

Krzysztof Nowak: Technika wentylatorowa i design, 30 lat razem.

Z Krzysztofem Nowakiem wiceprezesem zarządu Uniwersal Sp. z o.o., rozmawia Radosław Nosek



Krzysztof Nowak wiceprezes zarządu Uniwersal Sp. z o.o. fot. mat. prasowe

Czy mógłby Pan przybliżyć genezę powstania przedsiębiorstwa Uniwersal.

Z wykształcenia jestem inżynierem – ukończyłem studia na Wydziale Chemicznym

Politechniki Śląskiej. Po studiach szukałem swojej drogi, pracowałem wówczas w ośrodku badawczo-rozwojowym, gdzie poznałem mojego obecnego współlnika Andrzeja Wajsprycha. On z kolei jest konstruktorem – ukończył studia związane z konstrukcją maszyn. 30 lat temu postanowiliśmy razem stworzyć coś nowego. Stwierdziliśmy, że na rynku brakuje wentylatora przeciwwybuchowego. Postanowiliśmy zmierzyć się z konstrukcją takiego urządzenia. Z racji tego, że miałem wiedzę w kierunku chemicznym, do produkcji tych wentylatorów wykorzystaliśmy proces chemiczny.

Estetyka produktu na początku była dla nas mniej istotną cechą, ale po latach okazało się, że to element charakterystyczny dla naszych produktów. W zasadzie wówczas nie myślało się o tym, jak urządzenia powinny wyglądać. Byliśmy pierwszą firmą, która zaczęła na to zwracać uwagę. Technologia pozwala na dowolne tworzenie obudowy, trzeba było tylko mieć na nią pomysł i odpowiednią wizję, by zachować pełną funkcjonalność. Chodziło nam o to, żeby stworzyć piękny kształt, który przyciągnąłby oko potencjalnego inwestora – wiedzieliśmy, że technologia obroni się sama.

Dzięki temu wiele osób zwróciło uwagę na nasze produkty. Początkowo charakteryzował je kształt półkuli. Później tworzyliśmy obudowy w innej formie. Zaczęliśmy edukować się w zakresie estetyki produktu, ergonomii, tego, w jaki sposób kształt i kolor działa na odbiorcę. Jednak nieustannie naszą nadrzędną wytyczną, była funkcjonalność i jak najlepsze parametry techniczne produktu.

Skąd czerpiecie inspirację?

Kiedyś pojechaliśmy na targi do Paryża, który – jak wiadomo – kojarzy się z dziełami sztuki. Postanowiliśmy więc „przemycić” naszą technikę wentylatorową i pokazać ją w formie artystycznej.

Naszymi projektami zainteresowaliśmy utalentowaną osobę, która „sportretowała” jeden z

naszych wentylatorów. Oprawiliśmy ten rysunek w piękne ramy. Powstały kolejne obrazy, które stały się naszą wizytówką na targach, przyciągały wzrok – ułatwiały wstępny kontakt.

Od tamtej pory w codziennym życiu firmy technika, nowe pomysły i prototypy przeplatają się z twórczością artystyczną: obrazami, rysunkami, grafikami. Z całą pewnością mogę powiedzieć, że estetyka naszych produktów jest wyjątkowa i niepowtarzalna. Inspiracja jest wszędzie, ktoś mądry kiedyś powiedział, że należy na szafce nocnej przy swoim łóżku mieć notatnik i zapisywać swoje pierwsze myśli każdego dnia. Nie robię tego, ale zdarza mi się rysować koncepcje naszych nowych produktów siedząc w restauracji szczególnie podczas podróży służbowych. Wielokrotnie omawiamy wtedy nowe pomysły, przelewając na papier na gorąco to, o czym dyskutujemy. Powstają w ten sposób „projekty na serwetkach,,, które po powrocie bezpośrednio już na modelarni przeistaczają się w prototypy nowych wentylatorów

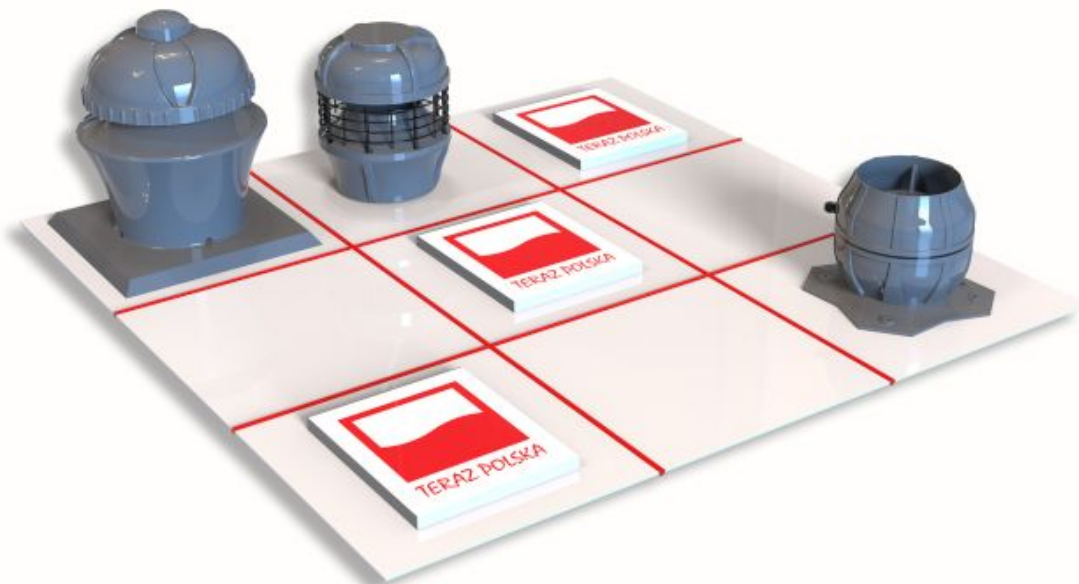
Jeden z Państwa produktów – wentylator dachowy do okapów kuchennych Vero-150 został wyróżniony prestiżową nagrodą w konkursie „Teraz Polska”. Czym charakteryzuje się ten produkt?

Nie tylko ten produkt został wyróżniony, jesteśmy dumnymi laureatami już trzech takich konkursów. Oprócz wspomnianego wentylatora Vero, laureatami zostały jeszcze wentylator hybrydowy Mag oraz wywietrznik hybrydowy Monsun. Wracając do tematu pytania, to wentylator Vero-150 swoje istnienie zawdzięcza targom 4DD w Katowicach. Już wcześniej myślałem o efektywnej a zarazem cichej wentylacji w okapach kuchennych w naszych domach. Targi Designu trochę popchnęły mnie do działania, a impuls był tak silny, że już po kilku miesiącach od rozpoczęcia prac projektowych mieliśmy gotowy, przebadany przepływowo i akustycznie wentylator, który dodatkowo spełniał standardy ergonomii i estetyki. Nasza ocena została zresztą potwierdzona przez Główny Instytut Wzornictwa Przemysłowego w Warszawie gdzie Vero-150 znalazł się w ścisłej czołówce wyrobów startujących w konkursie Dobry Wzór. Później przyszła nagroda Złoty Metal Targów

Krzysztof Nowak: Technika wentylatorowa i design, 30 lat razem.

Poznańskich „Budma”, a następnie z dumą odbieraliśmy statuetkę Godła Promocyjnego Teraz Polska w Pałacu Prezydenckim w Warszawie.

Nasza oferta jest bardzo szeroka. Codzienny nasz klient to architekt, projektant sieci wentylacyjnych. Na nich skupiamy swoją uwagę, od nich rozpoczynają się inwestycje i właściwy dobór naszych urządzeń jest kluczowy. Nie poprzestajemy jednak tylko na tej grupie zawodowej. Praktycznie każda osoba, która ma potrzeby doboru odpowiedniej jednostki wentylacyjnej, może do nas dzwonić z prośbą o wskazówki. Te prace wykonujemy nieodpłatnie i jak sięgam pamięcią nigdy żadna Firma nie została przez nas potraktowana po macoszemu. Każdy klient wysłuchiwany jest z uwagą niezależnie od wagi zlecenia, który nam przydstawia



Panie Prezesie, od dawna forma prezentacji Waszych wyrobów zaskakuje. Przyzna Pan, że można to nazwać artyzmem, produkty techniczne narysowane pastelą w złożonych ramach wiszące na targach Batimat w Paryżu nie są przecież codziennością w tej branży.

Owszem muszę przyznać, że byliśmy przez to widoczni i bardzo zapamiętani. Nasza firma ma nazwę Uniwersal, na co zwiedzający odpowiadali tak: Wersal. Sporo było uśmiechu, który rozluźniał powagę imprezy i w swobodny sposób pozwalał na nawiązanie kontaktów handlowych. Mamy spojrzenie nietypowe na marketing, nie oszczędzamy wyobraźni jeśli chodzi o fantazyjne kształty naszych produktów, ale jesteśmy też firmą z ludzką twarzą w każdym aspekcie działania. Rozumiemy potrzeby inwestorów zarówno na linii profesjonalnej jak i typowo ludzkiej. Nigdy nie przestajemy się angażować.

Osobiście muszę się przyznać, że brałem udział w wielu ciekawych szkoleniach z czego najbardziej interesującym było „Forum Zdrowia”, ale nie rozmawialiśmy tam o czystości powietrza wentylacyjnego, ale o immunologicznych metodach leczenia nowotworów. Jako Firma mamy pod opieką bardzo dzielną dziewczynkę, której pomagamy wyjść z choroby.

Motto naszej Firmy to: „warto być z ludźmi” – wspólnie pokonywać trudności zarówno techniczne jak i ich osobiste prywatne. Jestem dumnym szefem nie dlatego, że otrzymujemy prestiżowe nagrody, ale również dlatego, że kieruje wspaniałym zespołem.

Krzysztof Nowak: Technika wentylatorowa i design, 30 lat razem.



uniwersal

Pandemia i wojna w Ukrainie. Jaki to ma wpływ na działalność Państwa firmy?

Okres pandemii był dla nas swoistą próbą czasu. Myślę, że nie tylko w naszym Przedsiębiorstwie odczuwaliśmy niepewność. Nie mieliśmy żadnej wiedzy jak rynek zareaguje na powszechne „lock down” i czy nasza produkcja, tak przecież specyficzna

Krzysztof Nowak: Technika wentylatorowa i design, 30 lat razem.

będzie miała zbyt. Nie mieliśmy dużego wyboru, postanowiliśmy niczego nie zmieniać i działać dalej w podobnym rytmie produkcyjnym. Dodatkowy czas poświęciliśmy nowym koncepcjom projektowym. Powstały nowe rozwiązania, które już niebawem będziemy promować na rynku.

Działania wojenne to już poważniejszy kłopot, straciliśmy spory rynek eksportowy, w którym przez lata zainwestowaliśmy czas, wiedzę i środki finansowe. Pozostaje tylko mieć nadzieję, że to szaleństwo niebawem się skończy i rynki wrócą do normalnego rytmu.

Co do planów na przyszłość, czy nie będzie to naruszeniem tajemnicy firmowej jeżeli opowie nam Pan o nich?

Tajemnicy żadnej tu nie ma. Jesteśmy Przedsiębiorstwem projektującym i produkującym wentylatory i takim pozostaniemy. Już dzisiaj mogę powiedzieć, że nasz nowy wentylator MAG-160, który powstał jako propozycja wentylacji w budynkach wielorodzinnych na liczne zapytania deweloperów, został z sukcesem zaprezentowany na Targach BUDMA 2023, gdzie otrzymał Złoty Medal. Zakończyliśmy też pracę nad prototypem wentylatora, którego inspiracją były skrzydła nietoperza. Nasze motto to: „Inspiracja jest wszędzie” a projektowanie nowych wentylatorów jest dla nas na równi ważne z produkcją i sprzedażą asortymentu, którego rynek już dawno zaakceptował.