

Uratowali polski handel

Cel został osiągnięty

Konkurencja działa stymulująco, ale nie musimy się jej obawiać – mówi Artur Kasner, prezes Polomarketu.



DDN: Czy tworząc Polomarket przed ponad 10 laty myśleliście o zachowaniu konkurencyjności Waszego przedsięwzięcia wobec zachodniej konkurencji na polskim rynku?

Artur Kasner: W połowie lat 90. na polskim rynku zagraniczne sieci zaczynały działać z coraz większym rozmachem. W dużych miastach pojawiły się hipermarkety, dotąd będące w Polsce rzadkością. Proponowano w nich szeroki asortyment i stosunkowo niskie ceny oraz liczne promocje, które przyciągały klientów nawet z odległych miejscowości. Małe sklepy nie miały szans, żeby z nimi konkurować. Stąd wziął się pomysł połączenia sił i kapitałów pięciu właścicieli 27 sklepów z Torunia, Inowrocławia, Konina, Świecica i Płocka. Powstała sieć Polomarket.

Czy spodziewaliście się, że uda się osiągnąć tak wysoką pozycję firmy na rynku detalicznym?

Od początku zakładaliśmy, że stanimy się konkurencyjni wobec zachodniej sieci. Cel został osiągnięty. Nasze sklepy co miesiąc odwiedzają ponad dziewięć milionów osób. Klienci wracają, co daje nam pewność, że zadowoleni są zarówno z cen, jak i z jakości proponowanych przez nas produktów. Dbamy o to, by sprzedawana przez nas żywność spełniała najwyższe standardy, staramy się ciągle poszerzać asortyment, wprowadzamy promocje, utrzymujemy atrakcyjne ceny. Zwracamy również uwagę na profesjonalną obsługę klientów, a także wygląd naszych placówek. Uważnie podejmujemy decyzje dotyczące nowych lokalizacji.

Jak widzi Pan przyszłość firmy na coraz bardziej konkurencyjnym rynku?

W ostatnich miesiącach mniejszą popularnością cieszą się podmiejskie hipermarkety, klienci coraz chętniej wy-

biorają mniejsze sklepy, umiejscowione na osiedlach, bliżej miejsca zamieszkania, czyli takie jak Polomarket. Nasza firma ma już ustaloną pozycję. Konkurencja działa stymulująco, ale nie musimy się jej obawiać. Udało się nam dostosować do surowych wymogów rynku. W roku 2007 dynamika wzrostu obrotów firmy wyniosła 34,2 procent, obroty netto przekroczyły 1922 milionów złotych. Zakładam, że do końca roku 2008 do sieci Polomarket będzie należało 280 sklepów, natomiast obroty netto przekroczą 2280 milionów złotych netto. Od innych sieci różni nas na pewno to, że mimo oczywistego zainteresowania zyskami, dbamy także o atmosferę panującą w naszych sklepach. Pomagają nam w tym kierownicy sklepów, najlepiej znający swoje placówki. Staramy się być z nimi w stałym kontakcie, w czym pomaga Polointranet. Tradycją stała się coroczna konferencja, na której spotykają się wszyscy kierownicy sklepów Polomarket oraz pracownicy Centrali. W tym roku będzie to prawie 500 osób. Niemożliwa jest organizacja podobnego spotkania dla wszystkich – w tej chwili jest ich ponad osiem tysięcy. Ta liczba na pewno wzrośnie, bo firma będzie się rozwijać.