

Sławomir Nitek, szef sieci Action Polska: Wkrótce uruchomimy drugie centrum dystrybucyjne w Polsce

data aktualizacji: 2019.11.29



- Obecnie analizujemy kilka różnych lokalizacji. Nie podjęliśmy jeszcze ostatecznej decyzji w tej sprawie. Wśród rozważanych lokalizacji jest kilka miejsc w różnych regionach Polski, w tym także w centrum kraju - mówi portalowi wiadomoscihandlowe.pl o planach uruchomienia nowego magazynu Sławomir Nitek, dyrektor generalny sieci Action.

Kliknij i przeczytaj poprzednie części wywiadu ze Sławomirem Nitkiem:

- [Sławomir Nitek, szef Action Polska: Naszą przewagą jest asortyment \[WYWIAD\]](#)
- [Action z ambitnymi planami rozwoju. Wejdzie do Warszawy i stanie się siecią ogólnopolską \[WYWIAD\]](#)

Czy w planach sieci Action dla Polski jest rozwój e-commerce i własny e-sklep?

Bardzo uważnie śledzimy rozwój rynku e-commerce, umacniamy także naszą obecność w mediach cyfrowych, ale w naszych krótkoterminowych planach nie mamy rozpoczęcia sprzedaży internetowej.

Nowy kompleks logistyczny w gminie Gromadka, to 45 000 m. kw. powierzchni całkowitej, która jest w stanie pomieścić na ponad 50 000 palet. Centrum może pomieścić cały asortyment Action. Jak wygląda jego zasięg?

Te liczby się zgadzają. Warto jeszcze dodać, że docelowo obiekt zapewni 400 miejsc pracy, a obecnie jest w nim już zatrudnionych 180 osób. Operatorem jest firma logistyczna Fiege. Outsourcing działalności operacyjnej w celu obsługi centrum jest od wielu lat elementem naszej strategii. Dzięki temu skupiamy się na naszej zasadniczej aktywności, czyli handlu. Jeśli chodzi o zasięg centrum dystrybucyjnego, to może ono obsłużyć 150 sklepów. Myślę, że do końca roku będziemy w stanie wykorzystywać już 50% jego mocy.

W przypadku tego obiektu warto także wspomnieć, że został on zbudowany w formule przyjaznej środowisku, np. zainstalowane zostały panele słoneczne, a także inteligentny system zarządzania wodą i energią. Mamy także stacje do ładowania samochodów elektrycznych. W całym centrum zastosowano oświetlenie LED-owe, dzięki któremu możemy oszczędzać energię elektryczną.

Jeśli centrum jest przeznaczone dla około 150 sklepów, a w samej Polsce Action ma już niemal 50 placówek, zaś moce obiektu wykorzystane są już niemal w 50 proc., to oznacza, że już wkrótce firma rozpocznie budowę kolejnego magazynu?

Potwierdzam. Już w tej chwili mamy plany, które zakładają, że w 2021 roku uruchomimy drugie centrum dystrybucyjne.

Zakładam, że obiekt powstanie gdzieś w centrum kraju, okolicach Łodzi lub Warszawy?

Obecnie analizujemy kilka różnych lokalizacji. Nie podjęliśmy jeszcze ostatecznej decyzji w tej sprawie. Wśród rozważanych lokalizacji jest kilka miejsc w różnych regionach Polski, w tym także w centrum kraju.

Kiedy polski oddział osiągnie rentowność? Czy Action widzi już na horyzoncie ten dzień?

Tak, już widzimy.

Będzie to przyszły rok, czy kolejny?

Nie chciałbym ujawniać tej informacji. Natomiast weszliśmy do Polski po to, żeby prowadzić tutaj efektywny, zdrowy i rentowny biznes.

Jak opisałby Pan rynek, na którym działa Action w Polsce? Konkurenci są dość mocni, np. Pepco, ale rozwija się również Dealz, Tedi i kilka innych, np. Tiger.

Action nie ma jednego dużego konkurenta, a to dlatego że mamy w ofercie 14 kategorii produktowych. Można powiedzieć, że z każdym z graczy z rynku niespożywczego konkurujemy w innym zakresie, ale w ramach tych 14 kategorii.

Nie wymienił Pan jako konkurentów Biedronki i Lidla, a te sieci, szczególnie Lidl, bardzo mocno rozwijają ofertę przemysłową. Być może są to konkurenci, z którymi będziecie musieli się wkrótce liczyć?

Może tak być, jednak Action to dyskont, ale zupełnie inny niż sieci spożywcze. Mamy inną ofertę i

inny poziom cenowy. Jesteśmy bardzo dobrzy w tym co robimy, ponieważ jesteśmy specjalistami w swojej dziedzinie.

I to wystarczy?

Tak. Artykuły przemysłowe nie są kategoriami wiodącymi w sieciach spożywczych. Tam, na półkach ewidentnie dominuje żywność, a na ten rodzaj oferty nie będziemy się z nimi ściągać. Wyzwaniem dla nas w Polsce – tak jak dla wszystkich innych detalistów – jest bardzo ostra konkurencja. Pokazują nam to liczne konsolidacje i upadłości, z którymi mamy do czynienia w polskim handlu w ostatnich latach. Jest to rynek bardzo wymagający i na pewno niełatwo jest znaleźć dla siebie dobry model funkcjonowania. W tym wypadku, jeśli chodzi o Action, jesteśmy dosyć spokojni, ponieważ nasz model operacyjny jest efektywny i jesteśmy dobrze przygotowani do tego typu wyzwań.

Rozmawiał Łukasz Stępniaak.

Kliknij i przeczytaj poprzednie części wywiadu ze Sławomirem Nitkiem:

[Sławomir Nitek, szef Action Polska: Naszą przewagą jest asortyment \[WYWIAD\]](#)
[Action z ambitnymi planami rozwoju. Wejdzie do Warszawy i stanie się siecią ogólnopolską \[WYWIAD\]](#)

Źródło: <https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/slawomir-nitek-szef-sieci-action-polska-wkrotce-ur,58958>