

AFRISO marką pierwszego wyboru



Firma kierowana przez Michała Kulickiego, jak co roku wprowadza nowości do swojej oferty. Dwa lata temu był to odpowietrznik o gruntownie odmienionej konstrukcji wewnętrznej. W zeszłym roku nowa generacja termostatyczny zawór mieszający ATM. W tym roku, we wrześniu, firma zaprezentowała innowacyjne rozwiązanie w zakresie obrotowych zaworów mieszających i siłowników. Polega ono na przystosowaniu współdziałających elementów do szybkiego montażu, bez użycia narzędzi, na jeden klik. Stąd jego nazwa, zresztą zastrzeżona - ProClick. Spółka ma ambicję zostać marką pierwszego wyboru dla jak największej ilości fachowych firm wykonawczych.

Panie prezesie, w tym roku mija 20 lat od momentu rozpoczęcia działalności AFRISO w Polsce. Jak bardzo zmieniła się polska firma w tym czasie?

Przede wszystkim zmieniła się Polska, czyli nasze najbliższe otoczenie biznesowe. Cofając się wspomnieniami o te 20 lat wyraźnie widzimy, jak mało skuteczne jest prognozowanie i planowanie w tak długim horyzoncie. Nasz kraj zmienił się gruntownie, często w sposób absolutnie niemożliwy do przewidzenia. Po drugie, zmieniły się wykorzystywane w pracy technologie - wystarczy zauważyć, że nasza organizacja jest zaledwie parę miesięcy młodsza od polskich sieci komórkowych pracujących w standardzie GSM. Postęp w tym zakresie jest ogromny - dzisiaj nie potrafimy już sobie wyobrazić skutecznego funkcjonowania bez sprawnie działającej mobilnej komunikacji oraz zaawansowanych aplikacji biznesowych.

A jak ewoluowała sama spółka?

Oczywiście, zmieniły się personalia - firmę rozkręcaliśmy w trzy-cztery osoby, a dziś nasz zespół

liczy około 50 współpracowników. Zupełnie inaczej wyglądają także sprawy finansowe. Nie ma sensu porównywać dzisiejszego wolumenu sprzedaży z rezultatami pierwszych lat istnienia firmy. Można jednak zauważyć, że przez ostatnie 15 lat nasze obroty wzrosły 10-krotnie.

Czy po tych dwudziestu latach nadal macie w AFRISO tyle energii, co w pierwszym okresie działalności?

Zdecydowanie tak. Odpowiadając na to pytanie muszę zaznaczyć pewne kwestie, które pozostały niezmiennie, a są to zagadnienia kluczowe z punktu widzenia istoty naszego biznesu. Mimo upływu czasu pozostajemy zespołem młodym, ambitnym, energicznym i otwartym na nowe idee. W dalszym ciągu niezwykle ważna jest dla nas jakość relacji z klientami. Wyzwania w zakresie efektywnego wykorzystania źródeł energii i ochrony środowiska są niemniej złożone niż połowie lat 90tych - mam tu na myśli, między innymi, utrzymujący się problem smogu. A oferowany przez nas asortyment, mimo wielu udoskonaleń, nie podlegał - jak dotąd - technologicznej rewolucji.

Odpowietrzniki automatyczne, termostatyczne i obrotowe zawory mieszające, systemy sterowania, rozdzielacze, grupy pompowe, systemy detekcji wycieku - spółka posiada szeroką ofertę swoich produktów. Jak wygląda rynek na takie produkty - czy rośnie szybciej niż ogólnie szeroko pojęta branża budowlano-instalacyjna?

Od kilku lat obserwujemy ewolucję przyzwyczajzeń wykonawców instalacji grzewczych. Duża ilość zleceń dla fachowców i długie okresy oczekiwania na ich pojawienie się na placu budowy pociągają za sobą wzrost zainteresowania rozwiązaniami przystosowanymi do szybkiego montażu i uruchomienia. Rynek na elementy modułowe lub prefabrykowane, urządzenia kompletnie wyposażone i wstępnie skonfigurowane oraz niezawodne i niewymagające późniejszych interwencji rośnie szybciej niż szeroko pojęta branża budowlana.

Co będzie sprzyjało utrzymaniu wysokiego trendu wzrostowego w sektorze, w którym operuje firma?

Niewątpliwie - stabilna sytuacja gospodarcza i polityczna. Szkoda, że nie widać nikogo, kto byłby w stanie nam ją zagwarantować. Przy czym akurat w naszej branży wystarczyłoby brak większych tąpnięć w gospodarce i zatrudnieniu. Na najbliższe parę lat przewiduję kontynuację pozytywnego trendu. Potem, po roku 2020, mogą przyjść cięższe czasy, do których już dziś warto się przygotować.

A jak silna jest marka AFRISO na polskim rynku?

Marka firmy jest dokładnie tak silna, jak oceniają to jej klienci. Wiem, że wielu pracowników i właścicieli przedsiębiorstw dystrybucyjnych oraz instalacyjnych uważa AFRISO za jednego ze swoich podstawowych partnerów biznesowych. Zależy nam na utrzymaniu i umocnieniu tej percepcji. Nie mamy jednak ambicji, by stać się marką znaną i rozpoznawaną w całym społeczeństwie. Być może zmieni się to za kolejne 20 lat.



Jak duża jest konkurencja?

Konkurencja jest duża i zróżnicowana. Są tu i olbrzymie międzynarodowe koncerny, i niewielkie, agresywne przedsiębiorstwa z polskim kapitałem. Cenimy naszych konkurentów i cieszymy się, że są obecni na rynku. Lubimy też z nimi wygrywać. Nie lubimy sytuacji, gdy konkurowanie sprowadza się do proponowania coraz niższych cen. Stale pracujemy nad tym, by AFRISO wyróżniało się unikatowymi cechami oferowanych produktów oraz wysokimi standardami obsługi.

Czym się wyróżniają produkty AFRISO?

Naszym celem jest, by produkty AFRISO były jak najbardziej przyjazne dla instalatora i użytkownika oraz dopasowane do ich realnych potrzeb. Dbamy o atrakcyjny design i szatę graficzną opakowań. Przewagę rynkową zapewnia nam zaawansowana technologia – zarówno co do doboru materiałów, jak i dopracowania szczegółów oraz rozwiązań technicznych. Przykładami osiągnięć AFRISO są rozdzielacze do ogrzewania i chłodzenia płaszczyznowego ProCalida, wykonane z wykorzystaniem technologii łączącej poliamid z mosiądzem oraz odpowietrzniki automatyczne wyposażone w wystudiowane elementy konstrukcyjne.

W zeszłym roku zaprezentowali Państwo termostatyczny zawór mieszający ATM nowej generacji. Jakie nowości są planowane jeszcze przez spółkę?

Planując nasze prace staramy się co roku wprowadzić na rynek jakąś istotną nowość. Dwa lata temu był to odpowietrznik o gruntownie odmienionej konstrukcji wewnętrznej. W zeszłym roku wspomniana nowa generacja ATM. W tym roku, we wrześniu, zaprezentowaliśmy innowacyjne rozwiązanie w zakresie obrotowych zaworów mieszających i siłowników. Polega ono na przystosowaniu współdziałających elementów do szybkiego montażu, bez użycia narzędzi, na jeden klik. Stąd jego nazwa, zresztą zastrzeżona - ProClick.



Gdzie Pan widzi markę AFRISO w Polsce dajmy na to na za 3 lata? Jaka pozycję chcielibyście osiągnąć?

Zależy nam na tym, by AFRISO było marką pierwszego wyboru dla jak największej ilości fachowych firm wykonawczych. Warunkiem koniecznym dla osiągnięcia tego celu jest odpowiednia obecność na półkach firm dystrybucyjnych. Wobec tego próbujemy mierzyć i jedno - popularność wśród instalatorów, i drugie, czyli uporządkowaną dostępność w hurtowniach. Planujemy osiągnąć znaczny postęp opisany tymi wskaźnikami.

Jak ważna jest ekologia dla firmy i całej marki AFRISO?

Mottem niemieckiej centrali firmy AFRISO jest od ponad 60 lat hasło „Technik für Umweltschutz”, czyli - „technika dla ochrony środowiska”. Ekologia jest więc osią kultury organizacyjnej przedsiębiorstwa. Jesteśmy świadomi wyzwań związanych z dbałością o środowisko naturalne i konsekwentnie dokładamy swoją cegiełkę do ochrony powietrza, gleby i wody.

Panie prezesie, czy może Pan zdradzić jakie wyniki finansowe osiąga firma?

Nie robimy z tego tajemnicy. W ubiegłym roku mieliśmy 43,5 mln złotych przychodu, w tym mamy ambicję przekroczyć 50 mln zł, za każdym razem osiągamy dodatni wynik netto. Osobiście cieszy mnie natomiast to, że już od kilkunastu lat znajdujemy się w rankingu Gazel Biznesu (organizowany jest przez Puls Biznesu), mamy już tych statuetek dobrze ponad 10, a przypominam, że są one przyznawane za osiągnięcie dobrej dynamiki wzrostu przychodów i zysku netto. Mamy też dwie Super Gazele Biznesu, za to, że od wielu lat utrzymujemy dobre wyniki finansowe. Nic nie wskazuje na to, że w przyszłych latach wypadniemy z tego zestawienia.

Czy angażujecie się jako spółka w jakieś akcje CSR? (społeczna odpowiedzialność biznesu)

Odpowiem na to pytanie z głębi serca, bez politycznej poprawności. Szeroko promowane koncepcje społecznej odpowiedzialności biznesu, biznesu etycznego itp. wydają mi się nieszczerze, naciągane. Jestem przekonany, że firmy powinny działać uczciwie, rzetelnie, lojalnie wobec klientów i dostawców - nie dlatego, że jest taka moda i można na ten temat zrobić fajny spot reklamowy, ale dlatego, że to właśnie najlepiej sprzyja długookresowemu sukcesowi rynkowemu. Rolą kierownictwa firmy jest wspieranie takich postaw, ale przede wszystkim dbanie o szeroko rozumiany interes powierzonego mu przedsiębiorstwa i o zatrudnionych pracowników. Problemami społecznymi niech zajmą się instytucje lub organizacje do tego powołane.

Nie zmienia to faktu, że pracownicy AFRISO z własnej inicjatywy włączają się w akcje charytatywne, które po części realizowane są na terenie i przy cichym wsparciu ze strony firmy. Z takimi wartościowymi ludźmi przyjemnie współpracować.

Jak prywatnie lubi Pan spędzać czas? Podróże - czy raczej domowe zacisze?

Urodziłem się pod znakiem Ryb i całe dotychczasowe życie ciągnęło mnie do wody - nie tylko do tej, krążącej w instalacjach grzewczych. Ostatnimi laty zamiłowanie do wody objawia się poprzez żeglowanie. Najchętniej po ciepłych oceanicznych wodach wokół malowniczych wysp. Dobrze się czuję podczas kilkudniowych przelotów po otwartym morzu między portami, kiedy brak zasięgu sieci komórkowych pozwala oderwać się od codzienności.

Inna moja pasja, to studiowanie historii. Lubię poznawać przeszłość miejsc, w których przebywam prywatnie lub służbowo. Zwykle przy takich okazjach odkrywam dla siebie wiele nieoczywistych zdarzeń i zjawisk. Odkrycia te odświeżają spojrzenie, skłaniają do głębszych przemyśleń i inspirują. Całkiem często można je wykorzystać w codziennej działalności.

Dziękuję za rozmowę.

Również dziękuję.

AFRISO Sp. z o.o. jest częścią międzynarodowej Grupy AFRISO, istniejącej na rynku europejskim od blisko 150 lat. Firmę AFRISO założył Adalbert Fritz w 1869 roku w Turyngii. Dziś Grupa AFRISO, wciąż należąca do rodziny Fritzów i zarządzana przez jej czwarte pokolenie, jest producentem armatury zabezpieczającej i regulacyjnej oraz przyrządów sterujących, sygnalizujących i pomiarowych.

Opracowanie, redakcja.

Zdjęcie wykorzystane w materiale pochodzą ze zbiorów firmy AFRISO.

Materiał objęty prawem autorskim. Publikacja w części lub w całości wyłącznie za zgodą redakcji.

KONTAKT



[AFRISO](http://www.afriso.pl)

E-mail: zok@afriso.pl

WWW: www.afriso.pl

Tel: +48 32 330 33 55

Fax: +48 32 330 33 51

Adres:

Szałsza, ul. Kościelna 7

42-677 Czekanów

