

Inter Cars přináší na český aftermarket nový distribuční systém

inter cars
automobilové díly



V minulém čísle AUTOservisu jsme uveřejnili rozhovor s panem Martinem Havlíkem, obchodním ředitelem a jednatelem společnosti Inter Cars Česká republika s.r.o. Protože se setkal s poměrně velkým ohlasem z řad čtenářů, rozhodli jsme se v tomto dialogu ještě pokračovat.

AUTOservis: V minulém rozhovoru jsme se dotkli celé řady oblastí, které souvisejí přímo či nepřímo s Vaší společností, Vašich ambiciózních plánů a Vaší strategie. Dnes bychom se zaměřili na některé oblasti podrobněji a konkrétněji. Můžete detailněji popsat Váš systém distribuce náhradních dílů?

Havlík: Velmi rád. V relativně krátké době hodláme instalovat naše pobočky ve všech krajských městech České republiky. Tyto pobočky budou svými parametry odpovídat našim stávajícím pobočkám. Velikost objektů, skladová hodnota a profesionální tým umožní poskytnutí kvalitního servisu, včetně distribuce zboží směrem k našim partnerům po celém regionu.

AUTOservis: O Vaší mateřské společnosti je známo, že implementovala pro aftermarket zcela nový a atypický systém distribuce. Budete tento systém uplatňovat i na českém trhu?

Havlík: Určitě. Už dvě první pobočky fungují na tomto principu.

AUTOservis: Můžete čtenářům celý koncept trochu přiblížit?

Havlík: Zajisté. Pokusím se stručně vysvětlit základní principy a odlišnosti budování naší distribuční sítě. Především jde o to, že nebudujeme vlastní pobočky ani nejdeme cestou nezávislých distributorů, ale implementujeme, nebo chcete-li, zavádíme zcela nový model obchodní spolupráce na principu franchisi.

AUTOservis: Můžete být konkrétnější?

Havlík: Není to nikterak složité, jak se může podle slova franchisa zdát. Fran-

chising je velice progresivní a v poslední době čím dál populárnější forma spolupráce, zejména v západní Evropě. Princip franchisi vysvětlím na našem konceptu.

Inter Cars jako franchisor poskytuje partnerovi obchodní jméno, know-how, informační systém, skladové a logistické zázemí atd. Franchisant, tzv. příjemce franchisi, je subjekt, velmi často rekrutovaný z řad stávajících distributorů, který zodpovídá za provoz pobočky Inter Cars a participuje na jejím zisku.

Tento koncept je celkem běžný v různých oblastech obchodu, ale v distribuci náhradních dílů u nás nikoliv. Popisovaný systém úspěšně zavedla naše mateřská společnost v Polsku již v roce 1999 a je třeba konstatovat, že byl klíčovým momentem jejího úspěchu v následujících letech.

AUTOservis: Znamená to, že opravdu přinese pro potenciálního partnera takové výhody, jaké popisujete? Mám obavy, že pro partnera to bude spíše znamenat ztrátu vlastní identity.

Havlík: Život obecně je o tom, že musíte něco obětovat, abyste mohli něco získat. Ano, partner je nucen přijmout řadu prvků corporate identity společnosti Inter Cars. Musí změnit zejména své, časem ne mnohdy dobré obchodní zvyklosti. Co však získá? Stane se součástí evropské společnosti s pevným a rozsáhlým skladovým zázemím. Z „malého“ lokálního distributora se postupem doby stane hlavním hráčem regionu. Nemluvě o finančních a marketingových výhodách, které mu vstup do řad Inter Cars přináší.

Pokud mohu říci svůj subjektivní názor, v získání licence vidím obrovskou příležitost jak pro existující distribuční spo-

lečnosti, tak je to šance i pro nové a potenciální partnery.

A to zejména v současné době, kdy většina distributorů cítí čím dál větší tlak ze strany svých dodavatelů. Ti se snaží čím dál více zásobovat servisy přímo, začínají své distributory „obcházet“ a tyto zákaznky jim přebírat. Tento tlak se bude postupem času stupňovat a bude pro lokální distributory představovat existenční hrozbu. Každý z lokálních distributorů jistě ví, o čem mluvím.

Náš koncept naopak představuje pro lokálního distributora možnost stát se adekvátním konkurentem nejsilnějších společností na českém trhu a zajistit tak svou existenci i pro budoucnost.

AUTOservis: Na konci loňského roku jste otevřeli dvě pobočky ve Zlíně a v Olomouci. Kdy a kde se na Vás mohou těšit zákazníci v jiných městech?

Havlík: Nyní bude následovat otevření, troufnu si tvrdit, velmi reprezentativní pobočky v Ostravě. Přesný termín otevření bude malé překvapení. Ponecháme všechny příznivce Inter Cars v určitém napětí.

AUTOservis: Poslední otázka. Kde mohou potenciální zájemci o Vaše zastoupení obdržet více informací?

Havlík: Jakékoliv dotazy mohou zástupci firem směřovat přímo na mě nebo na centrálu naší společnosti v Praze (martin.havlik@intercars.com.pl, nebo intercarscz@intercars.com.pl).

Inter Cars Česká republika s.r.o.
Novodvorská 1010/14
142 01 Praha 4
Tel.: 261 344 080
Fax: 261 344 087
www.intercars.cz