

FAKRO – 25 lat innowacyjności

– wywiad z Januszem Komurkiewiczem członkiem zarządu FAKRO

Grażyna Furmańczyk-Ziemska: *W tym roku obchodzicie Państwo Jubileusz 25-lecia, z których rozwiązań, produktów jest Pan szczególnie dumny?*

Janusz Komurkiewicz: Tak w roku 2016 obchodzimy 25-lecie firmy FAKRO. Jest to szczególnie jubileusz dla nas, ponieważ gołym okiem widać nieprzeciętny rozwój firmy. Już w latach 90. postawiliśmy na innowacyjność, bo to przysłowiowy klucz do sukcesu. Trudno wybrać jeden konkretny produkt, ponieważ FAKRO jest autorem wielu przełomowych dla branży rozwiązań okien dachowych. Można tu zaliczyć uchylno-obrotowe okno preSelect, linię okien dachowych o podwyższonej osi obrotu proSky, okno balkonowe Galeria czy niedawno wprowadzone okno do dachów płaskich typu F. Produkty te zdobyły mnóstwo nagród, a okno DEF właśnie zostało wyróżnione prestiżową międzynarodową nagrodą RED DOT Design 2016. Cieszymy się bardzo z tych sukcesów, ale wiemy, że nie byłyby one możliwe bez ciężkiej pracy całego zespołu.

Grażyna Furmańczyk-Ziemska: *Od kilku lat promowane jest w mediach branżowych budownictwo energooszczędne. Jak ten trend przekłada się na sprzedaż okien, czy polski klient wybiera okna droższe, ale o wyższych parametrach termicznych?*

Janusz Komurkiewicz: Energooszczędność, a szerzej poprawny bilans energetyczny budynków jest ważnym trendem w budownictwie i na pewno dalej będzie rozwijany. Wiąże się to m.in. z wytycznymi Unii Europejskiej i strategią Europa 2020. FAKRO już od wielu lat podąża tym kierunkiem, oferując najbardziej energooszczędne okno dachowe na świecie z pojedynczym pakietem szybowym. Współczynnik okna FTT U8 Thermo Uw=0,58 W/m²K. Ten trend ma także odzwierciedlenie w sprzedaży energooszczędnych okien dachowych, ponieważ inwestorzy i to nie tylko w Polsce mają coraz większą wiedzę o termoizolacyjności oraz częściej wykazują postawy proekologiczne. Dlatego coraz chętniej wybierają okna z lepszymi parametrami. Cały problem polega na tym, aby energooszczędne produkty były dostępne na kieszeń przysłowiowego Kowalskiego. Wtedy takie produkty będą powszechnie stosowane w budownictwie, bo dzisiaj tak jeszcze nie jest.

Grażyna Furmańczyk-Ziemska: *Fakro ma w ofercie bardzo zaawansowane technologicznie produkty, czy surowce, elementy potrzebne do produkcji są polskie czy posiłkujecie się importem?*

Janusz Komurkiewicz: W FAKRO funkcjonuje generalna zasada, iż w pierwszej kolejności wybieramy polskie surowce i komponenty potrzebne do produkcji. Ogromnie ważne jest jednak, aby nasze okna i inne produkty, które sprzedajemy do 50 krajów na świecie, były produktami najwyższej jakości i niekwestionowanej trwałości. Zdarzają się jednak sytuacje, kiedy nie możemy znaleźć odpowiedniej jakości polskiego komponentu, dlatego czasami posiłkujemy się też produktami z importu. Wszystkie produkty wytwarzane w FAKRO wymyślone są przez polskich inżynierów. W nowoczesnym ośrodku badawczo-rozwojowym w Nowym Sączu pracuje ponad stu inżynierów. Obecnie FAKRO może poszczycić się ponad 140 zgłoszeniami patentowymi, a wiele rozwiązań zmieniło światowy rynek okien dachowych. Można przytoczyć wiele przykładów ich osiągnięć jak np. automatyczny nawiewnik V40P czy wzmacniający konstrukcję okna system topSafe. Podnosi on bezpieczeństwo użytkowe i antywłamaniowe okien dachowych. Firma FAKRO oprócz produktów do wielu krajów świata eksportuje rozwiązania i myśl twórczą polskich inżynierów. W ten sposób polska firma wytycza nowe kierunki rozwoju dla branży okien dachowych na świecie, a Polska stała się światowym liderem w ich produkcji.

Grażyna Furmańczyk-Ziemska: *Państwa firma produkuje okna na Ukrainie, czy skomplikowana sytuacja polityczna wpływa na produkcję i zbyt na tamtejszym rynku?*

Janusz Komurkiewicz: Polityczne zamieszanie nigdy nie sprzyja rozwojowi rynku i tak jest także na Ukrainie. Staramy się jednak, aby to zawirowanie nie miało żadnego wpływu na naszą produkcję w zakładach tam zlokalizowanych. Cała produkcja jest niezakłócona, a nasza działalność odbywa się w normalnym trybie. Mamy wielką nadzieję i tego bardzo wszystkim życzymy, aby kryzys polityczny i gospodarczy u naszego wschodniego sąsiada został jak najszybciej rozwiązany. Ta sytuacja ma jednak wyraźny wpływ na sprzedaż produktów na rynku ukraińskim. Polskie produkty mają tam świetną



fot. FAKRO

reputację, ale stają się coraz droższe i mniej dostępne dla ukraińskiego konsumenta. Nasze produkty pochodzące z fabryk ukraińskich na niezmiennym poziomie eksportowane są do Rosji.

Grażyna Furmańczyk-Ziemińska: *Oferujecie Państwo markizy okienne, ostatnie lato było wyjątkowo upalne, co uświadomiło nam, że ochrona przed ciepłem jest równie ważna jak przed zimnem, czy trafiliście Państwo z nowym produktem w idealny moment?*

Janusz Komurkiewicz: Tak już od kilku lat promujemy markizy do okien fasadowych. Markizy idealnie sprawdzają się w oknach dachowych, dlatego też stworzyliśmy takie produkty do okien fasadowych. Markizy to osłony montowane na zewnątrz okien, dlatego skutecznie chronią wnętrza pomieszczeń przed nagrzaniem. Są one do 8 razy skuteczniejsze niż powszechnie stosowane rolety wewnętrzne, które zwykle zasłaniają ostre światło słoneczne. Markizy stanowią optymalne rozwiązanie jako ochrona przed nadmiernym ciepłem słonecznym, pozwalając jednocześnie na kontakt wzrokowy z otoczeniem. W wersji Solar markizy są automatycznie sterowane w zależności od nasłonecznienia, a energię czerpią ze słońca. Stosowanie markiz to naturalne, zdrowe i energooszczędne rozwiązanie. Stosując je możemy ograniczyć lub całkowicie zrezygnować z klimatyzacji, która generuje wysokie koszty. Dodatkowo zaciągnięta markiza w zimie zwiększa termoizolacyjność okien do 16%, zmniejszając koszty ogrzewania. Co więcej, warunki techniczne również wskazują osłony zewnętrzne jako konieczne rozwiązanie stosowane przed nagrzewaniem pomieszczeń.

Grażyna Furmańczyk-Ziemińska: *Edukacja jest bardzo ważna, organizujecie Państwo szkolenia dla dekarzy, a czy planujecie Państwo jeszcze inne formy przekazywania wiedzy, którą zdobyliście przez 25 lat działania?*

Janusz Komurkiewicz: W ciągu kilkunastu lat, od kiedy aktywnie rozpoczęliśmy działania w sferze edukacji, przeszkoliliśmy prawie 100 tys. fachowców z całego świata. Chcemy, aby okna FAKRO były odpowiednio montowane w połaci dachowej, a to daje gwarancję, że klienci będą zadowoleni z naszych produktów. Blisko współpracujemy z Międzynarodowym Stowarzyszeniem Dekarzy (IFD) i dopasowujemy swój program szkoleniowy do potrzeb naszych partnerów. Wiedzą, którą posiadamy, chętnie dzielimy się z młodym pokoleniem. Od wielu już lat współpracujemy ze szkołami budowlanymi, a także studentami chcącymi w przyszłości związać się z branżą budowlaną. Adepti sztuki budowlanej już na początku swojej drogi zawodowej poznają produkty FAKRO. Równie ważna jak wiedza produktowa, którą przekazujemy sprzedawcom i wykonawcom, jest wiedza ekonomiczna, która pozwala w sposób świadomy wpływać na sytuację materialną i dobrobyt każdego z nas. Do propagowania tej wiedzy powołaliśmy Fundację Pomyśl o Przyszłości, która na bazie danych statystycznych tłumaczy, jak ważne dla dobrobytu polskiego społeczeństwa jest wybieranie polskich produktów, które w Polsce zostały opracowane, przetestowane i wdrożone do produkcji. W formie wykładów taka wiedza ekonomiczna jest prezentowana wszystkim polskim grupom odwiedzającym firmę FAKRO.

Dziękuję za rozmowę.