

Piramidalna technologia Trizact™

str. 6



TOOLS NEO

INNOVATE NOW



www.neo-tools.com

Nowości NEO
- czytaj str. 32



Nasz rozmówca Paweł Porucznik, dyrektor generalny ARIES POWER EQUIPMENT Sp. z o.o.

lizowani głównie w miastach wojewódzkich. Ponieważ rynek stale się rozwijał i stopniowo specjalizował, ARIES POWER EQUIPMENT konsekwentnie rozszerzał swój asortyment o następne modele maszyn i urządzeń Hondy: silników, agregatów, pomp (szlamowych, wodnych i ciśnieniowych), a także o zagęszczarki, ubijarki, przecinarki spalinowe, silniki zaburtowe, kosiarki inne urządzenia ogrodowe czy służące do pielęgnacji otoczenia człowieka. Warto tu wspomnieć, że w 1992 r. kierownictwo koncernu Honda postanowiło uczynić swoje znakomite czterosuwowe silniki urządzeniami dostępnymi dla producentów maszyn na całym świecie. Ta decyzja spowodowała gwałtowny wzrost ich produkcji, ale również ukształtowanie się cen silników na poziomie akceptowalnym również przez polskich ich odbiorców. To zaś dało duży impuls do rozwoju rynku na urządzenia Hondy na całym świecie, w tym także i w Polsce. Wraz z rozwojem naszego rodzimego rynku małych urządzeń, do którego przyczyniał się stały wzrost zapotrzebowania Polaków, ARIES POWER EQUIPMENT różnicował i zwiększał sieć autoryzowanych dealerów. Obecnie mamy ich ponad 130, a nasze maszyny i urządzenia dostępne są w 200 punktach sprzedaży. Nasi dealerzy tworzą trzy podstawowe grupy firm: (1) obsługujących rynek budowlany i inwestycyjny, (2) zajmujących się sprzedażą urządzeń ogrodowych i przeznaczonych dla służb komunalnych (np. odśnieżarek) oraz (3) dystrybuujących silniki zaburtowe i łodzi. Aby zwiększyć dostępność naszych produktów i zapewnić im należytą obsługę posprzedażną, planujemy w najbliższym czasie zwiększyć ogólnopolską sieć dealerską do co najmniej 150 autoryzowanych punktów handlowych. Jednocześnie zawsze bardzo ważną częścią naszej działalności było zaopatrywanie w silniki spalinowe Honda polskich producentów urządzeń, głównie małych maszyn budowlanych, drogowych i komunalnych, ale również agregatów prądotwórczych. W 2000 r. Honda zaprzętała produkcję uciążliwych dla środowiska silników dwusuwowych - po prostu, postanowiła być producentem dbającym szczególnie o naturalne środowisko. Stymulowała więc rynek, wprowadzając zaawansowane technicznie i technologicznie produkty: na początku lat 90. XX w. zmodyfikowaną serię górnozaworowych silników GX, w 1997 r. nowoczesne silniki GC przeznaczone do maszyn ogrodowych i wreszcie w 2000 r. silnik M-4 (miniczerosuw pracujący w każdej pozycji), cieszący się niezwykłą popularnością wśród producentów. Konsekwentne wprowadzanie innowacji technicznych i wytwarzanie produktów coraz mniej szkodliwych dla środowiska uplasowało Hondę na miejscu niekwestionowanego światowego lidera rynku silników spalinowych. Warto dodać, że ARIES POWER EQUIPMENT, korzystając z jej przykładu, aktywnie reagował na zapotrzebowanie polskiego rynku, który wymagał od niego sta-

lego rozszerzania oferty. Asortyment agregatów prądotwórczych Hondy uzupełniliśmy więc o agregaty stacjonarne i przenośne firmy HIMOINSA, zaś silników - przemysłowymi dieslami znakomitej japońskiej firmy KUBOTA (do 100 kW). Grupa maszyn budowlanych została wzbogacona o coraz popularniejsze w kraju miniparki KUBOTA. Ważnym impulsem rozwoju ARIES POWER EQUIPMENT było wejście Polski do UE w 2004 r. Nastąpił wtedy wzrost eksportu produkowanych w naszym kraju urządzeń, co spowodowało znaczne zwiększenie sprzedaży stosowanych w nich silników Hondy. Wzrósł także popyt krajowy na dobra inwestycyjne, szczególnie na maszyny wykorzystywane w budownictwie i usługach komunalnych. W efekcie w 2006 r. sprzedaliśmy prawie 22 tys. maszyn i urządzeń, co świadczy o dynamice i chłonności polskiego rynku.

Ważnym aspektem działalności każdego głównego dystrybutora produktów zaawansowanych technicznie jest zapewnienie im serwisu. Jak ARIES POWER EQUIPMENT poradził sobie z tym problemem?

Na rynku spotyka się dwie podstawowe organizacje serwisu: scentralizowaną i zdecentralizowaną, czyli rozproszoną. Ze względu na duży rodzajowo asortyment dystrybuowanych przez nas produktów Hondy przyjęliśmy zdecentralizowaną organizację serwisu. Urządzenia i maszyny japońskiego koncernu naprawiane są obecnie w całym kraju w 90 serwisach, należących do naszych autoryzowanych dealerów. Wykonują one zarówno naprawy gwarancyjne, jak i pogwarancyjne. Dążymy do tego, aby każdy z dealerów prowadził serwis, gdyż zapewnia to odpowiednią obsługę posprzedażną klienta i rynku. Posiadamy też własny duży serwis centralny, który wykonuje naprawy przewidziane dla klientów zamieszkałych w aglomeracji warszawskiej. Serwisom zapewniamy części zamienne, prowadzimy ich magazyn, który jest zaopatrywany dwa razy w tygodniu. Szkolimy także mechaników zatrudnionych w serwisach. Wymagamy, aby urządzenia naprawiane były w nich bezzwłocznie, a więc w ciągu maksymalnie 2-3 dni, jeśli oczywiście części zamienne do nich znajdują się na miejscu w warsztacie. Zachęcamy dealerów, aby na czas naprawy wyposażyli klientom maszyny, co pozwala zminimalizować im straty wywołane przestojem w pracy. Serwisy są wyposażone w odpowiednie katalogi naprawcze i części zamiennej urządzeń Hondy, które stale aktualizujemy. Będą one już wkrótce dostępne on-line dla naszych dealerów i serwisów, co zwiększy i usprawni przepływ informacji technicznej o produktach Hondy. Szkolimy również mechaników naprawiających urządzenia współpracujących z nami producentów, którzy w swoich wyrobach stosują silniki Hondy, np. w agregatach prądotwórczych

ciąg dalszy na stronie 4.

Moc snów

Rozmowa z Pawłem Porucznikiem, dyrektorem generalnym ARIES POWER EQUIPMENT Sp. z o.o.

Stawomir Pinkas: Jak doszło do powstania ARIES POWER EQUIPMENT Sp. z o.o.?

Paweł Porucznik: Na początku lat 90. przedstawiciele japońskiej firmy Kanematsu Corporation szukali partnera do dystrybucji samochodów Honda w Polsce. Kanematsu jest jedną z większych japońskich firm handlowych, w tym czasie zajmowała się także produkcją, m.in. w ramach outsourcingu przez jakiś czas wytwarzała komponenty i części zamienne dla firm motoryzacyjnych, w tym dla Hondy. Firma ta również od wielu lat jest partnerem handlowym koncernu Honda Motor Co., a w swoim czasie była jednym z największych dystrybutorów jego produktów na światowych rynkach. Polskim partnerem Kanematsu został Jan Borowski - przedsiębiorca, który od wielu lat działał w branży motoryzacyjnej i zajmował się sprzedażą oraz serwisowaniem samochodów marki Mercedes. Zawiązał on w 1991 r. z Kanematsu Corporation spółkę ARIES MOTOR, która była wtedy głównym importerem aut marki Honda na rynek Polski. Jak wiadomo, japoński koncern motoryzacyjny Honda Motor Co. produkuje nie tylko samochody, ale także małe silniki oraz urządzenia, w których są one stosowane, m.in. agregaty prądotwórcze i pompy; dlatego postanowiono sprzedawać je również u nas. Ich dystrybucję poprzędziło wspólne wystąpienie ARIES MOTOR i Kanematsu Corporation na Międzynarodowych Targach Poznańskich w czerwcu 1992 r. Firmy zaprezentowały agregaty, pompy oraz małe silniki, w tym zaburtowe. Produkty te spotkały się z dużym zainteresowaniem, a hitem handlowym okazał się agregat o mocy 2,2 kW oznaczony jako EG2500. Pierwszymi ich sprzedawcami byli

m.in. dealerzy samochodów Honda, ale również firmy, które odwiedziły Targi Poznańskie i nawiązały współpracę z ARIES MOTOR i Kanematsu Corporation. Ponieważ agregaty, pompy oraz małe silniki japońskiego koncernu spotkały się w Polsce z dużym zainteresowaniem, postanowiono rozbudować ich dystrybucję u nas i w tym celu powołano do życia w październiku 1992 r. ARIES POWER EQUIPMENT Sp. z o.o., której udziałowcami zostali Kanematsu Corporation oraz Jan Borowski. ARIES POWER EQUIPMENT podpisał z koncernem Honda Motor Co. umowę na wyłączną dystrybucję jego maszyn i urządzeń (silników, agregatów prądotwórczych, pomp, urządzeń ogrodowych, odśnieżarek itp.), a więc stał się jednym z jego europejskich niezależnych dystrybutorów.

Co Pan ma na myśli, mówiąc „niezależny dystrybutor”?
Honda Motor do sprzedaży swoich produktów wykorzystuje dwa podstawowe kanały: własne przedstawicielstwa krajowe oraz dystrybutorów, czyli samodzielne przedsiębiorstwa nie będące jej własnością. Przedstawicielstwa krajowe japońskiego koncernu prowadzą przeważnie sprzedaż samochodów i motocykli, choć nie tylko - np. zarządzają fabrykami i inwestycjami, a także na niektórych rynkach dystrybuują maszyny i urządzenia. Dystrybutorzy zajmują się przede wszystkim sprzedażą maszyn i urządzeń w krajach, w których działają. W Polsce, jak już mówiłem, dystrybutorem jest ARIES POWER EQUIPMENT, zaś sprzedawcą samochodów, motocykli i ATV od 1993 r. prowadzi Honda Poland, spółka należąca do japońskiego koncernu. Taka struktura

dystrybucji na świecie jest efektywna, gdyż dystrybutorzy często swoimi obrotami dorównują przedstawicielstwom krajowym Hondy, a większość z nich notuje bardzo dużą dynamikę sprzedaży.

Jaką pozycję wśród europejskich dystrybutorów koncernu Honda osiągnął ARIES POWER EQUIPMENT?

Zajmujemy obecnie czwarte miejsce w Europie, w sprzedaży pomp - 2., agregatów - 3., silników - 3. i silników zaburtowych - 4. Tak wysoka pozycja oznacza, że Polska jest jednym z najważniejszych rynków europejskich dla Hondy.

Jak do tego doszło?

Tak jak każda dobra firma dystrybucyjna, ARIES POWER EQUIPMENT zadbał o rozwój sieci przedstawicieli terenowych - autoryzowanych dealerów. W pierwszych latach działalności było ich 50, czyli o jednego więcej, niż starych województw. Byli oni zloka-



