

# KISAN, CZYLI RURY WIELOWARSTWOWE Z 30-LETNIĄ HISTORIĄ

Zmienne losy, wielka determinacja rozwoju – wywiad z Urszulą Nykiel

## **Historia firmy KISAN nierozdzielnie związana jest z rurami...**

W tym roku mija już 30 lat działalności na rynku marki KISAN. W 1991 roku jako pierwsi w Polsce uruchomiliśmy linię technologiczną do produkcji rur wielowarstwowych. Co ciekawe, również w krajach wysokorozwiniętych, na ten sam okres datuje się początek produkcji rur wielowarstwowych z tworzyw sztucznych. KISAN jest więc tą marką, która na polskim rynku wyznaczała nowe innowacyjne trendy w branży instalatorskiej. Pomysł wdrożenia do produkcji rury wielowarstwowej PE-Xb/AL/PE był zatem pionierski i okazał się dla firmy wielkim sukcesem. Niewątpliwie, rury wielowarstwowe z wkładką aluminiową produkowane przez nas w różnych średnicach, są naszym produktem flagowym.

## **Jakie etapy w rozszerzaniu produkcji i portfolio firmy można uznać za kamienie milowe?**

Aby zagwarantować niezawodną jakość oraz kompatybilność systemu rurowego w instalacjach ogrzewania i wody użytkowej, już w 1993 roku uruchomiono wydział produkcji złącz do łączenia systemu rur. Przedsięwzięcie zapewniające klientowi kompletny system ogrzewania płaszczyznowego i instalacji wodnych był niewątpliwie dla firmy krokiem milowym, dającym w tamtym czasie dużą przewagę nad powoli rodzącą się konkurencją. Szczególny nacisk stawialiśmy i nadal stawiamy na dbałość o jakość naszych produktów, stąd hasło, które daje rozpoznawalność naszej marce: KISAN – INWESTYCJA W JAKOŚĆ. Aby w ogóle mówić o jakości, to muszę tu nadmienić, że efekt jej

widzimy w naszych wyrobach. Ale droga do niej jest bardzo długa i ciężka, to szereg godzin pracy konstruktorów-projektantów i miesiące żmudnych i długotrwałych badań laboratoryjnych. Finał tych prac to gwarancja dostarczenia do klienta produktu sprawdzonego, niezawodnego i najlepszego jakościowo. Jakość pozwoliła stworzyć rozpoznawalną markę o ugruntowanej pozycji na rynku. Zagwarantowało to też firmie przetrwanie różnych zawirowań mających miejsce w jej historii.

## **Oferta firmy koncentruje się na różnorodnych systemach rurowych. Jak w tym dość trudnym segmencie naszej branży radzicie sobie, czyli pytając wprost: czy na rurach można zarobić?**

Prowadząc działalność gospodarczą, niewątpliwie chce się uzyskać satysfakcjonujące przychody, dające możliwość zarobić. Aby być ciągle „na plusie”, nie można pozwolić sobie na stanie w miejscu. Dlatego na przestrzeni ostatnich 30 lat sporo się działo, nie tylko w zarządzaniu i zmianach właścicielskich, ale głównie w sferze poszerzania asortymentu. Oprócz podstawowych w ofercie rur wielowarstwowych w wersji PE-Xb/AL/PE wprowadziliśmy do produkcji rury wielowarstwowe bazujące na polietylenie typu PE-RT. Do oferty dołączyła również rura bez wkładki aluminiowej typu PE-RT/EVOH/PE-RT. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom nabywców dostarczamy również rury z od razu nasuniętą otuliną termoizolacyjną. W naszym portfolio są także obecne rury ze stali węglowej lub stali nierdzewnej oraz złącza niezbędne do montażu wszystkich

tych typów rur. Skoro jesteśmy przy złączach, koniecznie należy nadmienić, że na przestrzeni tych lat przeszły one dużą ewolucję technologiczną i obecnie oferowana jest już ich trzecia generacja. Ostatnimi czasy, nie bez znaczących sukcesów, zdobywamy rynek naszymi rozdzielaczami z belkami mosiężnymi, uzupełniając ofertę o rozdzielacze z belkami ze stali nierdzewnej. Proponowana oferta firmy KISAN pozwala na kompleksowy montaż klasycznych instalacji grzewczych, ogrzewania płaszczyznowego i systemów instalacji wody użytkowej, łącznie z automatyką inteligentnego sterowania ogrzewaniem.

A wracając do pytania, czy można zarobić na rurach? Rury, tak jak wspomniałam, są dla nas produktem flagowym, ale w obecnych czasach sam produkt, choćby najdoskonalszy, może nie wystarczyć do osiągnięcia sukcesu. Wraz z produktem zapewniamy sprawdzoną myśl technologiczną, niezawodność kompletnych systemów oraz kompleksowe wsparcie klienta w zakresie doboru i możliwości wykorzystania naszych produktów. Nasze systemy do niskotemperaturowego ogrzewania świetnie wpisują się w obecne trendy wykorzystywania energii prosumenckiej.

## **Przeglądając się działalności firmy KISAN, na przestrzeni lat można z całą pewnością powiedzieć, że nie było nudno. A wręcz przeciwnie, firma zmieniała właścicieli, sporo się działo...**

Rzeczywiście z perspektywy 30-letniej działalności na rynku, można z całą pewnością przyznać, że nie było nudno. Zaczynając jako firma polska,



## **URSZULA NYKIEL**

Prokurent, dyrektor operacyjny KISAN Sp. z o.o. Ponad trzydziestoletnie doświadczenie zawodowe. Pasjonuje ją praca, którą wykonuje zawsze z pełnym zaangażowaniem. Fascynują ją ludzie, kocha zwierzęta, uwielbia swój dom i ogród. Preferuje życie w ruchu, zwalnia dla ciekawej książki i dobrej sztuki teatralnej.



powstała z marzeń i wizji jej pierwszego właściciela, poprzez okres zarządzania korporacyjnego przez zagraniczne fundusze, aby ponownie powrócić w ręce polskiego kapitału.

Firma KISAN jest obecnie w stu procentach firmą z polskim kapitałem.

Udziałowcy firmy od lat prowadzą dużą rodzinną firmę z branży budowlano-montażowej, nie brakuje im zatem doświadczenia biznesowego i przedsiębiorczości. Od momentu zakupu firmy KISAN, posiadali oni konkretną wizję i wieloletnią strategię rozwoju, która obecnie jest konsekwentnie realizowana. Minęło sześć lat realizacji tych planów i można śmiało stwierdzić, że realizacji z dużym sukcesem. Nie były to lata łatwe, gdyż był to okres ponownego budowania wizerunku marki, budowania nowych relacji z odbiorcami: dystrybutorami, instalatorami i inwestorami.

**Trzeba przyznać, że ostatnie lata oznaczają dla firmy Kisan duże inwestycje. Porozmawiajmy więc o modernizacji linii produkcyjnych i rozwoju parku maszynowego...**

Nawet bardzo duże inwestycje. Udziałowcy w pierwszej kolejności postawili na niezależność zakładu produkcyjnego, co wprost przekłada się na stabilność produkcji. Wybudowano od nowa lub głęboko zmodyfikowano niemal wszystkie media; poczynając od własnej podstacji transformatorowej, poprzez źródło ciepła z własnej kotłowni, sieci wodociągowe. Dla podniesienia efektywności procesów produkcyjnych powstały nowe instalacje zapewniające niezakłócone dostawy wody chłodzącej i sprężonego powietrza. Po latach zaniedbań, przeprowadzono modernizację wszystkich będących na stanie firmy maszyn produkcyjnych.

Wychodząc naprzeciw niezwykle rosnącemu popytowi na nasze systemy instalacyjne, zakupiono najnowocześniejszą na rynku polskim obrabiarkę do produkcji złączy, pozwalającą również na produkcję złączy o wyższej klasie dokładności, zaspokajając nawet z nadmiarem, wymagania branży samochodowej, w którą firma jest również zaangażowana. Obecnie realizowana jest również inwestycja modernizacji istniejącej hali produkcyjnej wydziału rur pod kątem budowy nowej linii technologicznej do produkcji rur. W obecnym roku planowane jest także oddanie do użytkowania dużej hali magazynowej wysokiego składowania.

**Myślę, że o przedsiębiorczości i racjonalnym podejściu do inwestycji świadczy także fakt umiejętnego korzystania ze środków unijnych. Jakie w tym zakresie są Państwa doświadczenia?** Zgadza się, że wypracowane zyski to nie jedyne źródło finansowania tak dużych inwestycji w tak

stosunkowo krótkim czasie. Rozwijamy się, prowadzimy prace badawczo-rozwojowe we własnym zakresie oraz we współpracy z lokalnymi jednostkami naukowo-badawczymi. A to umożliwia naszej firmie przygotowywanie ciekawych projektów i umiejętnie korzystanie z dofinansowania ze środków unijnych na zakup maszyn. W ciągu sześciu lat przygotowaliśmy i złożyliśmy trzy projekty, które osiągnęły bardzo wysoką punktację i zostały zwieńczone sukcesem w postaci dofinansowania. Nadmienię, że w przygotowywaniu każdego z tych projektów czynnie uczestniczę na każdym ich etapie, ale oczywiście nie mały wkład w ten sukces ma cały zespół naszych wysoko wykwalifikowanych pracowników. Jaki jest klucz do takiego sukcesu? Może banalnie to zabrzmie, ale odpowiem książkowo: pomysł, plan, wyznaczenie zadań, określenie czasu realizacji i bieżąca korekta. Ale dodam od siebie, co dla mnie jest ważne, to na pewno



determinacja i dyscyplina i jeszcze olbrzymia wiara w realizowany projekt. Na różnych etapach realizacji, gdy zakradnie się w zespole zmęczenie czy wątpliwość, to moja wiara w projekt staje się zaraźliwa.

**Porozmawiajmy na koniec o zespole firmy. Jak wygląda struktura zatrudnienia? Ile osób pracuje na produkcji, jak liczny i jak zorganizowany jest zespół handlowo-administracyjny?**

Skoro jesteśmy przy temacie pracowników i zespołu, może zacznę od siebie. Sześć lat temu zarząd obdarzył mnie olbrzymim zaufaniem, powierzając funkcję prokurenta – dyrektora operacyjnego. Dla mnie był to zaszczyt, ale i niemałe wyzwanie. Będąc osobą spoza branży, bacznie byłam obserwowana przez – co tu nie mówić – dość hermetyczną branżę instalacyjną. Moje doświadczenie zawodowe dyrektora finansowego z poprzednich firm na pewno było plusem

w niełatwym dla firmy KISAN momencie, momencie szczególnej dbałości o finanse. Upór i determinacja do poznania firmy „od podszewki”, zaprowadziła mnie wprost na produkcję. I było to dla mnie najlepszą odrobioną lekcją, ale również na pewno zbliżyło mnie do mojej załogi.

Po niełatwych początkach, odeszliśmy od zarządzania korporacyjnego i staramy się podejmować decyzje w sposób dynamiczny, szybko adaptując się do zmieniających się oczekiwań i wymagań rynku. Tego oczekuje od nas rynek i jest to nasz największy atut w walce z konkurencją.

Dzisiaj mogę z całą odpowiedzialnością powiedzieć, że KISAN to zespół ludzi, którzy się z nim utożsamiają i jestem przekonana, że są też z niego dumni.

Z czego wynika moja pewność? W ubiegłym roku doszło do zerwania wałów ochronnych przeciwpowodziowych i niestety byliśmy świadkami strasznej powodzi. Nasza siedziba była

pierwsza pomiędzy wodą powodziową a Kańczugą. Mając świadomość nadchodzącego zagrożenia, bez wzywania do firmy większość naszych pracowników sama stawiała się w celu zabezpieczenia swojego miejsca pracy. Dzięki ich niezwykłemu zaangażowaniu podczas całonocnej pracy, nasza siedziba praktycznie nie ucierpiała na skutek powodzi. Jestem dumna z naszego zespołu.

Oprócz pracowników zatrudnionych w zakładzie produkcyjnym mamy menadżerów regionalnych. Są to osoby będące bezpośrednim łącznikiem zarządu z naszą dystrybucją i instalatorami. Oni tworzą wizerunek marki KISAN, służą firmie swoją wiedzą i wieloletnim doświadczeniem.

**Jak zorganizowany jest rynek dystrybucji produktów marki KISAN?**

Produkty KISAN cieszą się uznaniem w wielu krajach. W Polsce dostępne są w ponad 200 punktach dystrybucji oraz bardzo dużej ilości mniejszych punktów redystrybucyjnych. Prowadzimy również działalność eksportową, szczególnie na rynkach Europy Wschodniej.

Aby zaistnieć i utrzymać tak wysoką pozycję na rynku polskim, od początku istnienia w firmie została wypracowana właściwa struktura sprzedaży kanału tradycyjnego: producent KISAN > dystrybutor-hurtownia > instalator > inwestor. Nasze produkty nie są jedyną wartością, jaką oferuje KISAN. Zgodnie z naszą strategią w centrum działań jest zawsze klient, dlatego dajemy mu wsparcie na różnych etapach współpracy z nami – od pomocy przy doborze odpowiedniego rozwiązania, poprzez przygotowanie indywidualnego projektu instalacji przez projektantów zatrudnionych w naszej spółce, do doradztwa technicznego i wsparcia przez odpowiednio przeszkolonych i przygotowanych

menadżerów pracujących na terenie całego kraju. Oczywiście dystrybutorzy również pozostają w naszym centrum zainteresowania, gdyż to dzięki nim, KISAN pomimo zawirowań w swojej historii, szybko odzyskał równowagę i swoją pozycję rynkową. Nasza wdzięczność znajduje odzwierciedlenie w lojalności, wsparciu i partnerstwie.

To dzięki naszym dystrybutorom w ciągu ostatnich sześciu lat stworzyliśmy świetnie rozwijającą się sieć redystrybucji, która pozwoliła nam na podwojenie przychodów. Wspólnie z dystrybutorami wypracowaliśmy model współpracy, dający nam przewagę nad firmami konkurencyjnymi, poprzez zapewnienie nie tylko jakościowo niezawodnych produktów bazujących na naszym 30-letnim doświadczeniu, ale również starając się być maksymalnie elastycznymi i przygotowanymi do realizacji zamówień niemalże w błyskawicznym tempie.

**W obecnych czasach nie sposób nie zapytać o wpływ pandemii na działalność firmy...**

No cóż, prowadząc zakład produkcyjny nie możemy przejść na pracę zdalną. Ponad rok zmagania się z pandemią nie wyłączył z pracy naszej firmy ani nawet na jeden dzień.

Oczywiście nie ominęły nas jednak pojedyncze zachorowania, pomimo pracy w podwyższonym rygorze sanitarnym. Należy mieć tylko nadzieję, że ten trudny dla wszystkich okres, pozostawi w nas wszystkich więcej życzliwości, empatii i troski o los drugiego człowieka.

A powracając do firmy KISAN, mogę stwierdzić, że okres pandemii nie przeszkodził nam w dalszym i skutecznym umacnianiu pozycji rynkowej. Miejmy nadzieję, że wrócimy jak najszybciej do normalności, czego sobie i wszystkim życzę.

**Dziękujemy za rozmowę.**

