

ARMATURA STEINBERG

## **BEZ EKSPERYMENTÓW, ALE Z FANTAZJĄ**

Jeżeli na niemieckim rynku armatury, na którym od dziesięcioleci faktycznie próżno szukać potentatów tej branży o randze światowej, znaleźli się młodzi przedsiębiorcy gotowi powołać do życia nową markę armatury, to fakt ten wart jest w zasadzie dziennikarskiej uwagi i komentarza. Wprawdzie przez 8 lat istnienia na rynku marka Steinberg jest jeszcze relatywnie młodą firmą, lecz mimo to oraz wbrew sytuacji na rynku niemieckim przedstawionej na wstępie rokuje ona duże szanse na sukces, co przedstawiło redakcji RAS kierownictwo skupione wokół prezesa Marcusa Löhnerta oraz kierownika do spraw sprzedaży pana Andreasa Franke.

Przedsiębiorstwa osiągające roczny obrót w wysokości ok. ponad 120 milionów euro (2008) z reguły nie są (jeszcze) dostrzegane przez wszystkich uczestników rynku. Również motto w rodzaju jesteśmy młodym, innowacyjnym przedsiębiorstwem o sprecyzowanej filozofii i dużych ambicjach nie wyróżnia spośród innych, podobnych twierdzeń. W tym kontekście prezes Marcus Löhnert ma już coś więcej do powiedzenia: „Oferujemy doskonały pod względem formy design o wyjątkowej funkcjonalności, stosując przy tym materiały najwyższej jakości, których żywotność i piękno są ponadczasowe, lecz mimo to pozostają w zasięgu możliwości finansowych naszych Klientów”. Założyciel przedsiębiorstwa, a jednocześnie z pakietem 85% udziałów jego największy udziałowiec, upatruje właśnie w tym podstawy dla ciągłego wzrostu od zera. „Zakładając firmę byliśmy świadomi, w jakim sektorze rynku się poruszamy. Tak naprawdę nikt nas nie oczekiwał” wspomina Löhnert, wcześniej zatrudniony na kierowniczym stanowisku w jednym z wiodących przedsiębiorstw w branży.

### **Trzy stopnie dystrybucji**

Tak też naszą drogę rozpoczęliśmy pierwszą serią skierowaną do sektora wykonawców. Następnie były kolejne serie, które zyskiwały coraz więcej uznania wśród przetwórców i ich klientów. „Naszych klientów znaleźliśmy dzięki naszemu wzornictwu, cenie wyrobów oraz, co było warunkiem koniecznym w Niemczech, wysokiej jakości i ofercie serwisowej” wspomina Löhnert. Franke wyjaśnia natomiast: „Niektóre z tych przedsiębiorstw być może nie od razu zrozumiały nasze przejście na drogę trzystopniowej dystrybucji, którą konsekwentnie kroczymy od roku 2008. Jednakże dystrybucja i prezentacja na wystawach dla hurtowników musiały z naszego punktu widzenia nastąpić jako konsekwencja wzmocnionej struktury dystrybucji. Myślę, że mogę powiedzieć, iż z uwagi na naszą konsekwentną strategiczną orientację jesteśmy w stanie nadal być odpowiednim partnerem dla

sektora wykonawców”. Zarząd urzędujący w Düsseldorfie widzi potwierdzenie tego w przeprowadzonej analizie wewnętrznej, która pokazuje, że w wyniku tego kroku z kręgu klientów nie ubyło żadne spośród 3.500 przedsiębiorstw usługowych będących pośrednikami firmy. W oddziale w Düsseldorfie Steinberg zatrudnia obecnie 40 pracowników. 11 przedstawicieli handlowych w Niemczech reprezentuje dewizę firmy Steinberg „Design w umiarkowanej cenie z zachowaniem funkcjonalności i jakości”.

### **Naszym celem jest rozwój w kraju i zagranicą**

W ramach serwisu do dyspozycji klientów jest czterech pracowników, którzy odpowiedzą na wszelkie pytania odnośnie armatury i jej montażu.

Silne umiędzynarodowienie firmy widoczne jest wyraźnie w udziale eksportu w wysokości ponad 55%. Steinberg posiada swoje przedstawicielstwa w niemal 40 państwach na całym świecie.

W znanych w kraju i zagranicą rekomendowanych wyrobach widzi Steinberg potwierdzenie jasnej pozycji marki i dostarczanej jakości. Prezes Löhnert stwierdza na koniec: „Na tych podwalinach chcemy w dalszym ciągu konsekwentnie budować coraz lepszą pozycję marki Steinberg”.

### **Wywiad z Marcusem Löhnertem**

**RAS:** Od roku 2008 Steinberg sprzedaje swoją armaturę i akcesoria wyłącznie za pośrednictwem hurtowego handlu sanitarnego. Mogliście przecież rozwijać się również na poziomie usług specjalistycznych. Dlaczego podjęta została taka decyzja?

**Löhnert:** Mieliśmy ku temu ważne powody: z mojej poprzedniej działalności wyniosłem wiedzę o argumentach za i przeciw dystrybucji przez hurtowników. Z naszymi siedmioma kompletnymi seriami armatury dotarliśmy do granicy, jaką posiadają miejsca wystawowe na targach branży usługowej. Nasze serie jednakże, które w nadchodzącym roku zostaną jeszcze uzupełnione, wymagają odpowiedniego otoczenia. Do tego jako ważne argumenty za współpracą z hurtownikami dochodzą oczywiście logistyka i rachunek kosztów. Głównym założeniem było znalezienie takich partnerów hurtowych, którzy realizowaliby wraz z nami nasze pomysły i wyobrażenia. Nie było dla nas żadnej alternatywy poza jednym jasnym kierunkiem. Szansę naszego wzrostu widzimy w konsolidacji. Również teraz rośniemy można rzec na dwóch płaszczyznach, a to właśnie przez wsparcie ze strony handlu hurtowego.

**RAS:** Z informacji na rynku wynika, że komponenty do armatury Steinberg pochodzą z produkcji na Dalekim Wschodzie. Wymienia się tu różne przedsiębiorstwa jako dostawców lub partnerów. Gdzie więc faktycznie odbywa się produkcja?

**Löhnert:** Panie Klein, dziękuję, że zadał Pan to pytanie. Do produkcji armatury Steinberg wykorzystywane są wyłącznie komponenty techniczne o najwyższej jakości, pochodzące z Niemiec i Europy, które następnie są montowane w Düsseldorfie. Jeżeli Pan pozwoli, wymienię kilka z nich: wkłady ceramiczne pochodzą od hiszpańskiego producenta Sedal i austriackiego Kerox. Producenci jak Vernet, Flühs i Neoperl dopełniają tą listę. Jednakże oczywistym jest, że również Steinberg pozyskuje różne, technicznie nieskomplikowane części z rynków globalnych. Przed tym nie ucieknę żaden przedsiębiorca. Dzięki prawu o ochronie marki możemy zapewnić, że Steinberg może przeciwdziałać plagiatom w każdej formie.

Wszystkie nasze wyroby są kontrolowane i nadzorowane przez niezależne instytuty badawcze w kraju i zagranicą.

Naszą jakość potwierdzają następujące normy:

mosiądz: DIN 50930 Part 6/EN12164

funkcjonalność: DIN EN 817

powierzchnia: DIN EN 12540

odporność na korozję: DIN EN 248

baterie termostatowe: EN 1111

Komponenty niemetalowe posiadają certyfikat dla tworzyw sztucznych i wody pitnej [*KTW-Empfehlung*] wydawany przez Federalny Urząd d/s Zdrowia z dnia 7.1.1977r.

Każdy nasz wyrób nie wymaga dodatkowych zabezpieczeń antyśkażeniowych wg norm DIN 1988/II i DIN EN 1717. Kryteria te obowiązują dla całej armatury Steinberg dostarczanej na terenie Niemiec.

**RAS:** Czy na przyszły rok planuje Pan wypuszczenie nowej serii? Na ISH [*Międzynarodowe targi techniki łazienkowej, budowlanej, energetycznej i klimatycznej*] uchylił Pan już rąbka tajemnicy.

**Löhnert:** Tak, naszą nową serią „Structure” będziemy chcieli przedstawić na rynku nowy język formy. Seria ta nawiązuje do przyszłościowych trendów architektonicznych i wzorniczych, tak aby móc urzeczywistnić w przyszłości nowe wizje łazienki. Zespół projektantów skupiony wokół Michaela Schneidera z Berlina czerpie z wizji architektonicznych, które przełamują przestrzenie i prowadzą do szkieletowych, lekkich konstrukcji.

Ta seria armatury jednocześnie będzie w sobie wyrafinowane techniki odlewnicze, jakie reprezentuje firma Reinecke z Iserlohn, trwałe materiały z mosiądzu oraz technicznie dojrzałe komponenty.

**RAS:** Jakie działania planuje Pan na przyszłość, aby m.in. uczynić markę rozpoznawalną?

**Löhnert:** W przyszłym roku będziemy wystawcą na regionalnych targach w Essen i w Norymberdze. Aby stać się bardziej rozpoznawalnym wśród klientów końcowych, do promocji marki wykorzystujemy regularnie znane czasopisma branży mieszkaniowej. Równie ważnym instrumentem jest także nasz katalog, który w styczniu zostanie uzupełniony o nową broszurę. Nasze działania w tym zakresie nacelowane są również na nasz zakład produkcyjny w Düsseldorfie: obecnie pracujemy nad zwiększeniem naszej mocy produkcyjnej.

**RAS:** Dziękuję za rozmowę.