

HANDEL NA PROWINCJI

120-metrowy „supermarket”

Pierwszy sklep Katarzyna Truskulawska uruchomiła w Tykocinie w 2000 roku. Kilka miesięcy temu zastąpiła go nowa i na wskroś nowoczesna placówka. Z pewnością przyciągnie klientów i da przewagę nad konkurencją, która jest w tym niewielkim miasteczku nad Narwią wyjątkowo silna.

Tykocin leży kilkanaście kilometrów od Białegostoku i liczy nieco ponad 2000 mieszkańców. Ożywia się przede wszystkim latem, w sezonie turystycznym. Być może dlatego powstało tu aż 8 sklepów spożywczych, nie licząc specjalistycznych budek z mięsem, wędlinami, pieczywem, a nawet alkoholem na miejscowym targu.

W tak konkurencyjnym otoczeniu przez 9 lat działał niewielki, tradycyjny sklepik Katarzyny Truskulawskiej, usytuowany w samym centrum Tykocina. Niedawno właścicielka uruchomiła na jego miejscu nowy punkt, już samoobsługowy. Okoliczni mieszkańcy mówią o nim z dumą „supermarket”.

I trzeba przyznać, że na tle pozostałych tykocińskich placówek handlowych robi doskonale wrażenie.

Na 120 mkw. powierzchni sprzedaży zmieściło się 2000 artykułów – głównie spożywczych, ale nie tylko. Pani Katarzyna bierze bowiem pod uwagę turystyczny charakter miejscowości. Można więc u niej kupić np. węgiel czy podpałkę do grilla. Wie również doskonale, że okoliczni mieszkańcy lubują się w prowadzeniu ogrodów, dlatego dołączyła do oferty podstawowe nasio-

na kwiatów i warzyw. Doskonale wrażenie robią półki z nabiałem oraz z warzywami i owocami.

– Sklepów spożywczych jest w Tykocinie sporo, nieopodal działa chociażby duża placówka pod logo Lewiatana. Nie wiem, jak radzą sobie konkurenci i specjalnie mnie to nie interesuje. Ja nie narzekam. Może zależy to od podejścia. Nie oczekuję, że zrobię tu wielki interes, ale zwyczajnie zarobię na życie – tłumaczy Katarzyna Truskulawska. Zatrudnia 6 osób. Jej „supermarket” jest czynny codziennie do 22, zaś w niedzielę do 20. W trakcie mojego pobytu w Tykocinie pogoda była „pod psem”: deszcz, wiatr i zimno. Turystów jak na lekarstwo. Miasteczko robiło wrażenie niemal wymarłego. A mimo to w sklepie Pani Katarzyny panował spory ruch. Co chwilę ktoś przychodził, podjeżdżał samochodem, kupował. Do tego stopnia, że nie sposób było dłużej porozmawiać...

– Nawet nie liczę, jaka jest wartość średniego koszyka – kontynuuje Katarzyna Truskulawska. – Jedni kupują tylko lody, inni robią duże zakupy na cały dzień. Oczywiście spodziewam się, że – wzorem minionych lat – lipiec i sierpień będą najlepszym czasem sprzedaży, ale tak naprawdę

żenie niemal wymarłego. A mimo to w sklepie Pani Katarzyny panował spory ruch. Co chwilę ktoś przychodził, podjeżdżał samochodem, kupował. Do tego stopnia, że nie sposób było dłużej porozmawiać...

– Nawet nie liczę, jaka jest wartość średniego koszyka – kontynuuje Katarzyna Truskulawska. – Jedni kupują tylko lody, inni robią duże zakupy na cały dzień. Oczywiście spodziewam się, że – wzorem minionych lat – lipiec i sierpień będą najlepszym czasem sprzedaży, ale tak naprawdę



Estetyczny budynek, w którym działa sklep, idealnie wtapia się w architekturę tykocińskiego rynečku – witryny oklejono atrakcyjnymi foliami z produktami spożywczymi, szyldu Eden jednak nie widać...

nie wiadomo, jak ułoży się sezon. Z niepokojem oczekuję tych wyników, bo sklep jest nowy i wciąż nie mam pewności czy decyzja o jego budowie była trafiona – tłumaczy moja rozmówczyni.

Średnia marża nie przekracza 15 proc. Niewiele, ale nie dziwi, gdy uwzględną się otoczenie konkurencyjne.

Poza tym, większość mieszkańców Tykocina pracuje w Białymstoku i właśnie tam robi duże, cotygodniowe zakupy.

Po towar Pani Katarzyna jeździ do Makro i kilku okolicznych hurtowni, a także na targowisko warzywno-owocowe. Wędliny, które cieszą się zasłużonym uznaniem lokalnych klientów, kupuje w hurtowni Bruno. Chleb dostarcza miejscowa piekarnia Różyckiego.

Przez prawie 9 lat przygody z handlem detalicznym Katarzyna Truskulawska zachowywała niezależność. Nie wchodziła do żadnej, bardziej czy mniej zintegrowanej sieci handlowej, bądź grupy zakupowej. Ostatnio skusił ją jednak Eden. – W Edenie mają podpisane umowy z większością hurtowni, z którymi współpracuję, a warunki handlowe jakie mi zaproponowali są o wiele korzystniejsze, niż gdybym sama negocjowała ceny. Zapewniają mi dostawy około 80 proc. oferty sklepu. Nawet jeśli osobiście jadę po towar, to dostaję go na zasadach wynegocjowanych przez sieć...

Tekst i zdjęcia
Witold Nartowski

