

AP construction zdobywa rynek



55-300 Środa Śląska
ul. Ogrody Zamkowe 21
tel./fax +48 71 315 33 31
tel. kom. +48 795 128 920
+48 691 699 200
e-mail: info@apconstruction.pl
www.apconstruction.pl

Dostępna na rynku oferta chemii budowlanej może przyprawić o zawrót głowy. Co więcej, liczba firm specjalizujących się w tego typu produktach jest równie imponująca. Jak odnaleźć się w tym gąszczu produktów, jak zadebiutować i utrzymać swoją pozycję na tym wymagającym rynku, a także jaki jest przepis na sukces, zdradzają Przemysław Michalski, dyrektor ds. technicznych, oraz Rafał Sadowski, dyrektor ds. handlowych, z firmy AP construction

Na początku naszej rozmowy chciałbym rozszyfrować nazwę AP.

P.M.: AP to nic innego jak inicjały założyciela, właściciela i producenta marki - Arnfried Pagel. To on w latach 60. XX wieku wymyślił i wprowadził na rynek niekuczliwe zaprawy mineralne do podlewek. Później gama produktów została rozszerzona o inne zaprawy, m.in. do napraw betonu, do wykonywania posadzek przemysłowych itp.

Jesteście Panowie dystrybutorem marki AP na polskim rynku. Jakie były początki firmy w naszym kraju?

R.S.: O ile nasza firma AP construction jest firmą młodą, o tyle my na rynku budowlanym działamy już od kilkunastu lat. Parę lat temu los zetknął nas ze sobą w jednej z firm, a w zeszłym roku, widząc olbrzymie perspektywy rynku budowlanego, nie tylko w Polsce, znając ten rynek, jego specyfikę i jego potrzeby, postanowiliśmy, jak to się zwykle mawiać, wziąć sprawy we własne ręce. Początki były, prawie jak zawsze, trudne. Tym bardziej że zaczęliśmy działać późną jesienią, co – jak wiadomo – nie jest najlepszym okresem dla budowlanców. Zimą bardzo aktywnie przepracowaliśmy, czego efektem jest obsługa kilku dużych inwestycji oraz szeregu mniejszych. Myślę, że skalą sprzedaży zaskoczyliśmy nie tylko siebie.

Siedziba firmy znajduje się w Środzie Śląskiej. Czy w związku z tym ograniczacie się Panowie tylko do Dolnego Śląska?

P.M.: Absolutnie nie. Oczywiście, że najwygodniej byłoby dostarczać zaprawy na budowy we Wrocławiu, ale działamy na terenie całej Polski. Zresztą duże budowy we Wrocławiu powoli się kończą, więc siłą rzeczy trzeba szukać innych miejsc. Ale i tak wykorzystaliśmy bliskość Wrocławia od siedziby firmy i jako referencje możemy podawać takie budowy, jak: Autostradowa Obwodnica Wrocławia, gdzie dostarczyliśmy materiał pod większość ekranów dźwiękochłonnych, Most Rędziański, Wrocławska Oczyszczalnia Ścieków. Jeśli chodzi o inne ciekawe inwestycje, to nasz materiał był wykorzystany na budowie nowego bloku Elektrowni Bełchatów. Dodatkowo dostarczamy również materiały za granicę.

Jakie produkty można znaleźć w Waszej ofercie?

R.S.: Głównymi naszymi produktami są wszelkiego rodzaju niekuczliwe zaprawy do podlewek i zakotwień elementów budowlanych, maszyn, urządzeń itp. Charakteryzują się one wysoką płynnością i szybkim przyrostem wytrzymałości. Pozwalają w wielu przypadkach przyspieszyć prace budowlane. Już po 24 godzinach osiągają wysoką wytrzymałość na ściskanie rzędu 40-50 MPa. Pozwala to szybciej zakończyć pewne etapy prac i rozpocząć nowe. Możliwe są również szybsze zakończenie robót i przekazanie urządzeń bądź elementów do eksploatacji. W swojej ofercie posiadamy szybko wiążące zaprawy do podlewek, które po około 4 godzinach mają wytrzymałość na ściskanie około 20 MPa. Te zaprawy szczególnie polecamy w okresie zimowym. Oprócz tego dostarczamy naszym klientom wszelkiego rodzaju zapra-



wy naprawcze do betonu oraz zaprawy do wykonywania i remontu posadzek przemysłowych szczególnie narażonych na duże obciążenia i ścieranie.

Jak ocenia Pan rynek produktów, które mają Państwo w ofercie i są dostępne w Polsce?

R.S.: Wydawać by się mogło, że rynek chemii budowlanej jest już podzielony i nie ma miejsca na nową markę. Tymczasem, widać to z naszego doświadczenia, jest jeszcze miejsce na pewne specjalistyczne rozwiązania.

Co dla Panów jest najważniejsze w kontaktach z klientami?

P.M.: Myślmy, że najważniejsze są trzy rzeczy: bezpośredni kontakt z klientem na budowie, szeroko pojęte doradztwo techniczne już od momentu projektu, poprzez przygotowanie oferty aż do zakończenia prac oraz uczciwość techniczna. Ja pracowałem wcześniej w wykonawstwie i wiem, jak ważne jest, aby w każdym momencie móc liczyć na pomoc firmy, od której kupuje się materiały. Staramy się więc zapewnić taką pomoc naszym klientom. Ważna jest więc wizyta na budowie jeszcze przed przygotowaniem oferty, a następnie pomoc podczas prawidłowej aplikacji materiału. Bardzo często jest tak, że na początku prac jesteśmy obecni na budowie, aby podpowiedzieć firmom wykonawczym, jak najlepiej jest wykonać pewnego rodzaju prace. Czasem można zrobić coś łatwiej, szybciej, lepiej. Jest to też pewna forma samokształcenia, gdyż na wielu budowach pojawiają się problemy wcześniej niespotykane. W każdym momencie realizacji jesteśmy dostępni dla naszych klientów i gdy tylko jest to konieczne, pojawiajemy się na budowie, służąc pomocą. Co się zaś tyczy uczciwości, to już od momentu przygotowania oferty staramy się podawać informacje prawdziwe i przewidujące wystąpienie pewnych problemów na budowie, tak żeby później nie było żadnych niespodzianek. Zdarza się nawet tak, że odradzamy zastosowanie pewnych rozwiązań, wiedząc, że technicznie, a czasem ekonomicznie, nie są one dla firm najlepsze.

Czy możecie Panowie zdradzić, jak nawiązać trwałą relację z potencjalnym klientem?

P.M.: Tak jak już wspomniałem, najważniejszy jest kontakt na budowie – na każdym jej etapie. Dlatego spory nacisk kładziemy na nawiązanie dobrych, bezpośrednich relacji z potencjalnym klientem. Idealnym miejscem są również różnego typu konferencje i seminaria. Wówczas nie tylko można osobiście poznać osoby decyzyjne, lecz również można podzielić się doświadczeniami i przemyśleniami na temat oferowanych produktów. Ogromną zaletą takich spotkań jest również lepsza rozpoznawalność naszej firmy wśród reprezentantów branży, którzy oswiają się z naszym logotypem i z nami oczywiście, jako przedstawicielami marki.

Dziękuję bardzo za rozmowę i życzę dalszych sukcesów.