

MBS proizvodi ušli u Evropsku uniju

Više od grejanja

MBS proizvode odlikuju: sigurnost, kvalitet, inovativna tehnička rešenja, lako rukovanje, savremeni dizajn i efikasna servisna služba



Redizajnirani „Smederevac 9 LUX“



„Termo Rocky“ peć za etažno grejanje

Krajem avgusta fabrika „Milan Blagojević“, Smederevo (MBS) upriličila je na brodu „Kej“ u Beogradu svoje tradicionalno okupljanje pred početak grejne sezone i promociju svojih novih proizvoda za 70 domaćih i 55 inostranih kupaca! Tokom dvočasovnog krstarenja Savom gostima iz Nemačke, Rusije, Belgije, Francuske, Islanda, Engleske, Bugarske, Poljske, Slovačke, Češke, Makedonije, BiH i Hrvatske, te poslovnim prijateljima i saradnicima iz Srbije i sa Kosova, **Sofija Stančić**, direktorka MBS predstavila je: „Eva“ peć sa tri stakla (snaga 10KW, iskorišćenje goriva 80 odsto, greje do 60 kvadrata), „Termo Rocky“ peć za etažno grejanje (snaga 25 KW, iskorišćenje goriva 87 odsto, 22 l vode u kotlu, greje 140 kvadrata), „Rocky“ šporet (snaga 9KW, iskorišćenje 81odsto, greje 70 kvadrata), „Termo Vulkan plus“ peć za etažno grejanje sa retnom (snaga 24KW, iskorišćenje goriva 85 odsto, greje 138 kvadrata) i redizajnirani „Smederevac 9 LUX“, koji ima dublje ložište za 25 odsto od starog smederevca, ojačanu rernu, snagu 10KW, emajliranu rernu, tavu u rerni, termometar, 85 odsto iskorišćenja goriva i moć da zagreje 60 kvadrata.

- Naš uspeh leži u plasmanu na inotrižište, naglasila je Sofija Stančić. - Ostvarili smo rast prodaje za 18 odsto u odnosu na prethodnu godinu i to, pre svega, zahvaljujući izvozu koji u ostvarenoj dobiti učestvuje sa 60 odsto, asortimanu i programu koji smo značajno proširili za poslednje tri godine. Najveći promet i zaradu donosi izvoz modernih, ekskluzivnih aparata koji ispunjavaju stroge tehničke i ekološke standarde i koje možemo da plasiramo na tržište Evropske unije.

ŠTA KAŽU STRANCI?

Dirk Zimmermann iz firme „Zimmermann“ iz Leipziga, koja zastupa MBS na nemačkom tržištu, ne krije zadovoljstvo uspešnom saradnjom sa smederevskom fabrikom koja traje četiri i po godine. „Zadovoljni smo kvalitetom proizvoda, asortimanom i dizajnom. Prema podacima nemačkog S a -

Brend za ceo svet

Šta je presudno za uspešnu prodaju vaših proizvoda na inostranom tržištu?

Sofija Stančić, direktorka MBS: Kako izvozimo isključivo pod sopstvenim brendom, važno je ostvariti dobar odnos kvaliteta, cene i dizajna. Nismo najjeftiniji, nemamo najbolji dizajn i nemamo najbolji kvalitet, ali u kombinaciji ta tri elementa mi smo u jednoj vrlo lepoj situaciji i odatle toliko interesovanje i otvaranje novih tržišta. Prošle godine smo otvorili Uru-gvaj, Brazil, sada kreće prvi kontejner za Afriku, da ne pričamo o standardnim tržištima kao što su Rusija, Ukrajina, Belgija, Francuska, Češka, Slovačka, Poljska, Grčka. Vrlo je teško ući na grčko tržište, ali s obzirom na poskupljenje nafte, Grci su se okrenuli čvrstom gorivu. Na razvijenijim tržištima, takođe, sve više se koriste uređaji na pelet i to kotlovi, peći i šporeti. Naše dosadašnje iskustvo pokazuje da se svuda traži što veći stepen iskorišćenja goriva i moderan dizajn. U inostranstvu su, takođe, ekološki standardi daleko stroži, peć za grejanje mora da ugradi stručnjak, vodi se računa o emisiji ugljen-monoksida, pepela, prašine. Zato su peći na pelet tamo toliko tražene, one su ekološke.

Kakvi su vam dalji poslovni planovi?

S.S: Da pravimo lepezu pelet peći za etažno grejanje, ali i da razvijamo druge programe. Planiramo da izbacujemo jedan do dva nova proizvoda godišnje i da idemo u osvajanje novih proizvoda sa kojima bismo mogli da pokrijemo grejnu vansezona.

Koji biste vi proizvod izabrali za svoj dom?

S.S: Peć „Evu“, sa tri stakla, jer se vidi plamen na tri strane. U sobnom ambijentu efekat je prelep.



S.Stančić i partneri MBS-a

veza proizvođača, organizacije stare 50 godina, koja broji 180 članica iz Nemačke i Evrope, uspešni smo da prošle godine pokrijemo 10 odsto nemačkog tržišta šporetima na čvrsto gorivo i tri odsto pećima. Očekujemo da će se u narednom periodu ovi procenti značajno povećati“.

Boris Mudrov iz firme „Narodni Kamini“ iz Sankt Peterburga kaže: „Zadovoljan sam uvek kada dođem u Srbiju. Naši narodi su vrlo slični, pa ne čudi što su proizvodi MBS koje plasiramo na rusko tržište, nama bliski. Ali, pokazalo se da Rusi najviše vole one proizvode koji mogu da ih zagreju, ali i na kojima mogu nešto da skuvaraju. Tako su MBS peći i šporeti našli lako svoje mesto u ruskim domovima. Jedino mi je žao što MBS ne pravi još i sauna peći, koje su popularne u Rusiji“.

Zerom Malerez iz firme „Well Being“ iz mesta Vielslam u Belgiji kaže: „Saradujemo već tri godine i za to vreme su se štednjaci i peći za etažno grejanje „Thermo Magnum“, štednjaci na čvrsto gorivo „Magnum“ i pelet peći pokazali kao proizvodi MBS koji su lako

pronašli svoje mesto na belgijskom tržištu. Budući da je mazut vrlo skup, Belgijanci se sve više okreću pelet programu, koji je veoma popularan i ekonomičan“.

Anthony Mcelroy iz firme „ACE Stoves“ iz Mančestera u Engleskoj priča: „Naša saradnja sa MBS traje dve godine ali tržište Engleske nije lako otvoriti, pogotovo jer ovaj brend nije još toliko popularan na Britanskom ostrvu. Akcenat je na etažnom grejanju. Ove peći ne samo da zadovoljavaju sve tehničke karakteristike i sertifikate, već su cenovno dosta povoljnije od evropskih proizvođača. Zbog toga smo i danas ovde, da se upoznamo sa novim programom“.

Runar Gudmundsson iz firme „Funi EHF“ sa Islanda kaže: „Za nas su najinteresantnije peći na čvrsto gorivo i to modeli Hera i Vesta, koji će u narednom periodu tek da dožive ekspanziju na Islandu. Postoji veliko interesovanje i za MBS štednjake za etažno grejanje, kao i na čvrsto gorivo, s obzirom da je to novina na našem tržištu. I



Promocija na brodu „Kej“

kako da opremite stan



„Eva“ peć sa tri stakla

novi MBS proizvodi su interesantni...“.

ŠTA KAŽU NAŠI?

Fatmir Dadriu iz firme „Gorenje Niti Tiki Company“ iz Prištine priča: „Program MBS znamo dobro, kvalitet je vrhunski. Mi radimo program „smederevac“, koji je na našem tržištu poznat već 20 godina. Svaka kuća zna kako on izgleda. Sada je MBS napravio novi dizajn. Smederevac sa staklom verujem da će biti još interesantniji kupcima. Za ovu godinu imamo naručeno 8.000 komada. U planu je da smederevac plasiramo i u Albaniji“.

Vojkan Stanković, direktor firme „Svetlost“ iz Niša iznosi: „Saradujemo već 20 godina. Zadovoljan sam asortimanom proizvoda, cenama i kvalitetom. Godišnje prodamo desetak hiljada „smederevaca“ - „sedmice“ i „devetke“. Marketing čini svoje, tako da sve više idu novi proizvodi kao što su „Royal“, „Magnum“ i „Rocky“.

Novak Nikolić, suvlasnik firme „Spektr PLUS“ iz Ivanjice kaže: „Radimo sa MBS više od 15 godina, zastupamo njihov kompletan program za područje zapadne i centralne Srbije i deo Vojvodine. Uvek smo imali uspešnu saradnju, ali dolaskom gospođe Sofije Stančić ta saradnja se podigla na jedan zavidan nivo. Proširio se asortiman proizvoda, poboljšao se njihov kvalitet. Što se prodaje tiče, izdvojio se „mini elektrik“, a u poslednje vreme sve više se traže i šporeti na etažno grejanje, pogotovo peć za etažno grejanje „Termo pelet 20“.

Ona