

Rozmowa z Mariuszem Zawadzki, Prezesem i Adamem Jeżem, Wiceprezesem carSolutions



na zdjęciu Mariusz Zawadzki, Prezes oraz Adam Jeż, Wiceprezes carSolutions fot. mat. prasowe

carSolutions jest laureatem nagrody Orła Przedsiębiorczości w kategoriach: Menedżer Roku 2019 dla Zarządu: Pana Prezesa Mariusza Zawadzkiego i Pana Wiceprezesa Adama Jeża oraz Wybitna Firma 2019. Jak Panowie przyjęliście te wyróżnienia? Czy były one zaskoczeniem?

W codziennej pracy staramy się dawać z siebie 110% i poświęcamy pełną uwagę

zadowoleniu naszych Klientów i świadczeniu usług na najwyższym poziomie, co uważamy za naturalne dla prowadzenia własnej firmy. Ta nagroda jest dla nas dużym zaskoczeniem, ponieważ do swojej pracy zawsze podchodzimy krytycznie, a do nagród i wyróżnień z pokorą. Wyróżnienia te stanowią dla nas nagrodę za naszą ciężką pracę oraz są mobilizacją dla nas i całego naszego zespołu do ciągłego podnoszenia swoich kwalifikacji i nieustawaniu w dążeniu do doskonałości w procesie obsługi Klienta! Wyróżnienie to jest zasługą całej firmy i wszystkich pracowników, gdyż tworzymy jedną drużynę i gramy do jednej bramki!

Jakie były początki firmy carSolutions, jaka jest jej struktura własnościowa?

Firmę założyliśmy w 2015 roku łącząc wspólne nasze doświadczenia zdobyte na rynkach: polskim i niemieckim. Początkowo zatrudnialiśmy dwie osoby posiadając jedną lokalizację, dzisiaj nasz team liczy piętnaście osób, posiadamy trzy biura w Polsce i dwa na rynku niemieckim.

Proszę przedstawić zakres oferty i skalę działalności przedsiębiorstwa.

carSolutions posiada w swojej ofercie samochody nowe oraz używane nie starsze niż dwanaście miesięcy z przebiegami do 20 tysięcy kilometrów. W swojej ofercie mamy samochody takich marek jak VW, Skoda, Audi, Ford, Mercedes i wiele innych, zawsze odpowiadając na zapotrzebowanie rynku w danym momencie, dostarczając najlepszą cenę i rozwiązania. Obsługujemy rynki Unii Europejskiej w tym głównie: niemiecki, belgijski, szwajcarski i holenderski.

carSolutions, mimo, że istnieje na rynku od 2015 roku, już odnosi znaczące sukcesy. Jaka jest tajemnica powodzenia firmy, które elementy modelu

biznesowego, sposoby obsługi klienta, są trudne do skopiowania dla konkurencji?

Bardzo mocne ukierunkowanie na Klienta, przepływ informacji i procesy składające się na realizację całej obsługi wedle ustalonego harmonogramu i podziału obowiązków powodują skuteczne i profesjonalne zwiększanie skali naszej działalności. Najważniejszymi elementami jest transparentność, partnerstwo i uczciwość w trakcie całego procesu realizacji kontraktów, co przy jednoczesnym bardzo skrupulatnym i dokładnym przepływie informacji do Klienta tworzy unikatową mieszankę składającą się na sukces firmy. To jest właśnie ten wyznacznik jakości trudny do skopiowania dla innych. Ludzie, którzy tworzą carSolutions, to najlepsi specjaliści w swoich dziedzinach, co pozwala nam na tworzenie rozwiązań dopasowanych do wymagań i oczekiwań Klientów dając nam przewagę konkurencyjną w wielu aspektach pracy na rynku automotive.

Jakie trendy panują na rynkach nowych i używanych aut dla odbiorców indywidualnych? Które segmenty aut, marki, cieszą się największym powodzeniem?

Klienci bardzo chętnie wybierają samochody marek VW i Skoda, a z marek premium Mercedes i Audi. Z roku na rok widzimy zwiększające się zainteresowanie samochodami nowymi oraz w małym stopniu używanymi, które wciąż posiadają fabryczną gwarancję producenta, a są w bardziej przystępnej cenie niż samochody fabrycznie nowe. Największy kawałek tortu stanowią segmenty w klasach B i C oraz zwiększający się udział klasy D głównie w nadwoziu Kombi.

Jakie znaczenie dla carSolutions mają klienci instytucjonalni? Jaką firmą ma dla nich ofertę?

Klienci instytucjonalni to w zasadzie 100% naszego portfela Klientów. Zaopatrujemy zarówno salony autoryzowane danych marek, jak również te nieautoryzowane, wielomarkowe sprzedające po kilka tysięcy aut rocznie i te mniejsze sprzedające od kilku

do maksymalnie kilkunastu miesięcznie.

FIRMA \ ROKU 2019

W jaki sposób firma rozszerza swoje portfolio produktowe i usługowe? Jaki jest jej model ekspansji?

Portfolio produktowe i usługowe rozszerzamy poprzez zwiększanie liczby współpracujących z nami dostawców z różnych rejonów Europy, nie opierając się jedynie o rynek rodzimy. Modelem ekspansji jest zwiększanie obecności naszej Firmy na obszarach stanowiących znaczący udział w naszym portfelu zamówień; poprzez otwieranie nowych oddziałów w krajach Unii Europejskiej, zatrudniając przy tym najlepszych fachowców w swoich dziedzinach.

Proszę wymienić najważniejsze wyzwania stojące przed firmą w najbliższych latach i jak są one realizowane?

Najważniejsze wyzwania, to stabilizacja polityki kursowej w budowaniu długofalowego planu sprzedaży wraz z niwelacją ryzyka fluktuacji kursów walutowych. Realizujemy ten proces poprzez dywersyfikację dostaw od dealerów walutowych współpracując z bankami i instytucjami o zasięgu globalnym jak Barclay's Bank, Goldman – Sachs itp.

carSolutions: Jakość trudna do skopiowania

The logo for carSolutions, featuring the word "car" in a black, italicized, lowercase sans-serif font, followed by a red, stylized "S" that loops around the "o" in "Solutions". The word "Solutions" is in a black, italicized, lowercase sans-serif font, and a registered trademark symbol (®) is at the end.

Dziękuję za rozmowę, Ryszard Żabiński