

Planuri mari în casă nouă

DE VORBĂ CU MANAGERII FIRMEI ORĂDENE NOVATEX SRL

Dacă trebuie să organizezi distribuția către mai multe industrii a produselor ce provin de la 95 de furnizori diferiți, atunci trebuie să dispui de o organizare internă performantă. Acesta este și obiectivul firmei Novatex SRL din Oradea, pe care am vizitat-o tocmai după ce și-a mutat sediul și depozitul central într-o clădire nouă din zona industrială de lângă drumul către vama Borș. Directorul general Angela Tebieș și directorul executiv Cristian Balmoș ne-au convins, profilul activității Novatex cere implicare, comunicare și livrări la timp.



– Pentru început vă întreb: putem spune că Novatex este o companie tânără? Care a fost ideea de afacere când ați înființat firma?

Angela Tebieș: – Compania noastră se îndreaptă spre adolescență, anul acesta împlinesce 14 ani. Am început pe piața românească, în partea de vest a României, sediul fiind la Oradea. Am deschis showroom-uri și puncte de lucru în Timișoara și Baia Mare, iar anul trecut am deschis un punct de lucru și în Brașov. Obiectivul nostru este să acoperim întregul teritoriu al României cu servicii de foarte bună calitate în ceea ce privește distribuția accesoriilor, pieselor de schimb și consumabilelor pentru industria mobilei.



– Oradea este oarecum într-un colț al țării – nu vă dezavantajează acest fapt?

A.T.: – Sunt foarte multe firme concentrate în această parte a țării, nu numai producători de mobilă, activitatea noastră acoperind și alte industrii. Noi avem un specific mai extins, dar a fost și acesta un considerent. Am început activitatea acoperind cu precădere industria de confecții și încălțăminte. Apoi, la cererea clienților, ne-am extins aria și oferta de produse. Odată cu trecerea timpului, încrederea clienților a crescut, astfel încât am ajuns să acoperim întreg procesul de producție, începând de la partea de concepție, trecând prin partea de croit, partea de producție, cusutul, finisarea și terminând cu ambalarea. Fiecare proces necesită tehnologie și consumabile specifice, pe care reușim să le asigurăm prin parteneriate cu 95 de furnizori.

– Cum reușiți să vă organizați activitatea cu un număr atât de mare de parteneri?

Cristian Balmoș: – Căutarea partenerilor pornește din două perspective: dacă am identificat o nevoie vizitându-ne clienții, sau în urma deplasărilor pe care le facem la târgurile de specialitate. Stând de vorbă cu expozanții, intuim anumite oportunități de afaceri. Încercăm să aducem în piață noutățile industriei, astfel încât partenerii noștri să beneficieze de cele mai bune tehnologii. Dacă nu am face acest lucru, ar fi foarte dificil. Suntem însă permanent conectați cu ceea ce se întâmplă pe piață, cu alternativele la produsele tradiționale, cu noutățile în domeniul consumabilelor și



căutăm ca acestea să fie durabile și competitive în privința prețurilor.

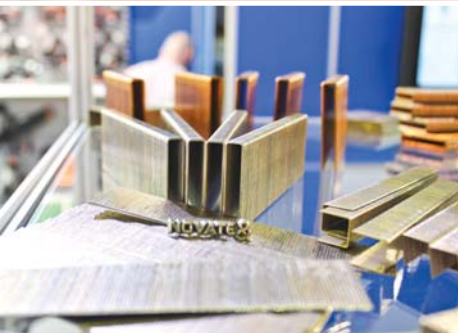
– Cât de importantă este Asia din acest punct de vedere?

A.T.: – Asia nu este încă una dintre piețele importante pentru noi. Lucrăm mai mult cu furnizori din Europa, pentru că piața din România cere un timp de reacție relativ scurt. Plecând de la această cerință, ne putem adapta doar dacă găsim furnizori capabili să livreze rapid produse de calitate.

– Ce ne puteți spune despre furnizorii din România? Se ridică la acel nivel de calitate pe care doriți să-l impuneți?

A.T.: – Da, pentru că în România lucrăm cu mărci cunoscute, producători importanți în Europa. De altfel, o parte dintre furnizorii noștri din România au reprezentat baza noastră de creștere: am crescut împreună cu ei și ei cu noi. Ne cunoaștem





de multă vreme, astfel că ne cunoaștem nevoile și pretențiile, ei știu despre Novatex că suntem foarte preocupați și concentrați pe calitate, atât în privința produselor, cât și în cea a serviciilor și astfel, în timp, ne-am filtrat reciproc. Am ajuns să avem încredere unii într-alții și lucrurile merg mult mai bine când există încredere.

– Având în vedere că acoperiți întreaga țară cu produse specifice, ne puteți spune în ce zonă se consumă mai mult?

C.B.: – Avem foarte multe produse și ar fi extrem de greu să detaliez importanța fiecăruia în fiecare centru pe care-l deținem. Consumul se diferențiază în funcție de repartizarea clienților noștri. Industriile pe care le deservim sunt diverse: confecții textile, confecții încălțăminte, tapițerie și mobilier, tapițerie auto, ambalaje.

– Cum s-a văzut criza recentă din perspectiva dumneavoastră?

A.T.: – Nu am simțit criza la nivel de producție a mobilierului în România; ne-a ajutat probabil faptul că ne-am concentrat pe un anumit segment de clienți din piață și am încercat să evităm clienții cu management deficitar. Am observat în schimb, în ultimul an și jumătate, că a început să crească calitatea managementului, ceea ce, în opinia mea, aduce o valoare adăugată mai mare unei companii.

– Prin ce cifre este caracterizată la 14 ani compania Novatex?

A.T.: – În prezent, compania are o creștere cu 20% a cifrei de afaceri față de 2013, ținta noastră este ca în 2014 să atingem cel puțin 5.000.000 de euro. Suportul major al acestor realizări este echipa Novatex – cei 21 de colegi din cele 4 puncte de lucru merită toate felicitările noastre. Ne pregătim pentru creșterea prognozată prin investiția reprezentată de noul sediu central al companiei: 1.000 de metri pătrați spațiu de depozitare plus o suprafață similară reprezentând showroom-ul și birourile.

– Ce planuri de viitor aveți, luând în calcul faptul că firma este în creștere?



A.T.: – Ne-am asumat o misiune a companiei la care ținem foarte mult: Derularea parteneriatelor de succes pe termen lung. Ne dorim să ne dezvoltăm, având parteneri de afaceri serioși, atât din rândul furnizorilor, cât și al clienților. Concret, plecând de la această premisă, ne dorim să fim foarte aproape de clienți: ne gândim la deschiderea de noi centre în România, însă și



la creșterea echipei de vânzări. Totodată, pentru a fi capabili să gestionăm cantitatea mare de informații economico-financiare cu care operăm, am implementat cu succes o aplicație integrată de management al resurselor companiei și a relațiilor cu terții.

– Care sunt partenerii dumneavoastră relevanți pentru industria mobilei, și de la care vă așteptați să obțineți creștere în viitor.

C.B.: – Reprezentăm branduri cunoscute precum Dunlop, producător de adezivi pentru industria mobilei, Organ Needles – producător japonez de ace de cusut industriale, Juki – producător japonez de mașini de cusut, Tjep – brand danez de capatoare și pistoale pneumatice al companiei Kyocera Unimerc, Amann – producător german de ață de cusut, Virax Borghi – producător de hârtie pentru mesele de croit automate, Ubis – producător de benzi adezive. Lista este mai lungă și într-o continuă evoluție.

– Un mesaj de final?

A.T.: – Asigurăm atât clienții actuali cât și pe cei potențiali de seriozitatea și competența firmei noastre ca furnizor reprezentativ pentru industrie.

ZILAHİ İMRE

IN ENGLISH

Big plans in new house

Interview with the managers of the company Novatex Srl.

This year Novatex Srl. celebrates its 14 years of existence. The company has started its activity on the Western Romanian market, having the headquarters in Oradea, has opened showrooms and bias points in Timișoara and Baia Mare, and last year in Brașov. The objective of the company is to cover the entire territory of Romania with high quality services in the distribution of consumables and components for the furniture industry. The company works with suppliers from Europe, due to the fact that the Romanian market requires a relatively short reaction time. The industries that the company deserves are diverse: garments, footwear, upholstery and furniture, auto upholstery, packaging. Currently the company has increased its turnover by 20% in relation to 2013, and its target is to achieve a turnover of 5 million euros. Has 21 employees and recently moved to a new location. The General Manager, Angela Tebieș and the Executive Manager, Cristian Balmoș believe that the trade requires precision, a lot of mathematics and delivery on time.