

Nasz patent na sukces

OSTATNIE SZEŚĆ LAT TO PUNKT ZWROTNY W HISTORII FIRMY KISAN. W TYM OKRESIE PODWOIŁA PRZYCHODY, UMOCNIAŁA POZYCJĘ RYNKOWĄ, NADAŁ SIĘ ROZWIJA. O TYM JAKA BYŁA DROGA DO TEGO SUKCESU I JAKIE SĄ PLANY DALESZEGO ROZWOJU FIRMY MÓWI BARTOSZ OLEJNIK, PREZES ZARZĄDU – DYREKTOR GENERALNY KISAN.



Bartosz Olejnik, Prezes Zarządu – Dyrektor Generalny firmy KISAN

Działacie Państwo od 30 lat. Czy znacie już receptę na sukces w branży?

Bartosz Olejnik: Zgadza się, w tym roku mija 30 lat działalności na rynku marki KISAN. W 1991 roku byliśmy pierwszą firmą w Polsce, która uruchomiła linię technologiczną do produkcji rur wielowarstwowych. KISAN jest więc tą marką, która na rynku polskim była prekursorem w wytwarzaniu tego produktu. To KISAN wyznaczał nowe innowacyjne trendy w produkcji instalacji wodno-grzewczych. Czy znamy receptę na sukces? Ośmielę się stwierdzić, że tak: jest nią praca, nawet ciężka praca, bieżąca analiza rynku, rozwój i pokora. Pokora jest potrzebna po to, aby nie zachłysnąć się tym sukcesem, aby główny nacisk był postawiony na jakość naszych produktów, ale też aby mieć czas na wsłuchanie się w głosy naszych odbiorców. To dla nich tworzymy nasze systemy i dlatego KLIENT zawsze pozostaje w centrum naszego zainteresowania, aby przez długie lata mógł się on cieszyć z doskonałego, niezawodnego systemu.

Co było punktem zwrotnym w historii KISAN-u?

Pomysł wdrożenia rury wielowarstwowej PE-Xb/AL/PE był 30 lat temu nowatorski i okazał się dla firmy wielkim sukcesem. Niewątpliwie,

rury wielowarstwowe z wkładką aluminiową produkowane przez nas w różnych średnicach, są naszym produktem flagowym. Jednakże aby zagwarantować niezawodną jakość oraz kompatybilność systemu ogrzewania płaszczyznowego i instalacji wodnych, już w 1993 roku został uruchomiony wydział produkcji złącz do łączenia systemu rur. Przedsięwzięcie to, zapewniające klientowi kompletny system ogrzewania płaszczyznowego i instalacji wodnych, było dla firmy punktem zwrotnym, dającym w tamtym czasie dużą przewagę nad konkurencją.

Z nieukrywającą dumą mogę mówić o ostatnich sześciu latach, kiedy to zdecydowałem wraz z moim współnikiem, o nabyciu firmy KISAN. Od samego początku realizowaliśmy strategiczny plan budowania od nowa pozycji marki KISAN na rynku, budowania zaufania i nowych relacji z odbiorcami: dystrybutorami, instalatorami i inwestorami. Zdecydowaliśmy przeznaczać wypracowane zyski w całości na inwestycje. Te ostatnie lata w mojej ocenie także są punktem zwrotnym w historii KISAN-u. W ciągu tych lat podwoiliśmy przychody, umocniliśmy naszą pozycję rynkową, nadal się rozwijamy, wprowadzamy nowe produkty, udoskonalamy istniejące, a pomysłów i planów na rozwój firmy jest jeszcze wiele do zrealizowania.

Obecna sytuacja na rynku surowców jest bardzo trudna. Kolejne podwyżki, niedostępność towaru to już w zasadzie norma. Jak odnajdujecie się w tych warunkach?

Niewątpliwie, ostatni rok jest zarówno dla naszej branży, jak i dla całej gospodarki bardzo nieprzewidywalny. Pół żartem pół serio – ceny na surowce są teraz cenami dnia. Jak sobie radzimy? Odpowiem, że dajemy radę. Oczywiście nie obyło się bez małych problemów i zawirowań z terminami realizacji zamówień na surowce, ale jak do tej pory nie miały one wpływu na naszą produkcję czy realizację zleceń otrzymywanych od dystrybucji. Dzięki pracy naszego zespołu pracowników, bieżącej analizie potrzeb i popytu, mamy na obecną chwilę zagwarantowane dostawy surowców do końca roku i obecnie podpisujemy umowy na przyszły rok. Problem jest tylko z ceną, której nikt obecnie nie może zagwarantować na dłuższy okres. Stąd też nasza bieżąca korekta cen produktów. Praca w takim rygorze jest niełatwa, ale już dawno odeszliśmy od zarządzania korporacyjnego. Nie bez znaczenia jest również fakt, że system KISAN w całości wykonywany jest w naszym Zakładzie Produkcyjnym w Kańczudzie. Reagujemy na potrzeby naszych odbiorców na bieżąco, decyzje podejmujemy również na bieżąco, więc odnaleźć się w tych specyficznych warunkach rynkowych było nam z pewnością prościej, niż firmom znacznie większym od nas.

Czy w związku z tymi zawirowaniami planujecie rozwijać się w innych kierunkach?

Jak już wspomniałem, przez zawirowania przeszliśmy „suchą stopą”, więc poszukiwanie innych kierunków rozwoju nie za bardzo nas kusi. Wprawdzie już 3 lata temu wprowadziliśmy do naszej produkcji „drugą

nogę” – są to złączki dla szeroko rozumianej branży motoryzacyjnej. Jak tylko plany produkcji nie kolidują z realizacją zamówień dla branży instalatorskiej, realizujemy zlecenia motoryzacyjne.

Jakie obecnie nowatorskie kierunki rozwoju obserwujecie Państwo w naszej branży?

Można określić je jako 3 razy E: ekologia, ekonomia, efektywność. Obecnie mocno zauważalny jest wysyp dostawców pomp ciepła, natomiast mniej widoczna jest oferta rozwiązań dla strony odbiorczej ciepła i chłodu z tych źródeł. KISAN od dawna ma swojej ofercie wiele ciekawych rozwiązań instalacji płaszczynowych, które są nieustannie rozwijane. Dopiero dzięki tym rozwiązaniom można w pełni wykorzystać efektywność i ekonomię pomp ciepła.

W zeszłym roku do naszej oferty wprowadziliśmy zaawansowany system sterowania instalacjami grzewczo-chłodzącymi, pozwalający na efektywne zarządzanie instalacją grzewczo-chłodzącą w budynku, z pomocą aplikacji mobilnej lub we współpracy z bardziej złożonymi systemami domów inteligentnych.

Ciekawy rozwój przebiega również i w naszej grupie systemów rurowych. Jest on może znacznie mniej spektakularny, ale myślę że nie mniej znaczący. Mówię tu na przykład o – wydawać by się mogło tak trywialnym rozwiązaniu – jak zwiększenie przepływu w kształtkach systemu rurowego. W oczywisty sposób przekłada się to na oszczędność energii koniecznej na pompowanie mediów w rurociągach. KISAN jest już praktycznie w finalnej fazie testów złączek IV generacji (obecnie dostępne w sprzedaży złączki WL to III-ia generacja złączek systemu Kisan), gdzie zastosowano to rozwiązanie. Dodatkowo nowe złączki, dzięki poddaniu mosiężnych korpusów dodatkowym procesom technologicznym podnoszącym ich odporność, będą pozbawione powłok cynowych i niklowych. Dzięki temu będziemy mogli odejść od procesu galwanizowania, będącego najmniej ekologicznym etapem w produkcji naszych złączek.

Jak liczny jest zespół marki KISAN?

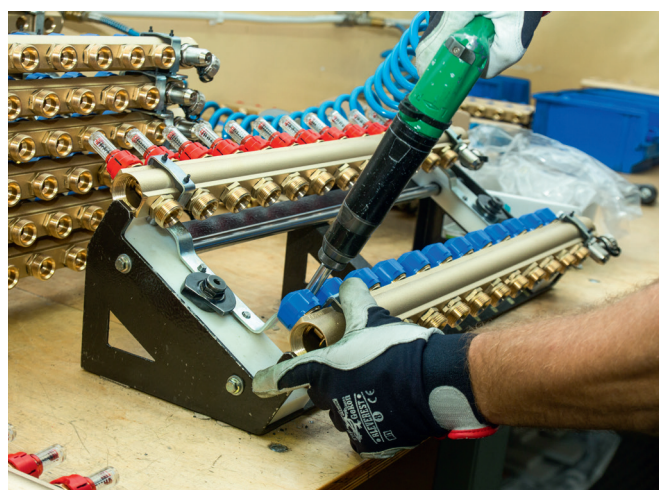
Obecnie zatrudniamy około 80 pracowników stałych, okresowo jeszcze kilka dodatkowych osób.

Większość pracuje w zakładzie w Kańczudzie, ale mamy również Menadżerów Regionalnych. Są to osoby, które stanowią bezpośredni łącznik Zarządu z Dystrybucją czy Instalatorami. Oni współtworzą wizerunek marki KISAN, służą swoją wiedzą i doradztwem, prowadzą szkolenia.

Mówiąc o pracownikach chciałbym podkreślić słowo ZESPÓŁ. W zdecydowanej większości są to pracownicy bardzo oddani firmie, utożsamiający się z nią i przede wszystkim niezawodni w realizacji powierzonych im zadań.

Jakie macie Państwo plany na kolejną dekadę działalności?

Plan dalekosiężny to dalsze umacnianie pozycji marki KISAN na rynku, ale aby go realizować, niewątpliwie trzeba mieć nowoczesny park maszynowy i nowoczesne laboratorium oraz sprawne zaplecze logistyczne. W zeszłym roku zostało zakupione nowoczesne centrum obróbcze, pozwalające na znaczne powiększenie mocy produkcyjnej złączek, które dodatkowo będą wykonywane w znacznie wyższej jakości wymiarowej niż dotychczasowe, przewyższając wymagania branży instalacyjnej. A w najbliższych miesiącach na pewno u nas nie będzie nudno. Czekają nas szereg kolejnych inwestycji. W tym



roku oddamy do użytkowania halę magazynową wysokiego składowania, a w przyszłym roku nową linię technologiczną do produkcji rur, więc plany mamy ambitne. Zapewniam, że pomysłów na pewno nam nie zabraknie – jak tylko pozwoli zdrowie, bo w tych ciężkich czasach to zdrowie nasze, naszych pracowników i partnerów gospodarczych jest najważniejsze.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Dominika Ciurzyńska.