

Leszek Buszko

Internetowe Centrum Dystrybucji Maszynowo-Narzędziowy

ul. Kwiatowa 11
21-040 Świdnik

tel. 791 751 100
e-mail: biuro@internetowecentrumdystrybucji.pl

www.internetowecentrumdystrybucji.pl

Przedmiotem działalności firmy Internetowe Centrum Dystrybucji Maszynowo-Narzędziowy jest handel hurtowy i detaliczny maszynami oraz urządzeniami do obróbki drewna i metalu. Oferta firmy skierowana jest do sklepów detalicznych, hurtowni i mniejszych firm dystrybucyjnych kupujących urządzenia do dalszej odsprzedaży.

Firma zajmuje się dystrybucją specjalistycznych produktów: obrabiarek do obróbki drewna i metalu oraz elektronarzędzi, takich firm jak: Proma, Bernardo, Gude, Schwarzbau, Ferm, Karcher, Black and Decker.

Dwa główne obszary działalności firmy to:

1. profesjonalny sklep internetowy zawierający ponad 10 tys. produktów z branży maszynowej i narzędziowej,
2. aktywna dystrybucja czyli bezpośrednie odwiedzanie klientów w ich siedzibach.

Przedsiębiorca szacuje, że udział procentowy w wolumenie sprzedaży będzie rozkładał się następująco:

- 25% dla kanału internetowego,
- 75% dla kanału dystrybucji bezpośredniej.

Firma stanowi centrum łączące dwa kanały dystrybucji z szeregiem dodatkowych usług, w skład których wchodzi:

- doradztwo techniczne,
- pomoc w ofertowaniu przetargów,
- szkolenie produktowe personelu sklepu z obsługi maszyn, parametrów i sposobu eksploatacji.



Właściciel firmy jest absolwentem Akademii Rolniczej w Lublinie, gdzie ukończył studia o specjalizacji: *Eksploatacja Maszyn i Urządzeń Przemysłu Rolno-Spożywczego* na Wydziale Techniki Rolniczej. Posiada bogate doświadczenie zawodowe, które zdobył pracując w branży maszynowo-narzędziowej na stanowiskach: Regionalnego Kierownika Sprzedaży w branży FMCG oraz Dyrektora Sprzedaży Proma Polska Sp. z o.o. Jego zainteresowania pozazawodowe to aktywny sport amatorski: jazda rowerowa, pływanie i narciarstwo. Hobby to pielęgnacja własnego ogrodu, w szczególności formy skalne i bonsai.

Geneza powstania firmy to realizacja starego sprawdzonego powiedzenia „potrzeba matką wynalazków”. Decyzję o założeniu własnej firmy dystrybucyjnej przedsiębiorca podjął po rozpadzie przedsiębiorstwa, w którym dotychczas pracował, przejmując rynek po upadłej firmie. Wypracował własne „know-how”, którego nie da się skopiować w przeciwieństwie do cen, promocji i produktów.

Firma została zarejestrowana 01.03.2011. W ciągu pierwszego miesiąca działalności został zakupiony cały sprzęt. Pierwszą usługę – szkolenie produktowe dla klienta, a tym samym pierwsze zarobione pieniądze, firma zdobyła już po miesiącu od założenia.

Podczas kilku lat pracy w branży przedsiębiorca dokładnie poznał zasady i mechanizmy funkcjonowania firm na tym specyficznym rynku. Pozwoliły mu one na dokładne zorientowanie się w obszarach związanych z:

- kanałami dystrybucji,
- poziomami rabatowania,
- wysokością marż,

- sposobami konstruowania umów handlowych,
- warunkami dostaw do klientów.

Dotychczasowe osiągnięcia zawodowe, w szczególności wyniki finansowe w postaci dynamiki sprzedaży i wysokości generowanych obrotów, utwierdziły przedsiębiorcę w słuszności decyzji o założeniu własnej firmy.

Przedsiębiorca podkreśla, że zakładając własną firmę należy przewidzieć kilka scenariuszy wydarzeń, gdyż nie zawsze to co zostało zaplanowane uda się. Ważne jest również, by nie załamywać się po pierwszych niepowodzeniach i zawsze mieć zapasowe wyjście.