



Rozwój wymaga dodatkowych kompetencji

Wszystkie firmy dealerskie w Polsce chcą się pręźnie rozwijać, podnosić poziom swoich kompetencji, poprawiać organizację biznesu i w konsekwencji generować większe zyski. Firma Automotive Experts & More deklaruje pomoc w realizacji tych celów.

Dynamiczny rozwój rynku automotive w Polsce stawia przed importerami i dealerami nowe wyzwania. Nie tylko w zakresie konkurencyjności oferty, ale przede wszystkim na polu efektywności sieci dystrybucji, optymalizacji zarządzania finansami, co przekłada się na rentowność biznesu. Firma Automotive Experts & More, której zespół tworzą doświadczeni rynkowi eksperci, zajmuje się wdrażaniem rozwiązań poprawiających efektywność i rentowność firm dealerskich.

Samochód jako produkt jest wizytówką marki. Jego atrakcyjność i innowacyjność podnosi konkurencyjność i stanowi źródło sukcesu marki oraz jej pozycjonowania. Jednak sam produkt, najlepsza infrastruktura czy model biznesowy bez pracy u podstaw nie przyniesie trwałych efektów rozwojowych. – Podstawą sukcesu, ciągłości gospodarczej i bezpieczeństwa każdego importera jest jego sieć dealerska, a podstawą powodzenia samego dealera - obok obszaru sprzedaży - są w istocie trzy filary wewnątrz jego biznesu, które decydują o jego efektywności i rentowności: ludzie, prawo i finanse. Nasza firma chce pomagać dealerom w jak najlepszym wykorzystaniu

swoich możliwości w każdym z tych obszarów – przekonuje Ryszard Koprowski, lider zespołu Automotive Experts & More. Jak dodaje, jego zespół mający ponad dwudziestoletnie doświadczenie pracy w branży motoryzacyjnej, pomaga dealerom w strategicznym zarządzaniu wynikami finansowymi, budowaniu bezpieczeństwa obrotu, sukcesji i struktury relacji rynkowych i wewnętrznych.

I. PRACOWNICY

W realiach dzisiejszego rynku pracy kompetentni pracownicy to kluczowy problem w punktach dealerskich. Wysoka rotacja kadry, niedobory kandydatów na rynku pracy, często nieudane rekrutacje, brak systemów wdrażania do ról zawodowych, konieczność dopasowania systemów motywacji i wynagrodzeń, a także nieskuteczność zarządzania ścieżką kariery to potencjalne przeszkody dla rozwoju sieci dealerskich. Z pomocą przychodzi Automotive Experts & More, jedyna w Polsce firma, która koncentruje się na całościowym postrzeganiu funkcjonowania pracownika w stacji dealerskiej i specjalizuje się w rekrutacjach dla firm z branży dealerskiej. – Jesteśmy w stanie przeprowadzić

indywidualną analizę zasobów kadrowych, zweryfikować modele kompetencyjne, a co za tym idzie zoptymalizować strukturę organizacyjną. Co ważne, po rekrutacji nowego członka zespołu w autorskim procesie on-boardingu potrzebujemy jedynie dwóch miesięcy, aby go odpowiednio wyszkolić – mówi Koprowski. Jest to możliwe, ponieważ Automotive Experts & More promuje oryginalny system szkoleń pracowniczych, dający pewność pozyskania kompetencji w czasie krótszym niż przy zastosowaniu tradycyjnego modelu szkoleń.

II. PRAWO

Bardzo istotnym czynnikiem wpływającym na funkcjonowanie punktów dealerskich są zmiany w polskim i europejskim prawie. Złożone problemy sukcesji, sprawy podatkowe i cywilnoprawne są zmorą zarządów i stanowią istotne ograniczenie kreatywności właścicieli i zarządzających sieciami dealerskimi. Automotive Experts & More zapewnia wyspecjalizowaną opiekę prawną niezbędną w przypadku potrzeby przeprowadzenia sukcesji, podziału czy połączenia firm dealerskich, z uwzględnieniem pełnego rozumienia

specyfiki rynku. Co istotne, eksperci zapewniają także profesjonalną obsługę procesów reklamacji i umów z partnerami biznesowymi.

III. FINANSE

Nie mniej istotne niż zagadnienia prawne jest ciągle analizowanie sytuacji finansowej i planowanie cash flow firmy. – Biznes dealerski jest na cenzurowanym w bankach, a nowych inwestorów brakuje. Ci coraz częściej wolą stawiać kolejne biurowce w dużych miastach, zamiast inwestować w salony. Co za tym idzie, nieuniknione jest rosnące obciążenie finansowe obecnych sieci. Co się stanie, jeśli duży dealer, będący jedynym przedstawicielem marki premium w aglomeracji z planem 1000 samochodów rocznie, nagle wpadnie w problemy płynności finansowej? Koszty sieci rosną i obciążają przede wszystkim dealerów, a logistyka powoduje, że dostawy sa-

ZESPÓŁ AUTOMOTIVE EXPERTS & MORE:



Ryszard Koprowski - lider zespołu w branży motoryzacyjnej nieprzerwanie od 20 lat; współpracował m.in. z: Alfa Romeo, Fiat, Ford, GM, Infiniti, Volvo, VW i Raiffeisen Leasing CFM. Jego unikalnymi atutami jest pełne spojrzenie na rynek dystrybucji wertykalnej samochodów z perspektywy firm dealerskich, importerów oraz instytucji finansowych. Posiada wiedzę porównawczą w zakresie produktowym, procesowym i zarządczym, a także kompletne spojrzenie na sprzedaż samochodów i oferty okołoproduktowej (F&I, akcesoria i aftersales) oraz głębokie doświadczenie w budowaniu efektywnych organizacji firm dealerskich. Kompetencje personelu, marketing i kultura organizacyjna są dla niego kluczem do sukcesu.



Marcin Derejski - adwokat i syndyk; Członek Okręgowej Rady Adwokackiej w Krakowie. Ukończył studia prawnicze na

Wydziale Prawa i Administracji UJ. Posiada wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu postępowań sądowych, rejestrowych i egzekucyjnych w spółkach

mochołów i obciążenia z tym związane kumulują się w 4. lub 5. tygodniu kwartału. Pozycja firm Daily Rental i CFM, a także zobowiązania z tytułu odkupów samochodów oraz rosnące obciążenia aktywów firmy powodują skumulowanie ryzyka operacyjnego i finansowego. Dlatego warto odpowiedzieć sobie na kilka pytań. Czy potrafię samodzielnie lub z pomocą raportera skutecznie i w profesjonalny sposób wyliczyć forecast na przyszłe zobowiązania, przesunięcia międzykresowe lub cash flow w mojej firmie? Czy potrafię – korzystając wyłącznie z własnej wiedzy – przekazać jasne dyrektywy wewnątrz mojej firmy? Jaki wpływ na wynik spółki będzie miało dodatkowe 5 mln zł przychodów ze sprzedaży? Jak wzrosną wówczas moje koszty operacyjne i osobowe? Jak to dobrze zaplanować, podzielić na ludzi, zmotywować ich i wynagrodzić, by cele zostały zrealizowane w rzeczywistości, a nie jedynie w sferze wyobra-

branży motoryzacyjnej. Pełni funkcje syndyka w spółkach prawa handlowego, jak i w postępowaniach konsumenckich. Specjalizuje się w prawie gospodarczym, karnym i karno-skarbowym, handlowym, zobowiązań, postępowań rejestrowych oraz upadłościowym i restrukturyzacyjnym.



Konrad Hernik - doświadczony menedżer rozwijający i restrukturyzujący spółki z wielu różnorodnych branż.

Specjalizuje się m.in. w zarządzaniu strategicznym, zarządzaniu finansami, procesach restrukturyzacji i optymalizacji, poszukiwaniu synergii i przejęciach firm. Zarządzał m.in.: firmą Excellent SA i Instal Kraków SA, działalnością operacyjną Wydawnictwa Jagiellonia SA oraz kierował zespołem ds. inwestycji w Banku BPH SA. Dzięki jego działaniom Grupa Armatura, zagrożona upadłością, ponad trzykrotnie zwiększyła skalę działalności operacyjnej i stała się liderem rynku sanitarnego Polsce.

**Automotive Experts & More
Kraków - Warszawa
Kontakt : +48 730 886 368**

żeń? Co ze zmianą standardów obiektu za rok? Czy naprawdę jestem w stanie samodzielnie nad tym wszystkim zaplanować? Czy nie warto byłoby wspomóc się doświadczonymi ekspertami, którzy pomogą mi efektywniej zaplanować i poukładać organizację mojego biznesu? – mówi Ryszard Koprowski. Jego zdaniem, jeśli dealerzy mają choć cień wątpliwości, powinni skorzystać z usług specjalistów, którzy dzięki swoim doświadczeniom i wiedzy będą w stanie na bieżąco analizować i kontrolować poszczególne obszary firmy dealerskiej – nie tylko z punktu widzenia samej sprzedaży, ale także bezpieczeństwa organizacyjnego i finansowego.

Automotive Experts&More zapewnia pełne wsparcie wszystkich procesów w firmie dealerskiej, m.in.:

- kompleksowy audyt personalny i kompetencyjny zasobów ludzkich, skuteczne pozyskanie i pełne wykształcenie pracowników w modelu kompetencyjnym na wszystkich szczeblach organizacji biznesu;
- diagnoza sytuacji operacyjnej, finansowej oraz prawnej, a także zagrożeń funkcjonowania spółki oraz organizacji jej procesów; zaprojektowanie i wdrożenie działań naprawczych i optymalizujących, poprawiających efektywność organizacyjną oraz podnoszących rentowność;
- dostarczenie narzędzi zarządczych i controllingowych w celu poprawy planowania finansowego, kontroli kosztów oraz wzrostu efektywności i rentowności biznesu; outsourcing procesów zarządzania finansami i rachunkowości zarządczej;
- kompletną obsługę prawną w zakresie obsługi bieżących procesów, jak również działań strategicznych związanych z sukcesją, przekształceniami, połączeniami i podziałami spółek.