

## LUDZIE HANDLU

---



### **Robert Siemiński** **- prezes polskiej** **sieci hurtowej Mar-ol**

**Leszek Grochulski: Zazwyczaj odmawia Pan prósbom mediów o wywiad. Co spowodowało, że właśnie teraz zdecydował się Pan nam go udzielić?**

**Robert Siemiński:** Zwykle nie lubię promować siebie w mediach, teraz jednak mija 10 lat od momentu powstania firmy Mar-ol, której poświęciłem kawałek życia, i jest to właściwa chwila na refleksję. To było 10 lat ciężkiej pracy w bardzo konkurencyjnej branży, dlatego cieszę się, że skutecznie i z sukcesem działamy nadal na rynku polskim.

**Firma Mar-ol obchodzi właśnie swe dziesięciolecie. Z jakich jej dokonań jest Pan szczególnie dumny?**

Tak, przez te dziesięć lat zebrano się sporo osiągnięć, o których chciałbym wspomnieć: najważniejszym chyba jest ciągły, organiczny rozwój firmy Mar-ol w bardzo wymagającym otoczeniu, dokumentowany naszą zdrową sytuacją finansową. Stworzyliśmy polską sieć detaliczną - Chata Polska, która jest skuteczną organizacją handlową, co jest tym ambitniejszym zadaniem, że Chata Polska jest dobrowolnym zrzeszeniem polskich detalistów. Pod szyldem Chaty Polskiej otworzyliśmy dodatkowo własne sklepy traktując je jako modelowe dla naszej organizacji. Z kolei w ramach naszej podstawowej działalności - handlu hurtowego stworzyliśmy "Rodzinę Mar-ola", której uczestnikami są nasi partnerzy handlowi. Dzięki niej uzyskujemy informacje z rynku, dzięki którym możemy wciąż ulepszać naszą ofertę oraz sposoby współpracy. Teraz wiemy, że nasi partnerzy są zadowoleni z tej współpracy. Odbywa się ona na zasadzie partnerstwa i zaufania, a dowodem na to są nasze interesy z firmą Silimpex z Wrocławia.

**Te dziesięć lat to zapewne nie same sukcesy. Czy może nam Pan opowiedzieć także o porażkach?**

Moim największym rozczarowaniem było zamknięcie działalności Grupy Zakupowej Eureka. W zamierzeniu miała to być organizacja skupiająca podobnych do nas uczestników rynku hurtowego w Polsce. No cóż, zamierzenia i plany były nowatorskie i ich pełna realizacja niewątpliwie przyniosłaby same korzyści uczestnikom Eureka. Dojście do optymalnej sytuacji wymagało jednak czasu. Członkowie naszej Grupy skupili się niestety bardziej na krótkoterminowych działaniach, tracąc świadomość korzyści długofalowych, co w rezultacie doprowadziło do zamknięcia Eureka. A szkoda...

**Polski handel hurtowy konsoliduje się - jak np. Prologistyka. Co sądzi Pan o tych tendencjach?**

Wierzę w budowanie skali poprzez własny rozwój, ponieważ ta forma zapewnia jednolitość w zarządzaniu biznesem. Takie właśnie ewolucyjne postępowanie jest podstawą sukcesu naszej firmy. Jeśli natomiast integracja - to w pełni, od kapitału do jednolitego zarządu nad konsolidowaną strukturą. Zanim nastąpi połączenie - partnerzy muszą się dobrze poznać, aby z wzajemnych relacji wynieść to, co obie strony robią najlepiej. Zjawiska obserwowane przez nas na polskim rynku hurtowym pokazują jednak, że jeśli zbyt szybko dwa niezależne organizmy łączą się - to w efekcie zostają tylko złe strony. Ja osobiście jednak wolę pracować w oparciu o mniejszą, ale solidną i skuteczną platformę biznesową - taką jak Mar-ol - lub o partnerstwo

we wspólnocie interesów - co udaje się w przypadku Silimpexu, i do takiej formy współpracy zawsze szukam odpowiednich, godnych zaufania partnerów.

**W opinii znawców tematu, handel hurtowy w Polsce nie nadaża w rozwoju za sklepami detalicznymi. Jakie jest Pańskie zdanie na ten temat?**

Zgadzam się generalnie z tym twierdzeniem. Niestety, z rzeszy paru tysięcy hurtowników tylko kilkunastu jest zorientowanych na handel detaliczny, na inwestycje w podnoszenie poziomu jego obsługi, na wspólne budowanie przeciwwagi wobec zagranicznych sieci handlowych. Ci nadażają. Ci przetrwają. A popatrzmy w przeszłość. Polski handel został zaskoczony inwazją sieci zachodnich wyposażonych w kapitał i know-how, na dodatek posiadających uprzywilejowaną pozycję w świetle prawa (np.: wakacje podatkowe).

Pomimo tego polski handel tradycyjny przetrwał i część z jego podmiotów jest w stanie sprostać wyzwaniom przyszłości. My posiadamy jeden niezaprzeczalny atut, którego nikt nam nie jest w stanie odebrać: to nasza wiedza o lokalnym, polskim rynku.

**I na zakończenie: Czego życzy Pan na następne dziesięć lat sobie, swojej firmie i całemu handlowi w Polsce?**

Mógłbym te życzenia rozciągnąć na całą polską gospodarkę, której życzę przede wszystkim stabilizacji i równości szans dla wszystkich uczestników rynku. Całemu polskiemu handlowi życzę mądrości wyrażonej wzajemną współpracą. Firmie, której jestem prezesem - Mar-ol-owi - życzę przede wszystkim dalszego zyskowego rozwoju na następne 10 lat, a jej klientom, aby zawsze mieli tylko powody do zadowolenia z naszej współpracy. Sobie i swojej rodzinie zaś - no cóż, po prostu zdrowia i 100 lat. ([Tabela: Rys historyczny Mar-ol](#))

**Dziękuję za rozmowę.**

---