

MouvTex – veriga dintre buyeri și furnizori

MouvTex este un site specializat în textile dedicat profesioniștilor în căutare de informații practice și face legătura dintre buyeri și furnizori. Practic, site-ul conține **O BAZĂ DE DATE CU FURNIZORI SPECIALIZAȚI** în țesături, confecții, accesorii și textile pentru casă din întreaga lume.

TEXT: Amelia TURP-BALAZS
E-mail: amelia.turp@mmg.ro

„Avem în prezent aproape 1.000 de furnizori înregistrați din 42 de țări și suntem în contact cel puțin de două ori pe lună cu peste 3.500 de branduri (buyeri), în principal din Europa”, explică pentru *Dialog Textil* Sandrine Ossolieres, președinta companiei.

Avantajul buyerilor este că pot căuta furnizori pe criterii diferite, începând de la țară până la comanda minimă sau produs finit, pot cere cotații de preț sau informații despre diverse alte servicii. În plus, pot contacta direct furnizorii, fără a trece prin filtrul vreunui intermediar, iar înregistrarea furnizorilor în baza de date este gratuită. Cu toate acestea, doar patru fabrici românești s-au arătat interesate să se listeze pe MouvTex. Probabil pentru că au prea mult de muncă, iar „pescuitul” clienților este ultima lor prioritate? Atunci de ce ne mai plângem?

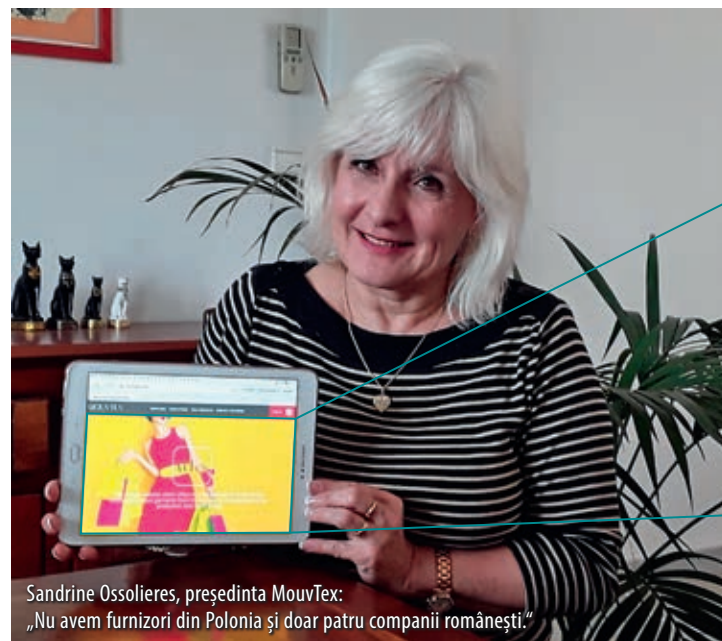
Chiar dacă acționează în competiție cu târgurile cu ofertă de manufactură, MouvTex a găsit o cale de a stabili parteneriate cu alte site-uri B2B și cu târguri precum Texworld, Tranoi, MarketMaker, Affilib și The Agent în ideea de a ajuta brandurile și furnizorii care au produse proprii să le vândă pe piața europeană.

Oferiți aceleași servicii ca unele târguri, atunci care sunt avantajele competitive ale MouvTex?

Cred că principalul avantaj pentru buyeri este că la noi e deschis 365 de zile pe an, 7 zile pe săptămână și 24 de ore pe zi. Venim în continuitatea târgurilor. În primul rând, brandurile nu au timpul și uneori nici banii pentru a participa la multe târguri textile. Apoi, când vizitează un târg, este cam dificil să ia fiecare stand la rând, deoarece petrec cel puțin o jumătate de oră de discuții cu fiecare furnizor pentru a obține informații despre compania respectivă. În cele din urmă, dacă este interesat, brandul îi va trimite furnizorului o schiță pentru a estima care e manopera fabricii și a obține o ofertă. Prin intermediul MouvTex, buyerii pot vizualiza profilul companiilor și pot obține toate informațiile importante și practice de care au nevoie. Apoi, calea este aceeași: să trimită o schiță și să obțină o mostră și o ofertă. Dar marea diferență este că pot rămâne la biroul lor, fără să cheltuiască niciun ban pe călătorii, fără *jet lag* și că pot să analizeze dosarele furnizorilor în orice moment.

Cine sunt principalii clienți, de pe ce piațe?

Clienții noștri sunt foarte diferiți, deoarece și furnizorii sunt foarte



Sandrine Ossolieres, președinta MouvTex:
„Nu avem furnizori din Polonia și doar patru companii românești.”

diferiți. Avem branduri avangardiste, designeri noi, mărci mari, supermarketuri specializate etc. Nivelul calităților, prețurilor și cantitățile sunt diverse. Astfel, buyerii pot găsi furnizorii de care au nevoie în baza noastră de date, iar clienții noștri sunt în principal europeni.

Urmăriți comenzile de la început la sfârșit sau activați doar ca intermediar între retailer și producător?

Nu suntem agenție și nu solicităm comisioane de la buyeri sau furnizori. Facem doar legătura între aceștia. Furnizorii le este greu să-și găsească clienții, dar se întâmplă la fel și de cealaltă parte. Deci, munca noastră este de a ajuta ambele părți să intre în contact și să-și dezvolte afacerea. Site-ul nostru este gratuit pentru branduri. Înregistrarea pentru furnizori este de asemenea gratuită. Companiile pot plăti doar dacă doresc mai multe servicii. Credem că este o mare oportunitate pentru fabrici să aibă posibilitatea de a fi listate pe un site gratuit

pentru a-și găsi clienții. Singurul lucru pe care îl cerem furnizorilor este să ofere un bun serviciu, o manoperă corectă și un preț bun. Atunci când un furnizor nu este serios, îi anulăm înregistrarea din baza de date, astfel am câștigat și încrederea buyerilor.

Mai e fezabil conceptul Made in Europe? Care sunt principalele „enclave” rămase doar ca intermediar între retailer și producător?

Primesc din ce în ce mai multe cereri pentru furnizori europeni. După cum știți, mulți buyeri se întorc din Asia din cauza prețurilor în creștere. După China, mulți au ales Portugalia. Dar Portugalia a primit prea multe cereri de comenzi, iar în prezent sunt retailerii dezamăgiți de situație care ar dori să găsească alți furnizori în Europa. Dacă comparați salariul lunar din China cu cel din Europa, acesta este chiar mai mic în unele țări est-europene. Deci, acum este momentul ca furnizorii europeni să ajungă la buyerii europeni care îi caută. În ce ne privește, principalele țări din Europa pe

care le putem recomanda la manufactura de îmbrăcăminte sunt: România, Lituania, Republica Cehă, Bulgaria, Portugalia și Polonia.

Colaborați și cu fabrici românești? Care vi se par interesante?

Este păcat că avem atât de puțini furnizori europeni în unele țări. Dacă vrem să împingem producția europeană, avem nevoie de mai multe contacte. De exemplu, nu avem furnizori din Polonia și doar patru companii românești. Mă întreb de ce? Doar

oferim înregistrare gratuită pentru a găsi noi clienți! Nu înțeleg ce așteaptă furnizorii pentru a-și înregistra propria companie: durează doar 10 minute, nu cerem niciodată informații despre conturi bancare sau cărți de credit, deci unde este problema? Dorim să le oferim clienților noștri mai multe posibilități de a găsi furnizori buni în Europa, dar este foarte greu. Sperăm că, cu sprijinul *Dialog Textil*, ne vor contacta mai mulți furnizori români.

Care este cea mai mică comandă pe care a solicitat-o un buyer? Dar cea mai mare?

Cum v-am spus mai devreme, suntem în legătură cu branduri de avangardă, de lux și cu tineri designeri. Aceștia au nevoie de manoperă foarte bună și produse cu grad ridicat de dificultate, în cantități mici, dar înțeleg că trebuie să plătească mai mult pentru aceste produse. Lucrăm și cu supermarketuri, care comandă cantități mari și vor prețuri

foarte mici. Acestea nu sunt interesate de producția europeană, se concentrează pe Bangladesh, Etiopia, Vietnam... Cred că printre clienții cei mai buni ai furnizorilor europeni se numără brandurile de nivel mediu care pot plasa comenzi în cantități bune și la prețurile corecte. Nivelul comenzilor în Europa este de obicei între 30/50 de bucăți și 1.000/1.500 de bucăți pe model.

Care dintre piețele europene se comportă bine în prezent și care nu?

În privința modei, în Franța, Italia, Spania, Germania, Belgia și Olanda nivelul comenzilor este același ca în anii trecuți. Sunt mai puține comenzi din Marea Britanie din cauza Brexitului, iar brandurile de acolo sunt îngrijorate de vânzările din magazine, cel puțin în acest an.

Ce puteți să-mi spuneți despre prețurile de manoperă, sunt în creștere în sfârșit? Mulți

producători români abia se descurcă de la o lună la alta. Ce le-ați recomanda?

Într-adevăr, de obicei când buyerii primesc cotațiile, ei au contactat în prealabil doi sau trei furnizori pentru a obține mai multe informații și a decide dacă încep o afacere cu unul sau doi dintre ei. Nu primim atât de multe cereri, dar fiecare dintre ele vine de la buyeri serioși care caută furnizori noi cu care ar dori să construiască relații de lungă durată. De asemenea, le spunem brandurilor că dacă nu primesc prețul pe care îl așteaptă pentru piesa respectivă, este din cauză că este imposibil să primească acest preț. Atunci trebuie să schimbe țara sau conținutul, sau numărul de mărimi... Trebuie să schimbe unele puncte și să plaseze o altă cerere. Dar mulți buyeri se adresează direct furnizorilor sau se întâlnesc direct cu ei, fie în timpul unui târg sau în călătorii pe care le fac în țara furnizorilor respectivi. ■



Industria modei are nevoie de livrare pe orice măsură. IB Cargo o face.

- > Transport aerian, maritim și rutier
- > Materii prime, accesorii, produse finite
- > Import / Export
- > Livrare în maximum 48 de ore oriunde în lume
- > Depozitare

- > Consolidarea achizițiilor de la furnizori multipli
- > Comunicare rapidă
- > Asigurarea mărfurilor
- > Documente și formalități vamale
- > Livrare la ușă

+40 21 528 13 00

orders@ibcargo.com

Șoseaua București Nord, nr. 10, Global City Business Park, Clădirea O21, Etaj 10, Camera 4, Voluntari, Jud. Ilfov, 077191, România