

KIEDY 2+2 DAJE WIĘCEJ NIŻ 4

Misją firmy Wiśniowski jest łączenie bezpieczeństwa oraz komfortu, a także dostarczanie klientom najnowocześniejszych rozwiązań. Dbałość o ciekawy design przy wykorzystaniu najwyższej jakości materiałów to cel, jaki przyświeca działalności firmy od ponad 25 lat. Jako lider branży skupia wokół siebie najlepszych z najlepszych. Dlatego podjęto decyzję o realizacji projektu razem z firmą Somfy, aby wspólnie stworzyć nowy flagowy produkt – napęd METRO.



MARCIN STRZELEC

Menedżer Grupy Produktowej
Bramy Garażowe, Przemysłowe, Stolarka, Automatyka
WIŚNIEWSKI

Fot. arch. WIŚNIEWSKI

Adriana Łaczyńska:
Zacznijmy od początku.
Czym zaowocowała
współpraca firm
Wiśniowski i Somfy?

Marcin Strzelec: Z przyjemnością muszę powiedzieć, że synergia tych dwóch uzupełniających się przedsiębiorstw przyniosła świetny rezultat. Mówiąc krótko – w napędzie do bram garażowych METRO udało się nam połączyć najlepsze pomysły polskich i francuskich inżynierów projektantów. Uzyskaliśmy zupełnie nową jakość produktu, bazując na całkiem niezależnych doświadczeniach nabytych przy pracy nad poprzednimi modelami napędów. Przede wszystkim połączyła nas wspólna wizja i filozofia, co zdecydowanie ułatwia współpracę, zwłaszcza w zespołach międzynarodowych. Somfy, tak samo jak Wiśniowski, dąży do ciągłego doskonalenia swoich produktów. Współpraca z ludźmi, którzy potrafią stawiać sobie duże wyzwania i podejmować je, to prawdziwa przyjemność.

A.Ł.: Czy rozpoczynając współpracę z Somfy, inspirowaliście się innymi firmami, czy też jest to pomysł bez precedensu?

M.S.: W naszym kraju ten styl kooperacji nie jest jeszcze często spotykany, ale sądzę, że to wkrótce się zmieni. Przykłady licznych zachodnich korporacji dowodzą, że taka współpraca przynosi dalekosiężne korzyści dla obu firm. Wystarczy spojrzeć na firmy BMW i Samsung czy LG i Prada. Z marketingowego punktu widzenia zyskujemy przede wszystkim nową grupę odbiorców, czyli klientów, którzy dotychczas darzyli zaufaniem jedną z marek, a widząc ją w ścisłej współpracy z drugą, rozszerzają to zaufanie także na nią. Oczywiście działa to w obie strony

względem, budzących zaufanie klientów. Nie jest tajemnicą, że w planach na najbliższe lata naszej działalności jest znaczne zwiększenie sprzedaży w krajach Europy Zachodniej i w tym kontekście połączenie sił ze znaną francuską marką jest niewątpliwie bardzo korzystne. Jednak stale rosnący eksport naszych produktów nie jest jedynym powodem naszej współpracy z Somfy. To raczej potrzeba sprawdzenia, jak daleko możemy się posunąć w doskonaleniu naszych produktów – myślę, że każda ze stron tak do tego podchodzi. Pamiętajmy, że napęd METRO – Wiśniowski

duktów – nadaliśmy naszemu wspólnemu projektowi ostateczny szlif, dzięki czemu estetyka napędu rzeczywiście odzwierciedla jego jakość techniczną.

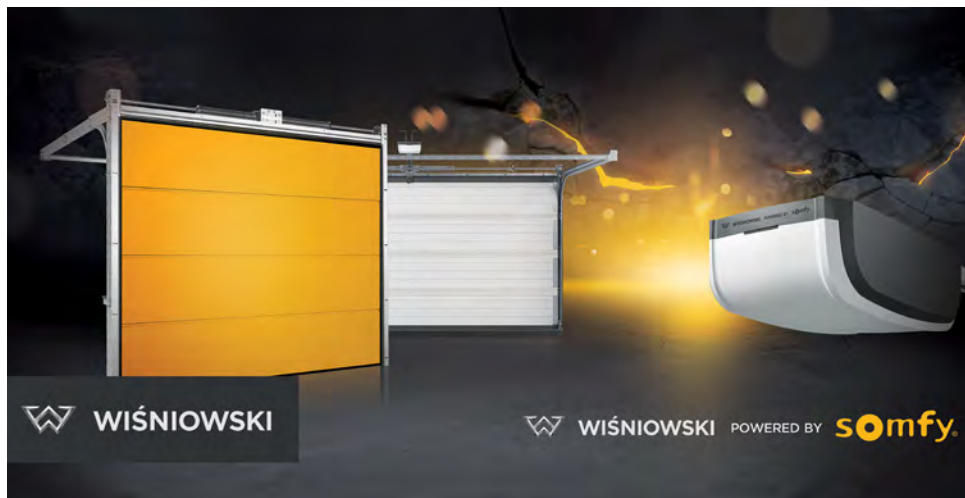
A.Ł.: Czy wzornictwo jest aż tak bardzo istotną kwestią, kiedy mowa o urządzeniach takich jak napędy garażowe? Jest to przecież element wyposażenia garażu mało widoczny w codziennym użytkowaniu.

M.S.: Niektórym może się to wydać przesadne, ale my jesteśmy zdania, że piękno tkwi w szczegółach. Części mechaniczne luksusowych samochodów posiadają emblematy i grawe-



RADOSŁAW BORKOWSKI
Dyrektor Zarządzający
Członek Zarządu
firmy Somfy

Fot. arch. Somfy



i dlatego jest podręcznikowym przykładem działania cross-marketingowego. Takie działania mają pozytywny wpływ na markę, na jej odświeżenie. Praca przy takim projekcie jest niezwykle inspirująca.

A.Ł.: Skoro jesteście już przy tym temacie, nasuwa się ciekawe pytanie. Czy współpraca firm Wiśniowski i Somfy ma na celu przede wszystkim pozyskanie klientów zagranicznych?

M.S.: Powiedziałbym raczej, że nadrzędnym celem tej współpracy jest stworzenie produktów gotowych do podboju rynku – zarówno krajowego, jak i zagranicznego. Produktów opracowanych pod każdym

Powered by Somfy to produkt z najwyższej półki, na który decydują się tylko świadomi i wymagający klienci. Już wcześniej mieliśmy w swojej ofercie mocne napędy garażowe, ale częścią naszej filozofii jest dążenie do perfekcji. Jeśli chcemy się rozwijać, musimy szukać inspiracji poza własnym przedsiębiorstwem, i taką okazję dała nam współpraca z francuskimi inżynierami. Powstał produkt, który jest doskonały technicznie, ale także wyjątkowy, jeśli chodzi o design. Natomiast Somfy zyskało partnera w postaci firmy Wiśniowski, która kładzie duży nacisk na nowoczesny i atrakcyjny design swoich pro-

runki, których nikt nie podziwia podczas jazdy. Klient ma jednak świadomość, że produkt, który wybrał, został zaprojektowany z troską o każdy detal i to właśnie definiuje jego klasę. Osoba, która wybrałaby taki samochód, będzie czerpać równie dużą satysfakcję z faktu, że każdy element jej garażu, łącznie z napędem, jest dopracowany w każdym calu. Jeśli w stworzenie czegoś włożymy wystarczająco dużo pasji i poświęcenia, zyska to całkiem nowy wymiar jakości i autentyczności. Ta zasada sprawdza się chyba we wszystkich aspektach działalności człowieka, nie tylko w biznesie.

A.Ł.: Dziękuję za rozmowę.

Owocna współpraca

Jako światowy lider w zakresie automatyki i systemów sterowania realizujemy innowacyjne projekty, często wyprzedzając najśmielsze oczekiwania naszych klientów. Produkty Somfy cechują przede wszystkim trwałość i niezawodność. Sukces i miano lidera w swojej klasie to efekt blisko 50 lat doświadczenia i konsekwencji w realizacji rozwojowych projektów. O firmie Wiśniowski można śmiało powiedzieć to samo zarówno w odniesieniu do rynku polskiego, jak i potencjału, który wnosi na rynki europejskie w kategorii bram garażowych i ogrodzeń. Efekt naszej współpracy, czyli napęd METRO będzie na pewno przełomem w branży, nie tylko ze względu na precyzyjną konfigurację układu napędowego i uniwersalną stylistykę, lecz także, czy przede wszystkim, na sam fakt synergii dwóch silnych marek.