

30-LECIE FIRMY MARTEX – JAK TO SIĘ ZACZEŁO?

W roku 2022 będziemy obchodzili 30 rocznicę swojej obecności na rynku. Na początku lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku zmiany w całej gospodarce postępowały bardzo szybko. Gospodarka wolnorynkowa wyzwoliła u wielu mieszkańców naszego kraju chęć zadbania o własny los. Powstało wiele nowych firm w wielu branżach. Rozwijająca się dynamicznie gospodarka potrzebowała sprawnego transportu, będącego niezwykle istotnym elementem rozwoju gospodarczego kraju. W ślad za dynamicznym rozwojem firm transportowych rozwijał się sektor napraw pojazdów oraz rynek części zamiennych.

W tym czasie powstał MARTEX jako odpowiedź na bieżące potrzeby rynku oferując części zamienne do samochodów ciężarowych, naczep, przyczep i autobusów.

Polskie drogi w tamtym czasie były pełne samochodów produkowanych w bloku wschodnim. Szybka transformacja gospodarcza i dynamiczne zmiany bardzo szybko spowodowały zmiany w parku samochodów zarówno osobowych jak i ciężarowych jeżdżących po naszych drogach. Samochody produkcji zachodniej stały się normą. Martex bardzo szybko zareagował na zmieniającą się sytuację poszerzając swoją ofertę o części do samochodów produkcji zachodniej.

O początkach firmy MARTEX, trudnościach, wyzwaniach i recepcie na sukces w tych 30 latach działalności firmy z Grzegorzem Nosiadkiem - Prezesem Zarządu firmy Martex.

[REDAKCJA] Skąd pomysł na biznes związanych z częściami do samochodów ciężarowych? Jak wyglądał początek działalności?

[GRZEGORZ NOSIADEK] W początku lat 90, jeszcze w szkole średniej, myślałem o własnym biznesie. Pomagając ojcu w okresie wakacji w naprawach samochodów, których używał w swojej firmie i obserwując problemy z dostępnością części zamiennych zrodził się pomysł na działalność handlową częściami do samochodów ciężarowych. Znałem rynek, który w tym czasie był stosunkowo ubogi. Po polskich drogach jeździły samochody ciężarowe produkowane w Polsce (Jelcz, Star), w Czechosłowacji (Liaz, Tatra), czy Związku Radzieckim (Kamaz). Właśnie na części do tych samochodów ciężarowych było zapotrzebowanie na rynku. Postanowiłem zająć się sprzedażą części do samochodów ciężarowych bloku wschodniego. Szczerze mówiąc w tym czasie samochody produkcji zachodniej stanowiły niezauważalny margines rynku.

Dopiero kilka lat później, na początku 2000 roku, w Polsce zaczęły przeważać samochody ciężarowe produkcji zachodniej i wiadomo było, że rynek bardzo szybko się zmieni.

Początek działalności był niezwykle trudny - potrzebowałem kapitału na zakup części zamiennych i innego asortymentu. Udało się uzyskać finansowanie kredytem bankowym. W tamtym czasie musieliśmy się zmagać z niewyobrażalnymi na dzisiejsze warunki kredytów. Oprocentowanie przekraczało 50%. Obsługa kredytu na takich warunkach była bardzo trudna. Ale dzięki determinacji udało się pokonać wszelkie trudności.



Ilustracja 1. W 1992 roku firma Martex rozpoczęła swoją działalność jako sklep z częściami do samochodów ciężarowych produkowanych w bloku wschodnim. / Źródło: Martex



Ilustracja 2. Początki firmy związane były z częściami do Starów, Jelczy, Liazów i Kamazów, które wtedy stanowiły większość ciężarówek na naszych drogach. / Źródło: Martex

[R] Początek lat 90 XX w. to czasy powstawania największych dziś firm handlujących częściami samochodowymi - jak wyglądał rynek części i serwisów samochodów ciężarowych?

[G.N.] Rzeczywiście większość firm z branży dystrybucji części zamiennych powstała na początku lat 90-tych. Ze względu na park samochodowy jaki był w tym czasie zdecydowana większość powstałych wtedy firm zaczynała od handlu częściami zamiennymi do samochodów ciężarowych produkcji bloku wschodniego. Rynek produkcji części zamiennych był zmonopolizowany przez państwowe. W szybkim czasie powstało jednak bardzo dużo prywatnych, rzemieślniczych firm, które szybko zaczęły zdobywać rynek. Brakowało profesjonalnej dystrybucji. W tamtych czasach powstało kilkadziesiąt, a może nawet kilkaset firm próbujących swoich sił w dystrybucji części zamiennych. Rozpoczęła one od handlu zwykle w miejscowościach, w których powstały. Ze względu na otwarcie gospodarki na prywatną działalność gospodarczą bardzo dużo firm tej samej branży powstawało w tych samych miejscowościach lub w niewielkiej odległości od siebie. Konkurencja na lokalnych rynkach była bardzo duża. W Rybniku mieliśmy dwie lokalne firmy, z którymi konkurowaliśmy praktycznie do początku XXI wieku.

Profesjonalnych dużych serwisów samochodowych było niewiele. Duże, państwowe firmy transportowe miały własne warsztaty, ale dynamicznie rozwijający się rynek prywatnych firm oczekiwał warsztatów oferujących jak najszerszy zakres usług. Niestety w tamtym czasie było ich bardzo mało. Było za to bardzo dużo dobrych mechaników, którzy naprawiali samochody ciężarowe na zlecenie powstających firm transportowych. Można powiedzieć, że były to początki serwisów mobilnych, chociaż wtedy nikt tego rodzaju działalności w ten sposób nie nazywał.

[R] Jak pozyskiwaliście części? Ile ich sprzedawano?

[G.N.] Głównymi producentami części zamiennych. jak już wcześniej wspomniałem. były państwowe firmy produkujące na potrzeby producentów samochodów. Pozyskiwaliśmy części, między innymi z fabryki w Jelczu, w Starachowicach oraz z Polmozbytów w tych samych miejscowościach. Bardzo ważnym źródłem części i akcesoriów byli producenci niezależni, prywatni rzemieślnicy, którzy szybko potrafili się dostosować do potrzeb rynku.

Wielu z ówczesnych rzemieślników stało się potentatami w produkcji części zamiennych i dzisiaj są uznanymi graczami na rynku produkcji części zamiennych.

Jeśli chodzi o sprzedaż to nie ma żadnego porównania z czasem terazniejszym. To zupełnie inne czasy, inna rzeczywistość. Dynamika wzrostu sprzedaży była równie duża, ale skalę działalności można w terazniejszości porównać do jednego naszego średniej klasy oddziału.



Ilustracja 3. Z czasem firma poszerzała swój asortyment oferując nie tylko części zamienne, ale też środki smarne i eksploatacyjne. / Źródło: Martex

[R] Kiedy zdecydowaliście się na stworzenie sieci sprzedaży? Co się z tym wiązało? (centrum logistyczne, magazyn...)

[G.N.] Sukcesywnie odbywająca się zmiana parku samochodowego na przełomie XX i XXI wieku, zdominowanie rynku przez samochody ciężarowe produkcji zachodniej była dla nas wyzwaniem i impulsem do dostosowania się do potrzeb rynkowych. Wraz ze zmianą parku samochodów ciężarowych ciągle rósł rynek firm transportowych. To spowodowało konieczność dostosowania się do rynku. Na początku musieliśmy dostosować ofertę do zmieniającego się rynku. W kolejnym kroku musieliśmy postarać się być coraz bliżej klienta. Aby to było możliwe postawiliśmy na sukcesywne tworzenie sieci sprzedaży. Otworzyliśmy nasz drugi oddział w Jastrzębiu, następnie kolejny w Ostrowii Mazowieckiej ale wciąż byliśmy małą firmą, z niewielkim kapitałem więc rozwój następował w miarę możliwości finansowych. Ciężko pracowaliśmy i krok po kroku zdobywaliśmy coraz większy kapitał. Dopiero w roku 2010 osiągnęliśmy taki poziom możliwości finansowych, że mogliśmy myśleć o szybszym tempie rozwoju. W 2010r. rozbudowaliśmy naszą siedzibę i magazyn w Rybniku, tworząc zaczątki naszego pierwszego magazynu centralnego. Wtedy też zdecydowaliśmy o dynamiczniejszym rozwoju i otwarciu kolejnych oddziałów, a także rozwinięciu sprzedaży hurtowej oraz eksportowej.

Kolejne lata to okres rozszerzania sieci sprzedaży. Praktycznie każdego roku otwieraliśmy 3 nowe oddziały. Obecnie mamy 37 oddziałów w całej Polsce i planujemy uruchomienie kolejnych.

Równocześnie inwestowaliśmy w logistykę, czego zwieńczeniem było otwarcie nowoczesnego magazynu centralnego o powierzchni prawie 20 tys. m² w Dąbrowie Górniczej.



Ilustracja 4. Poważnym krokiem w rozwoju firmy była decyzja o otwieraniu nowych oddziałów. / Źródło: Martex



Ilustracja 5. Coraz większy asortyment wymagał coraz większych przestrzeni magazynowych. Magazyn Centralny o powierzchni 22.000 m² wyposażony w automatyczne linie przenośnikowe zlokalizowany w Dąbrowie Górniczej. / Źródło: Martex

[R] Jak na przestrzeni lat zmieniał się rynek części do samochodów ciężarowych i sam rynek samochodów ciężarowych?

[G.N.] Jak wspomniałem wcześniej na przełomie XX i XXI wieku rynek mocno się zmienił z uwagi na wymianę taboru na samochody zachodnie. Musieliśmy się dostosować do zmieniającej się sytuacji. Zdobywając przez kolejne lata rozwoju coraz większy udział w rynku musieliśmy mocno rozwijać swoją ofertę. Rynek mocno się zmieniał. Firmy transportowe miały coraz nowszy i nowocześniejszy tabor. Oczekiwania rynku sukcesywnie się zmieniały. Klienci oczekiwali części premium stosowanych na pierwszym montażu. Pomimo profesjonalnej kadry dbającej o rozszerzanie oferty mieliśmy przez wiele lat ograniczony dostęp do tych części. Niemniej jednak sukcesywnie i wytrwale budowaliśmy swoją pozycję rynkową.

[R] Co zdecydowało o dzisiejszej pozycji firmy?

[G.N.] W 2015 roku zostaliśmy zaproszeni do przystąpienia do grupy zakupowej TEMOT International. Podjęliśmy decyzję o przystąpieniu do Temot. Z perspektywy czasu musimy stwierdzić, że była to kluczowa decyzja, która pozwoliła na późniejszy dynamiczny rozwój spółki. Można powiedzieć, że członkostwo w TEMOT otwarło nam drzwi u wszystkich dostawców części premium.

Obecnie mamy w swoim portfolio ponad 500 dostawców. Oferujemy naszym klientom szeroką gamę części zamiennych, akcesoriów, olejów i chemii motoryzacyjnej. Nasza oferta jest ciągle poszerzana. Niewątpliwie naszą przewagą jest kompleksowość obsługi. Oprócz części oferujemy wyposażenie warsztatowe renomowanych producentów. Dzisiaj mogą śmiało powiedzieć, że jesteśmy w stanie zapewnić obsługę klientów w pełnym oczekiwanym zakresie.

Bez fałszywej skromności mogę przyznać, że dzisiaj jesteśmy w gronie 3-4 największych dystrybutorów części zamiennych do samochodów ciężarowych w Polsce. Dynamicznie rozwijamy również sprzedaż eksportową i niewątpliwie jesteśmy zauważalni na rynku europejskim.

[R] Recepta na sukces?

[G.N.] Jestem przekonany, że nasza firma zawdzięcza swoją pozycję rynkową bardzo dobrej ofercie. Ale przede wszystkim, dzięki profesjonalnej załodze, partnerom zarządzającym naszymi oddziałami oraz dobranej kadrze kierowniczej, udało nam się zbudować zaangażowany zespół pracowników. Dzięki ich lojalności możemy pochwalić się stałą kadrą zaangażowaną w rozwój firmy. Bez tego na pewno nie byłibyśmy w czołówce największych dystrybutorów części zamiennych w kraju. Mając takich pracowników mogę śmiało stwierdzić, że jeszcze nie powiedzieliśmy ostatniego słowa. Mamy szereg planów rozwojowych na kolejne lata.

Przy tej okazji pragnę serdecznie podziękować wszystkim naszym pracownikom i współpracownikom. Życzę Wam abyśmy mogli dalej wspólnie pracować realizując osobiste i firmowe cele.