**Aby się rozwijać, trzeba rozwiązywać problemy klientów**

*O międzynarodowej strategii rozwoju rozmawiamy z Robertem Samczykiem, Prezesem Zarządu firmy PROTECH MOTORS zajmującej się relokacją zakładów produkcyjnych.*

**Patrząc na przedsiębiorstwa amerykańskie, czy zachodnioeuropejskie, ekspansja międzynarodowa wydaje się łatwa. Protech Motors na rynkach międzynarodowych również radzi sobie całkiem nieźle. Jak to robicie?**

Konsultanci, czy dziennikarze często tworzą jakąś aurę wyjątkowości wokół zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw. Tymczasem ja nie widzę różnicy pomiędzy pozyskaniem nowego klienta za granicą i w Polsce. Owszem, trzeba się porozumiewać w innym języku, trzeba dalej podróżować, jednak bez zmian pozostają sprawy najważniejsze. Musimy mieć dla klienta ofertę, która rozwiązuje jego problemy. Problem klienta jest dla nas szansą.

Obecnie w branży relokacji zakładów przemysłowych widzę dwa czynniki sukcesu: wiedzę oraz unikalne wyposażenie. Zawsze chcemy mieć takie urządzenia, jakich nie ma nasza konkurencja. Dzięki temu możemy realizować unikalne zlecenia, których nie podejmą się nasi konkurenci. A takie zlecenia charakteryzują się najwyższą wartością dodaną.

**W takim razie proszę opowiedzieć, jaki park maszynowy ma Protech Motors. Co się opłaca mieć a co lepiej wynajmować?**

Moim zdaniem najważniejsze aby mieć na własność sprzęt specjalistyczny, niszowy.

Mamy na przykład dużo żurawi samojezdnych, 3 suwnice hydrauliczne o udźwigu do 800 ton czy specjalistyczne urządzenie będące połączeniem żurawia samojezdnego z wózkiem widłowym tzw. mobilift . Z kolei taki sprzęt jak ciężarówki, podnośniki czy wózki widłowe z reguły wynajmujemy na miejscu. Nie opłaca się ich przewozić na drugi koniec Polski, jeżeli wykonanie zlecenia trwa kilka dni.

**Nawet gdy mamy wiedzę i unikalny sprzęt, i tak musimy dotrzeć do klienta z ofertą. Jak to zrobić? Skąd wiecie, że jakaś firma za granicą będzie przenosić fabrykę?**

Rzeczywiście nie jest to łatwe. W naszej branży każde zlecenie jest wyceniane indywidualnie. Nie ma cennika, który moglibyśmy przesłać emailem. Pozyskanie nowego klienta wymaga umówienia spotkania a klienci w dzisiejszych czasach spotykają się niechętnie. Na szczęście te problemy są w większości dawno za nami. Mamy portfolio kilku tysięcy klientów w Polsce i w Europie, więc znamy rynek bardzo dobrze. Protech jest marką rozpoznawalną jeżeli chodzi o branże relokacji maszyn tak więc często klienci, dla których świadczyliśmy już usługi kontaktują się z nami z prośbą o wycenę wykonania usługi relokacji lub rozwiązania innego problemu.

**Jak wygląda dynamika rynku jako całości?**

Rynek rośnie, choć od jakiegoś czasu wielu ekspertów wieszczy kryzys. Cały czas widzę rozwój przedsiębiorstw przemysłowych. Powstają nowe zakłady. Istniejące fabryki się modernizują, modyfikują parki maszynowe oraz się rozbudowują, na chwile obecną nie widzę zagrożenia dla branży jako całości.

**Jakie branże przemysłowe w tej chwili najlepiej się rozwijają w Polsce i w Europie?**

Przez ostatnie lata obserwowaliśmy bardzo dynamiczny rozwój przemysłu drzewnego i papierniczego. Zbudowaliśmy pięć ogromnych linii do produkcji tektury. Dość mocno się rozwija branża motoryzacyjna. Firmy się łączą, przenoszą zakłady, modernizują maszyny. We Wrześni niedaleko Poznania powstał duży zakład Volkswagena, wokół niego powstają zakłady firm podwykonawczych. Powstaje też nowy zakład produkcyjny Mercedesa, Toyota mocno się rozbudowuje w Wałbrzychu. Fiat łączy się z grupą PSA, które niedawno wchłonęło Opla z General Motors. Jeżeli chodzi o pozostałe branże, mocno rozwija się rynek folii i opakowań.

Poza tym, mam wrażenie, że jesteśmy w dość komfortowej sytuacji. W naszej branży zawsze coś się dzieje, mamy pracę gdy zakłady powstają, gdy się modernizują, a nawet wtedy gdy się zamykają, bo przecież wtedy też trzeba zdemontować maszyny, linie produkcyjne np. na sprzedaż, na złom czy też relokować je do innych fabryk w grupie.