

Тук сме, за да останем

Разговор с г-н Дамян Атанасов - мениджър международни клиенти в „АДН инструменти и аксесоари“ ЕООД

- Как решихте да се заемете с продажбите на продуктите на JCB?

Като цяло случайно. Трябваше някой да се земе с тази задача и аз се оказах в нужното време на нужното място, като амбициозен и мотивиран млад човек с енергия, който разполага с необходимото време, реших да се зема с този проект. Самата идея дойде от наш партньор. В началото, докато разбере как се случват нещата, буквална прежежда, докато се стигна до момента, в който трябваше да се зема с реализацията на този проект. Като резултат, придобихме ексклузивните права за Балканския полуостров за продажбата на електроинструментите JCB. Правата ги получи нашата фирма „АДН инструменти и аксесоари“ ЕООД. Ние сме ексклузивен представител за България, Румъния, Северна Македония, Сърбия, Босна и сме част от международната структура на JCB. В момента, реално се занимавам с търговския отдел на фирмата.

- Колко души работят във фирмата?

В момента, екипът ни се състои от десет човека. Аз се занимавам с търговската част, маркетинга и съм мениджър международни клиенти. Имам колега и партньор в бизнеса, който се занимава с оперативната дейност и финансите, оперативен и финансов мениджър. Имаме и надзор на инвеститора, който ни наглежда да не допуснем някоя грешка, защото все пак екипът ни се състои от млади хора.

- Разкажете ни малко за компанията JCB и Вашата компания.

JCB е голяма международна компания, която е сред пионерите в производството на тежката механизация - предлага най-висок клас машини в света. От компанията, в един момент решават, че това качество, което предлагат, трябва да бъде достъпно за повече хора и започват да създават други продуктови линии. Първото разделяне е между тежката механизация и агро механизацията, оттам започват и по-малките разделения: инструменти и аксесоари, облекла, обувки, скелета, стълби, батерии, електрически крушки.

Компанията ни „АДН инструменти и аксесоари“ ЕООД стартира дейността си преди две години през 2019 г., когато стартира и целият този проект. Цялата група, част от която е и нашата фирма стартира през 1994 г. Тогава започва дейността си със строителство и металообработка, а в международен мащаб, това е първият ни проект, който стартираме. JCB е семейна компания, която през 1954 г. започва дейността си. На ръководството много му допадна факта, че и ние сме семейна компания, която е собственост на моята баща, а аз и колегата ми сме хората, които се опитваме да разгърнем потенциала на този проект.

Ние сме самостоятелна компания „АДН инструменти и аксесоари“ ЕООД, която се занимава с дистрибуцията на електроинструменти, ръчни инструменти, аксесоари, стълби, скелета, батерии и още продукти с марката JCB Power Tools. Тежката техника в България се предлага от „СИ ЕМ ЕЛ България“



Дамян Атанасов е на 25 години. Учи в Първа частна математическа гимназия, след което продължава образованието си в Международна гимназия „Проф. д-р Васил Златарски“. Завършва Финансов мениджмънт и маркетинг във Висше училище по застраховане и финанси (ВУЗФ). Интересът му към тази материя се дължи на факта, че преподавателите там са професионалисти и най-важното с богат практически опит. Завършва и магистратура в областта на онлайн маркетинг и продажби. Професионалният му опит е в областта на продажбите предимно на услуги и по-малко на продукти. Около пет години се е занимавал със застраховане, бил е мениджър корпоративни клиенти в застрахователен брокер Кортиер ЕООД. Занимавал се е за кратко и с търговия с недвижими имоти и кредитно консултиране, както и с продажба на акции и облигации. Последния проект, в който се включва е този на компанията „АДН инструменти и аксесоари“ ЕООД за дистрибуция на електроинструменти, ръчни инструменти, аксесоари, стълби, скелета и батерии на английския бранд JCB.

АД, която също е част от групата на JCB и те държат правата за тежката механизация у нас. Ние държим правата за всичко, което не е тежка механизация и не е агро механизация. Всяко нещо, което е брандирано JCB и не е багер, телескопичен товарач, фреза и т.н. е при нас.

- Кои са по-атрактивните продукти, които предлагате на нашия пазар?

При електроинструментите няма голям скок в технологиите. Не е измислено нещо, ново и иновативно за момента. Използват се стари технологии, на които се правят подобрения, перфекционизират се. Дори и безщетковият мотор вече не е толкова нова технология. Инструментите с безщеткови мотори,

които ние предлагаме са доста атрактивни и конкурентни, благодарение на минималните пластмасови елементи и професионалната гаранция. Най-иновативният продукт, който предлагаме в момента е телескопичната стълба. В момента не са много популярни на пазара, но все повече навлизат. Телескопичната стълба от 0.90 м. може да се разпъне до 3,80 м.. Това е най-новият продукт на JCB към момента. Продуктът е с много добър дизайн, здрав е и е лесно преносим. Стълбите на JCB са по-здрави от съществуващите, не се огъват, ако ги поставят неправилно или под грешен ъгъл. Има по-широки стъпала и индикатор за безопасен ъгъл на поставяне.

- Каква е тайната на успеха на инструментите на JCB според Вас?

JCB вече са започнали да усъвършенстват тази продуктова линия. Всяко нещо, което клиент е споделил, че не намира в инструмента, го подаваме като информация към JCB и забелязвам, че те реално се вслушват в нашите предложения и препоръки. Постоянно се добавят нови функции към инструментите. Това е една много динамично развиваща се дивизия на компанията JCB, която много държи на обратната връзка. Затова и ние много държим на обратната връзка с нашите клиенти. JCB се гордеят с факта, че използват минимално количество пластмаси в техните инструменти, голяма част от компонентите им се изработват от метал, което е предпоставка за високото им качество. Важното за JCB е всеки възел да е максимално издържлив. Също така, много се радвам, че имаме и професионална гаранция. Нещо, което почти отсъства на пазара.

- Какво означава професионална гаранция?

Високият клас електроинструменти реално се използват за осигуряване на препитанието на хората, които работят с тях. В повечето случаи, когато се повреди даден инструмент и се занесе на ремонт, какво прави работника през времето, в което той се ремонтира – седи си в къщи или си купува нов инструмент. При нас, когато се повреди инструмент, клиентът идва при нас, оставя повредения инструмент и му даваме нов. Дефектираният инструмент изпращахме там, където е изработен - в Англия. Производителят го ремонтира, а ние даваме на клиента чисто нов инструмент, за да може да си продължи работата.

- Имате ли сервиз в България?

За сега нямаме инструменти, които да са в извън гаранционен срок. Има машини с четкови двигатели, големи машини, които се нуждаят от поддръжка и за тях ползваме три сервиза, в София, Бургас и Русе.

Считам, че майстори, които използват професионални инструменти, не бива да бъдат лишавани от тях за повече от няколко часа. Стараем се да минимизираме времето, в което работниците не разполагат с инструмент.

- Как са позиционирани ценowo Вашите инструменти на пазара и как се приемат от клиентите?

Ценowo, нашите продукти са във високия клас. Говорим за клас инструменти като Бош, Макита и др.. Говорим за най-високия им клас. Има голяма разлика в професионалните инструменти между евтините професионални и скъпите професионални. Ние не разполагаме с много голяма гама инструменти, но те са в скалата на скъпите професионални инструменти. Естествено има и други брандове като Хилти, Фестуул и подобни, чиито цени са два пъти по-високи от нашите. Наши служители, а и клиенти, които ползват





цялата гама са много доволни. Имаме много клиенти, които използват само JCB и чакат да им се износят наличните, тези които вече имат, за да си вземат от нашите инструменти. Доволни са от тях и сравнявайки ги с тези, които притежават преди да се появим ние на пазара означава, че или не е толкова голяма разликата, или няма никаква разлика между инструментите на JCB и другите големи и скъпи брандове. Нашите инструменти са на нивото на много скъпите професионални инструменти. Все пак нямамаше да се захвана с този проект, ако не вярвах в него.

- Има ли по-мощен проект, който сте реализирали напоследък?

Все още нямаме такъв. Първите инструменти пристигнаха в България в края на април тази година, буквално преди няколко месеца. За това нямаме реализирани по – мощни проекти. Най-голямото ни постижение за сега е, че имаме клиенти, които ползват само продуктите на JCB Power Tools. Това за нас не е малко, въпреки че първите ни клиенти не са много големи фирми, но малко по малко ще стигнем и до големите в

индустриалния бранш.

- Какъв е маркетинговия подход, на който залагате за увеличаване на продажбите?

При нас всеки клиент, всяка фирма са еднакво важни колкото и банално да звучи. Някои го казват, но не го спазват, ние го спазваме безпрекословно. Стараем се да сме коректни, както към нашите клиенти, така и към нашите партньори и дистрибутори в национален и международен аспект, включително и към JCB. Редовно обсъждаме с колегите от JCB маркетинговите стратегии. Опитваме се да задвижим един проект, чрез който ние ще дадем възможност повече хора да купят и ползват нашите инструменти. Има много клиенти, които колкото и да са заможни, каквато и дейност да развиват не могат да си позволят да инвестират около 1000 лв. за един продукт, за един инструмент заедно с аксесоарите към него. Затова са принудени да си купуват по - евтини. Търси се вариант тези хора да могат да си позволят нашите инструменти. Те да достигнат до по - голям сегмент от хора. Това е стратегията, и се надявам в

края на годината вече да има резултати, но това зависи от много фактори.

- Каква е стратегията Ви за развитие на продажбите в балканските страни?

Действаме локално. Например: в Северна Македония имаме човек, който се занимава с продажбите, на който сме дали права и той продава от наше име. Ние му помагаме с каквото можем в глобален план. Не в локален, защото в локален план, за да се свърши една работа качествено, трябва да сме на място, а ние не познаваме местният пазар така добре, както хората на място. За нас е важно качеството, а не количеството, затова търсим правилните хора, не търсим просто разни хора.

- Разкажете ни за батериите, които предлагате?

Те също са доста висок клас и са много издръжливи. Тествани са в лабораторни условия в Англия от независима лаборатория. Нашите батерии, сравнени с конкурентните, дават най-добри резултати. Тестовите са поръчани от независима компания,

която продава и конкурентни продукти и споделя резултатите. Изпитанията на супералкалните и ултраалкалните батерии на JCB са дали между 15% и 20% по-добри резултати в сравнение с другите батерии. Освен това са по-евтини от конкурентните.

- Как виждате бъдещето на компанията?

В локален план считам, че хората ще осъзнаят (тук сме за да останем) и ще се убедят, че JCB дава качеството, което клиентите заслужават. Нямам съмнение, че ще се наложим на българския пазар и ще заемем подобаващ пазарен дял. Тук сме за да останем. Няма да е лесно, ние не се конкурираме с някоя новонавлизаща компания, която никога не познава. Ние се конкурираме с доста утвърдени компании като Бош, Макита, предлагайки качество на добра цена. Имаме едно добро име зад гърба си. Ние реално се конкурираме във високия клас електроинструменти. Няма да е лесно, но ще стане. Нямахме да се захвана с този проект, ако не бях сигурен, че ще успя.

<https://my-jcb.tools>

