

Taconova stawia na jakość, precyzję i łatwość montażu



Rozmowa z Krzysztofem Janowskim, prezesem Taconova Polska.

Panie prezesie, proszę nam zdradzić jak Pan znalazł się w branży HVAC?

Trafiłem do tego sektora ponad 15 lat temu. Wtedy zauważyłem potrzebę pomocy w kontaktach między polskimi firmami produkującymi elementy instalacyjne czy też grzewcze a zachodnimi odbiorcami. Dzięki znajomości języka niemieckiego, starałem się pomagać w poszukiwaniu odbiorców. Uznałem też, że jest to niezwykle ciekawa i interesująca branża o bardzo dużym potencjale wzrostu.

Jak to się stało, że trafił Pan akurat do Taconova?

Firmę Taconova poznałem na targach we Frankfurcie, towarzysząc jednemu z kontrahentów tej spółki. Pośredniczyłem wówczas w rozmowach biznesowych. Po jakimś czasie, w roku 2013, Taconova skontaktowała się ze mną i kilkanaście miesięcy później zostałem szefem polskiego oddziału tej firmy, z misją otwarcia w Polsce formalnej spółki.

Jakie konkretnie zadania wyznaczył Panu właściciel?

Przede wszystkim uruchomienie polskiej firmy. To się stało formalnie w lutym 2017 roku. Po trzech latach od mojego wejścia do organizacji, udało nam się zbudować odpowiednie struktury korporacyjne, które przekładają się na coraz wyższą sprzedaż produktów Taconova. Mamy biuro w Poznaniu, prowadzimy szkolenia, możemy szybko reagować, obsługa klientów jest już w języku polskim, wystawiamy faktury VAT jak każda spółka polska, mamy podpisane umowy z grupami zakupowymi i dużymi hurtowniami dla instalatorów.

Czyli spółka weszła na zupełnie inny poziom organizacyjny?

Zdecydowanie. To jest ogromny skok jakościowy w porównaniu do tego co było parę lat temu. Regularnie osiągamy spore wzrosty sprzedaży, widać też, że nasza polityka informacyjna przynosi efekty. Rośnie świadomość marki, czyli dlaczego właśnie warto wybierać nasze produkty. Polski rynek jest duży i szybko rośnie a my cieszymy się, że możemy być beneficjentami tego rozkwitu.

Jaką pozycję ma na rynku polskim Taconova?

Jesteśmy dość specyficzną firmą, rzekłbym, że nawet niszową, my nigdy nie będziemy gigantem instalacyjnym. Nasza sprzedaż oczywiście rośnie, ale my pozostajemy nieco na uboczu. Dla nas ważne jest i to udało nam się osiągnąć, że jesteśmy postrzegani jako firma z górnej półki, nie tania, ale bardzo dobra.

Jakie macie sztandarowe produkty?

Specjalizujemy się w produktach, które robimy doskonale i bardzo precyzyjnie. Większość z nich jest nadal produkowana ręcznie. Oczywiście mamy bardzo szeroki asortyment, ale kilka wyrobów jest wiodących. Od wielu lat jesteśmy bardzo mocni w produkcji i sprzedaży przepływomierzy do rozdzielaczy ogrzewania podłogowego. Warto zaznaczyć, że wszystkie one są produkowane ręcznie, każda sztuka jest sprawdzana i to przynosi efekty - mamy zero reklamacji. A mówimy o milionach sztuk wyrabianych w ciągu roku.

Jakie jeszcze produkty są osią napędową w sprzedaży?

Drugi nasz wyróżniający się produkt to zawór mieszający na instalacjach solarnych. Notujemy duże zainteresowanie tym wyrobem ze strony gmin i inwestorów prywatnych. Mają oni świadomość, że to produkt dobry, szybki w montażu, nie psujący się, czyli nie wymagający czasochłonnych reklamacji, a więc de facto tani.

Trzecim coraz bardziej znanym naszym wyrobem jest automatyczny odpowietrznik grzejnikowy. To produkt ogólnie dostępny. Jest on wygodny dla każdego użytkownika, który nigdy nie musi sam odpowietrzać grzejników, kaloryferów - odpowietrznik robi to bowiem za niego. Produkujemy go od 30 lat, oczywiście z licznymi modyfikacjami i nadal jest szalenie popularny. W Polsce jest dopiero odkrywany i sądzimy, że powtórzy sukces z innych krajów.

Popularne są również produkty zapewniające równowagę hydrauliczną - chodzi o to, żeby nie było szumów, hałasów w instalacjach a sama ona równo oddawała ciepło. To bardzo proste urządzenie, które właśnie się tym wyróżnia na rynku, że instalator nie potrzebuje komputera, żeby je uruchomić i nastawić. Wystarczy śrubokręt i klucz a sam wyrób jest niezawodny.

To chyba odróżnia Taconova od innych firm - idziecie trochę jakby pod prąd ogólnej mechanizacji i komputeryzacji...

Trochę tak. Dalej stawiamy na jakość, prostotę, wysoką precyzję wykonania. Chodzi nam o to, żeby instalator jak najszybciej montował nasze urządzenia, żeby były proste w obsłudze i żeby przez wiele lat nic się z nimi nie działo. Dzięki temu używając produktów Taconova inwestor oszczędza czas i

pieniądze.

Co Pan robi w czasie wolnym, jakie ma zainteresowania, hobby?

Z zainteresowań to przede wszystkim fotowoltaika. Bardzo interesuję się ekoenergią, Odnawialnymi Źródłami Energii. Poznaje technologię, biorę udział w spotkaniach promujących tą tematykę. Trochę jest to związane z pracą, bowiem przecież dostarczamy elementów do systemów solarnych, ale po prostu lubię to i zresztą nie wyobrażam też sobie pracy w zawodzie, który by mnie nie pociągał, interesował i którego właśnie po prostu bym nie lubił.

A jeżeli chodzi o hobby nie związane z życiem zawodowym to wolny czas zajmuje mi między innymi samochodowy offroad.

Bardzo dziękuję za rozmowę.

Również dziękuję.

Opracowanie, redakcja.

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

KONTAKT



[Taconova](#)

E-mail: polska@taconova.com

WWW: www.taconova.com

Tel: +48 61 227 84 21

Adres:

Wrocławska 21/8

61-837 Poznań

☒