

# ADNI, VENNI – CSAK ERRŐL SZÓL?

Tóth Norbert

**Gépigényes a faipar minden egyes szakága. Van is kínálat bőven. Ugyanakkor jó kéziszerszámot nem könnyű feladat sem beszerezni, sem szervizelni.**



Balázs Dénes, a Let's do it hálózat magyarországi értékesítési menedzsere



Tóth Attila, a Szerszám kuckó tulajdonosa

Bár a különböző gyártók termékei a kereskedelmi hálózatokon keresztül jutnak el a fogyasztókhoz, ezek a hálózatok eltérő rendszerek szerint működnek, így nekünk, végfelhasználóknak is különböző szolgáltatási szinteket kínálnak. Megszokhattuk például, hogy a sült krumplit is kínáló gyorsétteremlánc mindenhol egységes formában, még ízre is azonos étellel szolgál ki. Ugyanakkor vannak olyan kereskedők, akik jóval az elvárt szint felett szolgálják ki vásárlóikat. Nincs ez másképp az elektromos kisgépek kereskedelmében sem.

Kíváncsi voltam, vajon egy adott márkájú akkusfúró vagy excenteres csiszoló milyen úton-módon közlekedik ezen a kereskedelmi csatornán. A Let's do it elnevezésű barkácsáruházláncot működtető nemzetközi vállalatcsoport kereskedelmi vezetőjét kérdeztem meg elsőként. A magyar származású

Balázs Dénes elmondta, hogy a hálózat mögött egy Ausztriában működő beszerzési társulás áll, akiknek a tagjai azzal a céllal fogtak össze még 1989-ben, hogy jobb beszerzési árakat tudjanak elérni a gyáraknál. A hálózat 2005-ben indult el Magyarországon, amihez jelenleg 10 kereskedő csatlakozik. Mivel a barkácsáruházláncot önálló kereskedők alkotják, mindenkinek egyéni összeállítású termékválasztéka van, viszont az üzletek külső és belső megjelenése egyforma arculatot mutat, egységes a reklámstratégiájuk is, és a közös beszerzésből szerzett előnyöket ők is, vevőik is élvezhetik.

Reklámújságukat lapozgatva láttam márkás kisgépeket (Bosch, Metabo stb.), illetve szinte ismeretlen nevű, kínai, tajvani tömegszerszámokat is. Egységesen 3 év garanciát vállalnak, szervizhálozatuk nincs.

A másik vonal, ahol elindultam, egy olyan szerszámkereskedő, aki szó szerint a lakásának az egyik kishálózatából indult, még a '90-es években. Tóth Attila stílusosan Szerszám kuckónak elnevezett családi vállalkozása szépen fejlődött. „2005-ben egy kisebb üzletet nyitottunk új családi házuk erre kialakított helyiségében, de most már a konyhában és a lépcsőfeljárón is szerszámcsomagok hevernek mindenhol. Már nagyon várjuk az új üzletházunk jövő tavaszi megnyitását” – festi le a jelenlegi helyzetet Attila felesége. „Nekünk nem segített senki, az út, amin eljuttunk ide, a személyre szabott vevőkiszolgálás és a gyors átfutású, igényes szerviz mentén vezetett. A vevőnek fontos az ár, de még fontosabb, ha azt érzi, hogy jó ismerősként köszöntik az üzletajtóban” – summázta Attila a Szerszám kuckó küldetését. ■