

W Dąbrowie przy trasie

Otwarcie na cały świat



Oddział Foty w Dąbrowie Górniczej zaczął działalność w maju ubiegłego roku. W ciągu 14 miesięcy liczba klientów wzrosła o 30%, a obroty o 60 procent.

Start był trudny – wspomina **Marian Tutka**. Tworzył oddział Foty w lokalu swojej firmy, która też handlowała częściami zamiennymi. Trzeba było dostosować programy komputerowe, przejść na stosowane w firmie Fota. Ma dobrych ludzi, poradzili sobie. Informatycy, sprzedawcy, magazynierzy. Jeśli czegoś nie było jeszcze w komputerze, to znaleźli na półkach. Choć nie było to łatwe w czasie wielkiej przeprowadzki: połowę towaru stanowiły części polskie, które przewieźli do innego magazynu, gdzie nadal działa jego firma, a w tym samym czasie zapełniali półki towarami z Foty. – *W jeszcze większej ilości* – podkreśla szef.

Tutka Spółka Jawna (pana Mariana, jego żony Małgorzaty i syna Łukasza) działa na rynku samochodowych części zamiennych od 1994 roku. Specjalizuje się w częściach do samochodów ciężarowych. Liczy się na lokalnym rynku, poza Dąbrową ma sklepy w Częstochowie i w Katowicach. Szefowie

handlowego pionu Foty już dawno upatrzyli go sobie na partnera, lecz **Marian Tutka** nie chciał rezygnować z samodzielnej działalności gospodarczej. Ale kiedy Fota zaczęła przekazywać oddziały w zarząd zewnętrznym firmom, pozostało już tylko precyzyjne uzgodnienie warunków, które będą korzystne dla obu stron.

Hala magazynowa ma 732 m kwadratowe. Na półkach pełna oferta Foty dla samochodów ciężarowych. Klientów zresztą nie obchodzi, czyja to oferta – potrzebują części. Specyfika śląskiego rynku to duży popyt, bo działa tu wiele firm transportowych, a jednocześnie duża podaż: części zamienne oferuje wielu dystrybutorów. Konkurencja jest ostra.

Jak wygrywa się rywalizację o względy klienta? Trzeba mieć produkt, którego szuka, zapewnić fachową obsługę, i coś, co pan Marian nazywa otwarciem na klienta. I oczywiście nie chodzi tylko o godziny otwarcia: od siódmej do dziewiętnastej. Choć to także ważne, bo mechanicy wiedzą, że wieczorem też mogą tu wpaść na zakupy.

Do największych warsztatów oddział sam dowozi zamówione części, ale dominują klienci, którzy robią zakupy na miejscu. Stali odbiorcy lubią przyjechać, bo zawsze sobie jeszcze coś dobiorą. Tym łatwiej, że towar jest dostępny dla klientów – mogą wejść do magazynu, tam też zostaną obsłużeni. Lubią to, często na zapleczu jest większy ruch niż w biurze obsługi.

W ciągu tych 14 miesięcy pojawiła się spora grupa nowych klientów. To efekt coraz bogatszej oferty oddziału i dobrej opinii na drogach – kierowcy przez CB przekazują sobie informacje: w Dąbrowie przy trasie kupisz to, czego potrzebujesz. Mają takich detalistów – kierowców bardzo dużo. Także dzięki temu, że w oddziale można płacić kartami. Efekt: kilkadziesiąt tysięcy złotych miesięcznie. – *To wygodne dla kierowcy i dla właściciela pojazdu, który nie musi kierowcy dawać dużej gotówki* – tłumaczy Marian Tutka. Dobrze zna specyfikę tej pracy, sam był kilka lat kierowcą, później mechanikiem, magazynierem w Transbudzie, pracował w zaopatrzeniu. Własną działalność gospodarczą rozpoczął od transportu. Dopiero potem wszedł w handel częściami.

W oddziale wspiera go 12 pracowników. Z reguły pracują u niego od lat, wie, że może na nich polegać. Nie boi się wyjechać na dłużej, w zeszłym roku wyrwał się aż na dwa tygodnie do Turcji. Sterowanie firmą przejmuje w takich sytuacjach jego zastępca mgr inż. **Paweł Paryż**.

Formalny adres siedziby oddziału to ulica Laski 99a. W rzeczywistości mieści się przy trasie wylotowej z Dąbrowy Górniczej na Częstochowę i Warszawę, a można do niego wjechać jeszcze od trzech ulic: alei Piłsudskiego, Kasprzaka, i Laski. – *Jesteśmy otwarci na cztery strony świata!* – komentuje pan Marian.

Tekst i foto: Michał Kasprzak