

Debiut Aireco

z Arkadiuszem Prostack Dyrektorem Sprzedaży rozmawia Marek Stachurka-Geller

– Firma AIRECO zadebiutowała na naszym rynku w ubiegłym roku, jednak oferowane produkty były już wcześniej dystrybuowane w Polsce przez inne spółki m.in. Ventra Clima, czy MPL. Co było podstawą założenia firmy?

– Na początku roku 2007 zarząd koncernu *Mitsubishi Electric* w celu ujednoczenia polityki dystrybucji, zdecydował o powołaniu nowej spółki. *Aireco Sp. z o.o.* jako Generalny Przedstawiciel *Mitsubishi Electric* w branży klimatyzacja i wentylacja rozpoczęło swoją działalność 1 kwietnia 2007 roku. Dotychczasowi dystrybutorzy: Ventra Clima i MPL, podjęli współpracę z *Mitsubishi Electric* za pośrednictwem nowego Przedstawiciela. Dziś mogę powiedzieć, że kooperacja przynosi korzyści wszystkim stronom.

– Jakim struktorem podlega firma?

– *Aireco Sp. z o.o.* jest to niezależna firma z polskim kapitałem, mająca za zadanie realizację ogólnoswiatowego trendu rozwoju wyznaczonego przez *Mitsubishi Electric*.



Uroczyste otwarcie Aireco

– Czy jako oficjalny dystrybutor przejęli Państwo dotychczasową sieć dealerską, czy też musieli ją Państwo budować od podstaw?

– Jako Dyrektorowi Sprzedaży jest mi niezmiernie miło współpracować z dotychczasowymi dealerami *Mitsubishi Electric*, którzy od początku nas wspierają. Zadaniem nowej Spółki jest zbudowanie silnej i stabilnej sieci dystrybucji, mającej na celu ustabilizowany udział w sprzedaży urządzeń na polskim rynku.



– Jak wygląda dzisiaj sieć sprzedaży – ilość dealerów, regiony w Polsce? Czy sprzedaż urządzeń realizowana jest wyłącznie przez sieć, czy też również przez Państwa firmę?

– Sieć dystrybucji rośnie z każdym dniem. Wciąż zgłaszają się do nas firmy wyrażające chęć podjęcia współpracy. Nasi Kierownicy Regionów na bieżąco prowadzą rozmowy z potencjalnymi kandydatami.

Sprzedaż będzie realizowana wyłącznie przez sieć lojalnych partnerów i dystrybutorów. *Aireco* nie planuje stworzenia własnych ekip montażowych i serwisowych. Naszą sprzedaż opierać będziemy na silnych i stabilnych dystrybutorach.

– Czy chcą Państwo powiększać tę sieć i na co może liczyć nowy dealer podejmując współpracę?

– W nadchodzącym roku planujemy stworzenie sieci dystrybucji w tych regionach, gdzie *Mitsubishi Electric* nie posiadało dotychczas swoich dealerów. Nowy dystrybutor może liczyć na duże wsparcie techniczne oraz produktowe oferowane przez naszą firmę.

– Czy urządzenia są zmagazynowane w Polsce, czy też na zamówienie są sprowadzane?

– Posiadamy własny magazyn centralny w Polsce obsługujący naszą sieć dealerską. Wszystkie znajdujące się w nim urządzenia są dostarczane z magazynu europejskiego zlokalizowanego w Niemczech oraz bezpośrednio z fabryk *Mitsubishi Electric* z Japonii, Tajlandii i Szkocji. Ilości urządzeń w naszym magazy-

nie są na bieżąco dostosowywane do zapotrzebowania na rynku.

– Jak oceniają Państwo rynek klimatyzacji, jego wielkość i jaki jest w nim udział produktów *Mitsubishi Electric*? Do jakiego poziomu chcieliby Państwo zwiększyć swój udział?

– Rynek klimatyzatorów w Polsce wciąż rośnie. *Mitsubishi Electric* jest na nim obecne nieprzerwanie od 1995 roku. *Aireco* zamierza osiągnąć stabilny udział na rynku w ciągu najbliższych trzech lat w najbardziej popularnym segmencie rynku małych urządzeń oraz w segmencie urządzeń o zmiennym przepływie czynnika, popularnie zwanych VRF City Multi.



Magazyn centralny w Polsce

– Aby dane systemy znalazły się w projektach inwestycyjnych potrzebna jest również współpraca z projektantami. Jak ona wygląda?

– Od początku października 2007 organizujemy spotkania dla projektantów i dystrybutorów, podczas których Kierownicy Regionów omawiają typoszeregi urządzeń *Mitsubishi Electric* oraz możliwości ich zastosowania. Prezentujemy również profesjonalne programy wspomagające procesy projektowania oraz wykonawstwa. Oferujemy także pomoc doświadczonych inżynierów w procesie projektowania z wykorzystaniem urządzeń *Mitsubishi Electric* w projektach branżowych.

– Oferta Państwa produktów, podobnie jak i u innych dystrybutorów, kierowana jest do zastosowań domowych i obiektów komercyj-



Przykłady realizacji dla hoteli (wspólny podpis)

nych. Jakie produkty oferują Państwo w ramach tych dwóch grup?

– *Mitsubishi Electric* jest firmą wyznaczającą nowe trendy w klimatyzacji, zarówno tej do użytku domowego jak i komercyjnego. Koncern zawsze stara się wykorzystywać wiedzę stosowaną w różnych dziedzinach swojej działalności. I tak do zastosowań domowych zostały użyte nowe technologie z branży satelitarnej, w której koncern ma znaczące dokonania. Przykładowo „I see sensor” – w swobodnym tłumaczeniu „oko na dobry klimat” to nowatorskie i unikalne rozwiązanie badania temperatury powietrza z podłogi w promieniu 150° i automatyczne kierowanie chłodnego lub ciepłego strumienia powietrza w niewrażliwe miejsca. Technologię tą spotkamy w nowych urządzeniach Serii M i Mr Slim. Do zastosowań komercyjnych *Mitsubishi Electric* proponuje zupełnie nowe agregaty zewnętrzne VRF City Multi o niespotykanym dotąd w żadnych urządzeniach współczynnikach COP i EER przekraczających magiczną barierę 5.

– Oferują Państwo również rekuperacyjne centrale wentylacyjne?

– Tak, w ofercie producenta są również centralki rekuperacyjne Lossnay o wydajności do 2000 m³/h z przeznaczeniem do domów jednorodzinnych oraz pomieszczeń biurowych. Jako jedna z nielicznych firm, *Mitsubishi Electric* oferuje jednak centralki z odzyskiem nie tylko ciepła, ale również wilgoci. Specjalnie skonstruowany wymiennik daje dzięki temu większą efektywność odzysku jak również brak konieczności odprowadzania skroplin. Dodatkowo centralki te mogą być sprzęgane z klimatyzatorami, co zapewnia pełną obróbkę powietrza i kompleksowe rozwiązanie dla Klienta. Rozwój budownictwa w Polsce oraz parametry urządzeń pozwalają stwierdzić, że centralki te znajdują swoje znaczące miejsce na rynku.

– Pewnym docenieniem Państwa firmy był zapewne zorganizowany w Warszawie

Europejski Zjazd Dystrybutorów MITSUBISHI ELECTRIC?

– Odbieram to jako ułkon *Mitsubishi Electric* w kierunku rynku polskiego i nowej firmy *Aireco*.

Mitsubishi Electric jest stabilnym i lojalnym partnerem, zmiana dystrybutora w danym kraju następuje bardzo rzadko. Wobec tego zmiana w Polsce została potraktowana jako wielkie i znaczące wydarzenie 2007 roku nie tylko w kraju, ale i na rynku europejskim. Aby przedstawić dotychczasowym partnerom oraz przywitać *Aireco* w strukturach *Mitsubishi Electric* Europejski Zjazd Dystrybutorów został zorganizowany w Warszawie w hotelu Sheraton.

– Podczas takich spotkań omawiane są często plany i strategię na przyszły rok. Czy mógłby Pan uchylić rąbka tajemnicy?

– Główny cel takiego spotkania to wymiana doświadczeń dystrybutorów. *Mitsubishi Electric* w ogólnych założeniach chce utrzymać podobnie wysoką jakość obsługi i sprzedaży na każdym rynku, jednak specyfika każdego kraju jest inna i w związku z tym szczegółowe rozwiązania i działania również. Spotkanie takie daje zatem możliwość podzielenia się swoimi pomysłami i usłyszenia opinii np. o tym jak dane rozwiązanie zadziałało w innym kraju. Jeśli chodzi o plany i strategię to w ogólnym zarysie nie zmieniają się one, w Polsce *Mitsubishi Electric* dalej będzie w ścisłym kontakcie z *Aireco* umacniało pozycję na rynku.

– A jakie są Państwa plany w zakresie nowych konstrukcji urządzeń?

– Zamierzamy mocno promować jedyny i unikatowy system proponowany przez *Mitsubishi Electric* z odzyskiem ciepła „R2” oparty tylko na systemie dwururowym, rozpropagować nowy system „Repleace Multi” (w którym nie trzeba wymieniać istniejącej instalacji klimatyzacji – wystarczy wymienić tylko urządzenia) oraz przedstawić nowe urządzenia wykonane w technologii „Zuba

Dan” grzejące do temp. 25°C (bez straty wydajności do 15°C), które zastąpią w przyszłości urządzenia grzewcze.

– Czy w najbliższym sezonie będą one dostępne również w Polsce?

– Nowe urządzenia będą dostępne w sprzedaży w I kwartale 2008 roku w naszej sieci dealerskiej.

– Wspomniane wyniki i rozwój firmy ma zapewne odzwierciedlenie w obiektach referencyjnych. Czy mógłby Pan przybliżyć te najważniejsze, o ile takie już są?

– Oczywiście w tak krótkim czasie trudno pochwalić się znaczącymi wynikami. Jednak dzięki pracy naszego zespołu udało nam się dostarczyć urządzenia między innymi do: fabryki telewizorów LCD Funai w Nowej Soli, biurowca ORLEN w Płocku, biurowca MON w Warszawie, budynku Telewizji Silesia w Katowicach.

– Dziękuję za rozmowę i życzę dalszego rozwoju firmy.

– Dziękuję również i korzystając z okazji chciałbym złożyć naszym Partnerom oraz wszystkim czytelnikom życzenia pomyślności w nowym 2008 roku.



Siedziba firmy przy ulicy Marywilskiej w Warszawie