokalnych targach w Krakowie agregat ze sprężarkami śrubowymi, które wtedy zaczynały wchodzić do szerszego zastosowania. Dziś sprężarka śrubowa jest powszechnie obecna, a nawet funkcjonują już rozwiązania nowsze, bardziej efektywne. Innym urządzeniem, o którym warto wspomnieć, a które upowszechniło się w minionych piętnastu latach jest pompa ciepła. Stosujemy dziś inne, nieporównanie bardziej ekologiczne czynniki chłodnicze. Poważnie wzrosła efektywność energetyczna współczesnych urządzeń, wreszcie rozwinął i upowszechnił się system certyfikacji porównawczej oparty na programie Eurovent-Certification.

Jednak akcesja Polski do UE wprowadziła zmiany organizacyjne najistotniejsze. Dziś, wyłączając zastosowania specjalne, dostarczamy urządzenia z jedynym dokumentem, czyli z deklaracją zgodności CE wydaną przez producenta. Przed akcesją, wymaganych powszechnie dokumentów było kilka, wydawały je różne urzędy krajowe i nigdy nie było wiadomo, czy importerzy mieli do nich prawo, czy wydanie ich było taską władzy.



Rys. 1. Firma KLIWEKO aktywnie uczestniczy w życiu branży, między innymi w Krajowym Forum Chłodnictwa – p. Józef Kisielnicki

Wreszcie rynek bardzo się zróżnicował. Wzrosło zapotrzebowanie odbiorców małych i średnich, często indywidualnych. Ogólnie rzecz biorąc, rozwiązania chłodnicze i klimatyzacyjne bardzo się upowszechniły.

- Głównym dostawcą Państwa urządzeń jest CLIVET. Skąd przywiązanie do tej marki i jak rozpoczęła się tutaj współpraca?

- Tak! Z CLIVET'em współpracujemy od początku istnienia KLIWEKO i ze współpracy tej jesteśmy bardzo zadowoleni. Urządzenia CLIVET sprawdziły się w okresie minionych piętnastu lat jako urządzenia bardzo nowoczesne, trwałe, a przede wszystkim jako bardzo efektywne energetycznie. Użytkownik decydując się na naszą ofertę oszczędza w wydatkach na energię elektryczną, a oszczędności te są znaczące. Urządzenia CLIVET są certyfikowane w ramach programu Eurovent-Certification, dzięki czemu nikt nie podważa deklarowanych w katalogach wartości. Współpracujemy

także dlatego, że CLIVET nie stoi w miejscu. Jego dążenie bycia wiodącym producentem, w kwestii rozwiązań o najwyższych wskaźnikach efektywności energetycznej, jest naprawdę imponujące, przykładem są liczne patenty międzynarodowe. Wreszcie współpracujemy dlatego, że mamy do siebie wzajemnie zaufanie. O stronie technicznej już powiedziałem. Jednak nasze zaufanie już powie działem. Jednak nasze zaufanie rozciąga się także na kwestie organizacyjne, logistyczne, finansowe, a kiedy potrzeba także reklamacyjne.

Natomiast by pokazać sprawę od drugiej strony, muszę sam sobie zadać pytanie pomocnicze: „dlaczego CLIVET ma do



Rys. 2. Hala produkcyjna w zakładzie CLIVET

KLIEWKO zaufanie?”. Między rokiem 1976 a 1981 pracowałem we Włoszech dla konsorcjum, którego lider okazał się być jedną z najbardziej znanych i liczących się osób branży klimatyzacyjnej. W tym czasie poznałem niemal całe włoskie środowisko branży. Gdy układaliśmy zręby KLIEWKO znajomości i referencje z tamtych czasów okazały się nie do przecenienia. Ale ważniejszym argumentem przemawiającym za nami była od początku naszego istnienia i jest nadal konsekwencja w terminowym płaceniu zobowiązań.

- Z jakimi jeszcze dostawcami współpracują Państwo?

- Współpracujemy z firmą EDEN, która według Eurowent, produkuje najcichsze klimakonwektory spośród certyfikowanych. Dostarczyliśmy je do wielu wymagających odbiorców, w tym do hoteli o najwyższym międzynarodowym prestiżu. Współpracujemy także z LUYE producentem sprawnych skraplaczy i chłodnic glikolu. LUYE w klasyfikacji Euroventu należy do wąskiej i prestiżowej grupy Certified All, czyli tych producentów, którzy certyfikują cały produkowany asortyment. Współpracujemy z jego siostrą, firmą TECNAIR, producentem sprawnych i nowoczesnych urządzeń z grupy Close control oraz systemów klimatyzacyjnych dla sal operacyjnych i OIOM-ów. Dysponujemy również ofertą na wieże chłodnicze i skraplacze wyparne, firmy DECSA.

Wszystkie wymienione firmy produkują urządzenia, których asortyment nie konkuruje wzajemnie ze sobą, lecz się uzupełnia wokół czynnika jakim jest tzw. „woda lodowa” w instalacjach: klimatyzacyjnej i chłodniczej.

- W ostatnim czasie nawiązali państwo również ścisłą współpracę z Samsungiem.

- Do tej pory mówiliśmy o naszej ofercie adresowanej do tych wielu przedsiębiorstw,

które wspólnie pracują przy powstawaniu instalacji wykonywanej w oparciu o indywidualnie dedykowany projekt oraz urządzenia produkowane przez wielu producentów.

Cztery lata temu rozpoczęta została współpraca z Samsungem i do dziś układa się dobrze z korzyścią dla obu stron. Ale to zupełnie inny rynek. W tym segmencie nie ma potrzeby kompletowania urządzeń od wielu producentów. Na dodatek jeden wybrany producent dostarcza nie tylko urządzenia i programy doboru, lecz także programy projektowania. Korzystając z takiej pomocy, projekt nawet rozległej instalacji powstaje w kilka godzin wraz ze specyfikacją urządzeń, wymiarowaniem rurociągów, specyfikacją kształtek, ilością czynnika do uzupełnienia itp.

- Co zdecydowało o takim doborze producentów?

- Decydując się na pewną umowność, rynek podzieliliśmy na ten, który obsługuje instalacje budowane w oparciu o podzespoły wielu producentów i ten, który jak SAMSUNG dostarcza do instalacji wyposażenie kompletne, dlatego muszą udzielić dwóch odpowiedzi.

Jak przedstawiłem wcześniej, KLIEWKO współpracuje z niewielką grupą producentów. Już w pełnej nazwie firmy zawarliśmy nasze credo. Jesteśmy biurem techniczno-handlowym a nie hurtownią.

W grupie urządzeń, które stanowią podzespoły indywidualnie projektowanej instalacji, chcemy dostarczać klientom nie tylko wysokosprawne urządzenia, ale także dobrą, głęboką oraz rzetelną informację techniczną i ekonomiczną o produkcie oraz sprawny serwis. Czy można taką wiedzę i skutecznością dysponować mając w ofercie np. trzydziestu producentów? Nasze doświadczenie mówi, że nie. Piętnaście lat obecności na rynku potwierdziło, że zarówno p.t. Projektanci jak i Wykonawcy potrzebują

naprawdę dobrej informacji o oferowanym produkcie, która w następstwie przekłada się na sprawną pracę instalacji. Natomiast o doborze tych, a nie innych producentów zdecydowała, jak już powiedziałem znajomość. Nie tyle „znajomości”, ile znajomość włoskiego rynku i ludzi. Nie musieliśmy na każdą propozycję współpracy decydować się w ciemno, można było, i było u kogo, każdego oferenta sprawdzić, dopytać się o jakość urządzeń, terminowość dostaw, wiarygodność rynkową itp.

Natomiast na ofertę SAMSUNGA zdecydowaliśmy się ponieważ trzeba uczestniczyć w tym segmencie rynku, który wykazuje największą dynamikę wzrostu, a jakość marki Samsung nie wymaga komentarza.

- A na co zwracają uwagę najczęściej państwa klienci? Jakie są tendencje przy wyborze oferty przez inwestorów?

- Przez wiele lat nasi odbiorcy byli zainteresowani niemal wyłącznie, możliwie najniższą ceną. Od kilku lat sytuacja ulega systematycznej poprawie. O ile w pierwszych 10 latach naszej pracy nie dostarczyliśmy ani jednego urządzenia z funkcją free-cooling, o tyle dziś dostarczamy ich rocznie po kilkanaście sztuk. Zaznacza się także coraz wyraźniej, wśród projektantów i inwestorów, świadomość kosztów eksploatacyjnych i potrzeby ich przyszłej redukcji. Koszty energetyczne przekładają się na koszty najmu. W czasach, gdy brakowało powierzchni biurowych, a nowa inwestycja wrywana była przez najemców za każdą cenę, nikt nie inwestował drożej, skoro mógł taniej. Dziś rynek powierzchni biurowych jest raczej wyrównany, więc najemców zdobywa niższa cena najmu. I tu odkryto, że znaczące oszczędności tkwią w prawidłowo prowadzonej, poczynając od projektu, gospodarce energetycznej.

- Zatem liczy się nie tylko koszt inwestycyjny, ale również koszt eksploatacyjny czyli efektywność



Rys. 3. Agregaty chłodnicze CLIVET



Rys. 4. Wieże chłodnicze o otwartym i zamkniętym obiegu schładzania (DECSA)



Rys. 5. Dobry kontakt z klientami i projektantami zapewniają szkolenia i udział w wydarzeniach branżowych - prelekcja p. Kisielnickiego podczas Akademii Komfortu i Bezpieczeństwa w Budynkach

energetyczna urządzeń. Jakie rozwiązania techniczne mają na to największy wpływ?

Tak, przyszły koszt eksploatacyjny zaczyna być coraz częściej brany pod uwagę. W rozwiązaniach klimatyzacyjnych bytowych zyski ciepła od osób, oświetlenia, elektroniki powodują, że ich odbiór trwa przez zdecydowanie większą część roku toteż, efektywność energetyczną wyróżniłbym na pierwszym miejscu w bilansie oszczędności energetycznych. Warto przy tym nadmienić, że ciągle w tej sprawie istnieje wiele zamieszania. Mamy do dyspozycji dwa wskaźniki: EER jest faktorem dla pełnego obciążenia cieplnego, natomiast ESEER jest wskaźnikiem efektywności uwzględniającym sezonowo zmienne obciążenie cieplne. Zwłaszcza Inwestorzy nie do końca wiedzą jak z tych wskaźników korzystać.

Na drugim miejscu podkreśliłbym stosowanie źródeł chłodu z funkcją free-cooling. Opcja nie jest tania, ale zwraca się całkowicie w ciągu dwóch najdalej trzech lat, potem już tylko poważnie redukuje nakłady na energię elektryczną.

Znaczące i ciągle niedocenione inwestycyjnie są urządzenia wykorzystujące energię odnawialną, w tym pompy ciepła, dla których dolnym źródłem jest zarówno woda jak i powietrze. Przykładowo CLIVET

proponuje siedem typów szeregowych pomp ciepła dla budynków jednorodzinnych z czego każdy dedykowany jest na potrzeby systemów o różnym stopniu skomplikowania, lecz każdy o maksymalnie wysokim wskaźniku efektywności energetycznej.

- Jak wygląda polityka handlowa firmy oraz współpraca z dystrybutorami?

- Zależy nam na tym by dystrybucji urządzeń towarzyszyła jak najpełniejsza wiedza o produkcie. Z tą wiedzą docieramy do p.t. Projektantów, Instalatorów, a z chwilą rozruchu urządzeń i w okresie ich eksploatacji także do Użytkowników. Naszym zdaniem tylko wtedy można liczyć na to, że urządzenia sprawdzą się w eksploatacji. Biuletyny techniczne i DTR-ki, którymi dysponujemy, są bardzo szczegółowe. Jesteśmy na każde zawołanie naszych klientów, często prowadzimy szkolenia dla Projektantów i Instalatorów. Wymagamy by lokalna obsługa urządzeń była przez nas przeszkolona.

- W ramach swoich usług prowadzą państwo również serwis.

-Tak prowadzimy serwis, bo dobra obsługa posprzedażna przekłada się na sukces w sprzedaży urządzeń. Ale zacznę od osobistego doświadczenia. Zawodowo wywodzę się z gospodarki morskiej. Jak Pan sądzi, czy można przewieźć spokojnie 1 000 ton mięsa np. z Gdyni do Montevideo nie robiąc nic i licząc, że wszystko będzie dobrze? Dobry serwis nie tylko jest po to by usuwać ewentualne usterki, wykonywać naprawy, ale jest przede wszystkim po to by im przeciwdziałać. Dzięki dobremu serwisowi, który regularnie wykonuje przeglądy, praktycznie unikamy usterek, a to one

zazwyczaj generują poważniejsze awarie.

- Kto jest państwa głównym klientem, jakiego typu inwestycje? Czy przez te lata zaistniała jakaś specjalizacja w państwa usługach/rozwiązaniach?

- Nasze urządzenie pracują u Klientów od Gdańska do Zakopanego i od Świecka po Lublin. Stali klienci zakupili także urządzenia do swych inwestycji poza Polską. Urządzenia dostarczone przez nas pracują zarówno w klimatyzacji komfortu, klimatyzacji technologii jak i w chłodnictwie. Trudno jest tu specjalnie kogoś wyróżnić, staramy się obsługiwać wszystkich jednakowo dobrze i skutecznie. W rankingu mocy zainstalowanej u jednego klienta na pierwszym miejscu, w zastosowaniach klimatyzacyjnych, jest Uniwersytet Jagielloński: około 9 MW w blisko 40 urządzeniach, na drugim Galeria SFERA w Bielsku-Białej ponad 8,5 MW w 14 urządzeniach. W zastosowaniach chłodu w przemyśle, wśród naszych odbiorców, bezspornym liderem jest grupa Maspex zarówno w kraju jak i poza granice dostarczyliśmy 33 urządzenia o łącznej mocy chłodniczej 7,9 MW.

Co do specjalizacji – tak, na pewno urządzeniem numer jeden jest chiller, czyli tzw. agregat wody ziębniczej. W tej grupie urządzeń mamy znakomitą ofertę, ponieważ CLIVET jako pierwszy rozpoczął budowę urządzeń uwzględniając efektywność energetyczną. Teraz także wysoką efektywnością charakteryzują się pompy ciepła z przeznaczeniem do pracy w pierścieniu wodnym, pompy ciepła dla budynków jednorodzinnych oraz monoblokowe centrale dachowe (typu roof-top), a nasz udział w rynku tych urządzeń konsekwentnie powiększa się.

- Na koniec warto spytać o plany na kolejne lata.

Nic się nie zmienia. Jak to robiliśmy od pierwszego dnia istnienia KLIWEKO, nadal dążyć będziemy do tego by rozszerzyć krąg osób, które mają do nas zaufanie. To w naszym rozumieniu rynku, jedyny warunek sukcesu.

- Dziękuję za rozmowę

