

"Podejmujemy wyzwania, spełniamy marzenia". Wywiad z Elkur

data aktualizacji: 2021.01.21



Firma Elkur z siedzibą w Jarosławiu już od 27 lat jest partnerem w branży wyposażenia warsztatów. Lata zdobywanych doświadczeń to także nasza marka własna i niejedno spełnione marzenie o rentownym biznesie - o tym, jak profilować działalność na rynku aftermarket i w jaki sprzęt inwestować, rozmawiamy z Antonim Kuryło.

Wyposażamy warsztaty i serwisy naszych klientów nie tylko w narzędzia i sprzęt niezbędny do pracy, ale także „spełniamy ich marzenia”. Taka максима przewija się na witrynie Państwa sklepu internetowego. A to oznacza...?

To oznacza, że przez te 27 lat obecności na rynku wyposażenia warsztatów nie tylko ugruntowaliśmy naszą pozycję, ale z sumy doświadczeń wiemy, gdzie ulokować pieniądze i w co inwestować.

W wulkanizacji „siedzimy” co prawda dopiero od 12 lat, ale że od zawsze naszą specjalnością jest wyposażanie warsztatów, to mamy spore doświadczenie i wiemy: jakie maszyny do obsługi kół są rozsądnym wydatkiem, a co jest marketingowym blichtrzem. Ugruntowaliśmy naszą rynkową pozycję z chwilą debiutu własnej marki. To dziś nie tylko podnośniki dwukolumnowe czy nożycowe, ale cała „rodzina” montażownic i wyważarek oraz stacje do obsługi klimatyzacji samochodowej. Decyzja, by w swoim portfolio mieć także markę własną, to nie spełnienie ambicji czy też kwestie wizerunkowe. To ekonomia, bo dzięki temu mamy kontrolę nad jakością produktów. Produktów projektowanych i wytwarzanych wyłącznie dla naszej sieci dystrybucji, która obejmuje swym zasięgiem całą Polskę. Jakość i funkcjonalność wyposażenia warsztatowego weryfikuje praktyka. Zbieramy więc opinie z rynku. Dzięki nim możemy wpływać na produkt finalny. Bywa, że ulepszamy pierwotny zamysł naszego producenta.

Hasło „spełniamy marzenia” ukuliśmy kilka lat temu, gdy rokrocznie kontraktowaliśmy wyposażenie dla 60–100 warsztatów, które debiutowały na rynku aftermarket. W szczyście dotacji z urzędów pracy na rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej kwotę rzędu 20 tys. złotych z powodzeniem kalkulowaliśmy tak, by każdy, kto marzył o własnym biznesie, miał szansę zaistnieć na trudnym i wymagającym rynku usług motoryzacyjnych.

Marka własna ELPRO to także stacje do obsługi klimatyzacji, więc pewnie nie tylko szansa spełniania marzeń wulkanizatora czy mechanika.

Nasza marka w przyszłości to cały szereg maszyn i sprzętów służących w warsztacie, ale nie tylko... Slogan, że spełniamy marzenie o rentownym biznesie, zyskuje dziś po raz drugi na aktualności. Zauważamy rosnące i skądinąd słuszne decyzje biznesowe, by punkty z sezonową obsługą rozlicznych flot pojazdów dywersyfikować o usługi mobilne. Stacja do obsługi klimatyzacji, montażownica, wyważarka... Te i inne urządzenia wykorzystane mobilnie do obsługi maszyn i sprzętu rolniczego, budowlanego doskonale uzupełniają, a nawet zdominują czas pracy. Warto zauważyć, iż przeniesienie usługi do odbiorcy podniesie u niego znacznie komfort, a my będziemy mogli nieco inaczej podejść do jej wyceny. I faktycznie, dziś częściej po prostu spełniamy... drugie marzenie naszych klientów. Usatysfakcjonowani ze współpracy z nami, gdy debiutowali jako wulkanizatorzy, wracają do nas z zapytaniami o ofertę na skompletowanie wyposażenia mobilnego. Zresztą w firmie Elkur sami korzystamy z mobilnych warsztatów.

To ciągle przyszłość usług na rynku aftermarket. Gdybym miał podpowiadać, to warto inwestować w mobilne usługi napraw klimatyzacji w pojazdach. Sprawna klimatyzacja to priorytet dla rolnika w sezonie prac. Farmer może się martwić, jaka będzie pogoda jutro, ale nie może sobie pozwolić na niesprawny układ klimatyzacji w maszynie, która musi w sezonie na siebie zarabiać.

Czy w sytuacji lockdownu przedsiębiorcy faktycznie nadal tak chętnie inwestują w wyposażanie swych warsztatów?

Muszę przyznać, że pandemia w dużym stopniu zweryfikowała pomysły biznesowe naszych partnerów. W marcu i kwietniu br. mało kto decydował się kupować co kosztowniejsze maszyny. Dziś wszyscy roztropniej podchodzimy do jakichkolwiek zakupów. Tym bardziej widzimy tu szansę dla naszej marki własnej. W bardzo korzystnej relacji ceny do jakości. Prosty i bezawaryjny. Na przykład nasza propozycja wyważarki do kół za ok. 8 tys. złotych odpowiada funkcjonalności tych konkurencyjnych, tyle że za takie trzeba by zapłacić ok. 4 tys. zł więcej. Chciałbym również zwrócić uwagę na naszą stację ELPRO FREDDO do obsługi klimatyzacji sprzętu rolniczego czy budowlanego. To produkt w 100% „made in Italy”. Z włoskimi specjalistami ustaliliśmy założenia technologiczne dla takiej maszyny. Zadebiutowała na początku tego roku. Na przestrzeni tego sezonu dostarczyliśmy naszym partnerom już ponad 80 takich urządzeń! Bardzo cieszy nas tak dobre jej przyjęcie na rynku, zdominowanym przez chińskich producentów. To nasza flagowa propozycja, dzięki której warsztaty borykające się z sezonowością na obsługę kół mogą skutecznie rozbudować swe usługi i wychodzić naprzeciw popytowi. Wychodzić dosłownie, inwestując w warsztaty w pełni mobilne.

Proste i bezawaryjne, a konkretnie jakie?

Pośród montażownic wprowadziliśmy na polski rynek cztery modele. Poczynając od podstawowego: automatycznej montażownicy ELPRO T200, która jest najtańsza, lecz jak każda z wyższej półki cenowej, może być doposażona w ramię do niskich profili. ELPRO T201.2VI ma m.in. dwa biegi, automat do pompowania i inflator. Prócz najtańszej, wszystkie obsługują koła do 26 cali. Wszystkie modele montażownic produkuje jedna firma, przez co łatwiej o utrzymanie kontroli jakości, nie bez znaczenia jest powtarzalność i dostęp do części zamiennych.

Mamy trzy modele wyważarek. Cenę najprostszej, ELPRO B201, skalkulowaliśmy na poziomie 3 tys. zł. Wyższy model, ELPRO B202LS, to trzy pomiary automatyczne, a też laser pokazujący miejsce doklejenia ciężarka. Najwyższy model to ELPRO B203ML, w cenie poniżej 9 tys. złotych, jej główne atuty to trzy pomiary automatyczne, monitor LCD, sonar, laser. Dwa najwyższe modele dzięki zaawansowanej technologii i oprogramowaniu są wysoce funkcjonalne i niezawodne. W tym względzie możemy porównać je z produktami znanych i uznanych światowych producentów. Jedynie cena znacząco od nich odbiega – są znacznie tańsze.

Co jeszcze wyróżnia firmę Elkur na tak konkurencyjnym rynku wyposażenia warsztatów?

Podkreśliłbym, że jakkolwiek zrezygnowaliśmy z budowy struktur sieciowych, więc autoryzowanych punktów sprzedaży, to nie jesteśmy firmą wirtualną. Na witrynie www.elkur.pl stworzyliśmy w pełni profesjonalny sklep, gdzie można filtrować interesujące nas wyposażenie według ceny, według producenta. Mamy zawsze aktualne promocje. A przede wszystkim służymy profesjonalnym doradztwem. Doradzimy w doborze sprzętu, wyposażymy go w całą otoczkę, tak by każdy mógł kupić wszystko, czego potrzebuje, w jednym miejscu, dzięki czemu oszczędzi swój czas i pieniądze. Nasze wszechstronne wsparcie dla partnerów biznesowych to także zobowiązanie: w sezonie dostarczymy maszynę zastępczą, gdyby z jakichś powodów ta posiadana wymagała naprawy. Nie trzeba się też martwić o zapasowe części w okresie gwarancyjnym i pogwarancyjnym.

rozmawiał: Rafał Dobrowolski



Źródło: