

# EKOLOGIA, KOMFORT, BEZPIECZEŃSTWO

ROZMOWA Z MIROSŁAWEM KLIMOSZEM,  
PREZESEM ZARZĄDU KLIMOSZ SP. Z O.O. W PAWŁOWICACH



także hurtownie rozmieszczone na terenie całej Polski, z usług których najczęściej korzystają przedsiębiorstwa. To one decydują, jaki rodzaj kotła zaoferować klientowi ostatecznemu. Zajmujemy się także eksportem naszych produktów na rynki zagraniczne. Dostarczamy kotły m.in. na rynek czeski, słowacki, rumuński, ukraiński, litewski i łotewski.

**Serwis i naprawa kotłów wymaga specyficznej wiedzy. Czy firma Klimosz jest w stanie zapewnić kompleksową obsługę swoim klientom – tak w trakcie, jak i po dokonanych**

**zakupie?**

– Od kilku lat sukcesywnie tworzymy sieć serwisową na terenie Polski i zagranicy. Szkolimy kilkudziesięciu hydraulików i serwisantów rocznie, którzy znają specyfikę naszych produktów, dzięki czemu szybko i fachowo dokonują niezbędnych napraw. Prowadzimy też ogólnokrajowe Centrum Obsługi Klienta, w którym nasi pracownicy wyszukują dla odbiorców najbliższy położony punkt serwisowy i zapewniają natychmiastowy

**Żorska Izba Gospodarcza uhonorowała Grupę Klimosz tytułem „Dynamicznego Przedsiębiorstwa 2011” za rosnącą dynamikę przychodów i zatrudnienia w minionym roku. Jakie wydarzenia w Waszej prawie 10-letniej historii stanowiły przełom w rozwoju Grupy?**

– Po zgromadzeniu kapitału, co nastąpiło w pierwszym okresie działalności, zaczęliśmy uruchamiać sklepy z zaopatrzeniem instalacyjnym. W tym czasie zaczęła się rozwijać sieć sprzedaży. Przy czym – pierwszy sklep powstał u mnie w domu, a następnie rozpocząłem działalność w Żorach, Pawłowicach, Strumieniu i innych miastach.

Przełomowym momentem było rozpoczęcie importu kotłów żeliwnych na paliwo stałe marki Viadrus. Wiązało się to z uruchomieniem oddziału dystrybucyjnego w Bielsku-Białej. Około 2005 r. nastąpił kolejny przełom w działalności firmy, tj. zaczęliśmy produkować kotły automatyczne przy współpracy z naszymi kooperantami. Oferta firmy Klimosz poszerzyła się o kotły na ekogroszek. Kotły stawały się coraz bardziej zautomatyzowane, wyposażaliśmy je w system sterowania oraz nadmuchu. Dzięki temu uzyskaliśmy większe zainteresowanie naszymi wyrobami na rynku.

**Do kogo skierowana jest oferta firmy – klientów indywidualnych czy przedsiębiorstw?**

– Struktura Grupy została pomyślana w taki sposób, aby umożliwić obsługę klientów indywidualnych i przedsiębiorstw. Jak już wspominałem, posiadamy sieć sklepów, w których oferujemy elementy instalatorskie zainteresowanym firmom, ale także osobom indywidualnym. Posiadamy

PRZEDSIĘBIORSTWO JEST NAJWIĘKSZYM  
DYSTRYBUTOREM GRZEJNIKÓW I KOTŁÓW ŻELIWNYCH  
NA PALIWO STAŁE MARKI VIADRUS ORAZ KOTŁÓW  
AUTOMATYCZNYCH NA EKO-GROSZEK I BIOMASĘ  
KLIMOSZ. ZAJMUJE SIĘ TAKŻE DYSTRYBUCJĄ POMP  
CIEPŁA „EMMETI”, GRZEJNIKÓW STAŁOWYCH „QUINN”,  
WYSOKIEJ JAKOŚCI PODGRZEWACZY WODY „DRAŽICE”,  
UNIKALNYCH KOTŁÓW KONDENSACYJNYCH „ATTACK”  
ORAZ „COOPRA” POD WŁASNĄ MARKĄ. FIRMA BYŁA  
WIELOKROTNIENOMINOWANA DO NAGRODY  
„PHOENIX SARIENSIS” PRZYZNAWANEJ FIRMOM,  
KTÓRE PROMUJĄ MIASTO ŻORY W POLSCE I ZA GRANICĄ.



kontakt z serwisantem. Podobny projekt realizujemy obecnie w Czechach. W celu usprawnienia obsługi klienta końcowego oraz zacieśnienia dobrych relacji z instalatorami, uruchomiliśmy Dział Projektowy, który działa w każdej placówce Grupy Klimosz. W ramach jego funkcjonowania zapewniamy inwestorom wsparcie od projektu instalacji wewnętrznych, przez organizację dostawy materiałów, nadzór nad wykonaniem instalacji, aż do odbioru inwestycji i serwisu zainstalowanych urządzeń.

**Rozmawiał Janusz Pilszak**

KLIMOSZ SP. Z O.O.  
UL. ZJEDNOCZENIA 6, 43-250 PAWŁOWICE  
TEL. +48 32 474 39 00 · FAX +48 32 472 42 27  
WWW.KLIMOSZ.PL