

# APSAUGINIŲ PLOMBŲ REBUSAS: KAINUOJA CENTUS, IŠSAUGO TŪKSTANČIUS

*Interviu su UAB "Plombos LT" direktoriumi  
Tomu Mačėnu*

**Justas Gavėnas, CMC**

### APIE UAB "PLOMBOS LT"

- 2012 m. lapkritį įmonė švėš 5 – erių metų jubiliejų
- Šiuo metu "Plombos LT" asortimente – per 200 įvairaus pavadinimo ir funkcijų plombų, apsauginių vokų, lipdukų bei hologramų
- Įmonėje dirba 5 darbuotojai
- UAB "Plombos LT" išimtinėmis teisėmis atstovauja "Acme Seals" (UK), "Vinnicatranspribor" (Ukraina). Lietuvos rinkai ji tiekia prekes iš Ukrainos, Lenkijos, Kinijos, Didžiosios Britanijos, Ispanijos, Italijos
- 2011 m. UAB "Plombos LT" pripažinta UAB "Credit info Lietuva" kaip turinti aukštą mokumo reitingą. Tokį reitingą turi 6% Lietuvoje veikiančių įmonių
- "Plombos LT" prekes tiekia daugiau nei 1.600 privataus kapitalo ir valstybinio sektoriaus įmonių. Stambiausi klientai: "Lietuvos paštas", "Orlen Lietuva", "Lietuvos geležinkeliai", koncernas "Achema", Vyriausioji rinkimų komisija
- Prekyba apsauginio plombavimo priemonėmis: [www.plombos.lt](http://www.plombos.lt)
- Prekyba pakavimo priemonėmis: [www.pakavimoprekes.lt](http://www.pakavimoprekes.lt)

Visos EKT Vadybos įžvalgos vienoje vietoje:  
[www.ekt.lt/izvalgos](http://www.ekt.lt/izvalgos)



**Justas Gavėnas, EKT:**

*"Šiomet įmonė "Plombos LT" švęs penkerių metų jubiliejų. Žiūrint iš verslo perspektyvos – tai tik ledkalnio papėdė. Kokios 3 - 4 priežastys lėmė įmonės atsiradimą 2007 - aisiais? Kodėl nusprendėte pradėti prekybą apsauginėmis plombomis?"*

**Tomas Mačėnas:** *"2007 m. Lietuvos rinkoje dominavo viena įmonė, parduodanti apsauginio plombavimo priemones. Buvo ir dar keletas smulkesnių žaidėjų, kurie nesudarė didelės konkurencijos. Kilo mintis įkurti tokio profilio įmonę ir padidinti konkurenciją šiame segmente. Be to, jau turėjau patirties panašioje sferoje: buvau dirbęs Lietuvos pašte, kuris dabar naudoja daug mūsų tiekiamos produkcijos. Tuo metu jau nebuvo verslo pirmokas - prieš dešimtmetį su bičiuliu buvome įkūrę įmonę "Didora", tiesioginę "Omnitel" atstovę, kuri prekiaavo mobiliaisiais telefonais ir vykdė abonentų pajungimus. Šis projektas buvo pelningas, tačiau laikui bėgant pasikeitė mobiliųjų telefonų rinka, mano bičiulis ėmė degti kitomis idėjomis, nusprendžiau šio verslo atsisakyti. Praėjus keletui metų vėl panorau mesti sau savotišką iššūkį. Pamenu, susiradau galimą tiekėją Londone ir nuvykau susitikti su jų atstovu. Nedidelėje kavainukėje išgėrėme arbatos, trumpai pristaciau jam savo idėjas ir siekius. Galbūt, tą akimirką atrodžiau kaip svajotojas iš mažos, nežinomos šalies, tačiau jau grįžęs savo pašto dėžutėje radau Micheal'o laišką. Pradėjome nuo smulkių užsakymų (užsakinėjau paletę, kurioje telpa 50 tūkst. plombų), pamažu skaičiai kilo. Su "Acme Seals" kompanija bendradarbiaujame iki šiol.*

*"Galbūt, tą akimirką atrodžiau kaip svajotojas iš mažos, nežinomos šalies, tačiau jau grįžęs savo pašto dėžutėje radau Micheal'o laišką" (T. Mačėnas)*

*Per tuos metus iš keturių akcininkų likome tik dviese. Išsiskyrė požiūriai, liko tie, kurie aktyviausiai įsitraukė į "Plombos LT" veiklą ir visada tikėjo tuo, ką daro. Žiūrint iš dabarties perspektyvos – akivaizdu - idėja pasiteisino. Šiuo metu "Plombos LT" sparčiai vežasi dominuojančią įmonę ir sudaro stiprią konkurenciją Lietuvos rinkoje".*

**Justas Gavėnas, EKT:**

*“Kokia yra pagrindinė Jūsų įmonės veiklos specifika? Kam naudojamos apsauginės plombos?”*

**Tomas Mačėnas:** *“Ši sritis dar ne visiems gerai suvokiama, todėl klientams kiekvieną dieną tenka nuosekliai aiškinti, kam apsauginės plombos skirtos ir kokią naudą jos atneša. Daugelis privataus ir valstybinio sektoriaus įmonių susiduria su įvairaus tipo ir mąsto vagystėmis. Kaip nuo jų apsisaugoti, rūpi ne vienam vadovui. Tarkim, kuro kainos stabiliai kyla į viršų ir niekas nežino, kiek dar kils. Kuo kainos didesnės, tuo daugiau ilgapirščių vagia kurą iš kuro bakų. Labiausiai nuo to kenčia transporto įmonės. Todėl šiuo metu daugelis šio segmento dalyvių naudoja apsaugines plombas. Kadangi daugelis kuro bakų nepritaikyti plombavimui, sugalvojome specialų plombavimo komplektą, kuriuo galima užplombuoti beveik visus batus.*

*Stengiamės pirmi pasiūlyti naujausius ir patikimiausius produktus. Naujovių nuolat ieškome tarptautinėse parodose, reguliariai važiuojame pas savo tiekėjus Ukrainoje, Lenkijoje, Didžiojoje Britanijoje, Italijoje, Ispanijoje bei Kinijoje.*

*“Kadangi daugelis kuro bakų nepritaikyti plombavimui, sugalvojome specialų plombavimo komplektą, kuriuo galima užplombuoti beveik visus batus” (T. Mačėnas)*

*Šiuo metu įmonėje dirba 5 darbuotojai ([www.plombos.lt](http://www.plombos.lt)). Tačiau artimiausiu metu planuojame plėstis, nes darbų apimtys nuolat didėja. Kadangi mūsų įmonės ofisas yra Vilniuje, o klientai visoje Lietuvoje, tai Kaune, Klaipėdoje, Šiauliuose bei Alytuje turime partnerius, kurie atstovauja mūsų produkciją ir užsakovai iš kitų miestų gali operatyviau nusipirkti reikiamų produktų. Pagrindinė prekyba vyksta telefonu, daug užsakymų ateina el. paštu. Kartais įsigyti mūsų prekių klientai užsuka ir į biurą <...>”.*

**Justas Gavėnas,**  
**EKT:** "Laikau rankose keletą plastmasinių niekučių. Kiek kainuoja tokio tipo prekės?"

**Tomas Mačėnas:** "<...> Kas tiesiogiai nesusiduria su apsauginėmis plombomis - šis žodis dažniau asocijuojasi su dantų plombomis. Girdėjau tai iš daugelio ir man tai vis dar sukelia šypsena. Apsauginės plombos naudojamos geležinkelio vagonų, jūrų, oro bei sausumos transporto, elektros, vandens, šilumos, metrologiniams skaitikliams plombuoti. Mūsų klientai - kurjerių tarnybos, bankinis sektorius. Taip pat prekiaujame plombavimo replėmis švininėms plomboms užspausti. Tiesa, švininės plombos po truputį nyksta iš rinkos, nes ES direktyvos draudžia naudoti šviną dėl medžiagos toksiškumo. Švinines plombas keičia modernesnės ir saugesnės: plastikinės, metalinės, numeruotos. Kadangi švininės plombos yra pigesnės palyginus su kita produkcija, lietuviai, taupydami pinigus, vis dar sunkiai atsisako šių sveikatai pavojingų produktų".

**Tomas Mačėnas:** "Nuo keleto centų iki keliolikos litų. Brangiausias yra geležinkelio rakinamosios plombos. Jos gali kainuoti iki keliolikos litų už vienetą. Pigiausias yra plastikinės ir švininės plombos. Mūsų įmonė taip pat prekiauja holografiniais lipdukais, kurie naudojami ant dovanų, nuolaidų, identifikacinių, kreditinių kortelių, programinės įrangos, vertybinių popierių ar drabužių etikečių. Žinoma, pirmiausia dairomės į įmones, bet mūsų asortimente yra produktų, kurie tinka ir paprastam žmogui. Tarkim, apsauginiai ar popieriniai vokai. Apsauginiuose vokuose galima saugiai siųsti svarbius dokumentus, nuotraukas ar sutartis. Užklįjavus šiuos vokus, jų neįmanoma atklijuoti ar kitaip atidaryti be matomų žymių. Užklįjavimo juostelė atspari aukštomis ir žemoms temperatūroms, cheminėms medžiagoms. Tarkim, jei bandysite pakaitinti žiebtuvėliu, ta vieta pakeis spalvą ir liks žymė. Vieno tokio voko kaina nuo 50 centų iki 1 Lt. Kainą lemia voko dydis. Tokius apsauginius vokus naudoja bankai, policija, inkasatoriai, bet jie gali praversti ir eiliniam pirkėjui".

**Išsilavinimas:**

- Lietuvos Edukologijos Universitetas (2002 – 2006). Ekonomika. Bakalauras
- Vilniaus Aukštesnioji Technikos Mokykla (1992 - 1995). Telekomunikacijos. Aukštasis neuniversitetinis išsilavinimas

**Kvalifikacija:**

- Telekomunikacijų specialistas, ekonomistas, mokytojas

**Tomas Mačėnas****Profesinė karjera:**

- UAB "Plombos LT" direktorius (nuo 2007)
- UAB "Vertybių sauga" projektų vadovas (2004 – 2007)
- UAB "Elektroninės aparatūros taisykla" vadovas (2002 – 2004)
- UAB "Didora", tiesioginis UAB "Omnitel" atstovas Vilniuje bei AB "Lietuvos draudimas" atstovas. Direktoriaus pavaduotojas (1997 – 2002)
- UAB "Mūsų Pasaulis" marketingo direktorius (1996 - 1997)
- AB "Lietuvos paštas" technologinių strategijų (marketingo) skyriaus vadovaujantis specialistas (1995 -1996)

**Justas Gavėnas, EKT:**

*“Pakalbėkime apie Jūsų verslą detaliau. Šiuo metu į rinką įvedėte naujus, plataus spektro pakavimo produktus. Kada pajutote, kad yra tokių prekių poreikis? Kaip jį įvertinote?”*

**Tomas Mačėnas:**

*“Nuolat bendraujant su klientais pastebėjome, kad jiems svarbu ne tik užplombuoti prekę, bet ir ją supakuoti. Beveik visos įmonės, kurios naudoja plombavimo priemones, naudoja ir vokus, dėžes ar lipnias juostas. Todėl nusprendėme plėsti asortimentą, kad galėtume pasiūlyti kuo didesnę spektrą reikalingų prekių. Tai juk labai patogiu - viską gauti iš vieno šaltinio. Papildomai sukūrėme internetinį tinklą [www.pakavimoprekes.lt](http://www.pakavimoprekes.lt), kur yra visa pakavimui reikalinga produkcija. Tai - įvairiausi vokai, maišeliai, dėžės, lipnios juostos, etiketės (skirtos žymėjimams ant maisto prekių, kosmetikos, adresams ant vokų ir pan.), plėvelės (jos skirtos apvynioti prekių paletes). Taip pat spausdiname įvairiausius užrašus, logotipus ant vokų, lipdukų, juostų ar maišelių”.*

*“<...> nusprendėme plėsti asortimentą, kad galėtume pasiūlyti kuo didesnę spektrą reikalingų prekių. Tai juk labai patogiu - viską gauti iš vieno šaltinio” (T. Mačėnas)*

**Justas Gavėnas, EKT:**

*“Kaip Jūsų įmonę paveikė veiklos sričių išplėtimas? Juk prieš tai labai siauriai specializavotės, o dabar Jūsų produkcijos asortimente keliasdešimt kartų daugiau prekių?”*

**Tomas Mačėnas:**

*“Šalia biuro turime didelį sandėlių, kurio erdvė iki pakavimo prekių atsiradimo nebuvo pilnai užpildyta. Šiuo metu laisvos vietos beveik neliko. Visas prekes Vilniaus mieste klientams pristatome savo transportu, o į kitus Lietuvos miestus siunčiame per kurjerių tarnybas. Dėl to ženkliai padidėjo išlaidos kurjeriams, kadangi per dieną išsiunčiame dvigubai daugiau produkcijos nei iki šiol. Gali būti, kad artimiausiu metu ieškosiu naujų darbuotojų, nes pakavimo prekių poreikis vis didėja. Daugiau darbo prisidėjo ir dėl prekių papildymo sandėlyje. Reikia nuolat stebėti, kad nebūtų trūkumo, nes užsakovai vienos ar kitos prekės ilgai nelauks - paprasčiausiai nusipirks kitur <...>.”*

**Tomas Mačėnas:** "*<...> Teks plėsti ir įmonės autoparką - sėsimė į didesnius automobilius, nes pakavimo prekės užima nemažai vietos ir į lengvuosius automobilius nebetelpa. Ypatingai tai pasijautė pradėjus prekiauti burbuliniais vokais ir gofruotojo kartono dėžėmis, kurių tūris yra didelis ir jos užima daug vietos*".

*"Plombos – tai prevencija turtui apsaugoti. Dėl to labai svarbu ir produktų kokybė. Visada pats tikrinu, įvertinu ir išbandau naujus prekių pavyzdžius"*  
(T. Mačėnas)

**Justas Gavėnas, EKT:**

*"Sunkmetis daugelį įmonių privertė apkarpyti išlaidas ir atsisakyti nebūtinų pirkimų. Apsaugos priemonės kaip tik pateko į tokius sąrašus. Tačiau "Plombos LT" pelnas dėl to nesumažėjo, priešingai – kasmet pastebimas augimas. Kaip sugebėjote įtikinti klientus, kad būtina saugoti savo turtą?"*

**Tomas Mačėnas:** *"Atėjus krizei, dalis įmonių atsisakė plombavimo priemonių dėl lėšų stygiaus. Labiausiai tai pajautė biudžetinis sektorius. Negavę pilno finansavimo, neturėjo lėšų ir plombavimo priemonėms įsigyti. Tačiau lazda turi du galus. Sunkmečiu mažėjo įmonių apyvartos, pelnas, ir tuo pačiu atlyginimai darbuotojams. To pasekoje darbuotojai bandė pasigviešti svetimą turtą. Vadovai susidūrė su papildomu galvos skausmu: kaip apsaugoti savo įmonių turtą. Todėl ir krizės metu mūsų produktai turėjo paklausą, tik pasikeitė segmento perkamoji galia. Įtikinti praktine apsauginių plombų nauda nėra labai sudėtinga. Visada pasiūlome klientui pabandyti užplombuoti reikiamą tašką ir tuo įsitikinti. Užplombavus vieną ar kitą nesaugią vietą, galima bet kuriuo metu kontroliuoti ar plomba nepažeista. Jei plomba teisingai užplombuota ir kabo nepažeista, vadinasi niekas nelindo prie to objekto. Didžioji dalis mūsų prekių kainuoja centus, o iš jų gaunama nauda gali siekti tūkstančius litų. Plombos – tai prevencija turtui apsaugoti. Dėl to labai svarbu ir produktų kokybė. Visada pats tikrinu, įvertinu ir išbandau naujus prekių pavyzdžius <...>".*



**Tomas Mačėnas:** “<...> Vienos plombos atsparios aukštoms ar žemoms temperatūroms, kitos - agresyvioms cheminėms medžiagoms. Tai subtilūs dalykai, kuriuos įvertinti reikia patirties.

*Visada klientams siūlome rinktis ne kainą, o kokybę. Nieko naujo nepasakysiu - kokybiškas produktas brangiau ir kainuoja. Šiuo metu rinka užkimšta kiniškais plombomis, nes konkurencija verčia ieškoti pigesnių produktų. Bet kiniški produktai nėra aukščiausios kokybės”.*

*Visada klientams siūlome rinktis ne kainą, o kokybę. Nieko naujo nepasakysiu - kokybiškas produktas brangiau ir kainuoja ” (T. Mačėnas)*

**Justas Gavėnas, EKT:**

*“Prieš keletą metų rinkoje atsirado daugkartinio plombavimo priemonės. Kuo jos pranašesnės už vienkartinės? Kokio sektoriaus klientams jų prireikia dažniausiai?”*

**Justas Gavėnas, EKT:**

*“O Jums pačiam kuris iš produktų buvo didžiausias atradimas?”*

**Tomas Mačėnas:** *“Tai ekonomiškai efektyvesnė produkcija, nors pradžioje taip gali neatrodyti – viena daugkartinė plomba kainuoja nuo 200 iki 300 eurų. Įmonės, kurioms plombavimo prekių reikia kelis kartus per dieną, finale – sutaupo. Tarkim, autotransportas kuris aptarnauja prekybos tinklus, turi būti perplombuojamas kiekviename taške. Vieną kartą sumokėjus už daugkartinę plombą, per tam tikrą laiką jos atsiperka. Be to, daugkartines plombas galima pajungti prie GPS ryšio, taip galima stebėti, kada, kelintą valandą krovininis transportas buvo atidarytas ir uždarytas”.*

**Tomas Mačėnas:** *“Išskirčiau kurjerinius vokus, kurie yra pagaminti iš nepermatomos LDPE folijos ir užklijavus juos lipnia juosta - neatsiklijuoja. Šie vokai naudojami prekių siuntimui ar saugojimui ir palyginus su popieriniais nėra brangūs. Jais Lietuvoje prekiauja vos kelios įmonės. Dažnai iš klientų girdime atsiliepinimus, kad po ilgų paieškų kurjerinius vokus rado būtent pas mus <...>”.*

**Justas Gavėnas, EKT:**

*“Minėjote, kad Jūsų klientai - didžiausios privataus kapitalo ir valstybinio sektoriaus įmonės. Gal galite išvardinti detaliau, kas yra "Plombos LT" ir "Pakavimo prekės" klientai?”*

**Justas Gavėnas, EKT:**

*“Ar po 5 metų darbo tokioje nišinėje rinkoje ir dar Lietuvoje, yra kur stiebtis ir tobulėti? Ar niekada nekilo mintis dairytis į užsienio rinkas?”*

**Justas Gavėnas, EKT:**

*“Kokius iššūkius ir ambicijas ketinate įgyvendinti iki šių metų pabaigos?”*

**Tomas Mačėnas:** *“<...> Klientai pas mus gali įsigyti visas pakavimui reikalingas medžiagas ir plombas joms užplombuoti. Pasikartosiu, bet tai yra didžiausias mūsų įmonės išskirtinumas ir privalumas - visas plombavimo ir pakavimo priemones galima rasti ir įsigyti vienoje vietoje”.*

**Tomas Mačėnas:** *“Mumis pasitiki daugiau nei 1.600 privataus kapitalo ir valstybinio sektoriaus įmonių. Kasdien randame vis naujų klientų. Ne vienus metus bendradarbiaujame su "Lietuvos paštu“, "Orlen Lietuva“, "Klaipėdos nafta“, "Vilniaus energija“, "Lesto“, "Lietuvos geležinkeliais“, Vyriausiąja rinkimų komisija, koncernu "Achema“, krakmolo gamintoja "Amilina“, prekybos centrais "Iki“, "Rimi“, "Norfa“ ir daugeliu kitų”.*

**Tomas Mačėnas:** *“Kadangi Lietuvos rinka - pakankamai maža, tai mes savo produkciją parduodame ir į kitas šalis tokias kaip Latvija, Estija, Lenkija, Bosnija ir Hercegovina. Kontaktai užmegzti ir su Gruzijos bei Uzbekijos įmonėmis.*

*Dideles viltis dedame į Latviją bei Estiją. Nors krizė paveikė ir šias šalis, tačiau produktų kainos ten didesnės nei Lietuvoje. Intensyviai ieškome klientų būtent Pabaltijyje”.*

**Tomas Mačėnas:** *“Kadangi esame lankstūs, įmonės apyvarta ir pelnas kiekvienais metais stabiliai didėja nuo 40 iki 60%. Įmonės augimas yra nuoseklus ir stabilus, o tai leidžia mums planuoti ateitį. Šiais metais tikimės padidinti apyvartą ne mažiau kaip 40% ir įsitvirtinti pakavimo prekių rinkoje. Plėsti parduodamų prekių asortimentą, kad net išrankiausias klientas rastų pas mus tai, ko ieško. Sieksime tapti vienintele įmone Lietuvoje, kuri turės plačiausią plombų ir pakavimo prekių asortimentą”.*



Strategija. Efektyvumas. Vertė

**UAB "Ekonominės konsultacijos ir tyrimai"**

J. Jasinskio g. 16, Vilnius, LT - 01112

Tel.: (+370 5) 25 26 225

Faks.: (+370 5) 25 26 226

El. paštas: [ekt@ekt.lt](mailto:ekt@ekt.lt)

**[www.ekt.lt](http://www.ekt.lt)**