

ul. Bohaterów Monte Cassino 53
20-705 Lublin

tel. 607 688 441
fax 81 7519029
e-mail: info@tmkserwis.pl

www.tmkserwis.pl

Misją i celem działalności firmy jest wspomaganie klientów w gospodarowaniu odpadami opakowaniowymi i minimalizowanie ich kosztów w tym obszarze. Pierwszym filarem tej działalności jest sprzedaż lub wynajem klientom gotowych do użytkowania urządzeń przeznaczonych do minimalizowania objętości powstałych odpadów opakowaniowych – belownic hydraulicznych, profesjonalny serwis, zaopatrywanie w materiały eksploatacyjne oraz doradztwo. Drugim filarem jest świadczenie usług odbioru odpadów opakowaniowych z miejsca ich czasowego składowania.

Zakres współpracy z klientem zależy przede wszystkim od ilości odpadów, które u niego powstają. Jeżeli są to duże ilości, optymalnym rozwiązaniem jest zakup belownicy, jeżeli mniejsze – wystarczy regularny odbiór odpadów opakowaniowych.

W ofercie sprzedaży i wynajmu dominują belownice używane, małych i średnich rozmiarów, najodpowiedniejsze z punktu widzenia indywidualnych potrzeb klientów. Sprzedawane maszyny objęte są czasową gwarancją. Każdy kto zdecyduje się kupić lub wynająć belownicę jest szkolony w zakresie bezpiecznej obsługi i właściwej eksploatacji urządzenia. W ofercie znajdują się również materiały eksploatacyjne oraz części zamienne do belownic.

Klienci, którzy zakupili belownice, a także inni, mogą liczyć na usługę regularnego odbioru sprasowanej makulatury i folii opakowaniowych.

Od początku działalności bardzo duży nacisk kładziony jest na aktywne zdobywanie klientów, sondowanie ich potrzeb, prezentowanie korzyści



wynikających ze współpracy, promowanie działalności firmy.

Obecnie klientami firmy są podmioty gospodarcze zajmujące się działalnością handlową: hurtownie, sklepy, zdarzają się też zakłady produkcyjne i usługowe.

Przedsiębiorca po ukończeniu studiów na Wydziale Mechanicznym Politechniki Lubelskiej pracował na kierowniczych stanowiskach w dużych koncernach produkcyjno-handlowych. Dzięki temu rozwinął umiejętności zarządzania ludźmi, znajomość prawa pracy, zarządzania budżetami, praktyczne umiejętności handlowe oraz bardzo dobre poznanie branży handlu detalicznego i hurtowego, czyli rynku najbardziej istotnego w aktualnie prowadzonej działalności gospodarczej.

W ostatnich latach zdobywał doświadczenie w mniejszej firmie z sektora sprzedaży i serwisu maszyn.

Zdobyte wykształcenie, doświadczenie zawodowe, a także silne zorientowanie na potrzeby klientów stanowi mocną podstawę do podjęcia tego rodzaju działalności gospodarczej.

Przedsiębiorca interesuje się muzyką jazzową, jazdą off-roadową i fotografią.

Pomysł na biznes jest wypadkową zdobytych doświadczeń, dostrzeżenia niezaspokojonych potrzeb klientów, z którymi przedsiębiorca spotykał się w poprzednich miejscach pracy a także przekonanie, że działanie w szeroko rozumianym obszarze odzysku i recyklingu odpadów daje szerokie perspektywy rozwoju firmy.

Bardzo ważnym czynnikiem jest też chęć stworzenia od podstaw, a potem dalszego rozwijania własnej firmy, tak aby stała się ona istotnym punktem na gospodarczej mapie regionu.

Firma TMK Serwis formalnie rozpoczęła działalność w styczniu 2011 roku, w praktyce zaczęła działać w drugiej połowie lutego. W tym czasie została zakupiona większość niezbędnego sprzętu, między innymi przemyślowa belownica i narzędzia warsztatowe. Wykonane zostały również prace adaptacyjne pomieszczenia magazynowego i warsztatowego. Równocześnie uruchomiona została strona internetowa firmy: www.tmkserwis.pl. Praktycznie od początku rozpoczęła się praca nad

aktywnym zdobywaniem rynku. Aktualnie firma współpracuje z ponad trzydziestoma klientami i zatrudnia jednego pracownika na pełnym etacie.

Dzięki rzetelności i dobrej jakości usług firma pozyskuje coraz więcej nowych klientów – również z rekomendacji już obsługiwanych, co postrzega także jako swój mały sukces na tym etapie działalności.

Na lubelskim rynku wielu przedsiębiorców w dalszym ciągu boryka się z problemem pozbywania się wytworzonych w efekcie swojej działalności odpadów opakowaniowych. Pozytywne jest to, że mają oni coraz większą chęć pozbywania się ich w sposób zgodny z prawem i bezpieczny dla środowiska. Jednak w dalszym ciągu wielu z nich nie ma świadomości, że przy wykorzystaniu odpowiednich urządzeń powstałe odpady opakowaniowe mogą być źródłem ich dodatkowych dochodów, a nie kolejnym kosztem działalności. Dlatego też działalność informacyjna będzie nadal dla przedsiębiorcy ważnym elementem codziennej pracy z klientami. Będzie to służyć także podnoszeniu ich ekologicznej świadomości.