

METRONA POLSKA

– satysfakcja współpracy dla obydwu stron

Wywiadu udzielił Wilhelm Huuck, Prezes Zarządu Metrony Polska Pomiary i Rozliczenia Sp. z o.o.

■ **Firma Metrona Polska od wielu lat przyczynia się do rozwoju idei rynku indywidualnych rozliczeń kosztów ciepła i wody w Polsce. Jak wygląda stan opomiarowania zasobów mieszkaniowych i co jest jeszcze do zrobienia w tej dziedzinie?**

Żeby udzielić w miarę wyczerpującej odpowiedzi na to pytanie, należałoby zamieścić w Państwa czasopiśmie całą serię artykułów, które musiałyby ukazywać się w kolejnych kilkunastu numerach. Ale postaram się ująć ten problem w skrócie. Polska to olbrzymi potencjał: miliony podzielników, wodomierzy, setki tysięcy ciepłomierzy, które każdego roku trzeba rozliczać i modernizować. To bardzo ciekawy i dynamiczny rynek; potrafi docenić jakość oferowanych produktów i wybrać to, co najlepsze. Najlepszym tego przykładem jest historia rozwoju Metrony Polska, która przez 15 lat swojego istnienia zawsze oferowała produkty oraz usługi wysokiej jakości i odniosła sukces.

Z drugiej strony brakuje regulacji prawnych, które spowodowałyby jeszcze większe otwarcie rynku na oszczędność energii, a co za tym idzie zmniejszenie obciążenia środowiska naturalnego i obniżenie kosztów eksploatacji mieszkań.

■ **Jubileusz 15-lecia firmy to okazja do podsumowań, ale również spojrzenia w przyszłość. Jak to wygląda w przypadku Państwa firmy?**

Metrona Polska istnieje 15 lat, ale stoi za nami kilkadziesiąt lat tradycji i doświadczeń firmy macierzystej, z dorobku której w pełni i bez żadnych ograniczeń korzystamy. A jest z czego korzystać, bo historia podzielników elektronicznych rozpoczęła w roku 1975 właśnie w Metronie. Było to tak dawno temu, że niektórzy już zdążyli zapomnieć gdzie

i kiedy rozpoczęła się nowa era w dziedzinie podzielników i podają inną, późniejszą datę ich wprowadzenia. Zapewne mają na myśli swoje obecne firmy, które rzeczywiście wprowadziły podzielniki elektroniczne z pewnym widocznym opóźnieniem.

Ale historia to nie tylko wspomnienie przeszłości, to również zobowiązanie na przyszłość, które wytycza nasze kierunki rozwoju. Dlatego podejmujemy najbardziej trudne wyzwania, jakie niesie ze sobą teraźniejszość i przyszłość. Dowodem tego jest obecny rok; w trudnych warunkach gospodarowania udaje nam się z powodzeniem przekonać obecnych i potencjalnych klientów do najnowszej techniki zarówno z zakresu rozliczeń ciepła, jak i wody.

■ **Jakie czynniki przyczyniły się do tego, że Metrona Polska odniosła sukces na naszym rynku?**

Mogę odpowiedzieć na to pytanie i nie zdradzę żadnej tajemnicy handlowej: naszą pozycję zawdzięczamy naszym klientom. Na początku było zaufanie – jest ono niezbędne wtedy, gdy powstaje coś nowego. Potem były efekty wzajemnej współpracy, które potwierdzały słuszność wyboru dokonanego przez naszych partnerów handlowych. Mam wielką satysfakcję płynącą z faktu, że jesteśmy w stanie sprostać wysokim wymaganiom, jakie stawiają nasi klienci. Dzięki temu ilość naszych kontrahentów zmienia się tylko w jednym kierunku – systematycznie rośnie.

To, co bardzo waży we wzajemnych relacjach, to poczucie stabilności i kompetencja pracowników. Przykładamy do tego dużą wagę i mamy wyniki: na każdym szczeblu, poczynając od najwyższego, mamy ustabilizowany zespół gotowy do podjęcia każdego wyzwania. Taka polityka rozwoju firmy przynosi wymierne wyniki – firma z roku na rok się rozwija.

A przecież rynek jest najbardziej obiektywnym arbitrem naszej aktywności gospodarczej.

■ **Czy jest jeszcze coś co wyróżnia Metronę Polska?**

Ależ oczywiście. Nie wspominałem jeszcze o naszej ofercie handlowej. Jest ona bardzo atrakcyjna i niezwykle interesująca. Przede wszystkim posiadamy doskonale funkcjonujący system transmisji radiowej, dzięki któremu obsługa podzielników nie wymaga corocznej wizyty serwisantów w mieszkaniu. Mamy również niemałe sukcesy w porządkowaniu rozliczeń wody, prowadzonych na podstawie wskazań wodomierzy z odczytem radiowym. Niemal każda spółdzielnia mieszkaniowa i każdy zarządca borykają się z problemem tzw. bilansu wody.

■ **Czy to znaczy, że problem niezbilansowanej wody został rozwiązany?**

W Metronie Polska tak. Jest to przykład zastosowania wysokiej jakości produktu o unikalnej konstrukcji, który został stworzony po to, żeby osiągnąć ściśle określony cel. Mowa jest o wodomierzu elektronicznym z odczytem radiowym o nazwie EPico. Doskonała metrologia, niski próg rozruchu, stały monitoring pracy urządzenia sprawiają, że problem niezbilansowanej wody zostaje sprowadzony do kilku procent, a więc granicy, którą wyznacza dokładność urządzeń pomiarowych. Magnesy neodymowe w starciu z tym wodomierzem nie mają żadnych szans. Ewentualna próba nieuprawnionej manipulacji magnesem kończy się zarejestrowaniem daty manipulacji wraz z powiadomieniem drogą radiową. Można powiedzieć, że w dziedzinie wodomierzy rozpoczęła się nowa era i Metrona Polska znowu należy do jej niekwestionowanych prekursorów.

■

star



METRONA POLSKA

METRONA POLSKA Pomiary i Rozliczenia Sp. z o.o.
 ul. Taborowa 4, 02-699 Warszawa
 tel. 022 644 99 01
 022 641 70 96
 022 643 83 04
 fax 022 641 98 39
 www.metrona.pl
 e-mail: marketing@metrona.pl

Jesteśmy do Państwa dyspozycji w naszych Oddziałach:

- | | |
|-------------------------------------|------------------------------------|
| Białystok tel. 085 742 26 10 | Katowice tel. 032 251 65 08 |
| Kielce tel. 041 344 14 08 | Kraków tel. 012 631 77 10 |
| Lublin tel. 081 740 94 32 | Olsztyn tel. 089 535 32 60 |
| Poznań tel. 061 661 44 84 | Szczecin tel. 091 489 54 54 |
| Wrocław tel. 071 342 13 50 | Toruń tel. 056 651 17 87 |

a także poprzez sieć Partnerów Handlowych:

- | | |
|-------------------------------------|----------------------------------|
| Ciechanów tel. 023 672 42 98 | Gdańsk tel. 058 559 83 55 |
| Głogów tel. 076 834 00 87 | Łódź tel. 042 686 33 86 |
| Rzeszów tel. 017 860 20 06 | Wieluń tel. 043 843 58 86 |