

Rozmowa ze Zbigniewem Zemanem, prezesem zarządu CELMA TOOLS SA

Sławomir Pinkas: Jak doszło do utworzenia CELMA TOOLS SA?

Zbigniew Zeman:

Firma ElektronarzędziaCELMA była i jest nadal jedynym polskim producentem elektronarzędzi, które dotąd cieszą się uznaniem rodzimych użytkowników. Należy tu zaznaczyć, że 99% komponentów i części tych maszyn produkowanych jest u nas w kraju. Ponieważ ElektronarzędziaCELMA były przedsiębiorstwem państwowym i należały do tzw. kombinatu przemysłowego, tj. do Zakładów Elektromaszynowych CELMA, przechodziły wraz z nimi z nastaniem w Polsce gospodarki rynkowej trudny okres restrukturyzacji i dostosowania się do wymagań światowej konkurencji. W jego trakcie państwowa Agencja Rozwoju Przemysłu utworzyła m.in. dwie spółki: Zakłady Elektromaszynowe - ElektronarzędziaCELMA SA (w skr.

ZEM-EN CELMA S.A.) i CELMA TOOLS S.A. (o kapitale 5 mln PLN). Pierwsza z nich zajmuje się wyłącznie produkcją elektronarzędzi, a druga pełni funkcję operatora handlowego i finansowego. Oznacza to, że CELMA TOOLS S.A. dostarcza dla ZEM-EN CELMA SA materiały niezbędne do produkcji elektronarzędzi oraz zajmuje się ich dystrybucją. Głównym celem utworzenia spółki CELMA TOOLS S.A. było odzyskanie pozycji rynkowej przez elektronarzędzia marki CELMA, a następnie sukcesywne jej umacnianie.

Jakie więc działania rynkowe podjęła CELMA TOOLS S.A.?

Najpierw główny nacisk położyliśmy na odbudowę sieci sprzedaży, marketing i logistyczną obsługę rynku. Pokazaliśmy klientom, że CELMA jest stabilną firmą, którą można obdarzyć zaufaniem. Potem przyszła kolej na rozszerzenie asortymentu elektronarzędzi o profesjonalny osprzęt udarowy marki Samedil produkowany w Włoszech, a także o akumulatorowe wiertarko-wkrętarki. Wprowadziliśmy także na rynek szlifierki do pracy na mokro oraz mocniejsze wiertarki. Skorzystaliśmy z możliwości, jakie nam dało

wejście Polski do Unii Europejskiej, wznowiając eksport elektronarzędzi do Czech, Słowacji i na Litwę, a także mechanicznych komponentów do nożyc do blachy na Słowenię.

Jaki efekty przyniosły działania marketingowe?

Nastawiliśmy się na bezpośredni dialog z rynkiem, w tym na ścisłe kontakty z naszymi dealerami oraz na prezentację elektronarzędzi CELMA ostatecznym użytkownikom tych maszyn podczas dni otwartych lub na imprezach o podobnym charakterze, które organizowali nasi dystrybutorzy. Chcąc mocniej zaznaczyć swoją obecność na rynku, uczestniczyliśmy w imprezach targowych: najpierw w 2004 roku w poznańskiej BUDMIE, a następnie w targach organizowanych w Kielcach przez Polskie Składy Budowlane. Byliśmy także wystawcą międzynarodowych targów w Brnie oraz Zagrzebiu. Oczywiście, nie zaniedbaliśmy reklamowania się w prasie branżowej, a także sponsoringu sportowego, wspomagamy bowiem siatkarzy LKS OLIMPIA CELMA w Goleszowie. Zorganizowaliśmy również konferencje dla najlepszych dystrybutorów, z którymi wspólnie zastanawialiśmy się, jak umocnić pozycję CELMY na polskim rynku. W celu zwiększenia dostępności naszej oferty i informacji na temat firmy oraz elektronarzędzi, utworzyliśmy witrynę internetową

www.celma.com.pl

. Wspomniane działania dały nam wymierne efekty: stale rosnącą sprzedaż, znaczne zwiększenie liczby dystrybutorów do 450 punktów detalicznych i 45 hurtowni obsługujących własną sieć sklepów narzędziowych. Oznacza to bardzo mocną obecność CELMY na polskim rynku. Nasze narzędzia są dostępne w każdym zakątku kraju, a do tego chętnie kupowane, ponieważ mają wysoką jakość oraz trwałość, a przy tym bardzo przystępną cenę. Należymy do grona liderów w niektórych segmentach maszyn, a niekwestionowane pierwszeństwo mamy w kategorii szlifierek do pracy na mokro. Wielu starszych użytkowników naszych elektronarzędzi, wybierając je, kieruje się sentymentem i przywiązaniem do polskiej marki. Jednakże zdobywamy też zaufanie młodych użytkowników, dla których liczy się przede wszystkim jakość i efektywność tego typu maszyn, jak również sprawny serwis i przystępne ceny części zamiennych, czyli stosunkowo niskie koszty ewentualnych napraw. Nasza marka dzięki działaniom prowadzonym przez CELMA TOOLS S.A. ponownie stała się bardzo popularna w Polsce i obecnie zajmuje wysokie miejsce w rankingach, np. w plebiscycie redakcji magazynu „Produkcja Mebli” wiertarka CELMA PRCr 10/6S zdobyła pierwsze miejsce w kategorii dobre parametry techniczne, a czołowe – pilarka tarczowa DBRCc 67.

Tak rozległa i duża sieć sprzedaży wymaga sprawnej obsługi …

Dysponujemy magazynem gotowych wyrobów i ich zapasami wystarczającymi na 1,5 miesiąca sprzedaży. Maszyny, osprzęt i części zamienne dostarczamy w ciągu 24 godzin, o ile zamówienie na nie otrzymamy do godziny 12.00 danego dnia. Jeśli

ponieważ, to realizujemy je w dniu następnym, czyli w 48 godzin. Nasz magazyn jest wysokiego składowania, skomputeryzowany i wyposażony w nowoczesne urządzenia typu wentylatory, układowe itp. W ramach posprzedażnej obsługi rynku prowadzimy Serwis Centralny, który wykonuje głównie naprawy gwarancyjne. Zlokalizowany jest, tak jak my, w Góleszowie. Pracuje w nim 6 osób, w tym 4 mechaników. Czas naprawy trwa u nas jeden dzień. Dzięki temu w ciągu trzech dni roboczych klient otrzymuje naprawione elektronarzędzie z powrotem. Jak widać, dwa dni zajmuje transport maszyny do i z serwisu. Naprawy pogwarancyjne przeprowadzane są przeważnie przez serwisy prowadzone przez firmy zewnętrzne, głównie przez naszych dystrybutorów. Mamy ich ponad 250, co daje pełne pokrycie całego terytorium kraju i zapewnia efektywną obsługę serwisową użytkowników naszych elektronarzędzi. Serwisom oferujemy 100-procentową dostępność części zamiennych do wszystkich typów elektronarzędzi produkowanych przez CELME od 1990 roku. Warto tu wspomnieć, że liczba napraw gwarancyjnych wynosi 2% liczby maszyn sprzedanych w danym roku, co potwierdza ich wysoką jakość.

Jak odbył się powrót elektronarzędzi marki CELMA na rynki zagraniczne?

Jako CELMA TOOLS S.A. eksport rozpoczęliśmy stosunkowo niedawno, bo w 2006 roku. Prowadzimy go przez trzy przedstawicielstwa zlokalizowane w Czechach, na Słowacji i Litwie. Są nimi niezależne od nas firmy lokalne, którym daliśmy wyłączność na import elektronarzędzi CELMA. Jeśli chodzi o Słowenię, to ponownie podjęliśmy współpracę z fabryką w Kranju, produkującą znane u nas elektronarzędzia Perles i Iskra ERO. Dostarczamy jej głowice do wycinarek do blachy. Obecnie wielkość eksportu wynosi ok. 10 procent naszego obrotu i stale rośnie. Czescy, litewscy i słowaccy użytkownicy elektronarzędzi pamiętali markę CELMA i jej wysoką jakość. Dlatego dzisiaj chętnie kupują nasze elektronarzędzia, zwłaszcza że mają one dla nich przystępną cenę.

Jak przebiega współpraca obu CELM?

Ponieważ niemal jak naczynia połączone jesteśmy dwoma podmiotami ściśle powiązаныmi ze sobą, stanowi ona fundament naszej działalności i obecnych sukcesów rynkowych. Wspólnie prowadzimy politykę biznesową, w tym inwestycyjną i finansową. W czasie częstych spotkań przekazujemy sobie zajmującej się produkcją informacje o oczekiwaniach i wymaganiach rynku. Owocem tego są nowe elektronarzędzia, a także poprawki konstrukcyjne wprowadzane do wytwarzanych modeli, zwiększające ich trwałość i efektywność oraz ułatwiające obsługę. Jak już wspomniałem, CELMA TOOLS SA nie tylko zajmuje się dystrybucją i logistyczną obsługą sieci sprzedaży, lecz także zakupem komponentów do produkcji elektronarzędzi. Kierownictwo ZEM-EN CELMA SA składa u nas kwartalne specyfikacje na surowce i materiały do produkcji, a my następnie zamawiamy je u ich dostawców zgodnie z odpowiednim harmonogramem czasowym.

Jakie są wyznaczniki strategii biznesowej CELMY?

Planujemy stałe rozszerzanie naszego asortymentu, co jest konieczne do zwiększenia kompleksowości naszej oferty, przy röwnoczesnym nacisku na wyroby wysoce specjalistyczne. To wyznacza kierunek naszego rozwoju – chcemy stać się czołowym europejskim producentem elektronarzędzi specjalistycznych. Już w br. wprowadzimy nowy młot SDS-max, a także zacieraczkę do tynköw na mokro. Jest to nasz własny patent, zacieraczka taka jest zupełnym novum, nikt, bowiem na świecie nie produkuje takiej maszyny.

Dziękuję za rozmowę.

** Nasz rozmöwca: Zbigniew Zeman, prezes zarządu CELMA TOOLS SA**

CELMA TOOLS SA sponsoruje siatkarzy z LKS OLIMPIA CELMA

