



## **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](http://MamBiznes.pl)