



DE Polska firma rodzinna rozpycha się na światowych rynkach „Generujemy wielomilionowe przychody”

Firma, która powstała jeszcze w latach 80. ubiegłego wieku, dziś podbija zagraniczne rynki. – Mój ojciec prowadził małą firmę produkującą rolety samochodowe. W wyniku coraz większej znajomości potrzeb branży motoryzacyjnej postanowił wprowadzić nowy asortyment m.in. skrobaczki, które sprzedawane są do dnia dzisiejszego – mówi Renata Gutowska z ToM-PaR. Teraz dzięki wykorzystaniu dotacji z PARP podbija światowe rynki.

Przełom lat 80. i 90. To okres transformacji gospodarczej w Polsce. To właśnie ten czas okazał się jednym z lepszych na rozpoczęcie własnego biznesu. – W tej chwili rozpoczynając współpracę z zagranicznym kontrahentami, musi przejść przez wiele formalności, zmian organizacyjnych. Kiedyś tego nie było, przyjeżdżał klient, płacił gotówką i gdzieś w kalendarzu było to odnotowywane – zaznacza Renata Gutowska, córka założyciela firmy.

Od początku sprzedaż za granicą

Firma już od samego początku swego istnienia była nastawiona na eksport za granicę. Pierwszym rynkiem do którego trafiły polskie akcesoria samochodowe była Rosja. W dość krótkim czasie pojawiły się kolejne wschodnie kierunki jak Ukraina, Białoruś, czy też Litwa. Wraz z przemianami gospodarczymi doszły kolejne rynki z Europy Środkowej oraz Europy Zachodniej. – Teraz planujemy pojawić się w USA i Kanadzie – mówi córka założyciela firmy. Ekspansja okazała się możliwa dzięki dotacjom uzyskanym od Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Zebrane środki pozwoliły na podbój amerykańskich rynków. Sprawdź dostępne dotacje od PARP. – Ważnym było przygotowanie dobrze wniosku i innych dokumentów. Od złożenia wniosku po uzyskanie środków minęło kilka miesięcy. Był to dla nas

optymalny czas na przygotowanie się do korzystania z dotacji – mówi Renata Gutowska. – Wypłacane były zaliczki, więc nie musieliśmy zbyt dużo inwestować własnych środków – bardzo nam to pomogło – dodaje.

Kolejne cele

Firma nie zwalnia tempa swojego rozwoju. – W tej chwili jesteśmy skupieni na tym aby jak najlepiej wykorzystać dotacje, które otrzymaliśmy dotacje na marketing i promowanie firmy. Kilka dni temu wróciliśmy z Szanghaju z targów. W przyszłym roku wybieramy się jeszcze do Bolonii, do Las Vegas. Tworzymy nowe rynki zbytu, to jest jeden z obszarów aby firmę rozwijać na kilku obszarach i na różnych rynkach – mówi Renata Gutowska. Co więcej ToM-PaR wykorzystując dotację tym razem z Urzędu Marszałkowskiego województwa podlaskiego stworzyli nowoczesny park technologiczny, który ma zapewnić przyspieszenie rozwoju.

– O wizycie w Chinach na targach Automechanika w Szanghaju można by dużo pisać i opowiadać ... Jest to zupełnie inny rynek pod względem kulturowym, mentalnym i biznesowym. Po rozmowie z niektórymi firmami odnoszę wrażenie, że patrzą na produkty europejskie tak jak my kiedyś patrzyliśmy na zachodnie „że są lepsze, z wyższej półki, inne”. I w tym widzę spory potencjał. Ale dużo pracy przed nami, innej pracy niż w Europie – mówi Renata Gutowska.

„Firma rodzinna ma same zalety”

Dzięki temu, że jest to firma rodzinna nie musieliśmy tworzyć wielu komórek czy zatrudniać wielu osób, które nadzorują działania w firmie. Powstał efekt synergii i każdy ma do siebie wzajemne zaufanie – mówi Renata Gutowska. Jak dodaje córka właściciela firmy rodzinnej, z tego względu że wszyscy spotykają się na co dzień, w okresie świąt rodzina o sprawach biznesowych nie rozmawia.

Teraz firma rodzinna przechodzi przez etap zmiany pokoleniowej. Nie jest to jednak proces krótki. – Stopniowo musieliśmy przejmować zarządzanie w firmie. Tata musiał się mentalnie przygotować do tego, że będziemy musiał przejść na emeryturę. Chcemy, aby wciąż czuł się potrzebny – zaznacza córka właściciela.

Bartłomiej Godziszewski

MamBiznes.pl