



Rosnące standardy prawne i koszty energii sprawiają, że Polacy inwestują w coraz lepszej jakości materiały budowlane. O sprawdzonych prognozach na rynku budowlanym rozmawiamy z Markiem Mędrkiem, dyrektorem sprzedaży systemów okiennych z PVC na Europę Wschodnią w Schüco International Polska.

Budując nowy dom, Polacy starannie kalkulują każdy wydatek i dotyczy to także okien. Czy to podejście jakoś się zmienia?

Zdecydowanie tak. Jeszcze w latach 90. panowało przekonanie, że okno z PVC to produkt jednolity, nie zwracano większej uwagi na parametry, a o zakupie decydowała cena. Teraz świadomość w tym zakresie jest zupełnie inna. Klienci mają znacznie większą wiedzę na temat swoich potrzeb i parametrów okien. Chętnie szukają informacji w Internecie i nie muszą już rozmawiać z handlowcami. Dużo się zmieniło także w prawie budowlanym. Wymagania związane z oszczędnością energii wzrosły, a ciepłe okna stały się wymogiem. Gdy wchodziłem do tej branży, standardem były systemy okienne bazujące na profilach trójkomorowych, które cechowały się niską jak na dzisiejsze czasy izolacyjnością cieplną U_w na poziomie 2,0 – 2,5 W/m²K. Potem przyszedł czas na cieplejsze profile pięciokomorowe, a dzisiaj już idziemy w

kierunku okien pasywnych, o współczynniku U_w nawet poniżej 0,8 W/m²K. Stolarka o gorszych parametrach jest już praktycznie w odwrocie, a klienci coraz częściej wybierają nawet cieplejsze okna niż wymaga tego prawo. My ten trend przewidzieliśmy wcześniej i konsekwentnie rozwijaliśmy ofertę wysokiej jakości okien wtedy, gdy inni konkurowali ceną.

Na czym budujecie Waszą strategię rozwoju firmy i jak się sprawdza?

Od samego początku nie byliśmy zainteresowani masową sprzedażą naszych systemów. Skoncentrowaliśmy się na stosunkowo wąskim jak na tamte czasy segmencie okien Premium i nastawiliśmy się na stopniowy wzrost. Patrząc na rynek niemiecki czy skandynawski wiedzieliśmy, że również w Polsce nastąpi przełom. W tej chwili sprzedajemy więcej cieplejszych systemów o grubości powyżej 80 mm niż 70 mm. Polacy bogacą się i oprócz energooszczędnej stolarki poszukują także rozwiązań antywłamaniowych o potwierdzonej klasie RC2. Jeśli chodzi o rozwój firmy, to generalnie nasza sprzedaż wzrasta rok do roku o kolejne miliony euro. Lata 2018 i 2019 były dla nas bardzo dobre i w dalszym ciągu notujemy duże wzrosty. Zdecydowanie przekroczyliśmy zakładany plan. Rośniemy szybciej niż rynek.

Jak na te zmiany zareagowały polskie firmy produkujące okna?

Muszę powiedzieć, że tempo ich rozwoju przerosło nasze oczekiwania. Polskie firmy dobrze zużytkowały dotacje unijne, zmodernizowały linie produkcyjne i wykonały olbrzymią pracę na rynkach zagranicznych. W ostatnich latach eksport nawet jeszcze bardziej wzrósł. Mówi się, że nasze rodzime firmy są obecnie numerami jeden i dwa wśród największych eksporterów okien. Wielu polskich producentów sukcesywnie działa na największych dla nas rynkach zagranicznych – głównie w Niemczech, ale też we Francji i krajach Beneluxu. Żeby eksportować i dobrze zarobić, trzeba być dobrze zorganizowanym i oferować coś więcej niż niska cena. Dużo firm rozwinęło się właśnie dzięki systemom Schüco i przekonało się, że można produkować na droższych profilach i notować wzrosty. Sukcesy wielu firm potwierdzają tę prawidłowość i jest ona widoczna nie tylko na rynkach zagranicznych, ale też w Polsce. Warto zaznaczyć, że coraz więcej firm zagranicznych szuka partnerów do współpracy w naszym kraju. Zauważyliśmy też, że rośnie liczba firm, a nawet dilerów z Europy Zachodniej próbuje uruchamiać produkcję w Polsce.

A jakie będą okna przyszłości? W jakim kierunku zmierza rozwój stolarki okiennej i ogólniej budownictwa?

Kluczowym czynnikiem będzie na pewno dostarczanie rozwiązań pozwalających zredukować zapasy magazynowe i uprościć procesy logistyczne. Systemy będą więc coraz bardziej uniwersalne, profile łatwiejsze w obróbce, coraz bardziej kompatybilne. Jeśli chodzi o samą technologię okienną, na rynku PVC ciężko obecnie mówić o przełomie. Oczywiście, te rozwiązania mogą być coraz bardziej energooszczędne i dawać większy komfort użytkowania, ale to będą tylko udoskonalenia tego, co już istnieje. Ogólne tendencje zacierają w kierunku coraz większych przeszkleń, inteligentnych domów i cyfryzacji procesów. Smartfony stały się codziennością i szukamy dla nich nowych zastosowań. Już dziś mogą zastąpić klucze i pozwalają na sterowanie domem z dowolnego miejsca. Takie są oczekiwania młodego pokolenia i musimy na nie odpowiadać. W 2020 roku na targach Fensterbau Frontale w

Norymberdze będziemy pokazywać nasze nowości w segmencie PVC i myślę, że również pod tymi względami zadowolą współczesnych odbiorców.



[dremal SEO URL s by Artio](#) [www.schlegel.pl](#) [Główna](#) [O nas](#) [Kontakt](#) [Mapa](#) [Pomoc](#)