

NEST liczy na szybki rozwój w Polsce



Rozmowa z Richardem Gundzik, pełnomocnikiem ds. sprzedaży w firmie NEST.

Słowacka firma w tym roku po raz pierwszy będzie wystawiała się na „FORUM WENTYLACJA-SALON KLIMATYZACJA”. Spółka liczy, że wzrost świadomości Polaków co do złej jakości powietrza oraz ich starania do poprawienia jakości życia na co dzień, pozwoli jej na osiągnięcie sukcesu rynkowego w naszym kraju. NEST na „Forum” zaprezentuje m.in. innowacyjny filtr węglowy do anemostatu.

Panie Richardzie, firma NEST debiutuje na w tym roku na „FORUM WENTYLACJA-SALON KLIMATYZACJA”. Proszę nam coś o niej opowiedzieć.

Firma NEST jest, a raczej biorąc pod uwagę stan obecny, była start-up'em, który został założony na Słowacji 3 lata temu.

Od czego zaczynała?

Młody inżynier Anton Hasko (założyciel - przyp. red), podczas instalacji systemu rekuperacji we własnym domu, zauważył, że jest bardzo duże pole do wprowadzenia innowacji w zakresie montażu oraz modyfikacji i polepszenia właściwości jednostek rekuperacyjnych. Dlatego rozwiązania NEST bazują na własnych doświadczeniach, dzięki którym jesteśmy w stanie zaprojektować innowacyjne akcesoria, które znacznie ułatwiają montaż.

Czym teraz się zajmuje, jak mocno się zmieniła od swoich początków i jaką pozycję ma teraz na rynku słowackim?

Przez te trzy lat dynamicznie się rozwinęliśmy. Dzisiaj NEST jest liderem na rynku słowackim oraz czeskim w zakresie innowacyjnych rozwiązań dla instalatorów. Jesteśmy również jedynym dystrybutorem szwedzkich jednostek rekuperacyjnych Fresh na tych rynkach.

Czy ekspansja zagraniczna NEST obejmuje inne rynki poza polskim?

Zdecydowanie tak, po ugruntowaniu pozycji na Słowacji i w Czechach zaczęliśmy ekspansję w Polsce

oraz od końca zeszłego roku rozwijamy sprzedaż również w Niemczech.

Jakie macie Państwo plany rozwoju firmy w Polsce i jaką docelowo pozycję chcecie osiągnąć?

Teraz naszym celem jest znalezienie silnego partnera w każdym regionie Polski. A w dłuższej perspektywie chcemy, podobnie jak na Słowacji osiągnąć pozycję lidera innowacyjności w akcesoriach i systemach instalacyjnych. Mamy już duże doświadczenie w montażu instalacji i kładziemy duży nacisk na rozwój naszych produktów.

Jesteście pierwszy raz na „Forum”, jakie macie oczekiwania?

Tak faktycznie. „Forum”, które odbędzie się w Warszawie to nasze pierwsze targi. Chcemy maksymalnie rozpowszechnić naszą ofertę i nawiązać kontakty handlowe, które pozwolą nam na mocne wejście w polski rynek.

Posiadacie w ofercie filtr węglowy do anemostatu - na czym polega jego wyjątkowość i jakie są jego przewagi wobec podobnych rozwiązań?

Wyjątkowość naszego filtra węglowego polega na tym, że obecnie na rynku nie ma odpowiednika. Nasz filtr jest pionierskim rozwiązaniem, dlatego też kładziemy duży nacisk na rozpowszechnienie go na rynku.



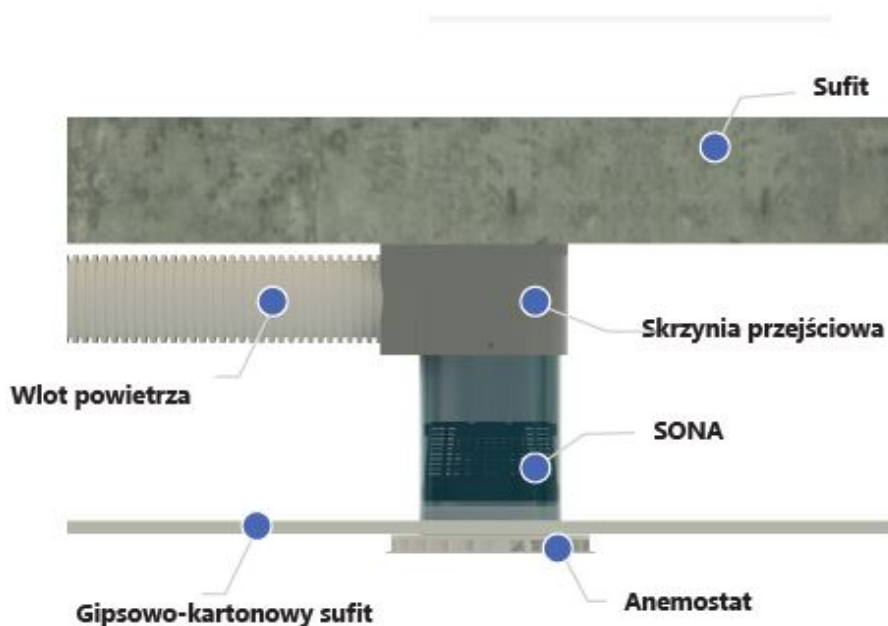
Jakie są zalety tego produktu?

Wymienię tylko kilka. Po pierwsze, banalnie łatwy montaż, może być zamontowany nawet przez klienta, wystarczy włożyć go do rury i założyć anemostat. Kolejna sprawa - jego żywotność to aż do

28 miesięcy, ponadto oczywiście znakomicie filtruje powietrze od szkodliwych cząstek stałych znajdujących się w powietrzu, od nieprzyjemnych zapachów oraz od bakterii znajdujących się w instalacji wentylacyjnej. Naturalnie produkt jest wykonany z ekologicznego i antybakteryjnego plastiku, który łatwo się degraduje, sam wkład węglowy jest wymienny, a filtr charakteryzuje się niskim oporem powietrza. To wszystko sprawia, że jest on naprawdę unikalny i nowatorski.

Proszę powiedzieć też coś o dodatkowych akcesoriach ułatwiających montaż instalacji rekuperacyjnych, bo w tym również, a nawet przede wszystkim specjalizuje się NEST?

Od początku istnienia firmy, chcemy wprowadzać na rynek najbardziej innowacyjne produkty, które charakteryzują się łatwym i szybkim montażem, takimi rozwiązaniami są filtry węglowe Sona, filtr oraz produkty z gamy AirFlex. Skupię się na ostatniej linii produktowej ze względu na jej antybakteryjny charakter, bardzo istotny w kontekście zdrowego stylu życia i bezpiecznego otoczenia. To takie rozwiązania jak, chociażby antybakteryjne skrzynki przejściowe i rozdzielające, antybakteryjne rurociągi, antybakteryjne anemostaty magnetyczne.



Oferujecie też szwedzkie jednostki rekuperacyjne - proszę o nich coś opowiedzieć?

Jak już wspominałem, stawiamy na innowacyjne produkty i dlatego wybraliśmy do naszej oferty szwedzkie jednostki rekuperacyjne Fresh. Cały proces produkcyjny central Fresh ma miejsce w Szwecji, a co za tym idzie, ich jakość jest na najwyższym poziomie. Może wspomnę jedynie, że od początku działalności na Słowacji nie mieliśmy ani jednej reklamacji na produkty Fresh.

Czym się wyróżniają centrale Fresh?

Zacznę może od tego, że podstawowa wersja centrali Fresh jest bardzo bogato wyposażona m.in. w czujnik CO₂, moduł Modbus pozwalający na podłączenie się do systemu sterowania inteligentnego domu, standardem wyposażenia każdej jednostki jest również By-pass (dodatkowy kanał w centrali wentylacyjnej, który pozwala strumieniowi powietrza nawiewanego na omińnięcie sekcji odzysku ciepła - przyp. red.) Należy jednak zwrócić uwagę, że są to duże jednostki — ich wydajność zaczyna się od 540m³/h. Fresh pracuje już nad mniejszą jednostką, która powinna być ukończona jeszcze w tym roku i na pewno znajdzie się w naszej ofercie.

Jak widzi Pan rozwój rynku na wyroby i usługi NEST na Słowacji czy w Polsce?

Uważam, że rynek na nasze wyroby będzie rósł razem ze wzrostem świadomości Polaków o niestety słabej jakości powietrza w Polsce. Nasze filtry węglowe mają dużą żywotność od 6 do 28 miesięcy co przy wysokim stopniu oczyszczenia powietrza (do 91% - przyp. red) jest bardzo dobrym wynikiem. Coraz więcej Polaków chce poprawić jakość swojego życia, funkcjonować na co dzień w czystym, bezpiecznym otoczeniu. Stąd nasze pozytywne prognozy co do przyszłości NEST na polskim rynku.

Jak widzi Pan w ogóle koniunkturę w branży HVACR w najbliższych latach - czy będzie rósł popyt, czy stabilizacja?

Sądzę, że popyt będzie rósł. Cały czas w Polsce jest duży deficyt mieszkaniowy, również tempo wzrostu ilości nowych domów jednorodzinnych nie słabnie, co pozwala nam zakładać wzrost sprzedaży naszych produktów. Szczególną uwagę przykładamy do filtrów węglowych, które są w stanie od razu po zamontowaniu polepszyć jakość powietrza w nowych, jak i istniejących domach wyposażonych w system wentylacji mechanicznej. Dla podkreślenia naszego przeświadczenia, że rynek będzie rósł, mogę powiedzieć, że od II połowy zeszłego zainwestowaliśmy w rozwój własnej centrali rekuperacyjnej. Mogę bez cienia wątpliwości powiedzieć, że nasz produkt zawiesi poprzeczkę dla dzisiejszych rozwiązań bardzo wysoko, ale o tym, jak wysoko, to jak sądzę porozmawiamy już wkrótce...

Bardzo dziękuję za rozmowę, życzymy udanego udziału w „Forum” i czekamy na debiut własnej centrali rekuperacyjnej.

Również dziękuję.

Opracowanie, redakcja.

Zdjęcia wykorzystane w materiale pochodzą ze zbiorów firmy NEST-AIR

Materiał objęty prawem autorskim. Publikacja w części lub w całości wyłącznie za zgodą redakcji.

KONTAKT

Nest.

NEST-AIR

E-mail: biuro@nest-air.com

WWW: www.nest-vetranie.sk

Tel: +48 506 695 282

Adres:

Zaborske 436

082-53 Presov

☒