



OFERTA SZYTA NA MIARĘ

W 1989 roku polscy przedsiębiorcy dostali zielone światło. Swoją szansę jako jeden z pierwszych na szczecińskim rynku dostrzegł Zbigniew Lubikowski, do którego z czasem dołączył oraz później godnie zastąpił Marcin Kaźmierczak. Razem stworzyli markę M&Z Serwis. Firma, która wyrosła na męskiej przyjaźni, stawia na najlepszych. Ofertę opiera m.in. na sprzęcie Oleo-Mac, Toro oraz Victus, dystrybuowanym przez Victus-Emak

ROZMAWIA: ARLETA WOJTCZAK



Marcin Kaźmierczak, właściciel firmy M&Z Serwis

Mimo że firma zajmuje sporą powierzchnię, to największa jej część pozostaje dla klienta niewidoczna. Z 400 m² placówki ponad połowę przeznaczył Pan na zaplecze serwisowe. Czy prowadzenie serwisu ma wpływ na wyniki finansowe placówki?

Uważam, że w życiu należy wykonywać pracę, na której znamy się najlepiej. Dlatego główny nacisk kładę na serwis. W sezonie mamy nawet kilkadziesiąt zleceń dziennie i większość napraw odbywa się na miejscu. Dysponujemy co prawda własnym oznaczonym samochodem, którym jeździmy do klientów.

Zawsze jednak zaznaczam, że lepiej jest oddać zepsute maszyny do serwisu stacjonarnego.

Poza sezonem namawiamy do przeglądów tak, by wiosną prace ogrodowe mogły ruszyć pełną parą. To zaufanie procentuje. Klienci polecają nas też innym kupującym, których sprzęt z powodu braku kompetencji sprzedawców uległ uszkodzeniu.

Proszę powiedzieć, jakimi kryteriami kieruje się Pan dobierając asortyment?. Co było argumentem przemawiającym za nawiązaniem współpracy z firmą Victus-Emak?

Dobra współpraca to wzajemne zrozumienie potrzeb oraz błyskawiczne rozwiązywanie problemów. Victus-Emak oferuje najwyższej jakości maszyny, dostosowane do zasobności portfela moich klientów. Możliwość sprzedaży ratalnej jest tu niewątpliwie dużą zaletą. Bardzo chwalę sobie również rozbudowany system szkoleń zarówno dla sprzedawców, jak i mechaników. Sam wiele się uczę na organizowanych regularnie konferencjach. Victus-Emak bardzo dba o to, by jeszcze przed wprowadzeniem produktu nasi mechanicy potrafili go sprawnie obsługiwać. Poza tym pozostajemy w stałym kontakcie telefonicznym. Na bieżąco więc rozwiązujemy wszelkie problemy związane ze sprzętem oraz jego serwisowaniem. Uważam, że zaufanie jakim się wzajemnie obdarzyliśmy, procentuje. Życzyłbym sobie, żeby dalsza współpraca układała się równie pomyślnie.

Jakie działania Pan podejmuje, by przekuć obecny potencjał w świetnie rozwijającą się placówkę?

W biznesie potrzebne jest szczęście, jednak bez ciężkiej, solidnej pracy oraz dyspozycyjności ono nie wystarczy. Staram się być rozpoznawalny zarówno dzięki stronie internetowej, jak i reklamie w lokalnych mediach. Zachęcam nie tylko do zakupów, ale i wypożyczenia sprzętu. Mniej zamożnym pasjonatom ogrodnictwa bardziej opłaci się np. wynająć wertykulator, którego używa się 2 razy w roku. Przykładam ogromną wagę do doboru pracowników i zaangażowania – swojego i innych. Zwracam uwagę na ich umiejętności oraz chęć dalszego rozwoju. Jestem szefem, ale tak naprawdę każdy z nas odpowiada za to, jak funkcjonuje firma. Jeśli czegoś nie dopatrzmy, stracimy klienta. ■