

biznes TWMF

kwestionariusz branży



Ireneusz Olkiewicz,
dyrektor naczelny firmy *Dürkopp Adler Polska*

• **2006 rok oceniam jako...**

bardzo udany. Chociaż jeszcze niezakończony, już dziś mogę stwierdzić, że cechował się on przede wszystkim wyjątkowo dużą liczbą interesujących spotkań branżowych, niesamowitym tempem pracy oraz ponadprzeciętną sprzedażą.

• **Najlepszy miesiąc w 2006 roku to...**

październik i listopad – przewidywane rekordowe miesiące sprzedażowe w roku 2006. Szczególnie satysfakcjonujące dla firmy handlowej, jaką jest DAP, bo jest to efekt często wieloletniej wspólnej grupowej ciężkiej pracy

mającej na celu pozyskanie zaufania klienta i przekonanie swoim profesjonalizmem do bardzo dobrej, czasami nie najtańszej marki.

• **Największym osiągnięciem mojej firmy w 2006 roku było...**

osiągnięcie zamierzonych planów sprzedażowych, a nawet ich przewyższenie o 30%. Utrzymanie rodzinnej, przyjacielskiej atmosfery zarówno wśród pracowników, jak i w kontaktach z odbiorcami naszych towarów.

• **W prowadzeniu biznesu najbardziej przeszkadzało mi...**

Nie ma żadnych przeszkód.

• **W 2007 roku życzylbym sobie, aby...**

był taki sam jak 2006. Czyli dużo ciężkiej, zadowalającej grupowej pracy i wspaniałych efektów sprzedażowych jak w roku 2006. Chciałbym również usłyszeć dalsze potwierdzenia zadowolenia klientów z naszych urządzeń. A obsługa sprzedażowa i posprzedażowa zawsze była profesjonalna i błyskawiczna.

Grzegorz Sosnowski,
Lectra

• **2006 rok oceniam jako...**

dobry. Zdobyliśmy nowych klientów pomimo stagnacji w przemyśle odzieżowym i lokowaniu produkcji, szczególnie przez rodzime firmy, na Dalekim Wschodzie. Obserwujemy coraz większe zainteresowanie zaawansowanymi technologicznie rozwiązaniami do organizacji, zarządzania i projektowania nowych kolekcji.

• **Najlepszy miesiąc w 2006 roku to...**

koniec roku. Klienci liczą zyski i inwestują w oprogramowanie, które zwiększy ich konkurencyjność w następnym roku.

• **Największym osiągnięciem mojej firmy w 2006 roku było...**

przekonanie klientów, że o jakości produktu i świadczonego serwisu nie decyduje najniższa cena.

• **W prowadzeniu biznesu najbardziej przeszkadzały mi...**

stare przyzwyczajenia klientów do traktowania biznesu w kategoriach bazaru. Lectra, jako korporacja międzynarodowa, stosująca przejrzyste procedury, nie godzi się na działania balansujące na granicy prawa.

• **W 2007 roku życzylbym sobie, aby...**

coraz więcej klientów traktowało oprogramowania do stopniowania odzieży i tworzenia układów kroju jedynie jako wstęp do kolejnego rozwiązania innowacyjnego, jakim jest oprogramowanie PLM służące kompleksowemu zarządzaniu i optymalizacji procesu produkcji w każdym jego momencie: od stworzenia pierwszego projektu do dostarczenia gotowego wyrobu końcowemu odbiorcy.



Katarzyna Bilka,
dyrektor handlowy *Italian Fashion*

• **2006 rok oceniam jako...**

bardzo dobry. Już po raz drugi nasze starania o klienta zostały docenione i uhonorowane złotym godłem Laur Konsumenta w kategorii bielizna przyjazna ciału. To dla nas szczególnie istotne, gdyż podczas projektowania każdej kolekcji dla stylisty Italian Fashion Małgorzaty Orzeł-Guazzone – priorytetem jest, by była ona modna i jednocześnie bardzo komfortowa w użytkowaniu.

• **Najlepszy miesiąc w 2006 roku...**

ciężko wybrać, gdyż było ich kilka. W styczniu ukoronowaniem dwuletnich przygotowań było uzyskanie certyfikatu systemu zarządzania jakością ISO 9001:2000. W marcu po raz drugi zostaliśmy wyróżnieni złotym godłem Laur Konsumenta, natomiast od marca do sierpnia przeprowadziliśmy letni konkurs, którego wyniki przerosły nasze najśmielsze oczekiwania.

• **Największym osiągnięciem mojej firmy w 2006 było...**

po pierwsze, zdobycie najcenniejszego dla każdej firmy produkcyjnej wyróżnienia Laur Konsumenta, przyznanego na podstawie opinii klientów. Po drugie, przeprowadzenie letniej akcji promocyjnej, która obejmowała konkurs dla przedstawicieli handlowych i sklepów oraz program lojalnościowy „Punkty za

bieliznę, bielizna za punkty”. W wakacyjnej zabawie wzięło udział 3000 sklepów. Ukoronowaniem akcji był bankiet zorganizowany w hotelu Batory w podwarszawskim Tłuszczu, połączony z wręczeniem nagród dla najlepszych.

• **W prowadzeniu biznesu najbardziej przeszkadzało...**

import tanich produktów ze Wschodu. To bardzo przykre, bo od lat dążymy do tego, by wciąż się doskonalić i zapewnić bardzo wysoką jakość produktów w przystępnej cenie. Jesteśmy polską firmą z szesnastoletnimi tradycjami. Zatrudniamy prawie pięćset osób, ale tak naprawdę powinniśmy pomnożyć tę liczbę przez trzy. Wynika to z faktu, że współpracujemy z wieloma rodzimymi przedsiębiorstwami i w ten sposób przyczyniamy się do rozwoju niejednej firmy.

• **W 2007 roku życzylabym sobie, aby...**

nasi stali klienci byli jeszcze bardziej zadowoleni ze współpracy z firmą Italian Fashion i jej produktów. Rok ten ma upłynąć pod znakiem wnikliwych i dokładnych badań. Wszystko po to, by jeszcze lepiej i szybciej dostosowywać się do potrzeb i oczekiwań konsumentów. Nie zapominamy też o wprowadzaniu nowych technologii. Naszym przewodnim hasłem jest „bielizna przyjazna ciału”. Wszystkie produkty Italian Fashion, począwszy od kolekcji wiosna/lato 2007, do których wyrobu zostanie użyta dzianina elastyczna będą objęte certyfikatem Sanitized, który zapewnia trwałą ochronę antybakteryjną. Premiera produktu certyfikowanego Sanitized już w grudniu. W przyszłym roku planujemy też duże akcje marketingowe, ale to niech pozostanie jeszcze niedopowiedziane...

Krzysztof Więckiewicz,
właściciel firmy *Derby – producent skarpet*

• **2006 rok oceniam jako...**

bardzo udany.

• **Najlepszy miesiąc w 2006 roku to...**

trudno wskazać jeden miesiąc. Kilka wydarzeń odbieramy jako szczególnie ważne i prestiżowe dla firmy.

• **Największym osiągnięciem mojej firmy w 2006 roku było...**

otrzymanie Nagrody Konsumentów „Najlepsze w Polsce” za skarpety garniturowe klasyczne oraz Złotej Nagrody „Oleśnicki Sukces Gospodarczy”.

• **W prowadzeniu biznesu najbardziej przeszkadzało mi...**

brak jednolitej, prostej wykładni przepisów prawnych i podatkowych.

• **W 2007 roku życzylbym sobie, aby...**

nie był gorszy od roku 2006.