

Wysokie kompetencje techniczne i nacisk na jakość w obsłudze klienta to sposób na kryzys

Rozmowa z Przemysławem Dornowskim – Prezesem Zarządu GEOCLIMA Sp. z o.o.

– Zbliżamy się do półmetka roku 2010, jak Pan ocenia ten okres?

– Spowolnienie gospodarcze jest w dalszym ciągu zauważalne. Nasza branża reaguje zazwyczaj z pewnym opóźnieniem ze względu na specyfikę procesu inwestycyjnego. Nie wiadomo, jak długo utrzyma się to spowolnienie, ale z sytuacją jakoś trzeba sobie radzić. My postawiliśmy na wzmocnienie naszych kompetencji i utrzymanie wysokiej jakości obsługi naszych klientów. Uznaliśmy to za ważne z punktu widzenia przyszłości firmy w perspektywie długoterminowej.

– Wysokie kompetencje, jakość obsługi klienta – co to konkretnie znaczy?

– GEOCLIMA jest firmą doradczą-handlową specjalizującą się w dystrybucji urządzeń chłodniczych i wentylacyjnych. Jesteśmy wyłącznym dystrybutorem w Polsce linii produktów EMICON AC, włoskiego lidera w branży chłodnictwa dla potrzeb klimatyzacji. Prowadzimy również sprzedaż szwedzkich central wentylacyjnych IV Produkt, wymienników ciepła VEAB i COILTECH oraz angielskich pompek skroplin ASPEN. Staramy się, aby oferowane urządzenia były jak najwyższej jakości przy rozsądnych cenach.

Naszym wyróżnikiem jest profesjonalny serwis, realizujący z reguły prace przy uruchomieniach urządzeń i pracach konserwacyjnych instalacji, nad którymi sprawujemy opiekę.

Nasi pracownicy nieustannie podnoszą swoje kwalifikacje poprzez teoretyczne i praktyczne szkolenia produktowe. Współpracujemy z projektantami w celu doboru optymalnych rozwiązań technicznych dla danego przypadku. Nie ukrywam – bardzo lubimy skomplikowane sytuacje techniczne, w których znalezienie właściwego rozwiązania technicznego wymaga solidnych podstaw teoretycznych i praktycznych. Chętnie pracujemy dla inwestorów przy modernizacjach lub przebudowach ich budynków.

Według nas wysoka jakość obsługi klienta to rzetelność i uczciwość. Każdego klienta traktujemy jako tego najważniejszego, od którego zależy dalszy los firmy. Takie nastawienie daje rezultaty – wciąż zdobywamy nowych klientów, ale znakomita większość to kontrahenci, z którymi prowadzimy biznes od lat.

– Czy przejęcie udziałów przez INSTAL LUBLIN S.A. miało wpływ na sytuację w firmie?



– Rzeczywiście, w roku 2008 zmienił się właściciel i zarząd spółki. W październiku 2009 roku 100% udziałów GEOCLIMA Sp. z o.o. objął INSTAL LUBLIN S.A. – spółka notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych. Na potrzeby sfinansowania tej transakcji INSTAL LUBLIN S.A. wyemitował akcje o wartości 15 milionów złotych.

Mimo nowego właściciela GEOCLIMA prowadzi własną politykę handlową - nowy właściciel rozlicza nas za efekt ekonomiczny. Przyjęliśmy koncepcję rozwoju w kierunku zwiększenia sprzedaży urządzeń i rozbudowy serwisu, w szczególności w sektorze średniej oraz dużej wentylacji i klimatyzacji dla budownictwa komercyjnego. Zostało to zaakceptowane przez nowych właścicieli.

– Jakie są dalsze plany rozwojowe, nowości produktowe?

– W pierwszym półroczu współuczestniczyliśmy w tzw. ROAD SHOW pod tytułem „Spotkania na Topie 2010”. Był to cykl 26 szkoleń dla projektantów zrealizowanych w większych miastach Polski. Tematem przewodnim spotkań była prezentacja nowej centrali kompaktowej IV Produkt – ENVISTAR TOP, o wydajności ok. 6 tys. m³/h. ENVISTAR TOP to linia kompaktowych central nawiewno-wywiewnych z wymiennikiem obrotowym i wbudowanym agregatem chłodniczym, których znakiem rozpoznawczym jest układ czterech króćców skierowanych do góry. Urządzenie doskonale sprawdza się w przypadku



ograniczonej przestrzeni w maszynowni wentylacyjnej. Takie sytuacje spotyka się często przy modernizacji budynku, polegającej na dołożeniu wentylacji i klimatyzacji po to, aby podnieść standard nieruchomości.

Aktualnie intensywnie pracujemy nad planem promocji systemów BIG FOOT. Są to modułowe konstrukcje wsporcze, montowane bezpośrednio na dachu bez potrzeby przerywania ciągłości pokrycia dachowego. Zdolne są do przenoszenia dowolnych obciążeń spotykanych w tej chwili przy montażach – od kanału wentylacyjnego czy drabinki kablowej, po urządzenia wielkogabarytowe jak np.: agregaty wody lodowej, czy też centrale klimatyzacyjne.

Jesienią planujemy przedstawienie nowej linii szaf klimatyzacji precyzyjnej EMICON, o zmniejszonej wielkości w stosunku do wydajności chłodniczej.

Przeglądamy się trendom rozwojowym w sektorze HVAC&R, biorąc udział w międzynarodowych targach i sympozjach. Jeżeli widzimy coś interesującego na rynku, analizujemy daną technologię lub urządzenie pod kątem włączenia go do naszej oferty.

– Dziękuję za rozmowę.

– Dziękuję.