

ZYMETRIC – rozwój i wsparcie

rozmowa z Dyrektorem Handlowym panem Arkadiuszem Prostack

– Firma Aireco zadebiutowała na naszym rynku dwa lata temu. Dokładnie rok temu mieliśmy okazję rozmawiać o Państwa strategii, rozwoju. Na wstępie jednak chciałbym się spytać, co było powodem, jaki cel przyświecał zmianie nazwy z Aireco na Zymetric i co ona symbolizuje?

– To prawda, ubiegły rok dla naszej firmy upłynął pod hasłem dynamicznego rozwoju. Zmiana nazwy na Zymetric to dość wyraźny akcent zmian. Poprzednia nazwa nie oddawała w pełni charakteru strategii firmy. Symetria, która jest genezą powstania nowej nazwy ma podkreślać nasze podejście do współpracy z Partnerami. Jednocześnie ma odzwierciedlać naszą silną więź z Mitsubishi Electric, na bazie której chcemy prowadzić naszą działalność, która ma polegać na rozwoju profesjonalnej i skutecznej sieci sprzedaży w Polsce. Chcemy, żeby firma była postrzegana jako zaufane wsparcie handlowe, techniczne, merytoryczne i strategiczne dla wszystkich współpracujących z nią Partnerów.

– A więc rozwój i wsparcie. Niewątpliwie dla firm oferujących jednostki klimatyzacyjne nie było to tak dynamiczny rok jak w latach ubiegłych. Zatem o jakim rozwoju na przestrzeni tego roku możemy mówić, co udało się osiągnąć?

– W 2008 roku udało się nam osiągnąć zamierzone cele z nadwyżką, co pokazuje, iż przyjęta strategia długofalowego działania sprawdza się. Cieszy mnie to bardzo, ale najbardziej zadowalające są pozytywne informacje z rynku, tzn.: marka Mitsubishi Electric jest coraz bardziej rozpoznawana w branży klimatyzacyjnej. Ważna jest również bardzo wysoka jakość zamontowanych przez naszych Partnerów systemów klimatyzacji, co wielokrotnie potwierdzają to ich użytkownicy.

– W zeszłym roku jednym z celów było uzupełnienie białych plam na mapie Polski, a więc pozyskanie nowych dealerów w regionach.



Czy udało się to w pełni? Na co może liczyć firma chcąc rozpocząć dystrybucję Państwa urządzeń i jakie musi spełnić warunki?

– Nasza sieć dystrybucyjna zorganizowana jest w 80%. Na dzisiaj ważne jest dla nas aby zaufanie, którym obdarzyli nas nasi Partnerzy przekładało się na korzyści płynące ze współpracy z naszą firmą. Mam tutaj na myśli zaufane wsparcie handlowe, kompetencje techniczne, szkolenia, dobrą dostępność urządzeń i atrakcyjne ceny powiązane z ciekawymi promocjami.

Do współpracy zapraszamy, krótko mówiąc – firmy profesjonalne. Przez profesjonalizm rozumiemy nie tylko zaplecze techniczno-handlowe i doświadczenie w branży, ale także, co jest dla nas ważne, umiejętność sprzedaży systemów wysokiej jakości. Wymaga ona doskonałej znajomości produktu, jego przewagi konkurencyjnej, jak również doświadczeń handlowych i negocjacyjnych.

– Dużą rolę w sprawnym funkcjonowaniu na rynku odgrywa szeroko rozumiana logistyka urządzeń. Jak została ona rozwiązana przez Państwa, jak wygląda droga od zamówienia do dostawy?

– Dział Logistyki i Obsługi Klienta jest, moim zdaniem, najlepiej funkcjonującym ogniwem w naszej firmie. Potwierdzają to nasi Partnerzy. W 2008 zwiększyliśmy dostępność urządzeń z naszego magazynu ponad dwukrotnie, skróciliśmy również czas dostawy urządzeń spoza magazynu w Warszawie. Większość urządzeń jest dostępna „od ręki”, natomiast na systemy VRF czas oczekiwania skrócił się do ok. 2-3 tygodni.

Dostępne na rynku europejskim urządzenia Mitsubishi Electric produkowane są w kilku fabrykach, zlokalizowanych w Japonii, Tajlandii, Szkocji. Urządzenia z fabryki trafiają do magazynu regionalnego biura Mitsubishi Electric w Niemczech. Z tym biurem bezpośrednio współpracujemy i to z ich magazynu zlokalizowanego w Duisburgu trafiają do nas urządzenia. Zymetric z kolei dysponuje magazynem centralnym w Warszawie. Magazyn serii M oraz Mr. Slim to ok. 900 m² i znajduje się tam ok. 1500 kpl. urządzeń. Wyodrębniliśmy również magazyn systemów City Multi (VRF). Ma on obecnie powierzchnię 550 m² i znajduje się na nim ok. 500 urządzeń z tej serii. W większości przypadków po przysłaniu do nas zamówienia tego samego dnia wysyłamy towar, który następnego dnia jest na miejscu pod wskazanym przez zamawiającego dystrybutora adresem. Założeniem naszym w szczycie sezonu jest dostawa urządzeń serii M oraz Mr. Slim w przeciągu 24-48h od zamówienia. Nadmienić też należy, że dostawa wliczona jest w koszty zakupu urządzeń.

– Na pewno receptą na kryzys jest oferta nowoczesnych i wysokiej klasy urządzeń. Dla celów komercyjnych proponują Państwo kilka rozwiązań. Jednym z nich jest system z odzyskiem ciepła R2. Na czym polega to rozwiązanie?

– Jeśli w dużym budynku montujemy tańsze układy typu Split, to w okresach przejściowych (wiosna, jesień) dochodzi do sytuacji, kiedy w jednych pomieszczeniach użytkownicy chłodzą w innych grzeją. Dla takiego przypadku okazuje się, że z części pomieszczeń ciepło wyrzucamy na zewnątrz, a dla innych pobieramy je stamtąd.

W przypadku systemów z odzyskiem ciepła (R2) układ pozwala na przeniesienie ciepła z pomieszczenia, które jego nie potrzebuje do pomieszczenia, które wymaga dogrzania. Jeśli przenosimy ciepło wewnątrz budynku, nakłady energetyczne są mniej więcej połowę mniejsze, co wiąże się ostatecznie z mniejszymi kosztami eksploatacji. Jeśli w budynku są pomieszczenia typu serwerownia, zawsze mamy nadmiar ciepła, które w zimniejszych okresach możemy dostarczyć



do innych pokoi. Pragnę nadmienić, że jako jedyni na rynku posiadamy układ z odzyskiem ciepła City Multi R2 oparty tylko na dwóch rurach.

– W tym roku wprowadzili Państwo do sprzedaży również nowe jednostki wykonane w technologii ZubaDan. Co to takiego?

Urządzenia, czy też bardziej technologia ZubaDan to rozwiązanie, które w założeniu gwarantuje grzanie do -25°C. Montując agregaty wykorzystujące to rozwiązanie otrzymujemy system, który nie tylko może chłodzić latem, ale może również być jedynym systemem grzewczym. Dodatkowo rozwiązanie to zapewni 100% nominalnej wydajności grzewczej do temperatury -15°C (w typowych agregatach wraz ze spadkiem temperatury spada nam wydajność jednostek).

Na chwilę obecną oferowane są jednostki ZubaDan dla serii Mr. Slim, w bieżącym roku pojawiają się już jednak urządzenia dla serii M oraz City Multi.

– Obowiązujące w Europie i w Polsce przepisy nie pozwalają na instalowanie urządzeń z czynnikiem R22 (już od kilku lat), a jedynie do celów serwisowych i to do roku 2010 (dla świeżego czynnika, a do 2015 pochodzącego z odzysku). Dla instalacji typu VRF mają państwo na to jednak lekarstwo – system REPLACE MULTI.

– Tak, to prawda. Systemy Replace Multi to agregaty, które mają pozwolić na wykorzystanie istniejących instalacji. W systemach na R22 wykorzystywano olej mineralny i to on jest największym problemem przy zamianie. Stosując czynnik R407C korzystamy z olejów syntetycznych, które nie mogą być mieszane z mineralnymi. Replace Multi to urządzenia na R407C ze specjalnie opracowanym olejem, na którego resztki oleju mineralnego w instalacji nie mają aż takiego wpływu. Niemniej przy wymianie agregatu konieczne jest płukanie instalacji. Systemy Replace Multi to nie tylko zaawansowana technologia dla systemów VRF, ale również dla układów pojedynczych i Multi. *Mitsubishi Electric* i *Zymetric* w swojej strategii zakłada ułatwienie życia użytkownikom systemów klimatyzacji.

– Czy w bieżącym roku (2009) możemy spo-

dziewać się jakiś nowych rozwiązań, jednostek w Państwa ofercie?

– Nie boję się zaryzykować stwierdzenie, że *Mitsubishi Electric* – to najbardziej innowacyjna marka w branży klimatyzacyjnej. Generalnie od tego roku *Mitsubishi Electric* zaczęło promować kampanię „Wizja Środowiska 2021” zakładającej redukcję CO₂.

Plany na rok 2009 to zmiany wyglądu jednostek wewnętrznych dla poszczególnych urządzeń we wszystkich seriach oraz wprowadzenie technologii ZubaDan do serii City Multi oraz serii M. W przy-



padku serii M wprowadzenie nowych jednostek ściennych, które będą charakteryzować się jeszcze lepszymi współczynnikami COP, niższym hałasem pracy oraz płynnym sterowaniem pracą wentylatora w jednostce zewnętrznej dla urządzeń typu on/off.

Jeśli chodzi o serię Mr. Slim to tutaj *Mitsubishi Electric* postawiło na poprawę efektywności urządzeń, tak więc cała seria agregatów Power Inverter zapewni nam klasę energetyczną A. Na potrzeby serwerowni, możliwe będzie skorygowanie funkcji rotacji pracy. Dodatkowo zmieniają się jednostki kanałowe – cichsze, mniejsze, z możliwością sterowania wszystkimi parametrami bez konieczności stosowania fabrycznego pilota. Dla tej serii, jako pierwszej w ofercie pojawiają się jeszcze agregaty będące pompami ciepła powie-

trze/woda. Tak więc *Mitsubishi Electric* zaczyna również wkraczać na rynek grzewczy oferując urządzenia zapewniające ciepłą wodę dla ogrzewania i celów sanitarnych.

Seria City Multi to wprowadzenie jednostek pozwalających ogrzewać wodę do temperatury nawet 70°C. Dodatkowo zmiany wprowadzane są w urządzeniach ściennych, kanałowych i podsufitowych. W przypadku ściennych, wprowadzone zostaną jednostki o wydajności 1,7 kW, na chwilę obecną najmniejsze na rynku, co lepiej pozwoli wykorzystać system dla budynków biurowych, czy też hotelowych. Od tego roku dostępny też będzie nowy sterownik – panel dotykowy, pozwalający na pełne sterowanie całym systemem klimatyzacji z możliwością podglądu bieżącego zużycia energii i współczynników COP.

– Na koniec chciałbym się spytać jeszcze o Pana zdanie, na temat rozwoju systemów typu VRF. Jak Pan uważa, jakie mogą być kolejne tzw. „milowe kroki” w rozwoju tych systemów. Jakie parametry będą rozwijane?

– Główny parametr, nad którym pracować będzie *Mitsubishi Electric*, to efektywność, czyli lepsze współczynniki COP oraz gwarancja pracy systemów przy temp. do -30°C. Ma to zapewnić *Mitsubishi Electric* przewagę technologiczną na rynku oraz poszerzenie możliwości zastosowania systemów VRF. Jednak na tą chwilę to raczej dopracowanie rozwiązań, nie rewolucyjne technologie. Dopracowywane będą również układy sterowania zapewniając lepsze dopasowanie się do obecnych potrzeb. Zmieniony ma zostać również typoszereg agregatów chłodzonych wodą, pozwalając na prostszy i łatwiejszy dobór. Od jakiegoś czasu *Mitsubishi Electric* pracuje również nad urządzeniami wykorzystującymi CO₂ jako czynnik chłodniczy. Technologia jest w zasadzie opanowana, ale rynek nie jest jeszcze gotowy na jej przyjęcie.

– Dziękuję za rozmowę.

– Dziękuję.

PRENUMERATA

CHŁODNICTWO I KLIMATYZACJA

Sprawdź i zamów:

Prenumerata kwartalna – 30 zł



- wypełniając formularz na stronie www.chlodnictwoiklimatyzacja.pl www.e-czasopismo.pl
- e-mail: prenumerata@ipnet.com.pl
- faksem / telefonicznie: (022) 678 38 05

reklama