



Miłosz Sikorski kl. IIc
II LO w Katowicach



Od małego sklepu rowerowego...

W 1990 roku Zbigniew Sosnowski wraz z żoną otworzył w Przasnyszu sklep rowerowy. Na początku za wszystkie swoje oszczędności zakupił w Rometcie 30 rowerów. Sprzedał je w ciągu kilku dni. Następnym razem nabył dwa razy więcej rowerów. Po roku działalności był już hurtownią Rometu zaopatrującą na wyłączność mniejsze sklepy w ówczesnym województwie ostrołęckim i łomżyńskim. Wtedy Romet przymusił go do kupowania rowerów już jesienią. Musiał więc mieć magazyn, a przede wszystkim kapitał. Wziął więc kredyt w banku. Mimo bardzo wysokiego oprocentowania (50%), był to na owe czasy bardzo dobry interes dzięki któremu stał się największym odbiorcą, kupując rocznie kilkadziesiąt tysięcy rowerów. U szczytu współpracy w 1995 roku zerwał z Rometem wszystkie umowy ponieważ posiadał kapitał, sieć dystrybucyjną i znał branżę. W ciągu roku importując rowery z Tajwanu i Włoch, z największego odbiorcy Rometu stał się jego największą konkurencją. Doprowadziło to do upadku Rometu w 1997 roku.

do czołowego producenta rowerów w Europie

Podczas jednej z rozmów z włoskimi znajomymi wspomniał, że chce kupić linię montażową. Okazało się, że padła jedna z fabryk we Włoszech. Pojechał tam by na miejscu ocenić jej przydatność w swojej firmie. Linia była w całkiem niezłym stanie i była na sprzedaż wraz z kompletnym oprzyrządowaniem. Szybko się zdecydował. Dwa dni później linia była już w Polsce. Sosnowski zaczął nie tylko sprzedawać rowery, ale i je montować. Sprzedawał swoje produkty pod trzema markami: Grand, Vision i Best. Sprzedawały się tak dobrze, że musiał kupić kolejną taśmę do produkcji. W 1998 roku miał 8 mln zł zysku. Dokonał więc dużej inwestycji w spalarnię, lakiernię i obręczownię. Stał się producentem. W 2002 roku powstała marka Kross, która w latach 2004-2006 była największym producentem rowerów w Europie. Wszystko to dzięki współpracy z Decathlonem dla którego produkował nawet ćwierć miliona rowerów rocznie, pod ich własną marką.

W 2008 roku zerwał współpracę z Decathlonem, ponieważ z roku na rok zależało im na coraz lepszym wyposażeniu rowerów i ich jakości za coraz mniejsze pieniądze. Cieli marże kawałek po kawałku. Zwolniono wtedy 400 pracowników, którzy pracowali na potrzeby Decathlonu. Od tego momentu Kross zaczął produkować rowery tylko pod własną marką.



Pasja, wizja i konsekwencja...

Firma Kross powstała z pasji do majsterkowania i kolarstwa. Wizji przeniesienia do Polski wzorców zachodnich takich jak rekreacyjne przejażdżki rowerowe oraz pracy na własną rękę w dużym przedsiębiorstwie. Konsekwencji w działaniu m.in. poprzez umacnianie pozycji przedsiębiorstwa na rynku.

Sosnowski w jednym z wywiadów przyznał że on wielu rzeczy nie wymyślił, ponieważ siła Krossa to ludzie – kreatywni pasjonaci. On nigdy nie miał takiego podejścia, że wszystko wie najlepiej i ma być tak jak chce.



założyciela

Zbigniew Sosnowski pochodzi z rolniczej rodziny. Pracował dwa lata jako mechanik samochodowy w zakładzie u teścia, ale strasznie go to męczyło ponieważ chciał robić coś na własną rękę. Przychodziła końcówka lat 80. Rynek zaczął się uwalniać. Sosnowski miał swoje pięć minut i jedyne co wiedział to że cokolwiek wybierze, jakąkolwiek dziedzinę, to po to, aby zakończyć jako producent. Zaczął więc analizować trzy rynki: alkoholowy, ze słodyczami i rowerowy. Żywiec sprzedawał wtedy alkohol wyłącznie pod dystrybucję państwową. Prywatnym firmom mówili: nie. Ze słodyczami Wedla też miał problem. Ale gdy zadzwonił do Rometu dowiedział się, że rowery może kupić bez większego problemu. W okolicy Przasnysza znajdowało się kilka sklepów z rowerami, ale na początku lat 90. kiedy zaczynało się wszystko dopiero pojawiać na półkach sklepowych, rynek był bardzo chłonny.

W 2007 roku wyszedł z firmy, powołał zarząd i zajął się budowaniem kolejnych firm. Wrócił jednak po roku zaniepokojony spadkiem sprzedaży tanich rowerów w Polsce o 120 tys. sztuk w ciągu roku, a wzrostem sprzedaży drogich o 30-40 tys. Był to znak że rynek gwałtownie się zmienia, a on zrywając współpracę z Decathlonem postawił na budowę własnej marki Kross.



Sosnowski lubi podróżować. W czasie pobytu w Chinach zauważył, że wiele osób jeździ tam na skuterach. Doszedł do wniosku, że i u nas ludzie by je kupowali, ale pod warunkiem, że będą tańsze - czyli w cenie do 5 tys. zł. W 2003 roku sprowadził kilka tysięcy skuterów i zaoferował w takiej cenie. Sprzedały się bez problemu, więc Sosnowski założył firmę Zipp, która była hitem w 2005 roku. W 2007 sprzedał firmę Zipp funduszowi inwestycyjnemu KBC z bardzo dużym zyskiem.

Po skuterach zajął się nieruchomościami. Założył firmę Novodom, która w okolicach Przasnysza zbudowała powyżej 1 tys. mieszkań. Spółka Opoka, zajmuje się nieruchomościami w Warszawie. Wspólnie z dwoma włoskimi inżynierami otworzył spółkę Evertec, produkującą maty aero żelowe.

W 2004 roku Zbigniew Sosnowski został przedsiębiorcą Roku w prestiżowym konkursie pod egidą Ernst & Young

„Dwa koła jedna pasja”

Kross produkuje rowery na sprzedaż w sklepach dealerskich, gdzie jest serwis, odpowiednia obsługa i miejsce na całoroczną kolekcję ok. 80 sztuk. Kross kiedyś swoją ofertę dostosowywał do potrzeb rynku. Na początku produkował rowery tanie, później nadeszła moda na rowery górskie, aż w końcu wyprzedził modę proponując ludziom rowery szosowe, zanim jeszcze stały się modne. Kross obecnie w swojej ofercie posiada wszystkie modele: dla dzieci, miejskie, turystyczne, szosowe i górskie. Najdroższy model znajdujący się w ofercie kosztuje 19 999 zł. Najbardziej popularne są rowery górskie (45%) i miejskie (40%), których średnia cena sprzedaży sięga prawie 1,5 tys. zł.



20 lat później





Pozycja rynkowa marki Kross

W ujęciu ilościowym udział marek Kross S.A. zbliża się do 20%, w wartościowym to prawie 25%. Można śmiało powiedzieć, że co 5-ty rower sprzedawany na rynku polskim pochodzi z fabryki w Przasnyszu, a co 4 –ta „złotówka” ze sprzedaży w tej kategorii trafia do partnerów handlowych.

Średnia cena sprzedaży rowerów Kross (1,5 tys. zł) znacząco przekracza średnią rynkową (1150 zł) – w tym kontekście możemy mówić o kreowaniu wartości rynku rowerowego przez firmę Kross.

Jedna trzecia wyprodukowanych rowerów jest eksportowana głównie do Hiszpanii, Niemiec, Irlandii, Czech, Rosji, Węgier, ale zdarzają się też bardziej egzotyczne kierunki jak Madagaskar, Australia czy Kanada.

Przewaga konkurencyjna

Po pierwsze - produkty tworzą pasjonaci, którzy są zapalonymi rowerzystami, wsparci badaniami rynkowymi i analizami potrzeb klientów lepiej trafiają w ich gusta z kolejnymi kolekcjami,

Po drugie – wygrywają szerokością i dostępnością oferty: liczba produkowanych przez nich modeli zwiększa się z roku na rok, w nowej kolekcji na 2014 oferują o 50% więcej modeli niż w 2013, rowery produkowane w Polsce, są w stanie z większym wyprzedzeniem reagować na zmiany na rynku, mają bezpośredni dostęp do największej liczby punktów sprzedaży detalicznej, więc docierają z produktami do większej liczby klientów,

Po trzecie – kładą ogromny nacisk na jakość oferowanych produktów,

Po czwarte – są szczególnie aktywni i skuteczni w obszarze marketingu, który efektywnie wspiera siły sprzedaży i partnerów handlowych,

Po piąte – „sukces buduje” - wzrasta motywacja pracowników i zaufanie partnerów handlowych, którzy dzięki marce Kross coraz lepiej zarabiają. W minionym roku Kross urósł po raz kolejny zdecydowanie powyżej wzrostu rynku: szacuje się, że rynek urósł o ok. 7%, w tym samym czasie Kross rósł 3-krotnie szybciej ! Taki wynik to zasługa wielu osób – ale też odpowiedzialność za kolejne udane sezony.

Mimo, że na rynku krajowym są obecnie niekwestionowanym liderem – konsekwentnie rozwijają kolejne silne obszary wzrostu: ekspansję eksportową i rozwój kategorii dedykowanych części i akcesoriów Kross.

Kross jest obecnie jedyną polską firmą rowerową skutecznie sprzedającą produkty pod własną nazwą zagranicą – mają partnerów w 32 krajach świata, a coroczny wzrost obrotów w eksporcie przekracza 30%.

Podsumowanie

Historia marki KROSS to opowieść o firmie, która od 1990 roku dzięki pasji, wizji i konsekwencji swojego założyciela w 20 lat z małego sklepu rowerowego przekształciła się w czołowego producenta rowerów w Europie.

Dzięki wielu inwestycjom w Przasnyszu powstał nowoczesny zakład produkcyjny z najnowocześniejszymi rozwiązaniami informatycznymi zapewniającymi optymalne zarządzanie montażem i składowaniem rowerów. W roku 2000 od podstaw powstały: hala montażowa, spawalnia ram i widelców rowerowych, obręczowania oraz najnowocześniejsza w Europie Środkowo-Wschodniej lakiernia wodna typu OMEGA. Lata 2008 - 2012 to ciągła inwestycja w marketing i konsekwentne kreowanie odpowiedniego wizerunku Krossa na rynku rowerowym i w świadomości środowiska. Rosnące wyniki sprzedaży, zadowoleni klienci, a także praca nad poszerzaniem oferty rowerów zarówno specjalistycznych jak i rekreacyjnych pokazują, że marka Kross rozwija się w dobrym kierunku.

Bibliografia:

<http://www.kross.pl>

[http://wyborcza.biz/biznes/1,100896,14162163,Pieciu Polakow na jeden rower Dominuja gorale .html](http://wyborcza.biz/biznes/1,100896,14162163,Pieciu_Polakow_na_jeden_rower_Dominuja_gorale_.html)

[http://www.ican.pl/594,wywiad ze zbigniewem sosnowskim prezesem kross](http://www.ican.pl/594,wywiad_ze_zbigniewem_sosnowskim_prezesem_kross)

<http://weekend.pb.pl/2614750,58017,w-peletonie-zieje-nuda>

"Łowcy milionów. Dekalog przedsiębiorcy" Piotr Miączyński, Leszek Kostrzewski