

Podlaska firma KAN rozszerza ekspansję zagraniczną i pozyskuje nowe rynki zbytu

Produkty ze znakiem KAN-therm znane są nie tylko w kraju; eksport systemów zatacza coraz szersze kręgi i obecnie trafia do blisko 60 krajów świata. Po Europie przyszła kolej na rynki egzotyczne i działania zmierzające do utworzenia oddziałów KAN w Afryce, a także w Azji.

- W Europie jesteśmy już doskonale znani ze swojej sumienności i rozwiązań spełniających wyśrubowane światowe normy – mówi Jan Kaczan, wiceprezes KAN. - Jednak w myśl zasady, kto się nie rozwija, ten się cofa, kilka lat temu rozpoczęliśmy monitorowanie rynków dla nas wówczas egzotycznych. Pierwsze kroki poza Europą stawialiśmy w Afryce Północnej.

Pierwsze sukcesy, zachęciły zarząd KAN do dalszej ekspansji. Niezwykle atrakcyjny okazał się rynek azjatycki, a jego potencjał doprowadził do współpracy z klientami z krajów Zatoki Perskiej, Indii, Chin, Azji Południowo-Wschodniej. Efektem tych działań było utworzenie w firmie nowego działu KAN Azja.

- Praca jest wymagająca z racji odległości, stref czasowych, barier językowych i różnic kulturowych, ale też niezwykle ciekawa i satysfakcjonująca – dodaje Jan Kaczan. - KAN Azja to obecnie spory zespół managerów, pracujących zarówno w centrali firmy, jak i bezpośrednio na rynkach. Ich zadaniem jest m.in. badanie wymagań tych rynków, potrzeb potencjalnych klientów i poszukiwanie partnerów.

Jak podkreśla przedstawiciel spółki, Azja i rynki pozaeuropejskie to duże wyzwanie – konkurowanie z markami z całego świata nie tylko doskonałą jakością produktu, ceną ale też umiejętnością zbudowania relacji z partnerami i odbiorcami; a - przede wszystkim - dotarciem do nich ze swoją technologią.

- Dlatego ten zespół tworzą osoby wszechstronne, odważne i otwarte na nowe wyzwania – podkreśla Jan Kaczan - To właśnie oni budują tam markę KAN-therm, współorganizując wystawy w Emiratach Arabskich, Arabii Saudyjskiej, Katarze, Chinach, Indii, Kambodży, Indonezji, Wietnamie, a nawet w Brazylii czy Filipinach. Spotkania biznesowe przy Burj Khalifa w Dubaju, targi w Xi'an Chiny w sąsiedztwie słynnej terakotowej armii, czy szkolenie podczas tropikalnej ulewy na Filipinach – tak często wygląda ich dzień pracy.

Podczas wizyt w najdalszych zakątkach świata do zadań menedżerów rynku należy też szkolenie architektów, hurtowników i instalatorów.

KAN, by sprostać popytowi i rozwojowym trendom, stale inwestuje w tę część swojej działalności, szukając kolejnych kandydatów na stanowiska produkcyjne oraz handlowe, a także rozwijając swoje moce produkcyjne, budując nowe zakłady i unowocześniając park maszynowy.

KAN z ponad 28-letnim doświadczeniem jest obecnie branżowym liderem w produkcji

kompleksowych rozwiązań systemowych, przeznaczonych do budowy instalacji wody i centralnego ogrzewania. W Grupie KAN pracuje ok. 800 osób (w tym 150 za granicą). Dystrybucja Systemu KAN-therm odbywa się poprzez sieć partnerów handlowych w Polsce, Niemczech, Rosji, Ukrainie, Białorusi, Irlandii, Czechach, Słowacji, Węgrzech, Rumunii oraz w krajach nadbałtyckich, a sieć dystrybucji obejmuje swym zasięgiem Europę, znaczną część Azji, po Afrykę.

