

# Stawiamy na innowacyjność

Rozmowa z Maciejem Oską,  
dyrektorem zarządzającym firmy FLOWAIR

**W lipcu został Pan dyrektorem zarządzającym w firmie FLOWAIR, czym zajmował się Pan wcześniej?**

– Pracuję w firmie od początku jej istnienia i zajmowałem się głównie sprzedażą naszych produktów. Z czasem zacząłem rozbudowywać naszą strukturę handlową w Polsce i przez ostatnie cztery lata byłem dyrektorem handlowym. Mój awans zbiegł się ze zmianą lokalizacji naszego działu handlowego – połączyliśmy biura i mieścimy się teraz blisko obwodnicy Trójmiasta, a szybki i wygodny dojazd to dla naszych klientów duża zaleta. Dział badań i rozwoju firmy nadal znajduje się na terenie Pomorskiego Parku Naukowo-Technologicznego w Gdyni.

**A czym zajmują się teraz Pana koledzy, którzy dotychczas kierowali firmą?**

– Jeden z kolegów skupił się na gazowych pompach ciepła, produkowanych przez naszego partnera i dostawcę nagrzewnic gazowych firmę Robur, a drugi bardziej zaangażował się w prace działu badań i rozwoju.

**Stworzyli Panowie firmę kilka lat temu, gdy trwał jeszcze kryzys spowodowany zawirowaniami na wschodnich rynkach walutowych. W tej chwili również mamy recesję, FLOWAIR postawił na innowacyjność – czy to uniwersalna recepta na kryzys?**

– Tamten kryzys nas zahartował, jednak obecny wydaje się być znacznie poważniejszy. Można to zaobserwować na wszystkich rynkach. Także w Polsce widoczny jest spory zastój w realizacji dużych inwestycji. Niejednokrotnie są one już przygotowane od strony projektowej, brak tylko ostatniego kroku, czyli realizacji. Powód jest w zasadzie tylko jeden – finanse. Silnym hamulcem są banki, niechętnie kredytujące nowe inwestycje, a dużych obiektów nie finansuje się przecież z oszczędności inwestora. Jednak sygnały o nadchodzącej zmianie polityki kredytowej banków brzmią optymistycznie. Jeśli to nastąpi, ruszy budownictwo dużych obiektów, a tym samym za kilka miesięcy w branży urządzeń grzewczych sytuacja zmieni się na lepsze.

Dla naszej firmy ten zastój w budowie obiektów wielkokubaturowych nie ma aż tak dużego znaczenia, bo nasze produkty stosowane są też w mniejszych obiektach, których budowa bywa finansowana ze środków własnych inwestorów. Mam tu na myśli niewielkie obiekty przemysłowe i usługowe. W tym segmencie praca wre, gdyż wszyscy chcą wykorzystać niższe ceny urządzeń i materiałów budowlanych oraz dostępność ekip montażowych.

FLOWAIR dobrze odnajduje się w tej rzeczywistości, bo jesteśmy wierni strategii, którą obraliśmy na początku naszej działalności, tj. wstuchiwanie się w potrzeby klientów i rynku oraz właściwego reagowania na nie. Dlatego tak ważna jest dla nas innowacyjność. Przykładowo jako pierwsi zastosowaliśmy w nagrzewnicach wodnych obudowy z tworzyw sztucznych (LEO Plastic, obecnie LEO FL), co zupełnie zmieniło estetykę tych urządzeń i wyznaczyło nowy kierunek w ich produkcji. Później wprowadziliśmy sterowanie modulowane, tj. SYSTEM M, a ostatnio nagrzewnicę LEO FB łączącą zalety urządzenia metalowego i z tworzywa, wykonaną zgodnie z najwyższymi standardami nowoczesnej stylistyki. Podobnie jest z nagrzewnicami gazowymi naszego partnera, firmy Robur. Niedawno wprowadziliśmy do oferty urządzenia do montażu podstropowego (seria F) oraz nagrzewnicę kondensacyjną modulowaną serii G.

**Firma rozwinęła sprzedaż na terenie całej Europy, od Francji po Rosję. To zupełnie odmienne rynki i warunki dla ogrzewnictwa – jak sobie na nich radzić?**

– Działając na wielu rynkach, spotykamy się z różnymi potrzebami, zaszczościami historycznymi i w końcu z różnymi konkurentami. Efektem jest coraz lepsza znajomość naszej specjalności, niszy – ogrzewania nadmuchiowego. Uzyskujemy dzięki temu efekt swego rodzaju synergii. Wielość różnorodnych potrzeb klientów oraz naszych rozwiązań sprawia, że możemy proponować najlepsze na dany rynek. Między innymi dlatego rozszerzyliśmy w tym roku typoszereg nagrzewnic LEO FB z 3 do 5 o nowe typy LEO FB 15 i LEO FB 95. Obec-



ny zakres mocy tych urządzeń wynosi od 3 do 100 kW, a wydatek – od 150 do 8500 m<sup>3</sup>/h. Innym przykładem jest nagrzewnica elektryczna, na którą największe zapotrzebowanie zgłaszały rynki ukraiński i francuski, choć obecnie z powodzeniem sprzedaje się ona również na pozostałych. To wszystko sprawia, że mamy ciekawe i nowoczesne rozwiązania nawet na kryzysowe czasy, gdyż klienci ciągle poszukują nowości, a jednocześnie urządzeń o sprawdzonej, wysokiej jakości.

Reasumując, rynki wschodnie dużo straciły na kryzysie, ale nasi partnerzy dzięki dobrej ofercie wychodzą z tej sytuacji obronną ręką. Natomiast na rynku niemieckim odnotowujemy stały wzrost sprzedaży, na co wpływa głównie bardzo duży rynek nagrzewnic, a my wciąż go poznajemy i zdobywamy. Możemy być też zadowoleni z naszej ekspansji w Skandynawii, gdzie już w prawie każdym kraju mamy partnera. Jednym słowem, nasze sukcesy w sporej mierze wynikają z umiejętności słuchania klientów i uwzględniania ich uwag oraz stałego podnoszenia walorów użytkowych produktów.

**Firma intensywnie rozwija dział badawczy. A jak wygląda współpraca z miejscowymi uczelniami?**

– Jesteśmy bardzo zadowoleni ze współpracy z Pomorskim Parkiem Naukowo-Technologicznym. Stworzyliśmy w nim między innymi laboratorium, w którym badamy nasze prototypy i udoskonalamy urządzenia, a także szkolimy partnerów i klientów. Możemy testować pracę instalacji z różnymi urządzeniami, zarówno gazowymi, jak i wodnymi, dysponujemy bowiem wszystkimi podstawowymi nagrzewnicami wodnymi LEO i gazowymi Robur oraz różnymi konfiguracjami sterowania i automatyki. To ciekawe doświadczenie dla instalatorów – móc pod fachowym okiem działu technicznego wykonać rozruch instalacji i urządzenia, a potem przy różnych symulacjach awarii dowiedzieć

się, co mogło być jej przyczyną. Natomiast nasze uczelnie techniczne są niestety zbyt słabo wyposażone w nowoczesną aparaturę i urządzenia, by możliwa była współpraca na płaszczyźnie technicznej. Dlatego jesteśmy zmuszeni do wykonywania badań we własnym zakresie lub za granicą.

### **Czy może Pan podać kilka przykładów ciekawych rozwiązań, które powstały dzięki współpracy z parkiem technologicznym i uwzględnieniu potrzeb klientów?**

– Mamy w ofercie takiego „rodzinka” – to nagrzewnica LEO FS, produkowana także w wersji z komorą mieszania LEO KMFS. Urządzenie to zostało zaprojektowane tak, aby cała automatyka i instalacja były schowane w obudowie. Dzięki temu, przy wcześniejszym przygotowaniu instalacji, na ścianie widoczne jest jedynie ładnie wyglądające urządzenie, bez żadnych zaworów, rurek i przyłączy. Tak estetyczny montaż nagrzewnicy powoduje, że znajduje ona idealne zastosowanie w pomieszczeniach o małej kubaturze, reprezentacyjnych. Drugim przykładem interesującego rozwiązania jest technologia EC zastosowana w silnikach wentylatorów. W wersji modułowanej stosujemy w LEO FS (oraz FB 15) wentylatory osiowe elektronicznie komutowane. Bardzo wysoka sprawność tych wentylatorów powoduje znaczny spadek zużycia energii elektrycznej – przy sterowaniu w wersji M pobór energii do napędu wentylatora wynosi tylko 57,5 W. Połączenie technologii EC z oferowanym przez nas SYSTEMEM M do sterowania modułowanego pozwala na dodatkowe oszczędności energii oraz optymalizację pracy urządzenia.

Jeszcze innym przykładem są konsole montażowe do nagrzewnic LEO FB. Na pierwszy rzut oka wyglądają na zwykły, prosty element, ale w rzeczywistości o ich konstrukcji zdecydowało kilka lat praktycznych doświadczeń z pracy instalatorów. Rozstaw jest tak dobrany, aby można było montować nagrzewnice nie tylko na ścianie czy pod sufitem, ale także na słupach i filarach. Konsola posiada dwa kąty, załamanie 30° i 45°, dzięki czemu można ją montować do przegrody w różny sposób, łatwo i szybko.

### **Czy w realizowanych inwestycjach należy doceniać rolę automatyki w procesie integrowania urządzeń?**

– Automatyka jest bardzo ważnym składnikiem całego systemu i musi dobrze z nim współpracować – doświadczeni projektanci zwracają na to szczególną uwagę. Właśnie dlatego firma FLOWAIR razem z urządzeniami grzewczo-wentylacyjnymi oferuje kompletne układy sterowania.

Na każdą inwestycję patrzymy całościowo, tak aby wszystkie instalowane urządzenia ze sobą współpracowały (nagrzewnice, centrale, wentylatory dachowe itd.). Jednym z przykładów jest uzależnienie pracy wentylatorów wyciągowych od urządzeń wentylacyjnych. Dzięki naszej automatyce nagrzewnice wyposażone w komorę mieszania połączone są ze wspomnianymi wentylatorami, co zapewnia właściwy bilans ilości powietrza w pomieszczeniu.

Innym ważnym i przełomowym rozwiązaniem automatyki było wprowadzenie do naszych urządzeń SYSTEMU M. Naszym zdaniem był to ważny krok w kierunku zwiększenia funkcjonalności aparatów grzewczych. Ich działanie praktycznie nie wymaga obsługi – system działa samodzielnie i bardzo szybko reaguje na zmieniające się warunki, dostosowując do nich moc cieplną nagrzewnicy.

Oczywiście nie poprzestajemy na tym i stale szukamy nowych, lepszych rozwiązań, jak wprowadzone w zeszłym roku energooszczędne wentylatory elektronicznie komutowane EC.

### **Do jakich urządzeń będzie należeć przyszłość ogrzewania?**

– Sądzę, że jedno rozwiązanie nie będzie dominować, raczej doskonalone będą wszystkie obecnie dostępne źródła. Z pewnością będą się pojawiały sezonowe mody na jakieś rozwiązanie, ale rynek będzie szybko wracał do równowagi. Przykładowo jeszcze nie tak dawno bardzo popularny był ekogroszek, jednak później jego cena wzrosła i stał się on trudnodostępny. Obecnie modne są kolektory słoneczne i, szczególnie ostatnio, pompy ciepła. Jednak nie ma urządzenia uniwersalnego. Brytyjska organizacja BSRIA, zrzeszająca producentów, projektantów, architektów i firmy instalacyjne, przewiduje znaczący wzrost – nawet do 40% – udziału w rynku urządzeń grzewczych elektrycznych pomp ciepła z inwerterową regulacją wydajności sprężarki oraz gazowych absorpcyjnych pomp ciepła. I o ile produkcja tych pierwszych nie stanowi wyzwania technicznego, to produkcja gazowych pomp absorpcyjnych wymaga ogromnej wiedzy i doświadczenia. Dlatego od kilku lat rozwijamy współpracę z firmą Robur, jedynym europejskim producentem gazowych absorpcyjnych pomp ciepła. Stąd oczywistym kierunkiem naszego działania będzie ogrzewanie, a z czasem też klimatyzacja obiektów wielokubaturowych przy pomocy urządzeń absorpcyjnych współpracujących z nagrzewnicami naszej produkcji.

### **Co jeszcze oferują Państwo klientom?**

– Projektantów, wykonawców i inwestorów traktujemy jako naszych klientów – partnerów,

którym chcemy w sposób ekspercki, a nie czysto handlowy, pomóc w doborze właściwego systemu ogrzewania i sterowania. Wszystko zaczyna się od projektu, na tym etapie podejmowane są najważniejsze decyzje dotyczące urządzeń i automatyki, które najlepiej będą pasowały do danego obiektu. To współpraca z projektantami skłoniła nas do produkcji szerokiej gamy urządzeń, gdyż to oni wiedzą najlepiej, co jest potrzebne do właściwego ogrzania różnych budynków. My natomiast staramy się ich wesprzeć i ułatwić im pracę, oferując dobrze opracowane materiały, katalogi oraz szkolenia. Ale najważniejszy jest stały kontakt i kompetentna pomoc, a zwłaszcza szybka reakcja, gdy pojawia się jakiś problem.

Wykonawcy i instalatorzy to największa grupa naszych klientów. Staramy się jak najbardziej ułatwiać im pracę i uważnie słuchamy ich uwag. Gdy chcemy wprowadzić jakiś nowy produkt, pamiętamy, by był nie tylko innowacyjny i funkcjonalny, ale także łatwy i szybki w montażu (o niskiej wadze, z łatwym dostępem itd.). Instalatorom również oferujemy szkolenia, m.in. w siedzibie naszego działu badawczo-rozwojowego.

Natomiast od początku przestrzegamy zasady, by nie sprzedawać urządzeń bezpośrednio inwestorom, co nie oznacza, że nie staramy się im pomagać, a zwłaszcza edukować w dziedzinie ogrzewania i szukać dla nich najlepszych rozwiązań. Jednym inwestorom zależy na energooszczędności, czyli taniej eksploatacji i komforcie użytkowania, a dla innych ważniejsza jest niska cena i wysoka funkcjonalność. Naszym zadaniem jest sprostać tym wymaganiom, by stale wyprzedzać konkurencję.

### **FLOWAIR jest często wyróżniany za swoje produkty i działalność, a jednocześnie sam nagradza projektantów.**

– Nie jesteśmy łowcami nagród. W ostatnich latach pojawiło się wiele różnych konkursów, w których dość łatwo o nagrodę, gdyż często najważniejszym kryterium jest uiszczenie wpisowego. Przywiązujemy wagę do znaczących wyróżnień, takich jak np. certyfikat Fair Play. Staramy się sami promować ogrzewanie i innowacyjność z nim związaną w organizowanym przez nas konkursie Heliosy. Jest on skierowany do projektantów systemów grzewczych i wentylacyjnych, w ten sposób chcemy docenić ich pracę. Na ciekawe, twórcze projekty czekamy do 1 marca 2010 r., konkurs zostanie rozstrzygnięty w kwietniu na targach INSTALACJE w Poznaniu. Wszystkich zainteresowanych konkursem zapraszam na portal [www.heliosy.pl](http://www.heliosy.pl).

*Rozmawiał Waldemar Joniec*