

Na trudnym rynku

Łódź przechodzi do Foty

Sami urządzali sobie nową siedzibę oddziału. Trochę czasu im to zajęło, zwłaszcza że nie przerwali pracy z klientami. Przerwa w obsłudze trwała półtora dnia – pół piątku i sobotę. Bo w piątek jeszcze poranna trasa wyjechała – mówi z satysfakcją **Marcin Kopania**, kierownik oddziału Łódź Centrum. Od niedawna na Brzezińskiej.



Oddział przy ul. Rzgowskiej

W Łodzi działają trzy oddziały Foty. – Konkurencja na łódzkim rynku jest bardzo silna – ocenia **Tomasz Oźga**, dyrektor makroregionu w firmie Fota S.A. – Swoje oddziały mają tu wszyscy czołowi gracze w naszej branży. Fota dba, żeby jej oddziały były równomiernie ulokowane tak, aby najskuteczniej docierać do klientów. Nowy oddział przy ul. Brzezińskiej jest dodatkowo magazynem konsolidacyjnym części do samochodów ciężarowych. Jego zasoby magazynowe należą do największych na tym rynku.

Pozostałe oddziały są położone w północnej i południowej części Łodzi, a ich magazyny posiadają pełną ofertę części do samochodów osobowych i dostawczych.

Marcin Kopania, szef na Brzezińskiej, pracuje w Focie od roku.

Wcześniej przez kilka lat pracował w dużego dystrybutora części do ciężarówek, był też kierownikiem serwisu samochodów ciężarowych. Zna specyfikę „dużych kół”.



– To wynika z zamilowania – tłumaczy. – *Lubiłem motoryzację od najmłodszych lat. W zasadzie mam trzy zawody, a pracuję w czwartym* – opowiada. Kończył studium bankowości, a potem studiował psychologię zarządzania. A zaczynał w technikum przemysłu spożywczego, uczył się piekarstwa. W dzielonej klasie, jego koledzy zgłębiali tajniki browarnictwa. On piwa nie nawarzy – śmieje się – ale wie, z jakiej mąki będzie chleb.

Dzikiemaniem korpusu kierowników Foty w regionie łódzkim jest **Paweł Karpiński** – szef oddziału na Rzgowskiej. Pracuje w firmie od lutego 2000 roku.

Zaczynał jako magazynier na placu Zwycięstwa, w starym oddziale „10”, któremu szefuje teraz Marcin. Paweł był sprzedawcą-magazynierem, obsługiwał Warszawę. Z Łodzi! Po roku pracy okazało się, że warto już otworzyć oddział w Warszawie. – *Pomagałem chłopakom ze stolicy przy jego uruchomieniu* – wspomina



Paweł. – *Przekazywałem swoich klientów.*

Został wtedy w „dziesiątce” jako sprzedawca. – *Wiedziałem, że w Łodzi powstanie trzeci oddział – opowiada – i wtedy przyjąłem propozycję, by nim pokierować.* Wcześniej podobną ofertę odrzucił. – *Chciałem zbudować coś od nowa – wyjaśnia.* Na Rzgowskiej zaczął od podstaw, od budowania rynku. Zadanie było trudne, na tym terenie „rzędzili” konkurenci. Centrala Foty i region oczekiwały wyników, a ich przez parę miesięcy nie było. – *Dlaczego!? Przecież ciężko pracujemy...* – mówił sobie Paweł. – *Jak przekonać do nas ludzi? Ale po kilku miesiącach nastąpił gwałtowny skok obrotów. To była satysfakcja!*

W pierwszych trzech latach oddział na Rzgowskiej notował przyrosty obrotów rzędu 40-50%. Potem, zwłaszcza w drugiej połowie ub. roku, to już było zachwianie rynku. Rynek się chwieje, ale oni się trzymają.

Siedmioosobowa drużyna Pawła Karpińskiego gospodarzy na 300 metrach kwadratowych. Ale siedziba oddziału jest tak urządzona, że sprawia wrażenie dwa razy większej. „Dziesiątka” Marcina Kopania ma na Brzezińskiej do dyspozycji 530 metrów kwadratowych. Zalety tego miejsca? – *Dobry rozkład magazynu, zapewniający łatwy dostęp do części – zaczyna Marcin.* To plus dla pracowników i dla klientów: obsługa trwa krócej. Bardzo ważna jest dogodna lokalizacja przy głównej trasie, tuż przy wylocie z Łodzi na Warszawę.

Marcin jest spokojny – klienci przeniosą się za nimi na Brzezińską. Tym bardziej, że do większości z nich towar dowożą, a ci w ogóle nie odczuwają zmiany siedziby oddziału. A to oni generują najwyższe obroty.

Jak w łódzkich oddziałach dbają o klienta? Marcin Kopania odpowiada: kiedy został kierownikiem, okazało się, że jeden z czołowych partnerów jest bliski decyzji o „rozwodzie” z oddziałem. Wystarczyło kilka wizyt, rozmów o problemach, zainteresowanie jego sytuacją, żeby zmienił zdanie. Upusty i procenty są ważne, to przecież biznes, ale liczy się też klimat współpracy. Jeśli klient widzi, jak bardzo jest ważny, potrafi to docenić, komentuje Marcin.

Paweł Karpiński: – *Dwa razy zdarzyło się nam, że trzeba było jechać aż do Uniejowa, żeby naprawić błąd w dostawie.* Paweł dowiedział się o problemie, kiedy przyszedł do niego sprzedawca. – *Paweł, musisz jechać, bo klient nie dostał części, na którą bardzo czeka.*