

-CAŁE ŻYCIE GDZIEŚ DZIAŁAŁEM. BLISKE JEST MI HASŁO PRACY U PODSTAW.



TO SPRAWIA, ŻE COŚ SIĘ ZMIENIA. POKAZUJE, ŻE MOŻEMY KSZTAŁTOWAĆ RZECZYWISTOŚĆ, NIE TYLKO DLA SIEBIE, ALE I DLA INNYCH. A TO NAPĘDZA. TO PALIWO, KTÓRE SPRAWIA, ŻE CZŁOWIEK SIĘ NIE SPALA, A MA JESZCZE CHĘCI BY ZROBIĆ COŚ DOBREGO.

JESTEŚMY W CZOŁÓWCE

Rozmowa z Tadeuszem Zdunkiem, prezesem Firmy Zdunek, przedstawicielem marek Renault i BMW Trójmieście.

Zdunek to chyba najpopularniejsze nazwisko wśród trójmiejskich dealerów samochodowych. Firma ma już 35 lat. A jak to wszystko się zaczęło?

-Moja firma wystartowała dokładnie 17 lipca 1978 roku. A zaczęło się... Prawie zupełnie normalnie. W tym czasie pracowałem w Powszechnym Zakładzie Ubezpieczeń. Już w Techniku myślałem o utworzeniu swojej działalności, dlatego posiadałem pole, na którym z żoną uprawialiśmy warzywa. Podczas wizyty w firmie Gajos jej właściciel zapytał się mnie, dlaczego właściwie nie otworze swojej firmy, to mnie jeszcze bardziej zmotywowało do działania. Kiedy zdałem, że nadszedł czas, po prostu zainwestowałem posiadane środki, otrzymałem również wsparcie od rodziców, kupiłem nieruchomości i...tylko pół roku zajęło mi żeby załatwić wszystkie formalności. Teraz śmieję się jak ktoś narzeka, ile czasu zajmuje otworzenie u nas firmy.

Jak prowadziło się działalność w czasach realnego socjalizmu?

- Rozpocząłem od napraw blacharskich samochodów, w 1981 roku otworzyłem lakiernię. Na początku zatrudniałem dwóch pracowników. Brakowało nam wszystkiego. I fachowców i części zamiennych. Wiele lat spędziłem praktycznie non stop w trasie: Radom, Warszawa czy Łódź i ciągle pogoń za częściami. Klienci często musieli czekać na naprawę nawet pół roku. Samochody z Europy, do których nie było części, czekały nawet 3 lata. Ich właściciele w tym czasie kupowali inne pojazdy. Pamiętam, że pracowaliśmy prawie cały czas, dużo naprawialiśmy dla klientów z Niemiec czy Szwecji. Wtedy udało się nam naprawiać do kilkudziesięciu aut w skali miesiąca, a były to przeważnie: Audi lub Mercedesy. Z czasem wyspecjalizowałem się w naprawie Mercedesów, samych kapitalnych remontów silnika robiłem do 30 miesięcznie.

Później, czyli w latach dziewięćdziesiątych w Trójmieście pod szyldem „Zdunek” pojawiło się Renault.

-To była bardzo słuszną decyzją. Renault w Trójmieście czy na Pomorzu jest „moją”

firmą i czuję się z nią najbardziej związany. Pamiętam, że pierwszą umowę podpisywałem jeszcze z niemieckim oddziałem koncernu. Dla samego Renault to były prawdziwie złote lata. Francuski producent miał u nas ponad 11 % udziału w rynku. Przyznam się jednak, że najlepsze lata na sprzedaż samochodów trochę „przespałem”. Nasz salon znajdował się wówczas w takim miejscu, że dojechanie do niego zajmowało często dwie godziny z powodu ciągłych remontów dróg. Dopiero w 1999 r. zbudowałem prawdziwy salon i od razu zostałem najlepszym sprzedawcą na Północy. **Renault Zdunek szybko stało się bardzo rozpoznawalną firmą...**

- I to dzięki prostym mechanizmom, na które jednak inni dealerzy nie chcieli wówczas się decydować. Byliśmy pierwszą firmą, która bardzo mocno postawiła na marketing i reklamę. Zależało mi, aby Renault automatycznie kojarzyło się z nazwiskiem Zdunek. I to się udało.

Nie mogliśmy jednak zapomnieć, że najważniejsi są klienci i budowanie z nimi relacji. Szkolenia pracowników, tak by naprawdę poczuli produkt, który sprzedają. Nie mogę się nie pochwalić, że jako pierwszy w Polsce powołałiśmy zespół ds. sprzedaży samochód do firm. Szybciej niż inni zaczęliśmy oferować też inne produkty powiązane z zakupem czy użytkowaniem pojazdów. Znowu zadziałał prosty mechanizm – być krok naprzód przed konkurencją.

Gdy stał się Pan także przedstawicielem BMW na naszym terenie wiele osób - delikatnie mówiąc - nie wróżyło Panu sukcesu?

-Pod względem sprzedaży BMW cały czas jesteśmy w krajowej czołówce. Przyjeliśmy po prostu dobrą filozofię sprzedaży. Dziś klient do salonu popularnej marki przychodzi tylko raz i to już wyedukowany chociażby przez Internet. W przypadku takiej marki jak BMW do klienta musimy trafić sami.

Salon wydaje się już niepotrzebny.

-Nie do końca (śmiech). Dzięki temu w Gdyni, który obecnie budujemy, pracę zyska kilkadziesiąt osób. Dzięki budowie nowej drogi, jaka powstała przy okazji naszej inwestycji, skorzystali też mieszkańcy. Zapewniam, że to będzie najnowocześniejszy salon samochodowy w Trójmieście.

-Jakie tam pojawią się nowoczesne, czy też nowatorskie rozwiązania? I czy to miejsce będzie potrafiło sprostać oczekiwaniom klienta, który najczęściej odwiedza salony po długiej lekturze prasy branżowej, przeglądaniu Internetu i słuchaniu rad znajomych na temat wyboru konkretnego modelu samochodu?

- W dzisiejszych czasach ciężko jest się czymś wyróżnić, ponieważ wszystkie polskie stacje autoryzowane są doskonale wyposażone, związane jest to ze standardami producentów. Nasz gdyński salon będzie jednym z pierwszych w Europie zbudowanym i wyposażonym według najnowszych standardów BMW.

Dotyczy to zarówno salonu jak i serwisu. Wystrój wnętrza będzie bardziej ciepły i przyjazny, punkty sprzedaży będą bardziej intymne i zamknięte, wyodrębnione będą strefy tematyczne. Serwis będzie prawie wyłącznie wyposażony w najnowsze urządzenia dostarczone przez BMW, dotyczy to serwisów, urządzeń diagnostycznych, jak i kluczy czy podnośników. Takie wyposażenie ma zapewnić najwyższy standard obsługi klientów.

wych rozwiązań u nas w salonie.

Pana nazwisko można odnaleźć także przy okazji wielu innych działań, sportowych, charytatywnych, działalności w Izbie Rzemieślniczej i innych organizacjach...

-Całe życie gdzieś działałem. Bliskie jest mi hasło pracy u podstaw. To sprawia, że coś się zmienia. Pokazuje, że możemy kształtować rzeczywistość, nie tylko dla siebie, ale i dla innych. A to napędza. To

„Klient do salonu popularnej marki przychodzi tylko raz”

- mówi Tadeusz Zdunek

Jeżeli nie będzie żadnych przeszkód np. super surowej zimy to otwarcie nowego salonu w Gdyni nastąpi w maju 2014 r.

Czy odwiedza Pan salony konkurencyjnych firm? Z ciekawości, żeby podejrzeć zastosowane tam rozwiązania albo może nawet w celach zakupowych?

-W celach zakupowych z wiadomych względów nie, ale zarówno ja jak i moi Dyrektorzy czy Kierownicy mamy wręcz obowiązek odwiedzać salony innych firm celem „podglądania” i wdrażania cieka-

paliwo, które sprawia, że człowiek się nie spala, a ma jeszcze chęci by zrobić coś dobrego. Skutkiem ubocznym jest to, że jest się trochę sławnym, ale i tym na szczęście umiem się dzielić (śmiech). Mocno kibicuję mojej córce Justynie, która też np. udziela się charytatywnie, ale w takich wypadkach lepiej działać i po prostu pomagać niż się tym chwalić.

Na koniec pytanie wręcz obowiązkowe – czym Pan jeździ?

- BMW 6 Grand Coupe, motocyklem BMW 1200R oraz Renault Captur.

**REKLAMA BMW
ZDUNEK**