

Rozmowa z Michałem Mirosławem Wiklińskim, prezesem spółki COOL AR Sp. z o.o.



Organizacja i obsługa stref płatnego parkowania to bardzo specyficzna i ciekawa branża. Skąd pomysł na taki biznes?

- Pomysł zrodził się w wyniku analizy problemów parkingowych w Grudziądzu. Wspólnie z Urzędem Miejskim zorganizowaliśmy, jako jedni z pierwszych w Polsce, profesjonalną obsługę strefy płatnego parkowania w Grudziądzu, wyposażając ją w nowoczesne parkomaty oraz organizując kompleksową obsługę parkujących kierowców.

Czyli współpracują Państwo głównie z samorządami?

- Oferta skierowana jest głównie do jednostek odpowiedzialnych za zarządzanie drogami publicznymi oraz innych podmiotów gospodarczych, zainteresowanych wydzieleniem, organizacją oraz obsługą płatnych miejsc parkingowych.

Spółka COOL AR otrzymała nominację do tytułu JAKOŚĆ ROKU 2009. Proszę przedstawić realizowaną w firmie politykę jakości.

- Podstawowym celem naszej firmy jest świadczenie najwyższej jakości usług w zakresie prognozowania i projektowania parkingowej infrastruktury miejskiej oraz organizacji opracowań i projektów, dotyczących ruchu drogowego aglomeracji miejskich, ze szczególnym uwzględnieniem obsługi miejskich stref parkingowych. Kładziemy nacisk na spełnianie oczekiwań klienta oraz uzyskanie jego pełnego zadowolenia. Zatrudniamy kompetentny, wykwalifikowany personel i systematycznie doskonalimy umiejętności naszych pracowników. Spełniamy wymagania wynikające z ustawodawstwa i przepisów prawnych oraz stawiamy na rozwój współpracy z innymi firmami z branży. Naszą ofertę wyróżnia jakość prowadzonych inwestycji.

Czy jakość została już potwierdzona otrzymaniem wyróżnień, nagród czy certyfikatów?

- Tak, w rankingu Gazety Prawnej – Najbardziej Innowacyjne Firmy 2007 r. na pozycji 271, jako jedyna firma z naszego regionu.

Dużo mówi się o spowolnieniu gospodarczym. Czy jest ono odczuwalne w Państwa branży?

- Wbrew wszechobecnym informacjom o kryzysie, segment systemów parkingowych w Polsce rozwija się bardzo dynamicznie. Napływ ogromnej liczby pojazdów zza granicy wywołał kryzys miejsc parkingowych. Sytuacja ta wymusiła na władzach miast podjęcie uchwał związanych z regulacją ruchu oraz rotacją pojazdów. Ostatnie lata zaowocowały większą ilością zamówień i przetargów.

Jaka jest pozycja firmy w branży?

- COOL AR jest liderem na rynku polskim. Obsługujemy przeszło 20 stref płatnego parkowania m.in. w Łodzi, Wrocławiu czy Bydgoszczy. Systematycznie rozwijamy naszą sieć. Ostatnio wygraliśmy przetargi w Chorzowie, Rowach, Krynicy Morskiej i Świnoujściu.

W jaki sposób podnoszą Państwo swoją konkurencyjność na rynku?

- Systematycznie monitorujemy rynek światowy w zakresie innowacji technologicznych. Współpracujemy z największymi producentami urządzeń i systemów parkingowych, takimi jak Siemens, a także rodzimymi firmami jak: MBS, Kolejowe Zakłady Łączności czy Mpay. Proponujemy klientom pełny zakres usług, uwzględniając najnowsze osiągnięcia, np. płatność za pośrednictwem telefonu komórkowego lub kartą miejską. Jesteśmy otwarci na zmiany, propozycje i konstruktywną krytykę, w tym celu uruchomiliśmy infolinię dla klientów firmy. Uczestniczymy w konferencjach i targach, na których przybliżamy zainteresowanym bogaty wachlarz naszych usług.

Jakie są dalsze plany rozwoju firmy?

- Największe znaczenie odgrywa perspektywa zwiększenia ilości obsługiwanych stref na terenie Polski. Zamierzymy zwiększyć naszą aktywność w sferze tworzenia i obsługi parkingów zamkniętych. Chcemy, aby COOL AR utrzymał swoją pozycję lidera na rynku, jako firma obsługująca największą ilość miejsc parkingowych w Polsce.

Dziękuję za rozmowę.

Żaneta Sosnowska

