

Konsekwentna strategia rozwoju



WYWIAD
z **ANDRZEJEM SENKOWSKIM**
PREZESEM FIRMY POLCAR
Z OKAZJI JEJ XXX-LECIA

Autonaprawa: Trzydziestoletnia ciągłość rynkowej działalności w warunkach coraz silniejszej konkurencji świadczy o tym, że kierowana przez Pana firma ma swą specyficzną ofertę i grono wiernych klientów. Czy w obu tych przypadkach mamy do czynienia z płynną kontynuacją, czy raczej z szeregiem radykalnie zmieniających się rozwojowych etapów?

Andrzej Senkowski: Zdecydowanie z płynną kontynuacją. Warto zwrócić

uwagę na to, iż łączy nas z konkurencją tylko to, że zajmujemy się dostarczaniem części samochodowych. Różnimy się natomiast od większości z nich tym, że zapewniamy klientom faktyczne możliwości wyboru. To znaczy na przykład, iż nie sprzedajemy tych samych części po różnych cenach i w różnych opakowaniach, kupujemy je wyłącznie w fabrykach, a nie u pośredników. W działalności swojej stosujemy głęboki profesjonalizm, utrzymujemy ścisłe i osobiste relacje tak

z dostawcami, jak i z klientami. Nie korzystamy też u dostawców z odroczonej terminowości płatności. Te właśnie zasady wyznaczają naszą rynkową specyfikę.

Jaka grupa produktów stanowi obecnie główny przedmiot Waszej działalności handlowej?

Tradycyjnie już najważniejsze są dla nas części nadwozia, ale cieszą nas również znaczne wzrosty sprzedaży w innych grupach asortymentowych, włącznie z częściami eksploatacyjnymi. To, że nie ukrywamy nazw ich producentów i nie zmieniamy opakowań fabrycznych, zjednuje nam wielu nowych i pozwala utrzymać dotychczasowych klientów.

Polcar przez cały okres swego istnienia jest pod względem kapitałowym firmą wyłącznie polską, lecz dostarcza swym polskim klientom np. części nadwoziowe pochodzące z różnych rejonów świata. W jakich krajach dokonywane są obecnie te zakupy i jaki jest w nich udział wyrobów powstających w naszym kraju?

<p>1986</p> <ul style="list-style-type: none"> rozpoczęcie działalności – siedziba firmy w małym wynajętym mieszkaniu oferowanie części w pełnym zakresie wyłącznie na zamówienie, z terminem realizacji często przekraczającym miesiąc 	<p>2001</p> <ul style="list-style-type: none"> powstanie Działu Eksportu do krajów Unii Europejskiej 	<p>2009</p> <ul style="list-style-type: none"> pierwszy magazyn wysokiego składowania, zwiększający łączną powierzchnię magazynowania do 61 000 m² 	<p>2015</p> <ul style="list-style-type: none"> pierwsze stoisko na targach Automechanika w Madrycie
<p>1991</p> <ul style="list-style-type: none"> przeprowadzka do pierwszej własnej siedziby w Warszawie 	<p>2002</p> <ul style="list-style-type: none"> drugi magazyn powiększający całkowitą powierzchnię składowania do 31 000 m² 	<p>2012</p> <ul style="list-style-type: none"> uruchomienie pierwszego automatycznego systemu składowania 	<p>2016</p> <ul style="list-style-type: none"> rozpoczęcie kolejnych inwestycji budowlanych
<p>1996</p> <ul style="list-style-type: none"> pierwszy własny magazyn o powierzchni składowania 4 000 m² 	<p>2006</p> <ul style="list-style-type: none"> pierwsze stoisko na targach Automechanika we Frankfurcie 	<p>2014</p> <ul style="list-style-type: none"> zatrudnienie 400. pracownika 	

POLCAR - KALENDARIUM XXX-LECIA



ETAPY ROZBUDOWY 1996-2016

Kupujemy głównie w Azji, Europie i Ameryce Południowej. Z dużą satysfakcją obserwujemy też stały wzrost udziału części produkowanych w Polsce.

Czy wasze dotychczasowe sukcesy w konkurencji z firmami o podobnych ofertach wynikają ze stosunkowo niskich cen, wysokiej jakości, szerokiego asortymentu produktów, monopolistycznej pozycji na rynku, czy może z jakichś jeszcze innych okoliczności?

Trudne pytanie. Jeśli jednak miałbym wymienić kilka konkretnych powodów, to są nimi: profesjonalizm wynikający z 30-letniego doświadczenia, uczciwy

i szeroki wybór pomiędzy częściami oryginalnymi a dobrze sklasyfikowanymi częściami nieoryginalnymi, jawne podawanie producentów naszych części i nieoferowanie produktów pochodzących od pośredników, zachowywanie fabrycznych opakowań itd.

Jakimi sposobami docieracie do swych realnych i potencjalnych klientów w sensie aktualnych informacji o oferowanych przez was produktach oraz w zakresie logistycznej realizacji zamawianych dostaw?

Katalog elektroniczny to nasze oczko w głowie i staramy się, by wyprzedzał

on swymi rozwiązaniami wszelkie inne tego typu narzędzia. Znajduje się w nim blisko 80 000 zdjęć cyfrowych wykonanych we własnym studiu fotograficznym. Opisy części i ich zdjęcia można porównywać na jednym ekranie, co znacznie ułatwia dokonanie trafnego wyboru itd.

Czego życzyć należałoby waszej firmie na okres dzielący ją od następnego jubileuszu?

Abyśmy nadal wyznaczali kierunki rozwoju w wielu zakresach części i by ten rozwój był dowodem tego, że Polak potrafi...

FOT. POLCAR

e-autonaprawa.pl

- aktualności i produkty
- sprawozdania z imprez branżowych
- artykuły techniczne i ekonomiczne
- nowe technologie naprawcze
- prezentacje sprzętu warsztatowego
- encyklopedia motoryzacyjna
- najnowsze wydanie Autonaprawy oraz numery archiwalne w bezpłatnej wersji elektronicznej
- księgarnia internetowa WKŁ

e-autonaprawa.pl w liczbach:

65 747	44 950
odłon	wizyt
38 632	6 531
użytkowników	publikacji

Dane: Google Analytics za jeden miesiąc (marzec 2016)

FOT. POLCAR