



Największym wyzwaniem i jednocześnie sukcesem było znalezienie w latach 80. i 90. odpowiednich współpracowników – **Andrzej Senkowski, dyrektor w firmie Polcar.**

W tym roku Polcar obchodzi 30-lecie istnienia. Jak przez ten czas zmieniał się rynek części zamiennych?

Mówiąc krótko, rynek bardzo się zmienił. Blisko 30 lat temu w naszym kraju nie oferowano prawie żadnych części, a akceptowane terminy ich sprowadzenia wynosiły kilka miesięcy. Obecnie warsztaty oczekują dostawy w ciągu kilku godzin.

Na początku istnienia firma zatrudniała dwie osoby, a obecnie?

Obecnie zatrudniamy, na umowach o pracę, ponad 450 osób.

Co było dla firmy największym wyzwaniem, a co okazało się największym sukcesem?

Największym wyzwaniem i jednocześnie sukcesem było znalezienie w latach 80. i 90. odpowiednich współpracowników. Wszyscy oni pracują do dziś i stali się częścią firmy, walnie przyczyniając się do jej sukcesu.

W naszym kraju działa bardzo dużo dystrybutorów części, którzy walczą ze sobą, obniżając marże. Czy receptą na to jest dewiza Polcaru nabywania produktów bezpośrednio u producentów?

Receptą Polcaru są przede wszystkim: doskonała znajomość rynku producentów oraz technologii produkcji części, a także osobiste relacje i wzajemna lojalność pomiędzy nami a producentami.

Polcar nie stworzył własnej sieci dystrybucji, lecz opiera się na współpracy z lokalnymi firmami. Jak przez 30 lat rozwijała się sieć handlowa?

To właśnie te niezależne firmy, wybierając dobrowolnie i świadomie Polcar jako swego największego dostawcę, tworzą naszą Autoryzowaną Sieć Handlową (ASH). Nie sądzę, by ten ich wybór był nierozważny. My stawiamy na umocnienie regionalnych firm dystrybucyjnych, podczas gdy nasi konkurenci chcą takie firmy zniszczyć, gdyż według nich, ich filie powinny zaopatrywać warsztaty bezpośrednio. To są zdecydowanie dwa różne modele rynkowe. My wspieramy

lokalne firmy, uważając, że znają one najlepiej swój rynek i nie są tam one „obcym ciałem”, a nasi konkurenci tworzą własne filie często na bazie swych byłych klientów, którzy popadli w kłopoty finansowe.

Czy „filozofia uczciwego wyboru” przyczynia się do zwiększenia liczby klientów?

Filozofia uczciwego wyboru to unikatowe podejście do części polegające na przekazywaniu klientom szczegółów dotyczących producentów, technologii wykonania, surowców użytych do produkcji i jakości poszczególnych części. Robimy to po to, by klienci sami mogli dokonać wyboru. A co robią inni? Drukują często na chińskich częściach napis „Germany” – przy czym proszę nie mylić tego z „made in Germany”, bo taki napis na częściach w zasadzie już nie występuje... Zatem nasza filozofia to nic innego, jak transparentność i uczciwość w przedstawianiu oferty. Pokazuje ona, że sprzedawanie kota w worku to nie nasza specjalność.

Czy stworzenie własnej marki – SRLLine – okazało się słusznym posunięciem?

Tak, ponieważ jest to jedyna prywatna marka, przy tworzeniu której nie chodziło o maksymalizację marży czy niską cenę, lecz o jakość. Dlatego wielu klientów w kraju i za granicą coraz bardziej się do niej przekonuje.

Polcar jest znany z szerokiej oferty części nadwoziowych, ale oferuje też elementy przeniesienia napędu, elementy zawieszenia czy układu hamulcowego. Czy oferta będzie powiększana o wyposażenie warsztatowe, a może sprzedaż modnych obecnie skuterów i quadów?

Stale powiększamy naszą ofertę części, natomiast skutery i quady zostawiamy tzw. hurtowniom-supermarketom, których ambicją nie jest profesjonalizm, lecz epatowanie ilością oferowanych numerów katalogowych.

Magazynowanie dużych gabarytowo części nadwoziowych jest kosztowne i trudne w dystrybucji. Jak sobie z tym radzi Polcar?

Zapraszamy do nas... Największym kosztem jest konieczność budowy kolejnego magazynu. Zamierzamy rozpocząć jego budowę w tym roku.

Polcar współpracuje również z dystrybutorami części na rynkach zagranicznych. W jakich krajach współpraca ta rozwija się najlepiej?

Zdecydowanie najszybciej rozwija się nasz eksport do krajów Unii Europejskiej. Tam najbardziej doceniana jest nasza „filozofia uczciwego wyboru”. Być może dlatego, że nie ma tam podobnych do nas dostawców oferujących taki wybór.

Jakie są plany Polcaru na następne 30 lat?

Eksport – to najprostsza odpowiedź.

Rozmawiał Ryszard Polit

Podstawowe informacje:

- Specjalizacja w częściach nadwozia i układach termicznych
- 120 tys. pozycji katalogowych
- Centrum logistyczne o powierzchni 61 tys. m.kw.
- Flota blisko 100 aut ciężarowych przystosowanych do przewozu części karoseryjnych
- Towary od ponad 350 dostawców z całego świata
- Nadawanie oznaczeń częściom według jednolitego systemu klasyfikacji jakościowej



Historia firmy Polcar

- 1986 – Założenie firmy i zatrudnienie pierwszej osoby.
- 1991 – Przeprowadzka do pierwszej własnej siedziby w Warszawie.
- 1996 – Pierwszy własny magazyn o powierzchni składowania 4 tys. m².
- 2002 – Drugi magazyn powiększający całkowitą powierzchnię składowania do 31 tys. m².
- 2006 – pierwsze stoisko na targach Automechanika we Frankfurcie.
- 2009 – Pierwszy magazyn wysokiego składowania – łączna powierzchnia magazynów 61 tys. m².
- 2012 – Uruchomienie pierwszego automatycznego systemu składowania.
- 2014 – Zatrudnienie 400. pracownika.
- 2015/16 – stoiska na targach w Madrycie, Moskwie i Istambule.
- 2016 – rozpoczęcie nowej inwestycji rozbudowującej powierzchnię składowania do 110 tys. m².

