

Najważniejsze w firmie są dwie aktywności: marketing i informatyka

Firma z wizją na przyszłość

Z Markiem Wiąckiem, prezesem zarządu Amago Sp. z o.o.

rozmawia Mariusz Karpiński-Rzepa



– Proszę scharakteryzować strukturę organizacyjną spółki Amago.

– Spółka Amago powstała w 1996 r. w Krakowie, początkowo zajmując się sprzedażą sprzętu wiertniczego amerykańskich firm – głównie używanych wiertnic do wierceń naftowych i gazowych. W niedługim czasie integralną działalnością spółki stała się sprzedaż części zamiennych, a także sprzętu do głębokiego fundamentowania włoskiej firmy Soilmec, na dystrybucję którego Amago ma wyłączność na terytorium Polski. Działalność spółki w niedługim czasie poszerzyła się o dział geosyntezy, otwierając tym samym możliwość sprzedaży sprzętu budowlanego. Strategiczną częścią jest jednak serwis,

zorganizowany w celu zapewnienia klientom kompleksowej obsługi, gwarantującą szybką reakcję i najwyższej jakości usługi. Serwis zlokalizowany jest w pięciu strategicznych punktach Polski – Krakowie, Warszawie, Poznaniu, Gdańsku i Wrocławiu. Filozofia Amago jest prosta: pracujemy na zasadzie wyłączności terytorialnej na obszarze Polski, promując firmę produkującą maszyny i urządzenia, tak by nie być tylko pośrednikiem w łańcuchu sprzedaży, ale świadczyć o najwyższej jakości maszyn producenta. Mając wyłączność sprzedaży, wzmacniamy rynek producenta po to, aby samemu odnosić sukcesy. Sprecyzowany asortyment produktów oraz nienagannie pracujący serwis ze składem części zamiennych



Stoisko wystawiennicze firmy Amago Sp. z o.o. na targach Autostrada-Polska

wyznaczają nam dobrą pozycję na rynku maszyn w Polsce.

– Jakie marki i jakie typy urządzeń dostarcza na rynek Amago?

– Maszyny, jakie znajdują się ofercie Amago, wyróżnia najlepsza jakość, dlatego że ich producentami są renomowane firmy z wielu krajów, takich jak: Włochy, Anglia, Francja, Stany Zjednoczone, Chiny, Korea, Belgia, Niemcy. Zestawienie producentów, których maszyny widnieją się w naszej ofercie, najłatwiej stworzyć przy zachowaniu podziału według działów, w obrębie których te maszyny sprzedajemy. I tak np. na potrzeby działu maszyn wiertniczych i fundamentowych w ofercie Amago znajdują się wiertnice studienne i poszukiwawcze firmy Drillmec, wiertnice i sprzęt do badania gruntów firmy Apageo, maszyny do głębokiego fundamentowania firmy Soilmec, dźwigi różnego przeznaczenia firmy Link Belt. W zakresie geosyntezy Amago współpracuje z takimi firmami, jak: Landolt – dostarczającą geowłókniny, Jinda – produkującą geosiatki czy Ideal – wytwarzającą geotkaniny. Specjalistyczny sprzęt do działu maszyn budowlanych – głównie koparki i ładowarki – dostarcza przede wszystkim koncern Hyundai, koparko-ładowarki firma Palazzani, zaś sprzęt wyburzeniowy firma Montabert bądź Daemon. Ofertę poszerzają akcesoria i osprzęt – głowice frezujące, łyżki, zęby czy świdy.

– W jakich dziedzinach gospodarki wykorzystywane są urządzenia z oferty Amago? Proszę podać przykłady wielkich inwestycji z wykorzystaniem maszyn dostarczanych przez Amago.

– Specjalistyczne maszyny oferowane przez Amago skierowane są na potrzeby dużych przedsięwzięć, jak głębokie wiercenia, naftowe, gazowe, fundamentowe i hydrauliczne, inwestycje w zakresie robót drogowych czy inwestycje budowlane na ogromną skalę. Trudno jednoznacznie określić, gdzie dokładnie pracują dostarczone przez Amago maszyny, gdyż pośredniczymy jedynie w łańcuchu sprzedaży między producentem a klientem i w chwili, w której sprzęt trafia do klienta, możemy tylko monitorować jego nienaganne działanie. Łatwiej nam wymienić naszych klientów, takich jak Hydrobudowy, Energo-Pole czy Mosty. Na pewno maszyny bądź materiały dostarczone przez Amago wyko-

rzystywano przy budowie autostrady A4, A2 czy obwodnicy Krakowa – głównie jeśli chodzi o geosyntetyki. Dostarczone przez Amago koparki i maszyny do głębokich wierceń pracują przy budowie „zakopianki” czy choćby Ronda Mogińskiego w Krakowie. Nasze maszyny wiertnicze pracują z kolei w Pakistanie, Indiach, Mozambiku – wszędzie tam, gdzie polskie firmy poszukują ropy.

– Jakie walory oferty Amago zasługuje na szczególną uwagę?

– Z pewnością wart podkreślenia jest szeroki asortyment i wysoka jakość oferowanych przez nas produktów. Jednym z ważniejszych argumentów, które bierze się pod uwagę przy sprzedaży specjalistycznego sprzętu, jest także możliwość jego serwisowania i tę uważamy za kluczową w naszej ofercie. Za każdą taką maszyną stoją ogromne pieniądze, a jej awaria i spowodowany nią przestój – to konkretna strata. Amago posiada magazyn części zamiennych oraz pięć regionów serwisowych prowadzonych przez wysoko wykwalifikowanych szefów serwisów, podległych osobnym dyrektorom zarządzającym obsługą klientów tylko danego regionu. Sprawnie działający serwis robi wszystko, żeby zapewnić skuteczność napraw w najkrótszym czasie, bo to interesuje klienta najbardziej. Reakcja na awarie musi być szybka, ale także skuteczna, i my to gwarantujemy. To istotny argument w naszej ofercie.

– Ze względu na finansowaną ze środków UE rozbudowę infrastruktury transportowej oraz organizację Euro 2012, polskie drogi i miasta powoli stają się wielkim placem budowy. Ważną rolę w tym przedsięwzięciu odegra sprzęt stosowany do modernizacji i rozwoju infrastruktury. Czy Amago przygotowane jest na ten boom?

– Boom w zakresie wielkich inwestycji obserwowany jest od pewnego czasu, wiąże się oczywiście z wejściem Polski

do Unii Europejskiej. Dlatego Amago ma w swojej ofercie sprzęt pracujący na etapie przygotowawczym oraz ten, który uczestniczy w robotach właściwych. To spójna całość, umożliwiająca wykonanie niemal całości prac, sprawną realizację inwestycji – jedynie poza pracami wykończeniowymi, do których sprzedaży sprzętu nie prowadzimy. Uczestniczymy w rynkowym boomie i to jest najważniejsze – wyznaczać sobie cele i podążać za nimi. Naszym celem jest kompletna obsługa klienta, wyposażenie go w park maszynowy, materiały do projektu albo zadania oraz zagwarantowanie mu szybkiego i wysokiej jakości serwisu, który nawet w razie awarii nie spowoduje opóźnień w realizacji inwestycji. Amago oferuje zatem kompletną obsługę klienta, co przy rozmachu i liczbie inwestycji, jakie są prowadzone obecnie oraz tych, które są w planach na najbliższe lata – jest niezwykle istotne dla klientów. Amago upatruje swój cel w byciu najlepszym na rynku, byciu bezkonkurencyjnym w obsłudze klientów, w utrzymaniu dobrych relacjach z partnerami biznesowymi.

– Co według Pana odróżnia Amago od konkurencji?

– Na to, co odróżnia od konkurencji, składają się w przypadku Amago dwie wartości: wizerunek i ludzie, którzy tworzą firmę. Od ludzi zależy pozyskanie klienta, jego odpowiednie poprowadzenie oraz jego zadowolenie. Ważne przy tym jest międzynarodowe doświadczenie i umiejętności tworzenia nowych, lepszych standardów współpracy z klientem. Klient ma poczuć, że przyjemnie jest z nami współpracować, że dajemy coś więcej i że pozostawiamy mu wybór. Czasami nie warto kierować się tylko tym, co mówią umowy i sztywne terminy gwarancji – dobrze jest znać klienta i wiedzieć, co mu zaproponować, aby był w pełni zadowolony. Za każdym klientem idzie sukces Amago, nie tylko poprzez do-

starzane maszyny, ale przez bycie blisko klienta. To odróżnia nas od konkurencji i temu pozostaniemy wierni.

– Amago współpracuje z Wydziałem Wiertnictwa, Nafty i Gazu AGH. Na czym polega ta współpraca?

– Zaczęła się z konieczności, ale zawsze była niezwykle miła i owocna. Z konieczności dlatego, że w działalności takiej, jak sprzedaż specjalistycznego sprzętu wiertniczego do wierceń naftowych czy gazowych, wymagane są specjalne certyfikaty Wyższego Urzędu Górniczego. Jednostka WUG znajduje się na Akademii Górniczo-Hutniczej i prowadzi procedurę wydawania stosownych opinii i certyfikatów. Amago nie miała nigdy problemów z uzyskaniem certyfikatu, ponieważ sprzedaje sprzęt renomowanych firm, produkujących maszyny o najlepszej jakości i przy wykorzystaniu najnowszych światowych technologii. Ta współpraca z Wydziałem Wiertnictwa, Nafty i Gazu, poszerzyła się później o konsultacje, a teraz nawet o miłe i znaczące wyróżnienia, takie jak zaproszenie do uczestnictwa w konferencjach organizowanych przez AGH.

– Jak rozumieć dewizę spółki Amago: „Sprzedaż zaczyna się tam, gdzie kończy się sprzedaż”?

– Sprzedaż wbrew pozorom nie jest końcem kontaktów z klientem. Od niej rozpoczyna się proces współpracy, na podstawie której buduje się opinia o firmie. Początek sprzedaży to, można powiedzieć, taka przyszłościowa inwestycja, która zwraca się w czasie. Relacje między klientami i partnerami biznesowymi przekładają się na kolejne zlecenia, dlatego tak istotna jest odpowiedzialność za jakość usług i sprzętów, a także jakość relacji. Wobec każdego klienta trzeba mieć indywidualną i kompletną strategię marketingową – inaczej nie zaoferujemy mu tego, czego oczekuje i możemy go stracić.

– Dziękuję za rozmowę.



Pracownicy działu maszyn budowlanych i serwisu na Hyundai Cross w 2007 r.

sprzedaż zaczyna się tam
gdzie kończy się sprzedaż



Amago sp. z o.o.

ul. Wadowicka 3, 30-347 Kraków, Polska
tel.: 48(012) 687 54 00, fax: 48(012) 687 54 99

Oddział Warszawa: tel.: 022 884 39 90, fax: 022 811 23 14

Oddział Poznań: tel.: 061 651 08 80, fax: 061 651 08 87

Oddział Gdańsk: tel.: 058 775 12 00, fax: 058 775 12 06

Oddział Wrocław: tel.: (071) 399 19 90, fax: (071)399 19 94