

Wystąpienie Małgorzaty Felickiej podczas konferencji Europlatform 2017:

Dzień dobry Paniom i Panom,

Nazywam się Małgorzata Felicka i mam zaszczyt być prezesem Polskiego Stowarzyszenia Branży Wynajmu – PSBW.

Jako że Konferencja Europlatform odbywa się w tym roku w Warszawie, chciałabym powiedzieć kilka słów na temat rozwoju branży wynajmu w Polsce.

No cóż, początki były dość trudne.

John Monaghan, mój szkocki partner, i ja założyliśmy Atut Rental w 1990 roku – jako pierwszą profesjonalną wypożyczalnię sprzętu budowlanego w Polsce i dzięki zbiegowi okoliczności miało to miejsce równocześnie z transformacją systemu ekonomicznego.

Pojawienie się tego rodzaju usługi – wynajmu – zostało przyjęte przez firmy budowlane z głębokim niedowierzaniem. W tym czasie niemal wszystkie były firmami państwowymi, a narzędzia i maszyny były wymieniane w ramach koleżeństwa lub przysługi a nie na zasadach komercyjnych. Dlatego też wynajem, za który należało płacić wydawał się czymś, co było całkowicie zbędne.

Przy okazji warto wspomnieć, że w systemie komunistycznym nawet tak oczywiste terminy jak „biznes”, „zysk”, czy „koszt” nie były znane menagerom i nie miały dla nich znaczenia. A to dlatego, że byli oni rozliczani jedynie z realizacji planów produkcyjnych zaś dodatkowo obchodziło ich czy mają dobre układy z sekretarzem lokalnej organizacji partyjnej. Reszta nie była ważna.

Ale to już historia. Na szczęście!

Dziś, w roku 2017 niemal wszyscy wielcy europejscy gracze są tu, w Polsce, obecni. Rynek rozwija się w dobrym tempie i przyciąga inwestorów. Czuję się uprzywilejowana przez to, że miałam możliwość bycia bezpośrednim uczestnikiem i świadkiem tych pozytywnych zmian.

Gdybym miała wskazać najważniejszą z nich, byłaby to zmiana mentalności Polaków. Od 1990 roku Polacy chłonili wiedzę o zasadach wolnego rynku i demokracji ze wszelkich możliwych źródeł. Ważnym z nich była ścieżka wskazywana przez zagraniczne firmy, które zaczęły wchodzić na teren Polski. W rezultacie dzisiejsi polscy menagerowie są znakomicie wykształceni i w pełni przygotowani do prowadzenia interesów w konkurencyjnym otoczeniu.

Po tym wstępie chciałabym zaprezentować nasze Stowarzyszenie.

PSBW to młoda organizacja.

Została oficjalnie powołana w styczniu 2016, ma 14 członków pokrywających około 40% rynku wynajmu w Polsce. Większość członków to duże międzynarodowe firmy. Tylko trzy, to firmy krajowe. Wśród naszych członków są firmy zajmujące się przede wszystkim wynajmem sprzętu do pracy na wysokości, takie jak CityRent, który jest złotym sponsorem tej konferencji, Riwal, którego country manager będzie kolejnym mówcą, czy inna duża międzynarodowa firma Mateco oraz Gizo i BAC.

Inne firmy, jak Boels, Cramo, Gam, Kiloutou, Ramirent oraz moja firma, Atut Rental, wynajmują szeroką gamę sprzętu budowlanego i mają w swej ofercie również sprzęt do pracy na wysokości.

Z kolei Aggreco wynajmuje przede wszystkim agregaty prądotwórcze, Touax kontenery, Clipper przenośne toalety i ogrodzenia.

Powołanie Stowarzyszenia było ważnym krokiem, ponieważ zostało w ten sposób stworzone forum współpracy pozwalające na realizację wspólnych celów wszystkim tym firmom członkowskim, które na co dzień ze sobą konkurują.

W ten sposób PSBW przyczynia się do budowy czegoś bardzo cennego, czegoś co nazywa się zaufaniem. To właśnie zaufanie jest tym, co pozwala ludziom i firmom współpracować dla wspólnego dobra. Zaufanie to również kluczowy element wynajmu. Zostało zarazem stwierdzone, że niski poziom zaufania społecznego stanowił najważniejszą przeszkodę – poza brakiem lokalnego kapitału – dla jeszcze szybszego wzrostu polskiej gospodarki. Taki stan rzeczy ma podłoże historyczne i mając tego świadomość, jako PSBW staramy się mu aktywnie przeciwdziałać.

Jeśli już mowa o zaufaniu, chciałabym podzielić się z Państwem pewną troską. Na całym świecie istnieje pokusa, by myśleć, że mniej rozwinięty rynek to takie miejsce, w którym można zarobić szybkie pieniądze i upchnąć tam gorsze, przestarzałe lub wyeksploatowane produkty lub zaoferować usługi o niskiej jakości. Sądzę, że każdy, kto myśli w ten sposób powinien zostać ostrzeżony, gdyż prędzej czy później wyjdzie na jaw, że działania, które były przedstawiane jako pomoc, były tak naprawdę próbą wykorzystania słabszego partnera. A to w efekcie spowoduje utratę zaufania, które – co dobrze tutaj w Polsce wiemy – będzie następnie bardzo trudne do odbudowania.

Bądźmy więc w naszej branży wynajmu świadomi, że takie krótkowzroczne myślenie jest nierozsądne i aktywnie unikajmy tej pułapki.

Dziękuję Państwu za uwagę.

Oddaję głos Wojciechowi Lisickiemu, Członkowi Zarządu PSBW