

Marek Bryła, współwłaściciel firmy Castor, opowiada, jak z firmy o nikomu nieznanej nazwie uczynił jedno z większych w Europie przedsiębiorstw produkujących puzzle. Zdradza też, jakie nowości będą podbijać serca klientów w tym roku, a także sposoby na kryzysową sytuację.

● Marek Bryła, współwłaściciel firmy Castor



● Castor zawsze dba o to, by stoisko na targach było przygotowane na najwyższym poziomie



Puzzle

– tradycja, jakość, edukacja

„Świat Zabawek”: W tym roku mija dwadzieścia lat od założenia firmy Castor. Z jakich osiągnięć jest Pan najbardziej dumny, a czego w tym czasie nie udało się zrealizować?

Marek Bryła: – Zaczynając niemal od zera, w ciągu dwudziestu lat udało nam się zbudować firmę o zasięgu międzynarodowym. Nasze puzzle docierają do większości krajów Europy i są tam rozpoznawalne. Znane są również w innych częściach świata, m.in. w: USA, Kanadzie, Australii, Ameryce Południowej. Niewątpliwie udało się osiągnąć dzięki stworzeniu produktów o niezaprzeczalnych walorach estetycznych. Zaprezentowane na targach w Norymberdze i Hongkongu znalazły uznanie wśród wielu odbiorców. Marka Castorland zdobyła trwałą pozycję na światowym rynku zabawek. Jest to nagroda za wieloletnią pracę, której od początku towarzyszy ogromna pasja tworzenia. Jesteśmy z tego naprawdę dumni. Udowodniliśmy, że nasze produkty i firma zasłużyły na szacunek na arenie

„W ciągu dwudziestu lat udało nam się zbudować firmę o zasięgu międzynarodowym”

międzynarodowej. Z punktu widzenia tej branży w ciągu dwudziestu lat osiągnęliśmy duży potencjał produkcyjny, tworząc miejsca pracy dla prawie stu osób. Jesteśmy dumni z osób tworzących ten zwarty, w pełni zaangażowany w swoją pracę zespół, które łączy wspólna pasja. Czego nie osiągnęliśmy? Sami jesteśmy zaskoczeni tym, co udało nam się osiągnąć, mając na uwadze polskie realia.

W czym tkwi tajemnica sukcesu produktów Castora?

– Castorland to własny styl, unikatowe walory estetyczne, benedyktyńska precyzja i diabelski upór. Nasza dewiza to: „Wszystko, co robisz, rób porządnie, mądrze i wytrwale”. Marka Castorland jest doskonale rozpoznawalna nie tylko w Polsce, lecz także w wielu krajach na świecie. To niewątpliwie sukces, zważywszy że oferta puzzli zagranicznych producentów jest równie bogata.

Co powoduje, że polskie wyroby cieszą się takim uznaniem na innych rynkach?

– Międzynarodowe uznanie zdobyliśmy dzięki ciekawemu wzornictwu, dobrej jakości oraz zaufaniu, jakim po latach współpracy obdarzyli nas klienci.

Czy Państwo jako producenci odczuli kryzys, jeśli chodzi o sprzedaż puzzli i gier?

– Owszem, odczuliśmy, niemniej jednak rozmiary tego zjawiska okazały się mniejsze, niż mogłoby wynikać z dramatycznych relacji i prognoz medialnych. Do kryzysu byliśmy w pewien sposób przygotowani. Wyciągnęliśmy bowiem wnioski z doświadczeń, jakie miały miejsce w roku 1998 na rynku Europy Wschodniej.

Czy obecnie produkty te wytrzymują walkę o miejsce na półkach sklepowych z elektroniką i multimediami?

– Obecnie, gdy zabawki tradycyjne są wypierane przez produkty elektroniczne, puzzle i gry planszowe stały się rozrywką elitarną. Produkty multimedialne oraz telewizja często proponują łatwą i niskowartościową rozrywkę. Jednak rodzice i opiekunowie, którzy mądrze wychowują swoje dzieci, dostrzegają potrzebę dostarczenia najmłodszym zabawek pomocnych im w doskonaleniu koncentracji i spostrzegawczości. Takim produktem są właśnie puzzle. To zabawki wymagające trudu, ale równocześnie dające ogromną satysfakcję. Podziwianie, jak z najmniejszych detali powstaje kompletny, piękny obraz, inspiruje i wyznacza włożoną pracę.

„Obecnie, gdy zabawki tradycyjne są wypierane przez produkty elektroniczne, puzzle i gry planszowe stały się rozrywką elitarną”

Czy tegoroczna oferta będzie zaskoczeniem dla Państwa klientów? Ile nowych wzorów puzzli i gier pojawi się do końca roku w sklepach?

– Miłośnicy naszych puzzli nie oczekują od nas rewolucji, lecz kolejnych nowych, atrakcyjnych wzorów dopracowanych z najwyższą starannością. Uczynimy wszystko, aby sprostać tym oczekiwaniom.

Które pozycje są Pana zdaniem najciekawsze? Na które artykuły chciałby Pan zwrócić szczególną uwagę klientów?

– W tym sezonie chcemy zaprezentować zupełnie nowe wzornictwo wykorzystujące orientalne grafiki na puzzlach 500-, 1000- i 1500-elementowych. Również dla najmłodszych przygotowaliśmy wiele pięknych bajkowych wzorów. Na uwagę zasługuje kontynuacja serii 4 x Puzzle w nowej, atrakcyjnej formie.

Jakie motywy puzzli są najczęściej wybierane przez dzieci, a jakie przez młodzież i dorosłych?

– W tym przypadku nie ma reguły. Ilu układających, tyle gustów. Dla najmłodszych najczęściej są wybierane motywy bajkowe z serii 4 x Puzzle lub 20 Maxi charakteryzujące się oryginalnymi kształtami, żywą kolorystyką i dużymi elementami. Trochę starsze dzieci świetnie sobie radzą z puzzlami 30-, 60-, 120-, 260-elementowymi, na których oprócz bajek pojawiają się zwierzęta, motoryzacja. Młodzież i dorośli mogą wybierać wśród takich tematów, jak: pejzaże, malarstwo, fantastyka, marynistyka, motoryzacja oraz zwierzęta, w zestawach składających się z 500, 1000, 1500, 2000 lub 3000 elementów.

Obok tradycyjnych kanałów dystrybucji duży nacisk kładą Państwo również na sprzedaż online. Jak Pan ocenia ten kanał dystrybucji? Czy klienci są zadowoleni z takiej formy zakupów?

– Sprzedaż przez internet rozwija się dynamicznie, dlatego że na sklepowych półkach nie ma całego asortymentu. Po zaobserwowaniu tego zjawiska zaczęliśmy wykorzystywać ten kanał dystrybucji w celu lepszego zaspokojenia potrzeb konsumentów. Okazało się, że klienci są bardzo zadowoleni z takiej formy zakupu.

Jakie cele postawili sobie Państwo na ten rok?

– Kryzys nie zburzył naszego optymizmu i wiary. Mamy uzasadnione powody, by sądzić, że mimo wszystko będzie to rok, który zakończymy z satysfakcjonującymi wynikami. Przed nami jeszcze wiele lat pracy nad doskonaleniem firmy, produktów i samych siebie.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Anna Wakulak

ZAMÓW BEZPŁATNY KATALOG

Castorland® Puzzle

NOWA KOLEKCJA

4 x Puzzle




■ Drukarnia i Wydawnictwo ul. W. Łokietka 119 PL 31-263 Kraków
 ■ Biuro handlowe: tel. +48/12/614 16 11 fax +48/12/614 16 10
 ■ www.castorland.pl ■ dzial.handlowy@castor.pl