

Kanapa CRN Polska: Pronox Technology

# Między dystrybucją a sportem



## CRN Polska rozmawia z **Arturem Mrozikiem**, prezesem zarządu **Pronox Technology**, i **Dariuszem Smagorowiczem**, wiceprezesem firmy, o tym, że na dystrybucji świat się nie kończy.

**CRN** Czy dystrybucja IT schodzi w Pronoxie na dalszy plan?

**Dariusz Smagorowicz:** W żadnym wypadku. Utarło się, że jesteśmy jedynie dystrybutorem, gdyż od tego rzeczywiście zaczynaliśmy. Dystrybucja nadal wiele dla nas znaczy, ale działamy także w innych obszarach. Obecnie stanowimy grupę kapitałową, składającą się z kilku spółek specjalizujących się w różnych dziedzinach: przede wszystkim w logistyce i serwisie (ESM Logistics) oraz w produkcji (Easy Touch). Opinia, że oddaliśmy się od korzeni, może brać się stąd, że ostatnio mocno eksponowaliśmy w mediach działalność produkcyjną i logistyczną, w którą inwestujemy pieniądze pozyskane z giełdy. Niemniej na pewno z dystrybucją nie

zamierzamy się rozstawać. To wciąż bardzo perspektywiczna działalność. Wydatki na informatykę w Polsce rosną. W ślad za nimi zwiększa się nasza sprzedaż. Możemy się pochwalić dwucyfrowym tempem wzrostu przychodów.

**CRN** Inwestorów poprosiliście o pieniądze właśnie na logistykę i produkcję, a nie na dystrybucję. Zatem logistyka to wasze oczko w głowie.

**Artur Mroziak:** W dystrybucję inwestujemy własny kapitał. Gdyby nie giełda, nie byłoby to takie proste. Pieniądze z emisji dały nam nowe możliwości. Dzięki nim otrzymaliśmy kredyt na budowę centrum produkcyjno-logistycznego w Dąbrowie Górniczej. Banki inaczej oceniają firmy, które są notowane na giełdzie. Jako jedna z nich jesteśmy lepiej postrzegani również przez dostawców i kontrahentów.

**CRN** W Dąbrowie Górniczej powstają na razie tylko telewizory LCD?

**Artur Mroziak:** Tak, ale linia produkcyjna jest przystosowana do montażu także innego sprzętu. Możemy go składać na zlecenie firm z Dalekiego Wschodu. Nie chodzi tylko o prosty montaż, ale również o produkcję podzespołów, np. obudów do odborników. Możemy wytwarzać urządzenia w całości na miejscu, w Europie, co daje azjatyckim partnerom wymierne korzyści.

**CRN** Skąd przekonanie, że przedsiębiorcy z Azji będą zlecać wam montaż?

**Dariusz Smagorowicz:** Dalekowschodnim firmom zależy na europejskich rynkach, ale trudno im zorganizować dostawę z Chin do lokalnych sieci handlowych. Sklepy wielko- >>

Fot. M. Zawadzki

**EPSON**  
EXCEED YOUR VISION



Najnowsze kino domowe bez kabli

Kino w domu - 3 proste kroki instalacji



1. Podłącz



2. Włóż płytę DVD



3. Oglądaj

Odtwarzaj płyty DVD/DivX, muzykę z płyt audio CD lub MP3, oglądaj zdjęcia bezpośrednio z płyt CD lub napędów USB. Podłącz swój telewizor lub komputer do wielofunkcyjnego projektora, odtwarzacza DVD oraz zintegrowanych głośników z przestrzennym dźwiękiem stereofonicznym.

3 lata gwarancji na projektor i lampę

Epson EMP **DM1**



Projektor+DVD+głośniki (2x8W)

Cena 1'769,00 zł\*

Epson EMP **TWD10**



Projektor+DVD+głośniki (2x10W)+EKRAN 80 cali

Cena 3'290,00 zł\*

\* netto dealer

EPSON Deutschland GmbH Spółka z o.o.  
Oddział w Polsce ul. Bokserska 66  
02-690 Warszawa, tel.: (22) 375 75 00  
www.epson.pl

**EPSON**  
EXCEED YOUR VISION

» powierzchniowe mają wyznaczone tzw. okienka dostaw i trzeba niezwykle punktualnie dostarczyć towar. Na przykład kilka tysięcy sztuk towaru trzeba przywieźć określonego dnia, rozładować przy wyznaczonej rampie. Jest na to tylko 30 minut. Gdy dostawca się spóźni, musi czekać na następne „okienko”, które wypada np. za trzy tygodnie. Firmie działającej na miejscu łatwiej sprostać takim wymaganiom. Poza tym produkty sprzedawane w Europie muszą mieć dokumentację sporządzoną według zasad określonych w przepisach, w tym głównie oznaczenia i certyfikaty. Przykładem jest deklaracja zgodności CE. Kontrahenci z Azji będą zlecać nam montaż również po to, by nie płać cła importowego.

#### CRN Dlaczego wybraliście akurat Dąbrowę Górniczą?

**Dariusz Smagorowicz:** Jest dogodnie położona i w miarę łatwo znaleźć tam wykwalifikowanych pracowników. Równocześnie nasze centrum znajduje się o kilka kilometrów od węzła kolejowego w Sławkowie. Tory będą stamtąd aż do Chin i Hongkongu. Liczymy, że już niedługo będziemy mogli, zamiast z morskiego, korzystać z transportu kolejowego, który jest tańszy i szybszy. Wtedy jeszcze lepiej wykorzystamy lokalizację Dąbrowy. Towar wysłany z Chin do Europy jedzie pociągiem 3 tygodnie. Transport morski trwa 4 – 6 tygodni. Na razie jednak połączenia kolejowego nie można uruchomić. Rosjanie i Niemcy zamierzają przejąć dużego polskiego operatora kolejowego. Sprawa powinna się rozstrzygnąć w ciągu kilku najbliższych miesięcy. Wtedy euroterminal w Sławkowie ożyje. To pozwoli nam

uzyskać przewagę nad innymi firmami logistycznymi.

#### CRN Komu sprzedajecie telewizory wyprodukowane w Dąbrowie Górniczej?

**Artur Mrozik:** Trafiają one do odbiorców z całej Unii Europejskiej m.in. do brytyjskich sieci sklepów. Znajdują się w ofercie sklepu internetowego Amazon, w którym dostępnych jest około 60 produktów z naszej oferty. Sprzedajemy je pod naszymi markami lub pod markami sklepów, które zlecają nam produkcję sprzętu.

#### CRN A produkty Easy Touch?

**Dariusz Smagorowicz:** Dostarczamy je do sieci sklepów w Europie. Już za chwilę znajdą się w chińskim Amazonie (będzie sprzedawał 60 produktów marki Easy Touch, podobnie jak ma to miejsce w Wielkiej Brytanii). Chcemy, by trafiły też do tradycyjnych sklepów w tym kraju. Niektórzy nie dowierzali nam, gdy mówiliśmy, że chcemy sprzedawać nasze produkty w Chinach. Teraz nie kryją zaskoczenia. Proszę znaleźć w Polsce drugą firmę, której udałoby się to co nam. Wszyscy mówią tylko o sprzedaży w Czechach, na Słowacji czy Ukrainie. My podeszliśmy do tematu zupełnie inaczej.

#### CRN Jaka jest wartość sprzedaży produktów Easy Touch?

**Dariusz Smagorowicz:** W tym roku sięgnie 40 mln zł. W przyszłym roku będzie to 120 – 150 mln zł. By zrealizować plany, otworzyliśmy biura w Nowym Jorku i Moskwie. W ślad za tym idą nowe kontrakty. Chcemy, aby w 2008 r. udział naszych własnych marek w sprzedaży wzrósł do 25 proc.

#### CRN Skąd się wziął pomysł na produkcję towarów pod własną marką?

**Dariusz Smagorowicz:** Kiedyś zwiedzałem jedną z chińskich fabryk. Oglądałem linie produkcyjne, na których powstawały produkty dla różnych firm: Asusa, Philipsa itp. Na jednej z linii montażowych składano urządzenia pod nieznaną mi marką. Wyglądały tak samo jak te sygnowane znakami towarowymi znanych producentów. Zapytałem, dla kogo je montują. Usłyszałem, że dla klienta z RPA. Pomyślałem so-



ARTUR MROZIK  
prezes zarządu Pronox Technology

...  
W sporcie  
funkcjonują znacznie  
wyższe marże niż  
w IT czy nawet  
w branży artykułów  
spożywczych, za  
których sprzedaż  
wziął się jeden  
z dystrybutorów.  
...

bie: przecież my moglibyśmy robić to samo co ten zleceniodawca z Afryki.

#### CRN Nie tylko wy jeździliście do Chin i oglądaliście fabryki. Żaden inny dystrybutor nie wpadł na ten sam pomysł?

**Dariusz Smagorowicz:** To tak jak z gotowaniem. Wszyscy wiedzą, jak zrobić bigos, ale tylko niektórym kucharzom udaje się ugotować naprawdę smaczny. Proszę mi pokazać innego dystrybutora, który jest tak dobrze przygotowany do produkcji elektroniki pod własną marką. Takiego, który miałby w Shenzhen własne biuro zatrudniające dwudziestu doskonale wykształconych i dobrze wyszkolonych we współpracy z Europejczykami Chińczyków. Produkujemy w sumie 475 urządzeń pod marką Easy Touch. Musimy koordynować pracę w 50 fabrykach.

#### CRN Konkurencja na rynku elektroniki jest zabójcza.

**Dariusz Smagorowicz:** Tak, ale sam rynek jest bardzo chłonny. Trzeba tylko dysponować właściwymi kanałami sprzedaży.

#### CRN Wy je macie, bo korzystacie z chińskich kontaktów?

**Dariusz Smagorowicz:** Nie zdradzę szczegółów.

#### CRN Ile urządzeń może zejść z linii montażowej w Dąbrowie Górniczej?

**Artur Mrozik:** Obecnie ok. 800 tys. rocznie. Chcemy, żeby w przyszłości liczba ta zwiększyła się do 2 mln telewizorów LCD.

#### CRN Myślicie o wprowadzeniu na rynek kolejnej marki?

**Dariusz Smagorowicz:** Na razie nie. Wypromowanie nowej marki to duże przedsięwzięcie. Wymaga nakładów finansowych, jest także trudne pod względem organizacyjnym.

#### CRN Spółka logistyczna Pronoksu zajmuje się dystrybucją odzieży marki Reporter. Jakich jeszcze ma zleceniodawców?

**Dariusz Smagorowicz:** Pracujemy dla jednego z największych w Polsce sklepu internetowego Agito.pl. Obsługujemy wysyłki do 5 tys. klientów detalicznych dziennie.

#### CRN Czy Pronox jest również dostawcą Agito?

**Dariusz Smagorowicz:** Jesteśmy jednym z dostawców Agito, ale nie należymy do grona największych. Nasza współpraca polega głównie na obsłudze logistycznej: magazynem Agito zarządza nasza spółka logistyczna »

## Monitory dotykowe

### nakładki dotykowe

Technologia Akustycznej Fali Powierzchniowej (SAW).

#### Zastosowania:

- kioski multimedialne
- automatyka przemysłowa
- systemy kasowe



modele desktop i do zabudowy

**MAGIT** Produkcja, sprzedaż, serwis

tel: 071-347 51 57, e-mail: monitor@magit.pl



Fot. M. Zawadzki

DARIUSZ SMAGOROWICZ  
wiceprezes Pronox Technology

...  
Niektórzy nie  
dowierzali nam,  
gdy mówiliśmy, że  
chcemy sprzedawać  
nasze produkty  
w Chinach. Teraz nie  
kryją zaskoczenia.  
Proszę znaleźć  
w Polsce drugą firmę,  
której udałoby się to  
co nam.  
...

» ESM Logistics. Ponadto ESM Logistics świadczy usługi dla innych firm. Jakiś czas temu zwrócił się do nas koncern ITI z propozycją obsługi zamówień na telewizję cyfrową „n” (Neovision). Teraz koordynujemy ich dostawy do kanału e-commerce. Nasi specjaliści są także konsultantami sklepów internetowych. Pomagamy również w projektowaniu magazynów i planowaniu procesów logistycznych.

**CRN Inni dystrybutorzy mają podobne do waszego zaplecze logistyczne. Nie obawiacie się z ich strony konkurencji?**

**Artur Mrozik:** Zapotrzebowanie na usługi logistyczne jest ogromne. Coraz więcej przedsiębiorców woli skupić się na sprzedaży, a nie na obsłudze wysyłek i nadzorowaniu magazynu. Budowa i wyposażenie budynków magazynowych kosztuje miliony złotych, co dla części przedsiębiorstw jest barierą nie do pokonania.

**CRN Co to jest 4Energy?**

**Dariusz Smagorowicz:** To nasze nowe przedsięwzięcie – portal sportowy 4Energy, na którym prowadzimy też sklep internetowy. Pomysł zrodził się trzy lata temu. Wtedy pierwszy raz zorganizowaliśmy imprezę lekkoatletyczną – półmaraton „4Energy

for Silesia”. To jedna z największych imprez sportowych na Śląsku. W tym roku wzięło w niej udział ok. 2,5 tys. osób. Na czas biegu zamknięto w mieście kilka ulic. Przy okazji zrodziła się też inicjatywa społeczna – bieg VIP-ów z różnych miast: Dąbrowy Górniczej, Katowic itp.

**CRN Jak zamierzacie na tym zarabiać?**

**Artur Mrozik:** W sporcie funkcjonują znacznie wyższe marże niż w IT czy nawet w branży artykułów spożywczych, za których sprzedaż wziął się jeden z dystrybutorów. Na ubraniach czy akcesoriach sportowych zarabia się po kilkaset procent. Proszę zwrócić uwagę, że sklepy internetowe największe obroty uzyskują, sprzedając urządzenia RTV i AGD. Natomiast najczęściej kupowanymi przez Internet produktami są towary sportowe. Poza tym produkty sportowe są o tyle wdzięcznym przedmiotem handlu, że ich wartość rynkowa nie ulega tak szybkiej dewaluacji w czasie, jak dzieje się to np. w wypadku urządzeń IT. Mamy już kontakty w Chinach, gdzie możemy zlecać produkcję odzieży sportowej. 4Energy może stać się popularną sportową marką.

Rozmawiała Anna Suchta

→ WWW.CR.N.PL Kod artykułu: 24601

## Na sportowo

CRN Polska rozmawia z **Dariuszem Smagorowiczem** o zakupie klubu piłkarskiego Ruch Chorzów.



**CRN Ruch Chorzów to Pana prywatny zakup?**

**Dariusz Smagorowicz:** Tak, to moja własna inwestycja, w żaden sposób niezwiązana z Pronoksem. Ktoś mi zaproponował, żebym został właścicielem klubu i działał w jego strukturach. Uznałem, że warto.

**CRN Ile Pan zapłacił?**

**Dariusz Smagorowicz:** Proszę mnie raczej zapytać, ile teraz jest wart ten klub. Odpowiem, że dużo. Mam plany związane z chorzowskim klubem, ale na razie są one objęte tajemnicą.

**CRN Jak się zarabia na klubie piłkarskim?**

**Dariusz Smagorowicz:** To jest doskonały produkt biznesowy. Czuję, że nadchodzące lata będą bardzo dobre. Zbliżają się Mistrzostwa Europy. Kupowałem klub, nie wiedząc jeszcze, że odbędą się w Polsce.

**CRN Jak konkretnie można zarobić na piłce?**

**Dariusz Smagorowicz:** Canal+ ma teraz kontrakt, w ramach którego płaci klubom za transmisje meczów. Teraz ten kontrakt jest renegowany. Ostatnio opiewał na kwoty rzędu dziesiątków milionów złotych, nowy ma mieć wartość trzykrotnie większą – właśnie ze względu na Mistrzostwa Europy organizowane przez Polskę. To wszystko przekłada się na pieniądze dla klubów. Mecze stają się produktem przeznaczonym dla masowej publiczności. Ostatnią kolejkę Orange Ekstraklasy oglądała rekordowa liczba kibiców. Dlatego media chcą transmitować mecze. Zobaczymy, jak naszej drużynie pójdzie w meczu z Kazachsta-

nem (mecz, który odbywał się już po rozmowie, Polska wygrała – przyp. red.), a potem z Belgią. Jak wywalczymy po raz pierwszy awans do Mistrzostw Europy, to będzie jeszcze bardziej sprzyjająca atmosfera dla rozwoju biznesu sportowego.

**CRN Ile kosztuje utrzymanie klubu sportowego?**

**Dariusz Smagorowicz:** To są kwoty rzędu milionów złotych. Najtańszy klub można utrzymać za 3 mln zł, a te z górnej półki potrzebują nawet 40 mln zł rocznie. W tym roku te kwoty będą wyższe. Klub piłkarski to firma jak każda inna – ma swój zarząd, pracowników, dział marketingu itp. Tyle tylko że, w odróżnieniu od zwykłego przedsiębiorstwa, w grę wchodzi emocje sportowe. I to jest najfajniejsze. Nie wszystko w tym biznesie da się przewidzieć. Chociaż, jak w każdym innym, tu również się planuje – trzeba kupić zawodników, obliczyć wpływ z biletów, założyć, ile pieniędzy otrzyma się za przejście do kolejnych grup w lidze. A tu nagle podczas meczu albo zawodnik nie jest w formie, albo bramkarz przepuści piłkę i da sobie strzelić gola. I wtedy plany biorą w łeb.

**CRN Kiedy Ruch Chorzów zacznie przynosić dochody?**

**Dariusz Smagorowicz:** Oczekuję, że nastąpi to w ciągu najbliższych dwóch lat. Systematycznie spłacamy zadłużenie klubu wobec PZPN. W całości zostanie pokryte już w 2008 r. Ruch Chorzów jest jednym z nielicznych klubów, który spłaca swoje długi.

Rozmawiała Anna Suchta