

Jest popyt na polskie produkty w Dubaju [WYWIAD]

data aktualizacji: 2019.05.07



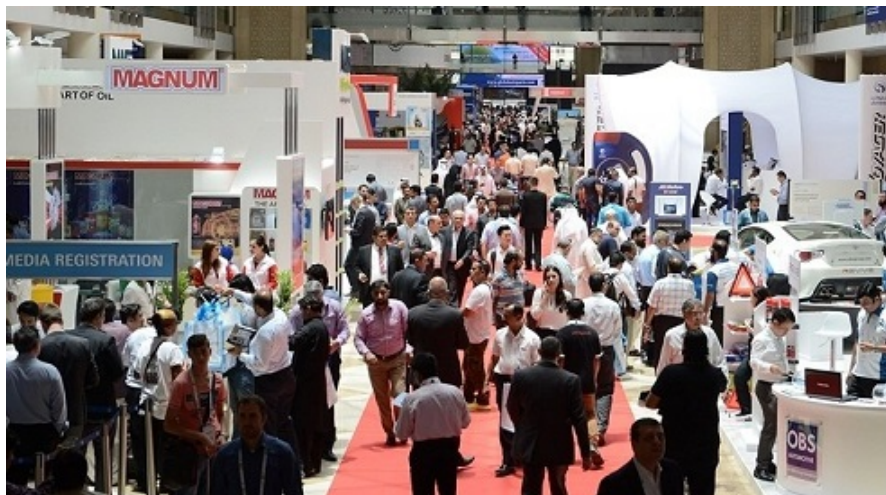
- Firmy branży warsztatowej w regionie Bliskiego Wschodu czy Afryki bardzo dobrze znają duże europejskie marki czy firmy z Ameryki Północnej i Azji, ale teraz poznają i doceniają również te z Polski, które oferują wysoką jakość i bardzo konkurencyjne ceny - mówi w rozmowie z nami Mahmut Gazi Bilikozen, dyrektor targów Automechanika Dubai. Najbliższa edycja tej imprezy odbędzie się w dniach 10-12 czerwca 2019 roku.

Ponad 1800 wystawców z całego świata weźmie udział w targach Automechanika Dubai 2019. Dlaczego?

Dubaj jest bramą do całego Bliskiego Wschodu, ale też regionu afrykańskiego, czyli państw, które są stosunkowo nieznane w kontekście globalnym i do których dostęp może być trudny. Wystawa Automechanika Dubai zapewnia bezpieczną i nowoczesną platformę do nawiązywania współpracy. Pozwala przedsiębiorstwom działającym na rynku wtórnym na swobodny handel i umożliwia dostęp do dystrybutorów czy producentów w szerszym regionie.

Centralne położenie Dubaju pomiędzy krajami produkcyjnymi ze Wschodu, Europy i obu Ameryk oznacza, że Automechanika Dubai może przyciągnąć takich gości, jakich nie mogą zdobyć żadne inne targi na rynku wtórnym.

Która część świata jest najsilniej reprezentowana na targach? Z czego to wynika?



Automechanika Dubai to bardzo międzynarodowe wydarzenie. 90% wystawców pochodzi spoza Zjednoczonych Emiratów Arabskich. Ponad 350 wystawców przyjeżdża z Europy. 7 z 23 pawilonów krajowych to pawilony z Europy, więc w tym roku Stary Kontynent z pewnością będzie mocno reprezentowany. Automechanika Dubai z wystawcami z ponad 60 krajów i gośćmi ze 146 państw jest drugą

po Automechanice Frankfurt, ze wszystkich 17 targów cyklu Automechanika na całym świecie, najbardziej zróżnicowaną pod tym kątem wystawą.

Stany Zjednoczone, Niemcy, Włochy, Indie, Turcja i Korea są przykładami krajów, które mają duże bazy produkcyjne, zarówno na pierwszy montaż, jaki I rynek wtórny. Ich obecność na targach Automechanika Dubai zawsze była silna.

Polska jest kolejnym krajem, który wciąż rośnie w siłę. Polskie firmy dodają wiele "nowej krwi" do targów, oferując wysokiej jakości produkty i usługi, które zaczynają wywierać wpływ na rynek. Myślę, że dobrze się stało, że polskie marki ugruntowują swoją pozycję w regionie i to powinno być kontynuowane, ponieważ oferują produkty wysokiej jakości w konkurencyjnych cenach.

Ilu gości spodziewacie się w tym roku?

a targach Automechanika Dubai 2018 odwiedziło nas prawie 32 000 gości z 146 krajów. W 2019 roku spodziewamy się, że wynik ten nie będzie mniejszy. Kiedy mówimy o 146 krajach pochodzenia gości trzeba podkreślić, że to naprawdę niezła liczba. Przyjeżdżają do nas goście nawet z Ameryki Południowej czy Oceanii.

Czy Bliski Wschód to dobry rynek dla europejskich producentów?

Absolutnie i w dużej mierze europejscy producenci OEM również skupiają się teraz na rynku wtórnym, szczególnie w tym regionie, ponieważ nadal istnieje wiele niewykorzystanych możliwości. Ten region jest regionem zdominowanym przez rynek wtórny, więc każda firma, która chce zwiększyć swoją działalność na rynku wtórnym, musi tu naprawdę być.

Jakość, jaką zapewniają marki europejskie, jest dobrze znana i innowacyjna pod względem nowych technologii. Cokolwiek wnoszą na rynek, wyznaczają w ten sposób trendy, za którymi podążają inni. Regionalni nabywcy i dystrybutorzy z Bliskiego Wschodu i Afryki również coraz częściej poszukują wysokiej jakości rozwiązań i usług, z których Europa jest znana.

Przez wielu Europejczyków bogate kraje Zatoki Perskiej kojarzone są z najdroższymi na świecie samochodami, luksusowymi limuzynami. Czym charakteryzuje się motoryzacja Zjednoczonych Emiratów Arabskich i krajów regionu?

Zarobki w krajach GCC (Rada Współpracy Zatoki Perskiej - przyp. red.) należą do najwyższych na świecie, więc na drogach regionu można zobaczyć wiele nowych samochodów, ale także oczywiście wiele luksusowych i sportowych aut klasy high-end. Na przykład Al Nabooda Automobiles, dealer Porsche w Dubaju i północnych Emiratach, sprzedaje rocznie więcej samochodów Porsche niż jakiegokolwiek inny dealer Porsche na świecie.



Gdy zarobki są wysokie, rosną też wydatki mieszkańców, co z kolei zwiększa mobilność ludności i wiele gospodarstw domowych kupuje więcej niż jeden samochód. Często są to trzy lub cztery auta. Ludzie również lubią dbać o swoje samochody. Trudne warunki środowiskowe sprawiają, że samochody wymagają częstszych przeglądów czy wymiany części zamiennych w porównaniu z innymi regionami świata. Nie wspominam już o naprawach powypadkowych.

Na całym Bliskim Wschodzie park samochodowy w 2018 roku to ponad 21 milionów aut, przy czym sprzedaż samochodów osobowych przekroczyła 1,03 miliona sztuk, a sprzedaż pojazdów użytkowych wniosła 270 000 sztuk w ciągu roku. Oczekuje się, że do 2023 r. na Bliskim Wschodzie będzie eksploatowanych około 27 milionów pojazdów, w tym 18 milionów samochodów osobowych i dziewięć milionów pojazdów użytkowych.

Czy na Bliskim Wschodzie funkcjonują fabryki produkujące części zamienne, wyposażenie warsztatów i akcesoria samochodowe?

W niektórych krajach, na przykład w Iranie, Arabii Saudyjskiej i Egipcie, jest wiele zakładów produkcyjnych tego typu. Również w Zjednoczonych Emiratach Arabskich działają tego typu firmy, jak np. Al Dobowi, gdzie produkowane są akumulatory, a ostatnio w Abu Zabi, gdzie ruszył duży zakład produkujący opony. W Zjednoczonych Emiratach Arabskich i innych krajach regionu w przyszłości z pewnością otworzy się więcej fabryk, ale w globalnej skali nadal znajdujemy się na wczesnym etapie jako producent części zamiennych.

Jaki jest poziom przemysłu warsztatowego, ale także całego przemysłu motoryzacyjnego, w krajach Afryki Północnej? Targi w Dubaju, jak wspomniałeś, są również okazją do poznania tych rynków.

To bardzo ekscytujący obszar i z pewnością wielka szansa dla przemysłu motoryzacyjnego. Wielu naszych wystawców postrzega kontynent afrykański, a w szczególności Afrykę Północną, jako nową granicę dla swojej działalności. Automechanika Dubai jest oczywiście idealną bramą, aby dotrzeć do nabywców z tych rynków. Ponad 3.000 poważnych, doświadczonych dystrybutorów z Afryki odwiedza targi Automechanika Dubai każdego roku, a liczba ta będzie rosła.

Szacuje się, że afrykański rynek wtórny samochodów jest obecnie wart 33 miliardy dolarów, przy czym wartość ta ma wzrosnąć do 47 miliardów dolarów w 2024 roku. Ponad 50 procent samochodów osobowych jest obsługiwanych w niezależnych warsztatach wielomarkowych, więc istnieje duża szansa dla producentów, aby dotrzeć do tych krajów.

Co mówią statystyki z poprzednich edycji targów? Czy firmy opuszczające Dubaj mają notatniki wypełnione obiecującymi kontaktami?

Absolutnie. Na targach Automechanika Dubai gościmy wysoko postawionych gości branżowych, są to osoby decyzyjne w swoich firmach. Wiemy, że w dni targowe robi się dużo interesów, ale zdecydowanie więcej w kolejnych miesiącach po targach.

Na jakie produkty jest w regionie Bliskiego Wschodu dziś największy popyt? Są to części zamienne, sprzęt warsztatowy, a może kosmetyki?

Numer jeden to części zamienne oraz opony i akumulatory. To rodzaje materiałów eksploatacyjnych, które najczęściej trzeba w samochodach wymieniać. Widać to na targach, gdzie sekcje części i komponentów rozciągają się na osiem hal w Dubai World Trade Centre. Następne są opony i baterie oraz akcesoria.

Wyposażenie warsztatowe, choć to produkty o dużej wartości, jest obecny w mniejszych ilościach. Jeśli na przykład właściciel warsztatu kupuje podnośnik samochodowy czy tester diagnostyczny, cykl życia tego produktu jest znacznie dłuższy, więc popyt na nie jest mniej regularny, w przeciwieństwie do części i akcesoriów.

Od lat zauważamy większe zainteresowanie rynkami Bliskiego Wschodu wśród polskich producentów. Co jest tego przyczyną?

Polska propozycja w tym regionie jest dość wyjątkowa. Profesjonaliści rynku wtórnego bardzo dobrze znają duże europejskie marki lub marki z Ameryki Północnej i Wschodu, ale teraz poznają i doceniają również te z Polski, które są wysokiej jakości i bardzo konkurencyjne cenowo.

Polscy wystawcy wnoszą do Automechaniki Dubai jakość, która w ostatnich latach nie była jeszcze dobrze znana w regionie. Handlowcy poszukują tu dostawców, którzy są mniej znani na rynku, ale oferują produkty wysokiej jakości.

Prawie dwa miesiące temu odbyło się spotkanie Automechanika Dubai Network, poświęcone analizie aktualnego rynku motoryzacyjnego w regionie. Jakie wnioski można wyciągnąć z rozmów z ekspertami?

Nadrzędnym tematem 13. edycji tego spotkania była innowacyjność, a konkretnie najnowsze osiągnięcia w dziedzinie mobilności CASE (Connected, Autonomous, Sharing, Electric) i jej potencjalny wpływ na regionalny rynek części zamiennych. W spotkaniu wzięło udział ponad 100 profesjonalistów z rynku wtórnego i mieliśmy kilku ekspertów ośrodków Frost & Sullivan i Aranca, a także przedstawicieli Yalla Motor - internetowego katalogu samochodowego oraz Mercedes-Benz.

Ogólnie możemy powiedzieć, że trwające przemiany w przemyśle samochodowym na Bliskim Wschodzie, szczególnie związane z CASE, będą miały znaczący wpływ na rynek wtórny, a duże ilości danych będą odgrywały kluczową rolę w optymalizacji łańcucha wartości przez graczy przemysłowych. Pojawienie się CASE nie jest koncepcją na przyszłość; jest już tutaj, w regionie. Mobilność CASE stwarza wiele nowych możliwości dla rynku wtórnego. Przemysł z pewnością musi zaplanować i przygotować się na te zmiany, po których technologia będzie miała większy niż kiedykolwiek wcześniej wpływ na to, jak działa przemysł motoryzacyjny jako całość. Niewątpliwie nadchodzą ekscytujące czasy.

W dobie Internetu i dynamicznych zespołów przedstawicieli handlowych, czy nadal potrzebujemy targów?

Targi zawsze będą miały swoje miejsce w światowym handlu. Bez względu na to, jak zaawansowana stanie się cyfryzacja biznesu i jak bardzo jesteśmy związani z wirtualnym światem, nie ma zastępstwa dla osobistej interakcji z kolegami, klientami i konkurentami.

Nic nie zastąpi tego ekscytującego szumu na terenach targowych, gdzie kupujący mogą zobaczyć, poczuć, powąchać, usłyszeć lub dotknąć to, co dotychczas widzieli w internecie lub o czym tylko czytali. Ludzie są istotami społecznymi. Potrzebują się ze sobą kontaktować.

Czują się bardziej swobodnie, gdy spotykają się z partnerem twarzą w twarz, a z biznesowego punktu widzenia, gdy już spotkasz kogoś twarzą w twarz, sprawy wydają się poruszać dużo szybciej, powstają relacje międzyludzkie. Targi mają wielowiekową tradycję, w przypadku Frankfurtu to już 800 lat. Mówi się czasami, że targi tracą wkrótce na znaczeniu, ale w rzeczywistości jest odwrotnie.

W jakim kierunku zmieniają się światowe targi?

Technologia i świat cyfrowy służyły jedynie wzmocnieniu przemysłu targowego. Musimy być jak najbliżej naszych klientów - wystawców i zwiedzających - pod względem zrozumienia ich potrzeb. Każde wydarzenie się zmienia, bo zależy od doświadczeń i potrzeb wszystkich uczestników. Wydarzenie utrzyma się przez lata tylko wtedy, gdy będzie ciągle monitorować zmiany i na nie szybko reagować. Dla nas, jako organizatorów, ważne jest, aby rozmawiać z uczestnikami targów, zbierać ich opinie i - co najważniejsze - uwzględnić obowiązujące trendy w kolejnych edycjach.

Dziękuję za rozmowę.

Źródło: