



**ZYMETRIC Sp. z o.o.**

**Arkadiusz Prostack**

Dyrektor Sprzedaży

### **Wartość sprzedaży urządzeń / zmiana % w stosunku do roku ubiegłego**

15% wzrost sprzedaży w stosunku do roku kalendarzowego 2011.

### **Największa realizacja**

Wzrost sprzedaży wynika ze wzrostu inwestycji – cieszy nas to, że w 2012 roku był to wzrost zarówno w obszarze systemów VRF, jak i systemów do biur, domów i mieszkań. Co ważne – wykonywaliśmy projekty na różnego rodzaju obiektach inwestycyjnych – i ten fakt podkreśla po raz kolejny kompleksowość naszego działania. Do każdej inwestycji podchodziliśmy indywidualnie i profesjonalnie, przez co możemy pochwalić się oryginalnymi rozwiązaniami, np. efektywny odzysk ciepła w systemach VRF, priorytetowe sterowanie poborami energii, system Zubadan, rzetelne rozliczanie energii dzięki TG-2000 i wiele innych.

### **Najważniejsze wydarzenie dla firmy lub produkt w 2012 r.**

W minionym roku firma Zymetric obchodziła pierwszą okrągłą rocznicę: 5-lecie istnienia. Przez ten okres zbudowaliśmy ogólnopolską sieć sprzedaży, osiągnęliśmy zakładane cele sprzedażowe, a co najważniejsze – zdobyliśmy zaufanie wielu klientów.

Innowacyjnym rozwiązaniem wprowadzonym w 2012 r. jest moduł do grzania wody współpracujący z rozbudowanym systemem VRF. Pozwala on ogrzewać budynki i zapewnia c.w.u., nawet przy niskich temperaturach na zewnątrz. Jest to jedyny tego typu system na rynku. Poza wdrożeniem nowych rozwiązań technologicznych oraz produktów o najwyższych parametrach technicznych, skupiliśmy się jeszcze bardziej na kontynuacji proekologicznej działalności firmy. Nasza kampania „Jesteśmy gotowi na ErP” to informacja dla klientów, że nasze produkty spełniają założenia Dyrektywy UE dotyczącej poprawy efektywności energetycznej urządzeń.

### **Ocena sytuacji całej branży – najważniejsze wydarzenie w roku 2012 oraz prognoza sytuacji na rok 2013**

Rok 2012 był zdecydowanie udany dla firmy Zymetric. Wynika to z tego, że zarówno inwestorzy biznesowi jak i klienci chętnie inwestują pieniądze w urządzenia dobrej jakości, a każdy nasz produkt to gwarancja niezawodności i najlepszej technologii. Dlatego też z optymizmem patrzę w przyszłość. Prognozuję, że rok 2013 tak jak poprzednio zacznie się lekką stagnacją, nawet do połowy roku. Sądzę jednak, że jego druga połowa przyniesie „odmrożenie” rynku inwestycji i boom zakupowy w sektorze HVAC.

### **Plany firmy na 2013 r .**

Dla mnie zawsze najważniejszy jest postęp. Dlatego plany Zymetric i Nabilaton są związane z szeroko pojętym rozwojem personalnym i produktowym. Mitsubishi Electric zawsze mogło się poszczycić najlepszymi rozwiązaniami technologicznymi, dlatego już niedługo w ofercie pojawią się nowe, ciekawe produkty. I proszę mi wierzyć – będą one zaskakująco innowacyjne dla całej branży. Tak jak dotychczas – naszym głównym zadaniem będzie ugruntowanie marki Mitsubishi Electric w Polsce, jak również popularyzacja szerokiej już gamy produktów marki Nabilaton.

