

# Kako se tvrtka Kenda d.o.o. „bori“ sa krizom?

**T** tvrtka Kenda d.o.o. prisutna je na tržištu namještaja već 19. godinu. Vodeći je protagonist u segmentu i najveća veleprodaja namještaja u Hrvatskoj.

Poslovanje tvrtke od samih početaka bilo je usko povezano sa tržištem Europe, jer je tada bila dio vodećeg europskog proizvodnog koncerna Schieder. Situacija na tržištu namještaja prije dvije godine rezultirala je stečajem Schiedera i sve članice koncerna su već tada bile suočene sa problemima. Samim tim tvrtka Kenda je već tada bila primorana pokrenuti restrukturiranje i novim strateškim pravcima promijeniti i prilagoditi poslovanje novim uvjetima. Pad prometa bio je vidljiv i prošle godine. Iako se tvrtka Kenda prilagodila promjenama na tržištu i ove je godine vidljiv pad od 4,6%. Međutim predviđa se i očekuje pad od 20% do 30% u ovoj godini.

Novonastala situacija uzrokovat će promjene u potražnji i tržište će sigurno tražiti veću kvalitetu i velike promjene u uslugama. Do izražaja će doći i dodatne usluge, kojima se na HR tržište do sada nije posvetilo dovoljno pažnje. Upravo zbog toga tvrtka Kenda je u završnoj fazi repozicioniranja na tržištu.

Procesi rada su pojednostavljeni, troškovi su maksimalno smanjeni. Asortiman i usluga tvrtke definiran je prema kvaliteti i postprodajnim aktivnostima. Odabir novog asortimana i cjenke grupe proizvoda kreiran je prema zahtjevima tržišta. Ulaganjem u ljudske resurse i informatizacija poslovanja smanjila je troškove i omogućila proširenje poslovanja, čime su se zadržala radna mjesta i proširila ponuda.

Proširenje ponude u kvaliteti usluge najvidljivija je u ponudi komisijskog namještaja. Novi marketinški pristup na tržištu popraćen razvojem vlastite B2B aplikacije i korištenjem web tehnologije omogućava pristup svim informacijama i potrebnim podacima 24/7. Time se ponuda povećava u nematerijalnom obliku, a dodana vrijednost proizvoda opravdava odnos kvalitete i cijene.

**P**ozicioniranje na tuzemnom tržištu temelji se na pažljivijem odabiru partnera i veću povezanost kroz B2B komunikaciju. Drugačiji nastup na tržištu započet prije dvije godine temelji se na nizu aktivnosti temeljenih na boljem i transparentnijem poslovanju. Projekti „showroomova“, odnosno promocijski pristup uređenja izloga, zatim sistem prodaje komponibile kroz „studia“ kojom se povećava ponuda, uređena i definirana logistika, dovodi do smanjenja troškova i povećanje konkurentnosti.

**N**a inozemnom tržištu aktivnosti su usmjerene ka otvaranju novih kupaca u srednjoj i istočnoj Europi. Preko agentura dogovara se i direktna obrada kupaca, a komercijalno i logistički obrađuje se svaki, pa i najmanji interesent. Praćenjem trendova na svjetskom tržištu i kvalitetna suradnja sa domaćim proizvodnim kapacitetima, održava se i stalno unapređuje ponuda.

**O**tvaranje Outleta namještaja, kao jedinstvenog takvog primjera u Hrvatskoj dio je restrukturiranja i prilagodbe tvrtke novonastalom situacijom. „Outlet“ kao prodajno mjesto jest upravo „tvornička“ prodaja uz manje troškove maloprodaje, pa samim tim i konkurentnost cijena je neupitna. Prodaja u outletu naglašena je preko kompletne usluge i servisa, kroz odabir asortimana, dostavu i montažu proizvoda. Outlet služi i kao edukativni centar za partnere gdje se kroz postavljeni showroom educiraju trgovci kako bi ponudili tržištu dodanu vrijednost. Tržište za sada prepoznaje ove mogućnosti i u Outletu bilježimo brži rast prodaje od planiranog.

Možda je ovakav oblik organizacije prodaje namještaja novi oblik trgovina u našoj regiji?



Uz otvaranje novih kanala prodaje, tvrtka Kenda je pokrenula i web trgovinu. Web shop je ponuda roba u nižim cjenovnim razredima, bez troškova maloprodaje, a time i vrlo interesantan oblik za tržišnu nišu diskontnih roba.

Još jedna novost na Hrvatskom tržištu bit će i novi pristup u uređenju stila života. Kupci namještaja koji razmišljaju o uređenju kompletnog životnog prostora, stana ili kuće, sada će na jednom mjestu dobiti sve odgovore. U suradnji sa partnerima, tvrtka Kenda nudi kompletno opremanje doma. Stručni tim sastavljen od dizajnera interijera i stilista nudit će rješenja za kompletno uređenje životnog prostora, kako bi kupac dobio kompletnu uslugu na jednom mjestu. Od soboslikarskih radova, preko tekstila, zatim namještaja pa sve do accessoriesa za ugodno življenje. Dakle od ideje preko narudžbe, isporuke i montaže u maksimalno kratkom roku. Time se kupcu omogućava kompletna ponuda na jednom mjestu i olakšano financiranje.

Goran Veličan

voditelj marketinga

