

SRLine – jak stworzyć silną markę części samochodowych?

data aktualizacji: 23.05.2025



W 2007 roku Komisja Europejska przyjęła dyrektywę, dotyczącą obrotu częściami zamiennymi do samochodów, w tym częściami nieoryginalnymi. Dyrektywa 2007/46/WE ustanowiła nowe ramy prawne dla homologacji pojazdów silnikowych i ich części na obszarze Unii Europejskiej. Był to milowy krok w kierunku zrównania szans niezależnych firm, dostarczających części eksploatacyjne do aut, w konkurencji z producentami oryginalnych części zamiennych (OEM – Original Equipment Manufacturer).

NOWE REALIA, NOWE MOŻLIWOŚCI

Jednym z oczywistych celów dyrektywy była chęć zwiększenia konkurencji na rynku części zamiennych oraz ochrona prawa konsumentów do wyboru preferowanych przez nich elementów. Umożliwiła ona niezależnym producentom wprowadzanie do obrotu swoich produktów na równych prawach z oryginalnymi, co przyczyniło się do obniżenia cen i zwiększenia dostępności pełnowartościowych części zamiennych. Dyrektywa regulowała również kwestię jakości, aby nabywcy części zamiennych, oryginalnych czy pochodzących z rynku wtórnego, mieli pewność, że spełniają one normy bezpieczeństwa i trwałości. Dzięki temu marki własne przestały być postrzegane, jako tańsze zamienniki oryginalnych komponentów. I nikogo już nie dziwi, że często schodzą one z taśm montażowych tych samych fabryk, które dostarczają oryginalne części producentom aut, a różnią się tylko ceną.

Po przyjęciu dyrektywy 2007/46/WE wielu niezależnych producentów, dysponujących odpowiednim doświadczeniem i technologią mogło wykorzystać swoją szansę, a na ich produkty czekały miliony konsumentów w Europie.



GENEZA SRLLine

Markę wyselekcjonowanych, mechanicznych części zamiennych – SRLLine (Selected Replacement Line) stworzono w 2006 roku na fundamencie rynkowej pozycji firmy Polcar. Od początku twórcy SRLLine ustawili poprzeczkę wysoko, celując w segment Premium i nie szli na żadne kompromisy. Priorytetowe dla nowej marki były następujące założenia:

- cel to osiągnięcie i utrzymanie wysokiej jakości produktów, porównywalnej do jakości części oryginalnych, przy zachowaniu niższej ceny,
- produkcja części SRLLine odbywać się ma wyłącznie w fabrykach pierwszomontażowych, a uzyskanie wszystkich wymaganych certyfikatów – takich jak TUV, ISO, AMTAC – jest niezbędne,
- warunkiem włączenia części do brandu SRLLine jest przeprowadzenie wielogodzinnych testów, potwierdzających wysoką jakość danego elementu, przy odsetku reklamacji poniżej 0,3% – gorszy wynik musi dyskwalifikować produkt.

SELEKCJA + TESTY = JAKOŚĆ

Dostępne na rynku części zamienne różnią się między sobą ceną i jakością. Nic dziwnego, że firmy oferujące części oryginalne, po zakończeniu seryjnej produkcji danego modelu samochodu, szukają oszczędności i coraz częściej zlecają ich produkcję podwykonawcom, akceptującym mniejsze zamówienia na krótsze serie produkcyjne. Takie części, pakowane w markowe opakowania z logo producenta samochodów, trafiają do ASO a jednocześnie można je (tylko z logo producenta części) kupić taniej na rynku wtórnym.

Zgodnie z deklarowanymi priorytetami, managerowie SRLLine budując markę, kwalifikowali do grona dostawców wyłącznie fabryki pierwszomontażowe, spełniające wysokie wymagania jakościowe, sprawdzone w produkcji oryginalnych części dla znanych producentów aut. Fabryki te wyróżniają się najwyższym poziomem wiedzy (know how), automatyzacji i doświadczenia.



Po przeprowadzeniu procesu selekcji i wybraniu najlepszych dostawców, części testowane są w kraju. Zanim „zasłużą” na logo SRLLine przechodzą surową weryfikację w codziennym użytkowaniu. Do tego czasu sprzedawane są – jak mówią twórcy marki – wyłącznie w szarych

pudełkach „no name” ... Dopiero analiza poziomu reklamacji każdej części, decyduje o zakwalifikowaniu jej do produktów grupy SRLine. Przekroczenie progu reklamacji, ustalonego na poziomie 0,3%, zamyka jej drogę do tego elitarnego grona. Dowodem na skuteczność tak rygorystycznego systemu jest rosnące zaufanie do marki, co potwierdzają wyniki sprzedaży na kilku kontynentach, w tym na wymagającym rynku południowokoreańskim.

PERSPEKTYWY I DYSTRYBUCJA

Popyt na części samochodowe w Polsce i na świecie wciąż rośnie, a prognozy ekspertów wskazują, że trend ten utrzyma się również w najbliższych latach. Dotyczy to nie tylko rynków azjatyckich, choć tam dynamika wzrostu jest największa. To dobrze wróży SRLine, gdyż marka ta ma potencjał i jest profesjonalnie zarządzana. W tym kontekście warto podkreślić, że w przypadku samochodowych części zamiennych, poza ich niezawodnością, niezwykle ważną sprawą jest efektywna sieć dystrybucji. A ponieważ SRLine powstała dzięki inicjatywie firmy Polcar, która jest jedynym importerskim wszystkich produktów tworzących ten brand, części te na terenie Polski dostępne są w Autoryzowanej Sieci Handlowej Polcar oraz w Sieci Partnerów Handlowych. Od 2025 roku ambasadorem marki SRLine jest znany drifter Kuba Przygoński.

Źródło:

<https://warsztat.pl/artykuly/srline-jak-stworzyc-silna-marke-czesci-samochodowy,78934>