

Praktiker România vrea să reintre pe profit, la finalul anului

(Interviu cu domnul Omer Susli, proprietar Praktiker România)

- "Nu recomand Bursa de la București pentru omul de rând"
- Creștere a vânzărilor de peste 3% față de anul 2015



Om de afaceri de origine turcă Omer Susli a preluat, la începutul anului 2014, rețeaua de magazine Praktiker din țara noastră, rețea care a trecut ulterior printr-un program de restructurare și de re poziționare a brandului Praktiker pe piața de DIY (do-it-yourself - n.r.).

Praktiker România a avut, anul trecut, o creștere a vânzărilor de peste 3% față de anul 2015, potrivit oficialilor companiei, care susțin că rezultatele financiare vin în contextul unei scăderi de 4,8 procente a pieței construcțiilor, în aceeași perioadă. Afacerile companiei Praktiker România s-au ridicat, anul trecut, la 137 milioane de euro, un nivel similar anului 2015.

În prezent, Praktiker are 1700 de angajați în cele 23 de orașe unde există unități de vânzare și o ofertă de 400 de locuri de muncă disponibile. Domnul Omer Susli a avut amabilitatea să ne ofere un interviu despre activitatea Praktiker România și despre planurile de viitor ale companiei.

(continuare în pagina 58)



(urmărire din pagina 57)

Reporter: Cum apreciați activitatea Praktiker România de la preluare și până în prezent?

Omer Susli: Din momentul în care am preluat business-ul Praktiker România, adică de la finalul lunii februarie 2014, compania a reintrat pe o traiectorie ascendentă. După 4 ani consecutivi de scădere, anul 2014 a fost, practic, primul care a adus o creștere. Vorbim de o apreciere de aproximativ 3,2% față de anul precedent, iar trendul ascendent s-a menținut și în anii următori. Praktiker a crescut, în condițiile în care concurența a deschis foarte multe magazine și chiar au intrat în piață doi jucători mari internaționali.

După această etapă de stabilizare a business-ului, am încercat să ne dăm seama ce anume își dorește clientul Praktiker și cum putem veni în întâmpinarea nevoilor sale. Astfel, am început să implementăm o serie de măsuri, care, până acum, s-au dovedit a fi câștigătoare.

O contribuție importantă în evoluția business-ului o are, de exem-

plu, strategia de remodelare a magazinelor. Am investit aproximativ 600.000 de euro pentru fiecare unitate, iar ecurile pozitive le-am resimțit încă de la primul magazin modernizat și redeschis - magazinul Vitan din București. Vânzările în aceste magazine modernizate au crescut și am constatat majorări de 40%, până la 60%.

De asemenea și magazinul nostru online, lansat anul trecut, performează, aproape la nivelul unui magazin Praktiker offline, iar vânzările continuă să crească.

Pentru anul 2016, ne bucurăm de o creștere totală a vânzărilor de peste 3% față de anul 2015.

Reporter: Care a fost cifra de afaceri Praktiker România anul trecut, față de 2015 și ce cifră de afaceri preconizați pentru acest an?

Omer Susli: În 2016, Praktiker România a înregistrat o creștere a vânzărilor de peste 3% față de anul 2015. Rezultatele financiare pozitive vin în contextul unei scăderi de 4,8 procente a pieței construcțiilor, în aceeași perioadă.

Pentru 2017 sperăm la o continuare a trendului de creștere și avem o prognoză de 8-9% majora-

re față de anul trecut. În primul trimestru am închis cu creștere, în condițiile în care am avut o iarnă lungă, iar construcțiile au stagnat. Ne așteptăm ca, la finalul anului, să reintrăm pe profit.

Reporter: Cum a evoluat piața de bricolaj din România, anul trecut, și cum preconizați că va fi anul acesta?

Omer Susli: Întreaga piață a construcțiilor a înregistrat, anul trecut, o ușoară depreciere, de 4,8 procente, însă, pentru 2017, sperăm la o revenire a trendului pozitiv. În ciuda acestei scăderi, rezultatele Praktiker România și creșterea vânzărilor cu peste 3% mă bucură și pot spune că 2016 a reprezentat un an al consolidării financiare pentru compania noastră.

Reporter: Ce cotă de piață deține Praktiker în țara noastră?

Omer Susli: În ultimii patru ani, Praktiker România a reușit să își consolideze poziția locală, având un nivel de notorietate de peste 98%. Pentru noi este extrem de important să știm că avem clienții aproape, că sunt receptivi la toate schimbările pe care le implementăm și că Praktiker le poate furniza

Omer Susli: "În prezent, avem 27 de magazine în 23 de orașe din țară. Praktiker România este în permanență în căutare de noi oportunități de dezvoltare și pentru anul acesta avem în plan deschiderea a 1-2 unități în București. "

toate soluțiile de care au nevoie - fie că sunt amatori sau profesioniști în domeniu.

Informații concrete cu privire la cota de piață vom putea avea în momentul în care se vor cunoaște rezultatele tuturor jucătorilor din piață, dar estimăm în jur de 6-7%.

Reporter: Care credeți că sunt atu-urile Praktiker România, comparativ cu ceilalți jucători de pe piață?

Omer Susli: La Praktiker, le oferim clienților atât produse în exclusivitate, care se găsesc doar în magazinele noastre din țară, cât și prețuri competitive pe piață. Am fost premiați cu locul 1 de ICERTIAS Elveția, cu distincția „BEST BUY AWARDS” în 2015, semn că toți clienții noștri aprecia-

ză calitatea produselor noastre.

În plus, există multe game extinse în magazinele noastre (de ex: lămpi, covoare), unde suntem lideri și avem în plan dezvoltarea și mai multor produse marcă proprie cu un raport foarte bun calitate-preț.

Facem lunar o analiză între prețurile produselor noastre și ale concurenților. 80% dintre produse sunt mai ieftine la noi decât la competitori. Prin sistemul nostru de fidelizare meseriașii acumulează puncte și beneficiază de discount 12% la produsele cu preț întreg.

Reporter: Câte magazine dețineți și câte doriți să mai deschideți?

Omer Susli: În prezent, avem 27 de magazine în 23 de orașe din țară. Praktiker România este în permanență în căutare de noi oportunități de dezvoltare și pentru anul acesta avem în plan deschiderea a 1-2 unități în București. Momentan analizăm opțiunile și oportunitățile pentru a fi siguri că facem cea mai bună alegere.

O contribuție semnificativă în evoluția business-ului pentru anul 2017 o va avea și strategia de remodelare a magazinelor. Investim aproximativ 600.000 de euro pentru fiecare unitate. Astfel, până la finalul acestui an dorim să ajungem la un număr de 20 de magazine Praktiker modernizate și redeschise, din cele 27 existente la nivel național.

Reporter: Ce produse noi ați adus în magazinele Praktiker România?

Omer Susli: La momentul preluării Praktiker avea 25.000 de articole listate, iar acum avem 40.000, incluzând: decorațiuni pentru interior și exterior, produse de grădinarit și materiale de amenajări, produse sanitare, mobilă, electronice și electrocasnice. Produsele care nu fac rulajul, la câteva luni, se delistează.

O noutate a acestui sezon o reprezintă gama de grădină Einhell pe care am introdus-o în portofoliul de produse Praktiker: mașini de tuns iarba, trimmere, motosape, motocultivatoare sau hidrofoare. În plus, avem colecții noi la mobilierul de grădină (produse sezoniere), colecții noi pentru gresie, lămpi, covoare.

(continuare în pagina 60)



(urmare din pagina 59)

Reporter: Ce ne puteți spune despre magazinul online? Cum evoluează vânzările? În ce proporție vindeți din magazinul online față de magazinele offline?

Omer Susli: Magazinul online deschis de Praktiker România în luna aprilie a anului trecut are un traseu pozitiv, fiind în continuă creștere. În prezent, oferta online include peste 20.000 de produse, urmând să dezvoltăm și opțiunea Click and Collect pentru clienții din toată țara, care vor să economisească timpul petrecut în magazin. Estimăm că în luna iunie va fi disponibilă și această opțiune. Momentan, magazinul online se apropie de vânzările pe care le efectuează un magazin Praktiker offline, iar nivelul vânzărilor continuă să crească. În plus, creăm în permanență noi atribute și funcționalități care să vină în sprijinul clienților noștri care preferă această modalitate de achiziție: Click and collect, din iunie 2017, care va aduce de la noi metode de curierat

până la noi metode de plată.

Deocamdată livrăm coletele de la un singur magazine, dar avem în plan să livrăm de la trei magazine în curând.

Reporter: Câți angajați are Praktiker România?

Omer Susli: În prezent, numărul angajaților Praktiker se ridică la 1700 la nivelul celor 23 de orașe unde există unități de vânzare. Dacă îi adunăm și pe cei din posturile externalizate (securitate, curățenie, tehnic, transporturi) sărim de 2700 de angajați. Avem și o ofertă de 400 de locuri de muncă disponibile. Vorbim, în special, de posturi pentru lucrători comerciali și casieri, dar și posturi pentru sediul central - analiști financiari, auditori interni, operatori și asistenți achiziții.

În 2016 am luat decizia de a le crește salariile și beneficiile angajaților noștri. Nu doar pentru a ne alinia trendului pieței, ci și pentru a-i menține aproape de companie, pentru că reprezintă pentru noi o resursă valoroasă.

Reporter: Care este valoarea to-

tală a investițiilor pe care le-ați făcut în România și care a fost sursa de finanțare? Dar în Praktiker?

Omer Susli: Sursele de finanțare au fost atât prin credite bancare, cât și proprii. La Praktiker România am investit în diverse direcții precum remodelarea magazinelor - direcție în care continuăm să investim și anul acesta, în lansarea magazinului nostru online, în dezvoltarea unui sistem de fidelizare a meșterilor, în stocurile de produse șamd. De curând am cumparat două magazine - Ploiești și Constanța. Avem încredere în România și continuu facem investiții aici. Băncile au încredere în noi și ne dau credite pentru investițiile Praktiker. Și celelalte afaceri pe care le avem în România se dezvoltă și investim în continuare.

Reporter: Ce alte business-uri mai dețineți în țara noastră?

Omer Susli: Este vorba despre Search Chemicals SRL - în domeniul materialelor de construcții, Romtextil SA - producție de fibre textile, Astek - producție de vopsele, Prefab Construct - fabrică de că-

rămizi, Tempo Invest - fabrică de cretă măcinată și transport rutier, Travel Tips - turism, Aflux Publiprod SA București - firmă de distribuție a filmelor.

Reporter: Care sunt problemele cu care vă confrunțați în activitatea din țara noastră?

Omer Susli: România este încă o țară în plină creștere și dezvoltare și există multe oportunități de business aici. N-aș putea spune că m-am confruntat cu anumite probleme - oamenii sunt deschiși la nou, clienții sunt educați și apreciază un raport bun calitate-preț, trebuie doar să-ți găsești poziționarea potrivită pe piață. Cu toate acestea, sunt câteva aspecte mai problematice precum costul chiriilor pe mp sau lipsa forței de muncă prin prisma plecării românilor peste hotare.

Reporter: Cum a influențat reducerea TVA activitatea dumneavoastră?

Omer Susli: În mod evident, reducerea TVA-ului a avut un impact pozitiv pe piață, mai ales în rândul consumatorului, care va resimți di-



ferența în propriul buzunar pe termen lung. Consumul a crescut simțitor, chiar dacă reducerea este doar de 4%, în urma acestei reduceri românii au început să consume mai mult. A fost o măsură binevenită și, ca orice micșorare de taxe, nu poate avea decât efecte benefice pentru populație.

Reporter: Ce măsuri ați luat pentru contracararea efectelor crizei economice?

Omer Susli: Eu sunt de părere, totuși, că orice criză aduce cu sine și niște oportunități. Trebuie doar să fim deschiși pentru a le vedea și pentru a le exploata în consecință. Desigur, au fost momente dificile pentru toată lumea și criza economică nu este deloc ușor de gestionat. Dar experiența în zona de business și intuiția m-au condus exact acolo unde trebuia.

Nu am avut niciodată încredere în sintagma "criză economică". A fost o criză financiară, nu economică și nu a fost valabilă pentru România. A pornit din America în 2008, iar în 2009 s-a simțit și aici. Dar piața din America era saturată, în schimb piața românească nu. Băncile din România au închis robinetul de credite și a fost ca un bulgăre de zăpadă. Toată lumea aștepta să se termine criza. Suntem în 2017 și încă așteaptă. Dar noi am muncit mult și am profitat de această perioadă în favoarea noastră.

Reporter: Care este opinia dumneavoastră cu privire la finanțarea prin bursă?

Omer Susli: Eu sunt economist de meserie. Cu siguranță pentru companiile care se finanțează prin bursă este un avantaj pentru dezvoltarea companiei. În schimb, dacă te uiți în partea cealaltă, cum spunea Obama: "Bursa de la New York este cel mai mare cazino al lumii". Unul pierde, altul câștigă. Pentru cine are 5-10 lei în plus, nu sugerez să joace la bursă pentru că s-ar putea să-i piardă. Sunt unii care cu asta se ocupă zilnic și pot câștiga, dar pentru omul de rând nu recomand. Mai ales că Bursa din București este foarte mică și nu are rulaj cât ar trebui.

