

MEWI e pregătită să conducă "bătălia stocurilor"

2022 a fost un an dinamic și prea puțin previzibil, dar în care Mewi și-a consolidat prezența în piața autohtonă. **Compania a câștigat încrederea fermierilor și acum este pregătită să răspundă provocărilor din 2023.**

Continuarea programului de dezvoltare a companiei, consolidarea echipei comerciale și, desigur, creșterea vânzărilor, respectiv a cifrei de afaceri, acestea sunt principalele obiective îndeplinite în 2022, nu neapărat în această ordine, după cum ne-a declarat **Leontin Coca** - director de marketing și vânzări al companiei Mewi, la tradiționala noastră întâlnire de final de an.

"N-O SĂ AVEM LA DISCREȚIE UTILAJE"

"Unii producători au alocat deja o cotă de utilaje pentru diverse piețe, iar la final de decembrie (2022) sunt producători cu care discutăm despre livrare în 2024, altfel spus, nu o să avem la discreție tractoare și combine în 2023.

Apetitul investițional al fermierilor a existat în 2022 și se transmite și pentru 2023. Dacă s-a întâmplat ceva bun în toată agitația din 2022, în domeniul agricol, acela este faptul că acum se fac previziuni extinse, adică fermierii încep să se gândească serios la ceea ce le trebuie la anul, nu doar săptămâna viitoare", a concluzionat Leontin Coca.

un articol de
GHEORGHE GHIȘE

mai multe pe această temă
www.revista-ferma.ro

UN SEDIU NOU LA CONSTANȚA

Inaugurarea sediului de la Constanța face parte din programul de consolidare a prezenței Mewi în teritoriu, desfășurat "cu o largă contribuție și înțelegere a administratorilor firmei", ne-a spus Leontin Coca. În același timp, se fac demersuri pentru începerea construcției altor două puncte de lucru, la Alexandria și Craiova.

ACCENT PE NOUL DEPARTAMENT DE IRIGAȚII

Dacă la finalul anului 2021 compania se apropia de pragul de 200 de angajați, la un an distanță, "familia Mewi" numără peste 240 de membri. În ceea ce privește echipa comercială, accentul a fost pus pe noul departament de irigații: "nu doar că am angajat colegi noi - reprezentanți de vânzări, dar avem acum și un specialist tehnic care

se va ocupa atât de instalarea utilajelor pe care le vom vinde, cât și de supravegherea bunei lor funcționări. Acest tehnician nu aparține departamentului post-vânzare, ci este în subordinea brand-managerului departamentului de irigații, care are acum patru oameni", a remarcat Leontin Coca.

ÎNCĂ UN AN ATIPIC

După perioada CoVid-19 a urmat un an cu evenimente neprevăzute și a fost "derută în piață în primele luni ale anului", după care, "pe parcurs, lucrurile s-au reglat și, într-un final, chiar am terminat cu rezultate foarte bune. Cu alte cuvinte, se pare că economia de piață a reacționat bine, s-a adaptat și la situația asta de criză", apreciază directorul de marketing și vânzări al Mewi.

"PREȚURILE AU EXPLODAT"

Comparativ cu blocajele de aprovizionare și logistică din perioada CoVid-19, în acest



Noul sediu MEWI la Constanța

an "prețurile au explodat, din păcate, și a fost o provocare mare să gestionăm, cu buna înțelegere a fermierilor, creșterile și schimbările frecvente de prețuri. Cu toate acestea, în final, numărul de unități livrate în 2022 a fost mai mare decât în anul precedent, ceea ce înseamnă că în termeni reali cifra de afaceri a crescut. Și asta nu doar pe seama urcării prețurilor", a subliniat Leontin Coca.

Unii furnizori mai puțin importanți pentru Mewi au avut și majorări de 30% pe parcursul anului 2022, dar, în ansamblu, creșterea medie a prețului utilajelor a fost de 17-18%.

GESTIONAREA STOCURILOR

Anul 2022 nu a fost unul lipsit de greutate, mai ales că "ceea ce nu ai făcut la un moment dat sau într-o perioadă anume, nu mai poți să recuperezi. Sunt convins că piața ar fi primit din partea noastră mai mult decât ceea ce am reușit noi să facem. **Gestionarea stocurilor a fost o problemă reală și importantă.** De exemplu, la începutul anului am transferat cote de utilaje pentru a încerca să echilibrăm cumva dezvoltarea pe toate punctele de lucru, dar regiunile au reacționat diferit. Transilvania a avut reacția cea mai rapidă și mai hotărâtă", consideră directorul de vânzări al Mewi.

FERMIERII SUNT MAI PREVĂZĂTORI

Circa 30% din vânzările realizate în 2022 erau angajate de la finalul anului 2021. La sfârșitul lui 2022, volumul de precontracte și discuții de angajament transferate pentru 2023 este de peste

două ori mai mare decât cel raportat din 2021 pentru 2022, situație datorată - în opinia lui Leontin Coca - "atât crizei de utilaje, cât și faptului că fermierii încep să-și facă calculele și sunt mult mai atenți la planificarea investițiilor. Din start noi am spus adevărul gol-goluț: că este momentul să se gândească de pe acum pentru 2024. Poate am exagerat un pic, dar este vorba despre acceptarea realității".

Pe piața internațională se observă interesul marilor producători europeni de utilaje pentru alte piețe, în afara continentului, în special America de Nord, America de Sud și Africa. Leontin Coca speră ca "această orientare spre export în afara Europei să nu afecteze piața noastră".

INDUSTRIA MAȘINILOR AGRICOLE "NU CREDE ÎN CRIZĂ"

Securitatea alimentară este dependentă de agricultură, iar industria constructoare de mașini agricole este una de importanță vitală. Cu toate că criza energetică a afectat numeroase sectoare ale economiei, "industria constructoare de mașini agricole va fi ultima care va avea de suferit, în sensul dur al cuvântului", crede Leontin Coca.

Acesta a remarcat că piața de utilaje rulate s-a dezvoltat și "încep să intre în piață utilajele și tractoarele vândute noi de Mewi și pe care le luăm la Buy-Back fără mare ezitare, deoarece le cunoaștem istoricul de service și avem o relație corectă de colaborare cu clienții noștri".



În 2023, va trebui să avem flexibilitate, să ne adaptăm la orice situație, poate chiar de normalizare. Creștem echipa, dar nu cu orice preț, încercăm să găsim oameni care să iasă la pensie de la noi.... Accentul rămâne tot pe dezvoltare și pe încrederea și perspectiva pe care vrem să le oferim fermierilor

LEONTIN COCA
Director de marketing
și vânzări - Mewi

