

Posiadanie dwóch kompletów felg to standard

Global Traders działa bardzo prężnie w branży oponiarskiej, sprzedając m.in. felgi aluminiowe, felgi stalowe, TPMS oraz materiały eksploatacyjne do serwisów oponiarskich. Jest właścicielem i dystrybutorem wielu znanych i cenionych marek na rynku, takich jak Carbonado, Stahlmann Räder, Magline, Stix, CUB, Keskin, Borbet. Od ponad ośmiu lat jest zauważalną firmą na rynku, zdobywającą coraz więcej klientów indywidualnych oraz firm współpracujących. Z Waldemarem Michałowskim rozmawia red. Mirosław Giecewicz.



Waldemar Michałowski, Global Traders

Obecnie na rynku jest wiele produktów różnego pochodzenia. Proszę powiedzieć, co powinno brać się pod uwagę przy zakupie felg aluminiowych oraz skąd pochodzą i czym wyróżniają się Wasze felgi.

Każdy rok spędzony w branży nauczył nas bardzo dużo, a każdy kolejny zapewne nauczy jeszcze więcej. Bez właściwie wyciąganych wniosków nie sposób byłoby się utrzymać na tak agresywnym i prężnym rynku, jakim jest motoryzacja.

Właśnie dzięki tym wnioskom udało nam się zbudować dobrze funkcjonujący pion handlu felgami aluminiowymi. Gdy zaczynaliśmy działalność w 2008 roku, pierwszymi produktami, jakie pokazały się w naszej ofercie, były felgi aluminiowe pod stworzoną marką Carbonado. Lata doświadczenia w handlu nimi wskazały nam, na co mamy zwracać uwagę przy planowaniu kolejnych zamówień, przy kontroli jakości każdego produktu oraz finalnie w kwestii całej logistyki dostaw do naszych klientów. Przez ten okres zebraliśmy tak bogatą wiedzę, że nie ma mowy o jakimkolwiek kompromisie dotyczącym jakości wykonania i bezpieczeństwa.

Carbonado jest tylko jedną z oferowanych marek felg aluminiowych, które posiadamy w ofercie. Podstawą jednak prężnie działającej firmy jest konkurencyjność oferty i możliwość „prawie nieograniczonego wyboru”, a nie tylko cena. Wzięliśmy to sobie do serca i oferujemy obecnie swoim klientom ogromny asortyment. Pomijając możliwość



Wojciech Jacewicz z Global Traders podczas wykładu w Strefie TPMS w trakcie tegorocznych Targów Techniki Motoryzacyjnej. Organizatorem Strefy była redakcja „Świata Opon”

wybrania wzoru o odpowiednich parametrach pod konkretne auto, kupujący zwracają szczególną uwagę na solidność wykonania obręczy. Bezpieczeństwo jazdy powinno być zawsze najważniejsze. Ten właśnie czynnik był dla nas priorytetowy w poszukiwaniach partnera handlowego. Nawiązując kontakt z firmą produkującą obecnie dla nas felgi, z góry wiedzieliśmy, że chcemy od początku do końca poznać proces produkcyjny i w nim uczestniczyć. Dzięki temu mamy pewność, że oferujemy w pełni wartościowy i solidny produkt, którym śmiało możemy konkurować z innymi markami.

Ciągła analiza rynku pozwala nam na bycie czołowym dostawcą na rynku felg oraz zaskakiwanie naszych klientów coraz to ciekawszymi wzorami. Kluczową kwestią w handlu felgami, które dystrybuujemy na terenie Polski, jest natomiast położenie naszej firmy. Znajdujemy się na granicy polsko-niemieckiej, co umożliwia nam posiadanie dwóch siedzib firmy, po obu stronach granicy. Pozwala to na swobodne dostarczenie felg do klienta końcowego na terenie Polski w ciągu 48 godzin z magazynów naszych niemieckich partnerów.

Nie wspominał Pan jeszcze nic o feldze Magline, którą można było zobaczyć na tegorocznych targach w Poznaniu.

Do każdego sezonu sprzedażowego podchodzimy z dużym entuzjazmem, zapałem i nowymi pomysłami. Nie inaczej było teraz. Weszliśmy w sezon z nową luksusową marką felg aluminiowych, Magline. Nowa linia swoją premierę miała na tegorocznych targach Motor Show w Poznaniu. Naszym zamierzeniem było dotarcie od razu do jak największego grona odbiorców, którzy sami wykazują zainteresowanie tematem. Chcieliśmy uderzyć konkretnie do określonego segmentu. Nie mogliśmy wybrać inaczej, targi motoryzacyjne w Poznaniu to najważniejsza tego typu impreza w Polsce. Podczas trwającego cztery dni wydarzenia przed polską publicznością debiutuje wiele produktów i to właśnie dla nich skupia się tam tak wiele osób. Nasze oczekiwania zostały spełnione. Tematyczne rozbięcie asortymentu na dwa stoiska,

jakiego dokonaliśmy na tegorocznych targach (Motor Show i Targi Techniki Motoryzacyjnej), pozwoliło nam na indywidualne podejście do wszystkich zainteresowanych oraz na precyzyjne poprowadzenie rozmów z potencjalnymi klientami.

Nasz punkt na Motor Show został zdominowany przez obręcze, na Targach Techniki Motoryzacyjnej natomiast przez system TPMS marki CUB. Zapewniliśmy odbiorcom duży wybór, oferując felgi naszych i dystrybuowanych marek. Zaprezentowaliśmy kolekcję wiosna/lato 2016 naszej dobrze już znanej marki Carbonado oraz nowo wprowadzanej marki Magline. To właśnie marka Magline wniosła do naszej oferty powiew świeżości oraz nutę wyrafinowania. Nowa propozycja zapewne trafi w wiele wysublimowanych gustów.

Udany udział w targach przyniósł świetny efekt, który odzwierciedlił się w pracowitym, ale satysfakcjonującym sezonie wiosennym.

Jak wygląda sprawa felg stalowych? Co jest obecnie popularniejsze w Polsce: drugi komplet felg na zimę czy tzw. stalówka? Czy także oferujecie ten rodzaj felg?

Felgi stalowe na stałe wpisały się w nasz asortyment sprzedażowy i są już dość popularnym produktem wśród naszych klientów i dystrybutorów. Odkąd coraz więcej nowych aut zaczęło wyjeżdżać z salonów z felgami aluminiowymi, felgi stalowe zaczęły być jednym z czołowych produktów w naszej ofercie. Posiadanie dwóch kompletów felg to już standard wśród właścicieli aut. Na potrzeby rynku stworzyliśmy markę Stahlmann Räder, która dość szybko stała się jedną z głównych marek felg stalowych w Polsce. Najważniejszym jej atutem jest konkurencyjna cena, biorąc pod uwagę wcześniej sprzedawane na naszym rynku felgi stalowe zachodnich producentów, które z braku konkurencji miały właśnie cenę dość wywindowaną. Brak konkurencyjnego produktu na rynku powodował, że warsztaty musiały sprzedawać je z bardzo niską marżą, klient końcowy płacił jak za felgi aluminiowe, a całą śmietankę spijały zachodnie korporacje. Ta potrzeba rynku przyczyniła się do powstania w 2013

roku marki felg stalowych Stahlmann Räder, której politykę sprzedażową oparliśmy na uczciwym podziale zysków ze sprzedaży między nas i naszych kontrahentów. Oczywiście nie zapominając przy tym, by cena produktu dla klienta końcowego była uczciwa i sporo niższa od cen felg stalowych konkurencyjnych marek. Znaleźliśmy fabrykę, która spełniła nasze oczekiwania jakościowe, i podjęliśmy współpracę związaną z produkcją felg pod stworzoną marką.

Niestety na rynku szybko pojawiły się również produkty o bardzo podobnie brzmiącej nazwie i nie tylko. Są to felgi stalowe niewiadomego pochodzenia, których jakość znacząco odbiega od standardów, jakie marka Stahlmann Räder stara się utrzymać. Korzystając z okazji, przypomnę, że felgi Stahlmann Räder posiadają oryginalną etykietę przyklejoną z boku felgi, karton z logo oraz model wybity na obręczy.

Podczas Targów Techniki Motoryzacyjnej w Poznaniu wzięliście udział w Strefie TPMS, którą zorganizowało nasze czasopismo. Proszę powiedzieć Czytelnikom, czego dotyczyła Wasza prezentacja i jak ważny jest dla Was bezpośredni kontakt z mechanikiem.

Jeśli chodzi o TPMS, to chyba możemy nazwać się pionierami w tej dziedzinie na naszym rynku. Działania w tym zakresie podjęliśmy dużo wcześniej, niż powstał szum wokół tematu, po wejściu obowiązującej ustawy w listopadzie 2014 roku. Dzięki temu na starcie byliśmy już dobrze przygotowani merytorycznie i mieliśmy zaplecze produktowe. Cykl szkoleń z zakresu TPMS rozpoczęliśmy już we wrześniu 2014 roku i trwa on do dziś.

Targi Techniki Motoryzacyjnej natomiast były okazją do zaprezentowania swojej wiedzy na temat systemów TPMS bardzo szerokiej i zróżnicowanej publiczności. Aktywnie uczestniczyliśmy w Strefie TPMS, Żywym Warsztacie oraz Forum Warsztatowym. Prezentację w Strefie TPMS poprowadził specjalista z naszej firmy, który przedstawił główne aspekty z zakresu TPMS, jakie obecnie powinien znać każdy serwisant aut osobowych. Zaprezentowaliśmy obsługę urządzenia Sensor Aid marki CUB, czyli podstawowe funkcje, takie jak diagnoza, klonowanie i tworzenie zamienników. Przedstawiliśmy również zalety uniwersalności czujnika CUB Uni Sensor i różnicę między nim a innymi czujnikami, które coraz częściej pokazują się na naszym rynku. Bardzo często właśnie brak takiej wiedzy powoduje, że serwisanci uciekają od tematyki TPMS, bojąc się, że nie udźwigną nowego wyzwania. My pokazujemy im, że jest inaczej i nie powinno być z TPMS problemów, jeśli stosuje się odpowiednie urządzenia diagnostyczne i czujniki uniwersalne. Taki bezpośredni kontakt z wulkanizatorem czy mechanikiem jest nieoceniony, ponieważ tylko wtedy możemy na bieżąco odpowiadać na pytania, a odpowiedzi wspierać prezentacją z wykorzystaniem sprzętu, dzięki czemu odbiorca łatwiej przyswoi sobie każdą informację.

Jeśli ktoś nie mógł wziąć udziału w takiej prezentacji, zapraszamy na stronę www.cub-tpms.pl, na której można obejrzeć kilka krótkich filmów przedstawiających procedury TPMS.

Global Traders jest dystrybutorem produktów tajwańskiej firmy CUB, które są dedykowane do systemów kontroli ciśnienia. Jak wygląda poziom wiedzy polskich serwisantów ogumienia na temat TPMS? Jak Pan sądzi, czy fala zainteresowania TPMS dopiero tak naprawdę nadejdzie?

Tak. Jesteśmy partnerem firmy CUB i oficjalnym dystrybutorem jej produktów na terenie Polski. Obecny poziom wiedzy utwierdza nas w przekonaniu, że uniwersalność systemu TPMS marki CUB stawia go na czołowym miejscu światowego rynku. Rozwiązanie proponowane przez CUB jest na tyle proste i funkcjonalne, że każdy serwis, który podejmie pracę z urządzeniem Sensor Aid programującym czujniki ciśnienia, zmienia zdanie o trudności zagadnienia i przekonuje się, że jest to temat dość łatwy do okiełznania. Nie spotkaliśmy się jeszcze z negatywnymi opiniami o naszym produkcie, wręcz przeciwnie - spotykamy klientów pracujących z innymi urządzeniami, którzy po zapoznaniu się z systemem marki CUB zgłaszają chęć wymiany obecnego systemu na ten marki CUB. Ogólne zainteresowanie naszym systemem rośnie. W pierwszej kolejności zgłosiły się do nas sieci oraz większe serwisy oponiarskie i wciąż udaje nam się przekonać coraz większe grono mniejszych serwisów. Obecnie zgłaszają się też warsztaty, które jeszcze w zeszłym sezonie upierały się, że tematyka TPMS jest tzw. nadmuchaną bańką, która szybko pęknie. Tak się jednak nie stało, a rynek TPMS rozwija się w błyskawicznym tempie, co generuje dość spory dodatkowy zysk dla serwisów, które już posiadają urządzenia diagnostyczne Sensor Aid do obsługi czujników ciśnienia.

Dzięki naszej infolinii dla zainteresowanych tematem TPMS wiemy, że jeszcze wielu serwisantów potrzebuje fachowej wiedzy z tego zakresu. „Kącik Porad TPMS”, który wspólnie z Państwem redakcją współtworzymy, jest być może drobnym, ale bardzo istotnym krokiem w udostępnianiu tak potrzebnej wiedzy. Temat TPMS zapewne tak szybko nie zejdzie z ust wszystkich zainteresowanych branżą.

Dziękuję za rozmowę.



Global Traders jest partnerem firmy CUB i oficjalnym dystrybutorem jej produktów na terenie Polski