

Branża warsztatowa zmierza w stronę online'u

data aktualizacji: 2018.01.17



Fot. Facebook, konto Karol Prozner

Karol Prozner odchodzi z Europart i uruchamia Woop Automotive. Prezes zarządu polskiego przedstawicielstwa jednego z największych europejskich dystrybutorów części zamiennych, po dziewięciu latach rezygnuje ze stanowiska. Zamierza poświęcić się rozwojowi własnego internetowego biznesu. Chce stworzyć platformę internetową pośredniczącą w kontaktach pomiędzy producentami, dystrybutorami oraz warsztatami samochodowymi - Woop Automotive. Jak podkreśla, branża warsztatowa zmierza w stronę online'u.

Koniec pewnej ery

Swoją rezygnację z zarządzania przedstawicielstwem działającej w 28 krajach Europy firmy dystrybucyjnej tłumaczy zamiarem całkowitego skoncentrowania się na realizacji swojego pomysłu – rewolucyjnej, internetowej platformy dla warsztatów, dostawców części samochodowych i producentów.

- Chcę całkowicie skupić się na rozwoju własnego przedsięwzięcia. Rynek części samochodowych, zwłaszcza tych do samochodów ciężarowych, jest dzisiaj analogowy. Uważam, że przyszłość to technologie i to one niebawem mocno zmienią rynek części. Stąd pomysł na uruchomienie serwisu internetowego, który pozwoli wszystkim stronom obecnym w wymianie handlowej zmniejszyć koszty swojej działalności, zagwarantuje możliwość łatwego porównania cen i czasu dostawy danego produktu u różnych dostawców, a także zwielokrotni liczbę kanałów prezentowania swojej oferty hurtownikom. Dzięki temu umożliwi im szybszy rozwój – mówi Karol Prozner.

Główną ideą projektu Woop Automotive jest rozwiązanie kluczowych problemów z jakimi borykają się gracze rynku części zamiennych. Chodzi tutaj m.in. o stworzenie jednej platformy gromadzącej produkty wszystkich dostawców, umożliwienie warsztatom dostępu do ofert większej liczby dystrybutorów i producentów czy wyeliminowanie kłopotu z nieterminowymi dostawami części.

- Czasochłonne wertowanie i porównywanie ofert każdego dostawcy już niedługo będzie przeżytkiem. Chcemy, śladem branży e-commerce, dać producentom, dystrybutorom i właścicielom warsztatów proste i intuicyjne narzędzie, które nieco podobnie do serwisów aukcyjnych typu Allegro czy Ebay, w mgnieniu oka pokaże wszystkie dostępne na rynku ceny danej części, czas jej dostawy i opinie innych użytkowników serwisu. Od wspomnianych serwisów Woop odróżnia się jednak naciskiem na bezpośrednią i maksymalnie uproszczoną interakcję pomiędzy obiema stronami transakcji, gdyż bez zaangażowania warsztatu i dystrybutora nie będzie ona możliwa. Poza stworzeniem platformy zakupowej chcemy bowiem powołać do życia najpopularniejszy polski kanał kontaktu i wymiany informacji czy opinii pomiędzy wszystkimi graczami rynku części zamiennych, skupiając się na współpracy win-win – dodaje Prozner.

Branża warsztatowa zmierza w stronę online’u

O tym, że stopniowe przechodzenie na zarządzanie firmą przy zastosowaniu narzędzi internetowych nie omija branży warsztatowej, dowodzi badanie przeprowadzone przez Woop Automotive, w którym udział wzięło 200 polskich warsztatów wyspecjalizowanych w naprawie aut ciężarowych, pojazdów użytkowych i zajmujących się eksploatacją flot. Z analizy wynika, że drugim, najważniejszym kanałem pozyskiwania informacji o aktualnościach i trendach rynkowych jest dziś Internet, na który wskazało 39% uczestników badania. Osobiście, bądź poprzez kontakt telefoniczny z dostawcami, swoją wiedzę rynkową uzupełnia zaś niewiele więcej, bo 45% respondentów. Najwięcej, bo konkretnie 41% badanych wskazało, że najbardziej preferuje zamawianie części poprzez katalogi online. Te w wydaniu papierowym cieszą się natomiast zainteresowaniem 32% respondentów, zaś z folderów dostarczanych na płytach CD/DVD korzysta jedynie 3% z nich.

- Co ciekawe, 24% badanych przyznało, że nie korzysta z żadnych katalogów. Sądzę, że przyczyną jest tutaj brak dostępności rozwiązań łatwych w użyciu i zbierających dane z całego rynku. Czyli nisza, którą planujemy wypełnić – podsumowuje Karol Prozner.

Karol Prozner swoją przygodę z branżą automotive zaczął w lutym 2005 roku, rozpoczynając pracę w przedsiębiorstwie ArvinMeritor. Z pozycji Export Sales Managera nadzorował sprzedaż osi do naczep w regionie Europy Środkowo - Wschodniej, by po 3 latach przyjąć propozycję objęcia stanowiska prezesa zarządu PROCAR Leasing S.A. W 2008 roku powołał do życia spółkę joint-venture przejmując majątek jeden z istniejących wówczas spółek dystrybucyjnych, a w 2009 roku został Prezesem Zarządu sieci dystrybucji Europart Polska, obsługującej 26 punktów handlowych w kraju i zatrudniającej blisko 200 pracowników. W ciągu dziewięciu lat przychody spółki wzrosły trzykrotnie, zaś za osiągnięty w 2010 roku ich 100% wzrost względem 2009 r., przedsiębiorstwo otrzymało nagrodę „Promotora Gminy Wieluń”.

Źródło: