

Inter Cars a kryzys



Krzysztof Soszyński
Wiceprezes Zarządu
Inter Cars SA

Media codziennie donoszą o postępującym kryzysie. Zewsząd jesteśmy bombardowani informacjami na temat trudności kolejnych firm, a nawet gospodarek całych państw. Jedną z branż najmocniej dotkniętych kryzysem jest branża motoryzacyjna.

Jest to spowodowane załamaniem się sprzedaży nowych aut, w związku z zaostreniem polityki kredytowej przez banki, co z kolei wywołane zostało kryzysem instytucji finansowych. Wrzucając jednak do jednego worka pod nazwą „branża motoryzacyjna” wszystkie sektory, takie jak usługi serwisowe oraz handel częściami zamiennymi, dokonujemy tu zbyt dalekiego uproszczenia. Bo o ile rzeczywiście producenci samochodów nie mają powodów do zadowolenia, o tyle uzasadniony jest umiarkowany optymizm uczestników rynku napraw i handlu częściami.

Nie jest dla nikogo tajemnicą, że w czasie kryzysu ludzie rozsądni starają się oszczędzać, czekając, co przyniesie przyszłość. Stąd wszelkie zmiany odkładane są w czasie. Także zmiana samochodu. Dla przedsiębiorców zajmujących się handlem częściami zamiennymi do samochodów, jak i dla warsztatów samochodowych, oznacza to więcej pracy, więcej klientów, a może i większe zyski.

Jednak ten ostatni element nie występuje automatycznie, gdyż, niestety, klienci często szukają tańszych rozwiązań, czasem nie zdając sobie sprawy z tego, że te ostatnie zwykle w ostatecznym rozrachunku wychodzą znacznie drożej.

Dla Inter Cars SA, jak i dla naszych partnerów handlowych, najbliższy rok przyniesie więc wiele wyzwań. Przede wszystkim trzeba będzie stawić czoła zwiększonemu popytowi na części i usługi naprawcze. Przy czym, jak wspomniano powyżej, oczekiwania właścicieli samochodów będą dotyczyły jak najniższej ceny. W związku z czym może pojawić się na rynku wiele ofert tanich części niewiadomej jakości i pochodzenia. Dla niektórych warsztatów może to być pokusą dla uzyskania chwilowej korzyści, tak jak i dla niektórych dystrybutorów. W dłuższym jednak czasie takie działania nie przynoszą korzyści, gdyż reputację buduje się wiele lat, natomiast traci się ją bardzo szybko. Dlatego w momencie kryzysu tak ważne jest, aby nie ulec pragnieniu pójścia na skróty, lecz jeszcze bardziej dołożyć starań, aby zatrzymać klienta dzięki wysokiej jakości usług.

Dla naszej branży najgroźniejszym czynnikiem jest obecnie niestabilny i mocno rosnący kurs głównych walut: euro i dolara. Powoduje on brak możliwości prowadzenia planowej polityki i niestety stale zmusza do podnoszenia cen, jako że większość części jest produkowanych w strefie euro. Tylko wielkie firmy są w stanie tak rozłożyć podwyżki, aby ich klienci byli jak najmniej

dotknięci skutkami niestabilnego kursu walut. Jest to możliwe dzięki temu, że duże firmy, takie jak Inter Cars SA, zwykle dokonują znacznych zakupów u swoich dostawców. W związku z tym części będące w ofercie kupowane są przy różnych kursach, co pozwala osiągnąć średnią cenę, zadowalającą zarówno dystrybutora, jak i warsztat. Firma Inter Cars SA nie zabezpieczała się przed skutkami różnic kursowych poprzez opcje walutowe, które są operacją spekulacyjną, obciążoną dużym ryzykiem. Niestety wiele firm w Polsce dało się zwieść mirażom zysków, za co teraz muszą słono płacić. Niektóre z nich wręcz stoją na krawędzi upadłości.

Inter Cars SA, mimo kryzysu, będzie nadal stawiać na podnoszenie jakości usług oraz rozwijanie sieci sprzedaży. Obecnie w kraju mamy już 116 punktów dystrybucyjnych oraz 48 za granicą. Jesteśmy obecni w Czechach, na Słowacji, Ukrainie, Litwie, Węgrzech, w Chorwacji i Rumunii. Wszystkie te rynki są dla nas obiecujące ze względu na ich potencjał. Na Słowacji udało się nam osiągnąć pozycję lidera, natomiast w Czechach i na Ukrainie lokujemy się na drugiej/trzeciej pozycji. Nasze zagraniczne spółki notują coraz większy udział w przychodach IC Grupa Kapitałowa i część z nich już przynosi zwrot inwestycji.

Inter Cars SA kieruje się w swojej działalności ideą, że rozwój firmy może następować tylko poprzez inwestycje. Inwestycje rozumiane nie tylko jako wyłożenie pieniędzy np. na nowe filie, ale przede wszystkim jako inwestycje w relacje z partnerami handlowymi, jak i w podnoszenie jakości usług. Dlatego nie będziemy oczekiwać końca kryzysu, by się rozwijać, lecz nadal będziemy robić wszystko, aby Inter Cars SA pozostał numerem jeden wśród dostawców części i aby nasi klienci mieli zapewniony najwyższy standard obsługi przy największej dostępności towaru. ■

Fot. Inter Cars

Inter Cars a Europa



Nowa placówka Inter Cars w słowackim Popradzie

Już za kilka lat kierowca jadący z Polski do Chorwacji będzie mógł na każdym odcinku tej trasy serwisować lub naprawiać samochód, korzystając z części dostarczanych przez IC do warsztatów tworzonych przez tę firmę sieci.

Wśród krajów przystępujących do Unii Europejskiej w 2004 roku Polska odznaczała się najlepiej rozwijającym się rynkiem motoryzacyjnym, a firma Inter Cars, po czternastu latach dynamicznego rozwoju, była na tym rynku największym dystrybutorem produktów przeznaczonych dla motoryzacji. Ta rynkowa pozycja i te doświadczenia pozwalały sądzić, że wypracowane w Polsce rozwiązania dadzą się przenieść z obustronną korzyścią także do innych europejskich krajów zaliczanych do grupy „gospodarek wschodzących”.

Początkowo najbardziej atrakcyjna pod tym względem wydawała się Ukra-

ina. Jej rynek motoryzacyjny był większy niż polski i oceniano go wówczas jako najbardziej perspektywiczny w tej części Europy. Obecnie ukraińska sieć Inter Carsu jest stosunkowo dobrze rozwinięta, współpraca z jej poszczególnymi placówkami przebiega harmonijnie, ponieważ ich szefowie są udziałowcami prowadzonego biznesu, jednak tamtejszy rynek wciąż jeszcze nie spełnia pokładanych w nim nadziei. Na całej Ukrainie użytkowanych jest obecnie jedynie sześć milionów samochodów o pochodzeniu innym niż radzieckie, niestabilna jest sytuacja polityczna, gospodarcza, a w związku z tym również waluta.



Inter Cars w Czechach (od lewej: w Pilznie, Olomuńcu i Ostrawie)

Fot. Inter Cars

Główne zagraniczne placówki IC

Chorwacja: Zagrzeb, Sisak, Zadar, Koprivnica, Rijeka, Varaždin
Czechy: Praha (3 filie), Brno, České Budějovice, Hradec Králové, Olomouc, Ostrava, Plzeň, Zlín, planowane: Jihlava, Liberec, Ústí nad Labem, Teplice, Chomutov, Karlovy Vary
Litwa: Wilno
Rumunia: Cluj
Słowacja: Bratislava, Trnava, Nitra, Banská Bystrica, Žylina, Koszyce, Poprad, Presov
Ukraina: Kijów (2 filie), Chmielnickij, Winnica, Czernihów, Donieck, Krzemieńczuk, Dniepropietrowsk (2 filie), Czerkasy, Zaporozże, Równe, Kirowograd, Mariupol, Żytomierz
Węgry: Budapeszt

Dlatego w następnej kolejności Inter Cars swe główne zainteresowania zagraniczne zwrócił ku Czechom i Słowacji. W Czechach skutecznie konkuruje obecnie z miejscowymi dystrybutorami, a na Słowacji odniósł sukces jeszcze większy, choć zmierzyć się tam musiał z konkurentami zachodnimi. Mógł jednak, dzięki dużemu wolumenowi ogólnych obrotów handlowych firmy, oferować lepsze ceny i bardziej atrakcyjne korzyści towarzyszące, czyli przede wszystkim wsparcie techniczne dla miejscowych warsztatów. Słowacka sieć działa więc prężnie i dynamicznie się rozwija.

Doświadczenia polskie są przenoszono do Czech i Słowacji na zasadach franczyzy, lecz stosowanej bardzo elastycznie, z uwzględnieniem lokalnej specyfiki gospodarczej i kulturowej. Do pracy we wszystkich zagranicznych filiach dobierani są ludzie na danym rynku najlepsi, znający doskonale motoryzacyjną branżę i rozumiejący polski model motoryzacyjnego biznesu. Transfer doświadczeń i koncepcji jest więc obustronny. Działalnością Inter Carsu w Czechach, na Słowacji, Węgrzech, Chorwacji i Rumunii zarządza bardzo kreatywnie Czech – Tomas Kastil.

Nowych doświadczeń biznesowych dostarcza też niedawne wprowadzenie euro na Słowacji. To rozwiązanie okazuje się korzystne nie tylko z punktu widzenia importera. Także poważnym eksporterem dobrze służy stabilny kurs waluty, w której dokonywane są rozliczenia, gdyż pozwala realnie planować sprzedaż, czyli realizować cele długofalowe. ■