JESTEŚMY GOTOWI NA NOWE KOLORY GRZEJNIKÓW

Monika Bralewska

Vario Term wytwarza kompletne wyposażenie grzejników z uwzględnieniem najwyższych standardów jakości. Pracują tam ludzie, którzy montowali głowice jeszcze w latach 80., a ich wiedza i doświadczenie sprawiają, że głowice termostatyczne tego producenta praktycznie nie trafiają do reklamacji.

Firma wywodzi się z przedsiębiorstwa Mera-Pnefal – pierwszego w Polsce (i jednego z pierwszych w Europie) producenta głowic termostatycznych – i w stu procentach opiera się na polskim kapitale. Pierwsze konstrukcje czujników cieczowych powstały w latach 80. XX w. na bazie mieszków sprężystych wytwarzanych dla systemów automatyki pneumatycznej. Produkowane dziś pod marką Vario Term głowice, zawory termostatyczne i inne elementy wyposażenia grzejników są zgodnie z tradycją projektowane i wytwarzane z największą troską o jakość i wysoki poziom techniczny. Obecnie firma zatrudnia 28 osób. Na podstawie zwiększających się zamówień w ostatnich kwartałach można prognozować wzrost zatrudnienia do około 32 osób w roku 2018.

AKCESORIA IDEALNIE DOPASOWANE DO GRZEJNIKÓW

Głowice termostatyczne – podstawowe wyposażenie każdego grzejnika – mocowane na zaworze termostatycznym umożliwiają sterowanie temperaturą w pomieszczeniu. Reagując na zmiany temperatury otoczenia, głowica reguluje dopływ ciepłej wody do grzejnika i w ten sposób zapewnia właściwą temperaturę, a przy tym optymalne zużycie energii cieplnej.

Pierwszymi produktami firmy były głowica Classic oraz zwykłe niklowane zawory SFP i SFK. Dopiero po roku 2010 klienci zaczęli pytać o zawory w wersjach ekskluzywnych przeznaczonych do drogich grzejników dekoracyjnych. Z czasem powstało bardzo dużo różnych wersji przyłączy oraz głowic termostatycznych. Vario Term stale rozwija ofertę, dostosowując się do producentów grzejników. A dzięki ogromnemu doświadczeniu zatrudnionych projektantów tworzy zupełnie nowe rozwiązania, które bardzo często idealnie wpisują się w aktualne trendy na rynku instalacyjnym.

Zestawy instalacyjne oferowane przez Vario Term można podzielić na cztery kategorie: ekonomiczne, standardowe, eleganckie i ekskluzywne. W ostatnim czasie to właśnie ostatnia z kategorii zdominowała sprzedaż.

Przewaga głowic termostatycznych Vario Term nad większością produktów konkurencji polega na tym, że są niezwykle precyzyjne i wytrzymałe, a przy tym produkowane w Polsce. Firma kontroluje jakość materiałów oraz sam montaż armatury. Szczególną popularnością cieszy się głowica Prestige. Jeden z jej modeli został nawet nominowany w konkursie Dobry Wzór 2014. To właśnie wzornictwo sprawia, że te produkty często nie mają sobie równych. Od kilku lat produkuje się dekoracyjne ekskluzywne grzejniki w różnych wersjach kolorystycznych, więc i producenci armatury musieli zmodyfikować ofertę, tak aby spełnić oczekiwania najbardziej wymagających klientów, a Vario Term w tym przoduje. Jeśli pojawia się nowy kolor grzejnika, to warszawska firma jest już na to gotowa i oferuje pasujące do niego akcesoria.

W Polsce rynek grzejników ekskluzywnych dopiero się rozwija, ale są kraje, na przykład Dania, w których do kompletnego wyposażenia zestawu przykłada się ogromną wagę. Oprócz głowicy i zaworów opakowanie musi zawierać wszelkie elementy maskujące instalację, oczywiście w tym samym kolorze co grzejnik i inne akcesoria. Dlatego Vario Term oferuje również specjalnie dopasowane akcesoria wykończeniowe do swoich zaworów i głowic.

Innym flagowym produktem są zawory Twins do montowania centralnie pod grzejnikiem. Można powiedzieć, że stały się w Polsce synonimem zaworów dwururowych przeznaczonych do grzejników dekoracyjnych pionowych – w sklepach funkcjonuje nawet określenie „zawory typu Twins". Na razie są dostępne w kilkunastu kolorach. Bardzo popularne są również osiowe zawory Vision. Często w łazienkach można spotkać grzejniki drabinkowe, w których głowica wystaje prostopadle, co nie jest zbyt wygodne w użytkowaniu. Głowica Vision Vario Term chowa się pod grzejnikiem.

> DECYDUJĄC SIĘ NA WYBÓR DANEGO PRODUKTU, WARTO SPRAWDZIĆ, CZY POSIADA ON ODPOWIEDNIE CERTYFIKATY BEZPIECZEŃSTWA I DEKLARACJE ZGODNOŚCI

EKSPORT

Klientami Vario Term są przede wszystkim duże sieci hurtowni instalacyjnych, producenci grzejników oraz salony sprzedaży ekskluzywnych grzejników dekoracyjnych, zarówno w Polsce, jak i za granicą.

Praktycznie od początku działalności firma eksportowała swoje produkty. Jednak prawdziwy wzrost eksportu zaczął się w latach 2011–2012. Początkowo były to jedynie głowice termostatyczne. Z czasem klienci z zagranicy zaczęli zwracać coraz większą uwagę na zestawy instalacyjne przeznaczone do grzejników dekoracyjnych. „Niezwykle nas to cieszy, ponieważ bardzo duży nacisk kładziemy na propagowanie wśród instalatorów estetycznego wykańczania instalacji u klientów – wyznaje Marcin Olech, dyrektor marketingu Vario Term. – Myślę, że jesteśmy obecnie jedynym producentem

> ZA POMOCĄ APLIKACJI ZAINSTALOWANEJ NA SMARTFONIE MOŻNA OTWIERAĆ LUB ZAMYKAĆ ZAWORY W GRZEJNIKACH, STEROWAĆ ŹRÓDŁEM CIEPŁA, KONTROLOWAĆ TEMPERATURĘ I WILGOTNOŚĆ W POMIESZCZENIACH, WŁĄCZAĆ I WYŁĄCZAĆ OGRZEWANIE

> KLIENT DETALICZNY KUPUJE GRZEJNIK ZA KILKA TYSIĘCY ZŁOTYCH, WKŁADA OGROMNY WYSIŁEK FINANSOWY W JAK NAJLEPSZE WYKOŃCZENIE WNĘTRZA I KONIEC KOŃCÓW ZE ŚCIANY WYSTAJE… PAKUŁA. NIBY NIC WIELKIEGO, ALE DLA KAŻDEGO PRACOWNIKA VARIO TERM TO JAK CIOS PONIŻEJ PASA

w Polsce oferującym tak wiele elementów maskujących. Obecnie staramy się rozwijać na rynkach wschodnich oraz zwiększyć eksport na rynku europejskim. W ostatnich latach eksport utrzymuje się na poziomie mniej więcej 30% sprzedaży".

Akcesoria wytwarzane w firmie trafiają do większości krajów Europy, a także do Brazylii czy Mongolii.

CENA ADEKWATNA DO JAKOŚCI

Vario Term reprezentuje średnią półkę cenową i wcale nie chce być najtańszy. Zdaniem Marcina Olecha, z którym trudno się nie zgodzić, bardzo niska cena produktów wynika zazwyczaj ze zwykłego „przerzucania" towaru, czyli częstej praktyki w wielu branżach: kupić taniej, sprzedać drożej. A najtańsze produkty często nie wytrzymują próby czasu. Ich słaba jakość wiąże się z kiepskimi materiałami oraz niedopracowaniem.

Nie da się konkurować cenowo z firmami, które zaopatrują się w Chinach, ale odbiorcy nie powinni zapominać o tym, że tanie chińskie produkty nigdy nie będą tak dobrej jakości, jak te, które są wytworzone z zachowaniem należytej staranności, sprawdzone i certyfikowane. „My sprawdzamy każdy produkt – zapewnia Olech. – Wszystkie elementy są łączone w całość w naszej fabryce w Warszawie pod ścisłą kontrolą naszych specjalistów. W związku z tym, że produkujemy nasz asortyment w Polsce, mamy wpływ na prawie każdy element. Możemy dowolnie dopasować się do potrzeb klienta. Zdarza nam się realizować zamówienia praktycznie „szyte na miarę" dosłownie z dnia na dzień. To powoduje, że wiele firm zaopatrujących się u naszych konkurentów w sytuacji bez wyjścia zwraca się do nas. Bardzo nas to cieszy".

NIE TYLKO ESTETYCZNE, ALE I BEZPIECZNE

„Oprócz tego, że akcesoria grzejnikowe muszą mieć ciekawe wzory i umożliwiać precyzyjną regulację temperatury, ważne jest też, aby były bezpieczne. Dlatego decydując się na wybór danego produktu, warto sprawdzić, czy posiada on odpowiednie certyfikaty bezpieczeństwa i deklaracje zgodności – zaleca Marcin Olech i wyjaśnia: – Jest to dla nas bardzo ważny aspekt, dlatego w trosce o jakość i bezpieczeństwo wyrobów uzyskaliśmy certyfikację na zgodność z normą PN-EN 215. Ponadto podstawowe produkty i zestawy termostatyczne zostały przebadane w Instytucie Energetyki w Radomiu oraz w Instytucie WSPLab w Stuttgarcie. Obecnie aktualizujemy badania naszych produktów w Instytucie Nafty i Gazu w Krakowie. Wzory głowic termostatycznych Vario Term są zarejestrowane w Urzędzie ds. Harmonizacji Rynku Wewnętrznego OHIM jako wzory wspólnotowe i podlegają ochronie. Każdy z naszych produktów jest sprawdzany. Można powiedzieć, że udało nam się wypracować «nieśmiertelny» produkt".

JAK OBNIŻYĆ KOSZTY OGRZEWANIA O 30%?

„Coraz więcej osób zdaje sobie sprawę z tego, że należy ograniczać bezsensowne zużycie energii – mówi Marcin Olech. – Cały czas docierają do nas informacje na temat zanieczyszczenia środowiska. Jednym z nich jest np. coroczny problem ze smogiem, szczególnie w dużych miastach. Ten temat jest bardzo nagłaśniany. Warto pamiętać, że każdy z nas może coś z tym zrobić – zapewnia Olech i dodaje: – Jednym z kroków, jaki możemy podjąć, jest oczywiście optymalizacja zużycia energii. Najprościej to zrobić, mając już gotowe wykresy. Takie wykresy daje nam aplikacja w naszym telefonie. W naszej firmie, dzięki systemowi VRC, udało się obniżyć koszty ogrzewania o około 30%.

System VRC to jedno z najnowszych rozwiązań oferowanych przez Vario Term. Umożliwia zdalne zarządzanie ciepłem w domu bez względu na miejsce, w którym aktualnie się przebywa. Za pomocą aplikacji zainstalowanej na smartfonie można otwierać lub zamykać zawory w grzejnikach, sterować źródłem ciepła, kontrolować temperaturę i wilgotność w pomieszczeniach, włączać i wyłączać ogrzewanie. W przeciwieństwie do tradycyjnych termostatów system VRC pozwala programować temperaturę w poszczególnych pomieszczeniach oddzielnie. Daje to na przykład możliwość jej obniżenia w pomieszczeniach, które chwilowo nie są wykorzystywane. W dodatku w każdym z pomieszczeń można zdefiniować inne wartości temperatur. Dzięki zastosowanemu algorytmowi PID w sterowaniu temperaturą można uzyskać dużą dokładność ustawień.

Oprogramowanie systemu VRC optymalizuje pracę grzejników pod kątem maksymalnego komfortu przy minimum zużycia energii cieplnej. Zarządzać ciepłem można przez standardową przeglądarkę internetową zainstalowaną na komputerze, tablecie lub smartfonie. Instalując zawory termostatyczne z systemem VRC na grzejnikach, można uzyskać lepsze wykorzystanie energii cieplnej z gorącej wody doprowadzanej do grzejnika. Poza tym indywidualnie ustawione pory grzania i wartości temperatur dla każdego z pomieszczeń wpływają na zmniejszenie ilości zużywanej energii cieplnej. Dzięki temu można zaoszczędzić do 30% zużywanej energii cieplnej w mieszkaniu. Kto pamięta, żeby zakręcać zawory, wychodząc z domu?

„System VRC mamy w ofercie od lipca 2017. Jak dotąd sprzedajemy go przede wszystkim do firm oraz instytucji. Zainteresowanie stale się zwiększa, mamy bardzo dużo zapytań od klientów zagranicznych. Właściwie od kiedy oferujemy takie rozwiązanie, każda rozmowa handlowa zaczyna się od pytań na ten temat ze strony klientów" – podsumowuje Marcin Olech.

SZKOLENIA DLA INSTALATORÓW

Z pomysłem organizowania szkoleń dla instalatorów wyszły hurtownie instalacyjne. „Uznaliśmy, że jest to świetna okazja do promocji nie tylko naszych produktów, ale przede wszystkim naszej idei, czyli propagowania estetycznego wykończenia instalacji grzejnikowej – mówi Olech. – Myślę, że nasi handlowcy traktują tę sprawę osobiście. Każdy z nas na co dzień spotyka się ze spartaczoną robotą. Klient detaliczny kupuje grzejnik za kilka tysięcy złotych, wkłada ogromny wysiłek finansowy w jak najlepsze wykończenie wnętrza i koniec końców ze ściany wystaje… pakuła. Niby nic wielkiego, ale dla każdego pracownika Vario Term to jak cios poniżej pasa. Dlatego tak wielką wagę przykładamy do szkoleń instalatorów".

Produkty firmy Varioterm

CO DALEJ?

„Najbardziej dumni jesteśmy z tego, że udaje nam się rozwijać firmę, która swoje produkty produkuje w Polsce – wyznaje Marcin Olech. – Chcemy promować nasz kraj na rynku międzynarodowym jako producenta ekskluzywnej armatury grzejnikowej. Mamy nadzieję, że za kilka–kilkanaście lat w większości domów w Polsce pojawią się nasze głowice i zawory termostatyczne – i podsumowuje: – Staramy się wprowadzać po 3–4 nowe produkty rocznie. W najbliższych tygodniach wprowadzamy na rynek głowicę RTL z wyniesionym czujnikiem (kapilarą) przeznaczoną do ogrzewania podłogowego. W kolejnych kwartałach będzie to nowa głowica o nieco innym kształcie w dwóch wersjach. Niestety, jeszcze nie mogę zdradzić szczegółów, gdyż konkurencja nie śpi". ■