

Naturalne wykończenia



Gałki, nóżki, uchwyty. Bez nich nie może obejść się żaden mebel. Ich wiodącym producentem i dystrybutorem jest firma SIRO, która potrafi spełnić wszelkie wymagania klientów

Austriacka firma SIRO Beschläge-Metallwarenfabrik GmbH jest obecna na polskim rynku od kilkadziesiąt lat. Ma dwa niezależne oddziały. Jeden zajmuje się dystrybucją, drugi produkcją dodatków meblowych.

SIRO – marka kreatywna

Dziesięć lat temu, w czerwcu 1997 roku pod nazwą SIRO-Poland powstał oddział austriackiej firmy. – Chodziło o zwiększenie sprzedaży naszych produktów wśród krajowych odbiorców – tłumaczy Waldemar Kleniewski, prezes zarządu spółki. W 2005 roku firma przeniosła się z Torunia do nowoczesnego obiektu biurowo-magazynowego w Radomiu.

SIRO-Poland sp. z o.o. w Radomiu jest dystrybutorem hurtowym artykułów SIRO. Mocną stroną firmy jest bogaty asortyment, w skład którego wchodzi ponad 5000 różnych artykułów. Mają niepowtarzalny desing, różnorodne wzory, wykonania i wykończenia kolorystyczne. Produkty SIRO były wielokrotnie nagradzane.

Opracowywaniem nowych wzorów zajmuje się grupa międzynarodowych projektantów zatrudnionych przez SIRO w Austrii. Dominującym materiałem, z którego wykonane są produkty, jest stop cynku i aluminium, tzw. znal, tworzywo sztuczne, aluminium oraz drewno.

– Trendem w ostatnim czasie są połączenia porcelany z metalem, skóry z tworzywem sztucznym lub skóry z metalem



• Siedziba firmy SIRO Poland w Radomiu

oraz drewna z metalem – opowiada Marcin Ślusarczyk, odpowiedzialny za marketing. – Głównymi odbiorcami naszych wyrobów są największe polskie firmy meblowe, m.in. Black Red White SA i BRW Sp. z o.o., sieci marketów budowlanych – OBI, Praktiker i Castorama – oraz hurtownie na terenie całego kraju. Oprócz sprzedaży na polskim rynku firma SIRO-Poland eksportuje swoje wyroby do 17 krajów na całym świecie. – Dużym sukcesem spółki jest współpraca z Nobia Group, firmą skupiającą 14 największych producentów mebli kuchennych w Europie Zachodniej – mówi Waldemar Kleniewski. W najbliższych planach firmy przewidziana jest rozbudowa o kolejną powierzchnię magazynową. SIRO-Poland zatrudnia 22 pracowników.

Drewno z metalem

Drugim oddziałem SIRO Beschläge-Metallwarenfabrik GmbH jest SIRO Bielsko. Dołączył do grupy osiem lat temu,

kiedy austriacka firma kupiła bielskie zakłady produkujące akcesoria meblowe. – Dziś jesteśmy autonomicznym przedsiębiorstwem produkcyjno-handlowym zatrudniającym ponad 100 osób – opowiada Tomasz Kozyra, prezes zarządu SIRO Bielsko. – Z Bielska zapatrujemy całą grupę w wyroby powstałe z drewna oraz z jego różnorodnych kombinacji z metalem. Produkujemy także dla naszych bezpośrednich kilkadziesiąt klientów w całej Europie oraz w kraju – dodaje prezes Tomasz Kozyra.

Specjalnością SIRO Bielsko jest produkcja galanterii meblowej. To uchwyty, gałki i wieszaki meblowe w ogromnej gamie wzorów. – Jesteśmy wysoko wyspecjalizowanym przedsiębiorstwem mogącym wyprodukować z drewna niemal każdy wyrob na życzenie klienta – mówi prezes Kozyra. – Wszystkie nasze wyroby mają stuprocentową powtarzalność kształtów i kolorów.

I dodaje, że jego firma wygrywa z konkurencją jakością wyrobów oraz wiedzą i doświadczeniem. – Realizacja każdego projektu zależy od wymagań odbiorcy – wyjaśnia szef SIRO Bielsko. A klienci szczególnie doceniają wzory wyrobów produkowanych w firmie SIRO: gałki, uchwyty meblowe i drewniane nogi mają klasyczną, prostą formę, która harmonizuje z całym meblem.

Obecnie produkty SIRO Bielsko sprzedawane są w 70 krajach na świecie, a meblowe akcesoria produkowane w Polsce trafiają do odbiorców w 16 krajach i stale rozszerza się grono klientów firmy. –blik

SIRO-Poland sp. z o.o.
ul. Wernera 61/63
26-600 Radom
tel. (048) 331-23-23
faks (048) 331-13-00
e-mail: info@sira.pl

SIRO Bielsko sp. z o.o.
ul. Strażacka 80, Bielsko-Biała
Tel. 0-33 818 34 82
Fax 0-33 818 35 74
sirobielsko@sira.com.pl

www.siro.cc

• ROZMOWA

Właściwe proporcje designu i funkcjonalności

• GERHARD SIKORA
PREZES GRUPY SIRO

DLA „RZECZPOSPOLITEJ”



W: Co to według pana znaczy: dobrze zaprojektowany mebel?

GERHARD SIKORA: Dobrze zaprojektowany mebel to przede wszystkim dobrze wyważona proporcja designu i funkcjonalności. Proporcja ta jest zależna od przeznaczenia mebla i od tego, kto jest jego odbiorcą. Design nie powinien dominować nad funkcją i ergonomią, chyba że jest to mebel unikatowy, który ma być rodzajem rzeźby dekorującej wnętrze.

Czy akcesoria meblowe – uchwyty i nóżki – mogą zadecydować o tym, czy mebel jest ergonomiczny?

Aksesoria te z założenia służą poprawie komfortu użytkownika mebla. Uchwyty powinny pozwalać na wygodne otwieranie drzwiczek, a dzięki nóżkom powinna istnieć możliwość regulacji wysokości i uzyskania wygodnego dostępu do przestrzeni pod meblem. Idealem jest, gdy funkcje te zostaną ubrane w atrakcyjny design.

Jak pana firma nadąża za światowymi trendami w projektowaniu?

Firma SIRO podąża za światowymi trendami w designie dzięki temu, że zatrudnia najlep-

szych projektantów z wielu krajów, m.in. z Anglii, Włoch, Niemiec, Austrii i Kanady. Jest wśród nich także projektantka z Polski. Maja Palczewska jest związana od wielu lat z firmą Black Red White, największym klientem firmy SIRO, dla której projektuje uchwyty i meble. Każdy z projektantów wnosi do kolekcji niepowtarzalny styl, czego efektem jest ogromna różnorodność artykułów SIRO.

Z jakiego produktu firmy Siro jest pan szczególnie dumny?

To UNUM. Jest to system regałowy łączący funkcję konstrukcyjną i dekoracyjną. Dzięki tym funkcjom znalazł on zastosowanie w meblach. Szczególny sukces odniósł w meblach produkcji firmy Black Red White, gdzie walory tego systemu zostały doskonale wykorzystane. Na jego bazie firma SIRO oferuje całą gamę gotowych elementów, takich jak: kolumny kuchenne, łazienkowe, elementy garderoby, które znalazły swoje zastosowanie w przemyśle meblarskim. Z dużym zainteresowaniem system ten spotkał się także wśród producentów przyczep kempingowych. –rozmawiała ab

• ROZMOWA

DLA „RZ”

• WALDEMAR KLENIEWSKI
PREZES FIRMY
SIRO-POLAND



Przywiązujemy dużą wagę do prezentacji naszych wyrobów

W: Co sprawia, że firma SIRO-Poland jest dobrze przyjmowana przez polskich klientów?

WALDEMAR KLENIEWSKI: Do mocnych stron zaliczyłbym profesjonalny serwis logistyczny – natychmiastową dostępność dużej liczby artykułów oraz dostawę towaru do klienta w ciągu 24 godzin. W połączeniu z kompetentną obsługą realizowaną przez zespół młodych ludzi szybko reagujących na potrzeby klienta przekłada się to na stale rosnącą liczbę odbiorców.

Jak budują Państwo swoje relacje z klientami?

Najlepszym według nas sposobem na budowanie relacji z klientem jest utrzymywanie z nim systematycznego kontaktu. Nasi odbiorcy to w większości firmy współpracujące z nami od wielu lat, często łączą nas partnerskie stosunki. Bezpośrednie rozmowy z klientami pozwalają nam budować obraz potrzeb rynku, spełniający oczekiwania naszych odbiorców.

W jaki sposób firma prezentuje swoje wyroby?

Firma SIRO-Poland przywiązuje dużą wagę do prezentacji swoich wyrobów. Profesjonalne tablice ekspozycyjne, regały dla marketów budowlanych, stoiska targowe, katalogi, pozwalają nam podkreślić efektowną stylistykę i fachowe wykonanie naszych produktów. Dzięki ekspozycjom specjalnie przygotowanym dla naszych klientów, praktycznie w każdym regionie kraju istnieje możliwość obejrzenia artykułów SIRO. W siedzibie SIRO-Poland w Radomiu znajduje się stała prezentacja składająca się z ponad 5000 różnych artykułów, na bieżąco aktualizowana o nowości rynkowe. –rozmawiała ab

• ROZMOWA

DLA „RZ”

• TOMASZ KOZYRA
PREZES FIRMY
SIRO BIELSKO



Poznać i zrozumieć potrzeby klienta

W: Z których produktów SIRO jest pan szczególnie dumny?

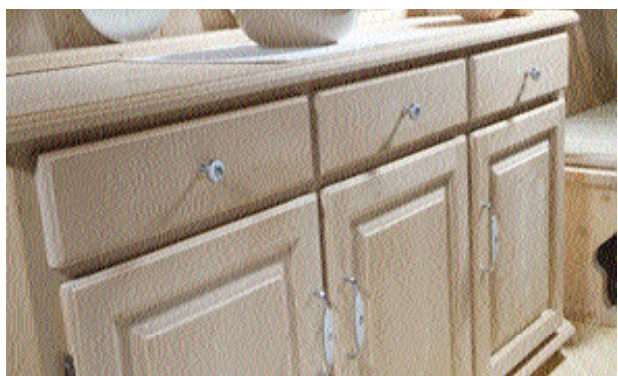
TOMASZ KOZYRA: Dumny jestem ze wszystkich naszych wyrobów – w sumie produkujemy ich dziś około 2 tysięcy. Ale najbardziej cieszy mnie, że w ciągu dwóch lat udało mi się stworzyć zgrany, zmotywowany, profesjonalny i pozytywnie myślący zespół, dzięki któremu możemy sprostać każdemu wyzwaniu.

Jak często pana firma wprowadza nowości na rynek?

Nasi projektanci przygotowują nowości dwa – trzy razy w roku, na targi. Ale zwykle wprowadzamy nowe produkty na życzenie klientów – to na ich zapotrzebowanie odpowiadamy, produkując większość naszych wyrobów. Najpierw proponujemy odbiorcom wyroby z naszego bogatego asortymentu. Możemy się pochwalić ad hoc kilkuset rodzajami nóg meblowych i stołowych oraz ponad tysiącem uchwytów i gałek meblowych.

Jakie są plany firmy Siro?

Nasz plan na najbliższe lata to utrzymanie klientów, których obecnie obsługujemy, oraz pozyskanie nowych – zarówno w kraju, jak i za granicą. Obecnie rozwijamy park maszynowy przedsiębiorstwa, zwiększając moce i możliwości produkcyjne. Właśnie w ostatnich dniach kupiliśmy kilka nowych maszyn, które czynią wyposażenie firmy znacznie nowocześniejszym. Sukces prawie nigdy nie jest dziełem przypadku. Dziś firma, aby odnosić sukcesy na konkurencyjnym rynku, musi posiadać nie tylko dobrą strategię, ale przede wszystkim zdolność do jej rzeczystwej realizacji. Jesteśmy przedsiębiorstwem innowacyjnym, nastawionym przede wszystkim na realizację potrzeb naszych klientów. A naszych klientów traktujemy jak naszych partnerów i przyjaciół. –rozmawiała blik



• Uchwyty i gałki z serii FLOWER COLLECTION projektu Mai Palczewskiej