

Wywiad Gabriel Grabowski

Dyrektor handlowy **CONTENUR POLAND**



- Grupa **CONTENUR** otworzyła swoje przedstawicielstwo w Polsce w 2011 roku, a polską produkcję uruchomiła w roku 2012. Pan dołączył do firmy w 2015 roku. Jak ocenia Pan zmianę postrzegania wizerunku marki **CONTENUR** w Polsce w ciągu ostatnich kilku lat?

G: Polski rynek pojemników na odpady był przez wiele lat zdominowany przez produkty niemieckie. Znaczna część potencjalnych klientów nie miała przekonania, że pojemniki hiszpańskiej marki wytwarzane w Polsce mogą być tak dobre, jak te importowane z Niemiec. Dość oczywiste wydawało się oczekiwanie, aby pojemniki na odpady były wysokiej jakości i bardzo trwałe. Dlatego też polski Zespół Handlowy (wspierany przez Działy Badań i Rozwoju, Jakości oraz Produkcji) skupił się na informowaniu klientów, w jaki sposób **CONTENUR** monitoruje jakość surowców, komponentów, procesu produkcji oraz produktów finalnych. Zamiast spierać się o to,

które certyfikaty jakości i jednostki certyfikujące są lepsze od innych, wyjaśnialiśmy wagę i znaczenie parametrów badanych przez audytorów wydających dokumenty potwierdzające jakość. Dodatkowo, nasi partnerzy handlowi otrzymywali wsparcie techniczne i logistyczne na najwyższym poziomie. Oczywiście, również same produkty broniły się podczas ich eksploatacji. Obecnie nasi klienci w Polsce mają pewność, że marka **Contenur** jest synonimem niezawodności.

- Jakie czynniki głównie wpłynęły na wzmocnienie pozycji **CONTENUR** na rynku? Jaka jest oferta **CONTENUR** dla polskich klientów?

G: Ktoś mógłby powiedzieć, że Polska to rynek produktów w wersji podstawowej, jako że niska cena ma zawsze istotny wpływ na ostateczną decyzję zakupową. Nie byłaby to jednak całkowicie uzasadniona opinia. Rzeczywiście ludzie w Polsce nie chcą wydawać pieniędzy na rzeczy, które nie zapewniają żadnej funkcjonalności. Jednakże są otwarci na zakup produktów spersonalizowanych, jeśli wierzą w korzyści wynikające z oferowanych rozwiązań. Marka **CONTENUR** proponuje elastyczne i szyte na miarę systemy, które odpowiadają na potrzeby klientów. Jeśli chcesz mieć pewność, że każdy będzie wiedział, do kogo należy pojemnik, oznakujemy go twoim logo z użyciem technologii termodruku. Jeśli użytkownicy pojemników segregujący odpady chcą zachować czyste ręce, zaopatrzymy twoje produkty w specjalistyczne otwory wrzutowe. Jeśli potrzebujesz wsparcia finansowego przy zakupie, pomożemy ci znaleźć odpowiednią firmę leasingową i zapewnimy twoim pojemnikom trwałe oznaczenie numerami seryjnymi wymaganymi przez instytucje finansowe. Jeśli masz już dość gubienia chipów RFID podczas opróżniania pojemników, zamontujemy je podczas procesu produkcji (kiedy gniazdo chipowe jest nadal ciepłe i bardziej elastyczne), co pozwoli ci dodatkowo zaoszczędzić czas twoich pracowników. Jeśli odbierasz odpady przemysłowe, zaopatrzymy twoje pojemniki w system kolejkowania (możliwość transportowania kilku pojemników w tym samym czasie), gniazda na uchwyty wózka widłowego lub sprzedamy ci pojemnik bez pokrywy (jeśli jej nie potrzebujesz), aby obniżyć jego cenę.

Wywiad Gabriel Grabowski

Dyrektor handlowy CONTENUR POLAND

- Kim są klienci firmy CONTENUR w Polsce? Jakie perspektywy rynkowe Pan widzi?

G: Naszymi klientami są firmy odbierające odpady, zarówno prywatne (przedsiębiorstwa lokalne oraz międzynarodowe grupy), jak i te z sektora publicznego. Dostarczamy też nasze produkty miastom i gminom oraz dajemy osobom indywidualnym możliwość zakupu pojemników u naszych dystrybutorów. Mamy również rozwiązania dla sektora przemysłowego. Myślę, że w Polsce należy spodziewać się nadal zapotrzebowania na znaczne ilości pojemników do selektywnej zbiórki odpadów. Mimo iż poziom „konteneryzacji” jest już wysoki w przeważającej części największych miast, jest jeszcze wiele mniejszych miast i gmin, które nadal muszą wyposażyć swoich mieszkańców w „narzędzia” do segregacji odpadów. Ponadto, wiele użytkowanych pojemników ma już swoje lata i będą one wymagały wymiany. Wierzę, że oczekiwania konsumentów będą nadal rosły, co będzie skutkowało wzrostem zapotrzebowania na bardziej wyszukane rozwiązania (produkty spersonalizowane, pojemniki podziemne) oraz usługi na najwyższym poziomie (naprawy oraz czyszczenie pojemników).

- W jakich największych projektach firma CONTENUR Polska brała udział ostatnio?

G: Produkty CONTENUR użytkowane są w wielu polskich miastach i gminach. Największe projekty, w jakich braliśmy udział (wspólnie z naszymi partnerami biznesowymi) w 2018 roku, to dostawy pojemników na odpady do Białegostoku, Lublina, Poznania oraz Sosnowca. W bieżącym roku dostarczyliśmy już tysiące pojemników do segregacji odpadów do naszej stolicy, Warszawy. Jest to zadanie pełne wyzwań, jako że zapotrzebowanie tej największej polskiej metropolii jest ogromne. Pomimo to, nasz Zespół dokłada wszelkich starań, aby odpowiedzieć na to zapotrzebowanie w sposób profesjonalny.