

# POLOmarketu wizja handlu

**Jacek Ratajczak:** Firma POLOmarket funkcjonuje już 7 lat na polskim rynku. Powstała na bazie istniejących wcześniej pięciu firm, mających już własne doświadczenia handlowe. Jakie czynniki zadecydowały o fuzji?

**Artur Kasner, prezes Zarządu sieci POLOmarket:** Swoją działalność rozpoczęliśmy w okresie dynamicznego rozwoju sieci handlowych. Połączenie sił wpłynęło na uzyskanie lepszych warunków zakupowych, ułatwiło pozyskiwanie kapitału, pozwoliło na skorzystanie z dotychczasowych doświadczeń handlowych każdej z firm. Zdrowe zasady i dyscyplina ustanowione na początku działalności umożliwiły rozwój sieci.

**Jak z perspektywy czasu ocenia Pan ten mijający okres? Czy udało się osiągnąć zamierzone cele?**

Firma od 7 lat dynamicznie się rozwija, uzyskuje coraz większy udział w rynku i jest liczącym się partnerem w swojej branży. Przez ostatnie lata ciężko pracowaliśmy na swój sukces, ale z perspektywy czasu oceniam, że było warto. Zaczynaliśmy od 37 placówek w trzech województwach, obecnie mamy 145 własnych supermarketów, dajemy zatrudnienie ponad 4000 pracowników i współpracujemy z ponad 600 dostawcami. Liczby mówią same za siebie.

**Segment supermarketów rozwija się niezwykle dynamicznie. Jak w tej sytuacji POLOmarket widzi swoje miejsce na tym zmieniającym się rynku? Czy nie obawiacie się konkurencji?**

Rzeczywiście, zauważalne jest nasilenie konkurencji. Staramy się stawiać jej czoła, choć wiem, że mamy jeszcze wiele do zrobienia. Obecnie

działamy w segmencie supermarketów, przyglądamy się również innym formułom, ale na dzień dzisiejszy nie mamy planów dywersyfikacji działalności.

**Jak układa się współpraca z dostawcami? Jakie są kryteria wyboru poszczególnych dostawców?**

Jak już powiedziałem, obecnie mamy ponad 600 dostawców. Aby sprawnie działać, jasno określiliśmy zasady współpracy. Zawsze zwracamy uwagę na jakość produktów, ale ważne są też udziały rynkowe pro-



duktów oferowanych przez dostawcę oraz ich dostępność. Na początku działalności postawiliśmy na rzetelność w rozliczeniach z partnerami handlowymi, zarówno w wypełnianiu ustalonych zasad współpracy, jak i w płatnościach. To procentuje. W handlu najważniejszy jest klient.

**Czy firma POLOmarket ma specjalne programy lojalnościowe, aby pozyskać stałych, wiernych klientów?**

Lojalność to bardzo trudny temat, szczególnie przy tak dużej konkurencji, gdy sieci prześcigają się w pomysłach na pozyskanie nowych klientów. Tradycyjny program z kartą już się trochę przejadł. Klient oczekuje prostych rozwiązań i „natychmiastowej” korzyści. Dlatego postawiliśmy na jakość produktów, odpowiedni asortyment i obsługę.

**Jakie czynniki Pana zdaniem decydują o sukcesie w handlu?**

Po tych kilku latach doświadczeń zauważyłem, że liczy się nowatorstwo rozwiązań, szybkość reakcji i umiejętność przewidywania zmian na rynku. Dlatego bacznie obserwujemy to, co się dzieje w otoczeniu i stale szukamy nowych pomysłów. Ważny jest też oczywiście odpowiedni kapitał i jasno wyznaczone cele.

**Jak Pan ocenia możliwości rozwoju handlu detalicznego w Polsce?**

Jest jeszcze miejsce na rynku, szczególnie w mniejszych miejscowościach – to jeśli chodzi o pozyskiwanie nowych lokalizacji. Natomiast uważam, że również dużo można uzyskać przez poprawianie standardów placówek handlowych i wewnętrznych procesów w sieciach.

**Czy POLOmarket myśli o połączeniu z inną siecią?**

Konsolidacja to jak najbardziej dobry pomysł na rozwój, szczególnie gdy sieć chce się rozwijać w bardzo dużym tempie i uzyskać przewagę nad większymi konkurentami. Nie jest to proces łatwy i wymaga dużej dyscypliny oraz zniwelowania różnic w sposobie prowadzenia działalności. Na ten moment nie mamy planów połączenia z inną siecią.

**Jakie jest Pana zdanie w temacie wejścia do Polski sieci Wal-Mart?**

Wal-Mart to bardzo groźny konkurent. Jak zmieni się rynek po jego wejściu, w dużej mierze zależy od tego, w który kanał dystrybucji zainwestuje. Dla naszej sieci znaczenie będzie miało, czy będzie to bliska konkurencja – supermarket.

**Plany na przyszłość.**

Trwają prace wykończeniowe przy rozbudowie Centrum Logistycznego w Giebni, które już za miesiąc podwoi swoją powierzchnię magazynową. Do końca roku planujemy otworzyć jeszcze 10 placówek.

**Dziękuję za rozmowę.**