

EREM RALLY TEAM



Ryszard i Grzegorz Musz

Bywa, że biznes i pasja dopełniają się i przeplatają wzajemnie. Tak właśnie jest w przypadku firmy kupieckiej i załogi rajdowej z Przemyśla, których tempo rozwoju i poruszania się można przyrównać do szybkości osiągananej niekiedy na odcinkach specjalnych. Firma Erem, prowadzona przez Ryszarda Musza i załoga samochodu startującego w barwach Erem Rally Team, z kierowcą Grzegorzem Muszem, pokonały już niejeden taki odcinek. A emocje czekające w przyszłości obserwatorów rynku budowlanego i kibiców sportowych też będą na pewno nie małe.

„Nieregularny przewóz towarów” – od tego się wszystko zaczęło

Był rok 1987, młody człowiek Ryszard Musz podjął działalność gospodarczą na własny rachunek z wpisem ewidencyjnym: „Nieregularny przewóz towarów”. Dysponował ciężarowym Zilem, który sam złożył. Woził, a z czasem zaczął kupować towar za swoje pieniądze i sprzedawać. Handel miał we krwi – ojciec Ryszarda był kupcem spożywczym.

Klienci zza wschodniej granicy

Kto weźmie mapę do ręki (można też skorzystać z GPS) dowie się, że z Przemyśla do granicy wschodniej jest ledwie 17 km, a całkiem spore miasta po tamtej stronie, jak np. Lwów, Drohobycz, Gródek, Sambor leżą nie dalej od przejścia w Medyce niż 80 km.

Każda granica przyciąga ludzi przedsiębiorczych jak magnes. Granica, która po 1945 r. rozdzieliła wiele rodzin, kiedy po tamtej stronie zostało setki tysięcy, a może i więcej Polaków, a znowu w Polsce wielu Ukra-

inców, musi pulsować życiem, jedni drugich odwiedzają, robią interesy.

Ryszard Musz nie kryje – zrobił nie jeden dobry biznes z klientami ze Wschodu. Pamięta lata, gdy właściciele obcych paszportów kupowali u niego więcej niż Polacy. Bywało, że „przebiecia cenowe” sięgały wysokiego pułapu. Tak było w okresie przełomowej transformacji, ale i obecnie w obrotach Eremu przyjezdni z za wschodniej granicy mają niemały udział – ok. 20%. Niektórzy otworzyli składy budowlane, zaopatrując je w towar nadal kupowany w Eremie.

Pierwsze nowoczesne sklepy

W 1992 r. Ryszard Musz postawił zdecydowanie na handel, traktując odtąd usługi przewozowe jako zajęcie uzupełniające (trzeba przecież towar dostarczyć klientom). Oferował, w ramach swojej działalności gospodarczej, artykuły spożywczo-przemysłowe. Asortyment szeroki, zmieniający się często i szybko.

Zarobione pieniądze inwestował. W 1996 r. kupił plac 36 arów w Przemyślu. Dwa lata później miał już swój pierwszy nowoczesny sklep z ceramiką i armaturą sanitarną i drugi – z materiałami budowlanymi. Od stycznia 1998 r. działa firma Ryszarda Musza nazwana po prostu Erem. Od „er” – jak Ryszard i „em” – jak Musz.

Odtąd nie było roku bez decyzji o kolejnej inwestycji bądź innej równie przełomowej. W 1999 r. Ryszard Musz, jako jeden z pierwszych kupców na Podkarpaciu, wykupił udziały w Grupie PSB. Przekonała go, żeby został akcjonariuszem, Magda Górnik, podówczas pełnomocnik PSB w regionie Małopolski i Podkarpacia. Uznał rację, że

zawsze lepiej być w Grupie, niż nie być. Dziś ocenia, że dobrze zrobił. – *Były i są różne grupy, ale żadna nie może równać się z PSB, zwłaszcza od kiedy Grupa wkroczyła na rynek DIY. Swoją drogą – PSB powinna mocniej eksponować markę Mrówka. Kupcy, którzy zainwestowali w nowoczesne sklepy, postawili na handel detaliczny materiałami niezbędnymi dla wyposażenia i upiększenia mieszkań i domów, chyba na to zasługują.*

W latach 2001, 2003, 2004 i 2005 Erem dokupował kolejne działki, aż powierzchnia terenu w pełnej dyspozycji firmy sięgnęła 3,2 ha. Wszystko w jednym kawałku, przedzielonym jedynie lokalną ulicą. Punkt na mapie miasta dobry, ale doprowadzenie terenu do stanu pozwalającego na realizację inwestycji wymagało bardzo ciężkiej pracy. Jedna z działek, po CPN, kryła zbiorniki paliwa o pojemności miliona litrów. Trzeba było dosłownie wyrwać je ziemi, potem wszystko wyrównać, utwardzić i dopiero ruszać z inwestycjami.

Bardzo bogate menu

Szklany fragment fasady imponującej siedziby Eremu, oddanej do użytkowania w 2009 r., pozwala na wgląd w rozległy parking (na sto kilkadziesiąt pojazdów). Jemy obiad w firmowym barze – gospodarz Ryszard Musz placek węgierski, gość – reporter Głosu PSB tradycyjnego schabowego. – *Zbiorniki paliwa zalegały i tam, gdzie teraz mamy parking, i tu, gdzie stoi część Mrówki, i pod tą częścią placu, na której dzisiaj pracuje myjnia samochodowa – opowiada właściciel Eremu. – Sam wszystkiego doglądałem – dodaje. – Każdej inwestycji, w każdym fragmencie.*



Market budowlany Erem – 1999 r.

Pańskie oko konie tuczy – przypomina mi się trafne powiedzenie.

Z wielodaniowym menu baru Eremu można zapoznać się w internecie. Schabowego wybrałem przeglądając www.ere.m.pl; w Warszawie na pewno nie dostanę w żadnym lokalu solidnej porcji mięsa za 9 zł. To oczywiście uwaga na marginesie. Przy okazji warto wiedzieć, że margines biznesu Eremu, związanego głównie z rynkiem materiałów budowlanych, jest wcale szeroki. Standardowe menu asortymentowe, oferowane w sieci sklepów PSB-Mrówka w całej Polsce, dopełniają w Przemysłu, gdzie indziej nie spotykane, stoiska z alkoholami świata, markowymi kosmetykami, dział z pościelą (kołdry, koce, prześcieradła, powleczeni). W przemyskiej Mrówce przyciąga uwagę bogata oferta działów: AGD i AGD-RTV oraz Ogród, w tym Ogród zewnętrzny. Ale odwiedzający Mrówkę klient najczęściej trafia do stoisk z wieloma tysiącami pozycji asortymentowych wyrobów niezbędnych przy remoncie i do wyposażenia oraz upiększania mieszkania i domu.

Zdążyć przed konkurencją

Mrówka Eremu dysponuje powierzchnią handlową niemal 4100 m². Jest obecnie największą placówką handlową w sieci sklepów DIY pod egidą PSB. Inne obiekty „pod dachem” Eremu – sprzedaży hurtowej, magazynowe, usługowe, biurowe (te ostatnie w budynku Mrówki) – mają powierzchnię użytkową niemal 3000 m². Domyślałem się, że tak poważne inwestycje musiały nie mało kosztować. Ryszard Musz nie pozostaje obojętny na tę uwagę. – *Przemysł liczy ponad 70 tysięcy mieszkańców. Kolejne 70 tysięcy mieszka w promieniu 20 kilometrów. Taki rynek musi skusić konkurencję. Kto pierwszy, ten lepszy. Włożyłem w Erem całe moje dorosłe życie, poświęciłem naprawdę niemało, żeby zdobyć mocną pozycję. Wiem jaka jest*



Wszystko w jednym obiekcie: Mrówka, market AGD i AGD-RTV, biura Eremu



Załoga Eremu

polityka. Sprzyjać obcym kapitałom, podchodzić z obojętnością – w najlepszym przypadku – do rodzimego biznesu. Czy handel materiałami budowlanymi w Polsce rzeczywiście nie może się obejść bez zagranicznych sieci DIY?

Zdążyłem przed konkurencją w ostatnim momencie. Dosłownie po roku stanął w Przemysłu ogromny hipermarket DIY zagranicznej sieci, ale to Erem był pierwszy. Nie dam się wygrać. Co by było, gdybym nie zainwestował, a tymczasem, obok pierwszego zagranicznego hipermarketu DIY, pojawił się w Przemysłu drugi, jakiejś innej sieci? Jakie szanse miałbym wówczas?

Dwa, a nawet trzy w jednym

Poza sezonem budowlanym największy udział w przychodach Eremu ma Mrówka,

w sezonie – nadal ciężka budowlanka. – *Detal i hurt znakomicie się dopełniają – twierdzi Ryszard Musz. – Odwiedza Mrówkę klient detaliczny, chce kupić np. żaluzje, czy jakieś narzędzia, a przy okazji dowiaduje się, że skład hurtowy Eremu oferuje w atrakcyjnych cenach kleje do glazury, stolarkę okienną, czy pokrycia dachowe. Albo odwrotnie – kupuje w hurtowni dużą partię cementu czy wełny mineralnej wykonawca budowlany bądź inwestor wznoszący własny dom i „zawadza” o Mrówkę, a tam okazjna promocja wy-*

robów oświetleniowych, firanek i zaston, kosiarzek do trawy.

Dobrze gdy Mrówka i hurtownia materiałów budowlanych (magazyny i place składowe) są w jednym obiekcie, a Mrówka i sklep dla profesjonalistów Profi powinny być nawet w tym samym budynku. Łatwiej się wtedy zarządza firmą. Byleby terenu pod taki obiekt wystarczyło. Im szersza oferta asortymentowa firmy kupieckiej, tym większe szanse, że klient coś kupi.

Mrówka jest wizytówką Eremu. Przestronna, bogata w towar, przyjazna klientom. Ryszard Musz chwali ekipę z centrali PSB w Wełeczu za bardzo profesjonalne rozmieszczenie regałów w Mrówce. Wymienia dwa nazwiska: – *Piotr Świątkowski i Monika Idzik – planogram regałów to ich dzieło.*



Mrówka Eremu dysponuje powierzchnią handlową niemal 4100 m²



Stacja paliw Eremu

Sport, sport, sport

Dobry kupiec, podobnie jak dobry sportowiec, musi znać swoje możliwości, umieć ocenić warunki w jakich startuje. Ryszard Musz ma trzy sportowe pasje: samochody, piłkę nożną i tenis.

Pierwsza była Syrena, potem miał jeszcze niemal 50 innych samochodów osobowych, obecnie jeździ sportowym mercedesem M Lux. I wyżywa się jako sponsor Erem Rally Team.

Sponsoruje też drużynę piłki nożnej Erem Mrówka Polonia (IV Liga Okręgowa) i drużynę amatorską, w której grają pracownicy Eremu.

Tenis jest nową pasją Ryszarda Musza. Od 4 lat nie opuszcza żadnego treningu, szuka okazji do wzięcia udziału w każdych dostępnych sobie zawodach. Pamięta, że w III Turnieju Tenisa Ziemi PSB CUP w Kielcach (4 czerwca 2009) zdobył w parze z Mirkiem Lubarskim III miejsce.

Hobby i biznes

Grzegorz Musz (lat 30), syn Ryszarda, tyknął bakcyła motoryzacji oczywiście w domu rodzinnym. W pierwszy dzień po ukończeniu 16 lat zdał egzamin na prawo jazdy, z samochodem nauczył się obchodzić już w podstawówce, znał przepisy, wiedział jak się skręca, przyspiesza, hamuje.

W 2007 r. Grzegorz Musz startował po raz pierwszy w samochodowym rajdzie amatorskim. Rok później otrzymał Licencję Kierowcy Rajdowego nr. 807/2008/R1. Pierwszym samochodem rajdowym Grzegorza był Peugeot 106. W 2009 r. przesiadł się na Opla Astra OPC zdobywając m.in. 10 miejsce w klasie A w Górskich Samochodowych Mistrzostwach Polski i 8 miejsce w klasie A w Rajdowym Pucharze Polski. W 2010 r. Grzegorz zamierza startować początkowo na przebudowanym Oplu Astra, a następnie z pilotem Łukaszem Gwiazdą na nowym samochodzie Honda Civic Type-R z silnikiem 220 KM. W 2011 r. chciałby zdobyć licencję międzynarodową Kierowcy Rajdowego R (najwyższa klasa). Pasje rajdowe łączy Grzegorz Musz z pracą w Eremie. Zaczynał 6 lat temu, zaraz po studiach (ukończył Wyższą Szkołę Zarządzania w Rzeszowie), jako sprzedawca. W 2009 r. został dyrektorem Mrówki Eremu.

Kiedy samochód Erem Rally Team nie jeździ i nie jest serwisowany – najczęściej parkuje właśnie przed Mrówką, przyciągając zwłaszcza młodzież i dzieci. – *Samochód też musi pracować – śmieją się Ryszard i Grzegorz Musz.* Jest oznakowany logo sponsorów – eksponowane na karoserii nazwy marek: Mrówka PSB, Tytan (Selena) i Dyxit (Sopro) widać z daleka. Kibice na trasie rajdów i wyścigów rejestrują, nawet jeśli tylko podświadomie, kto wspiera ich ulubiony sport. Informacje o imprezach samochodowych pojawiają się w TVN Turbo i na portalach internetowych, w specjalistycznym miesięczniku WRC (World Rally Championship) i w Życiu Podkarpackim. Samochód Erem Rally Team można spotkać również na festynach i piknikach oraz podczas targów z udziałem Eremu.

Właściciela Eremu pochłonął handel. Czy bez reszty, całkowicie? Ryszard Musz zdecydowanie zaprzecza. – *Najważniejsza jest rodzina. A w firmie pracownicy – załoga. W biznesie liczą się nie tylko przychody i zyski. Sukcesy i problemy biznesowe nie mogą przesłaniać codziennych przyjemności i trosk.*

Żona Ryszarda, nauczycielka nauczyła męża jak wypoczywać.

Córka Izabella, absolwentka Akademii Ekonomicznej w Krakowie, mieszka właśnie w tym mieście, jej mąż prowadzi własny biznes, mają 2-letniego synka Kosmę. Syn Konrad studiuje w Krakowskiej Szkole Filmowej.

Najmłodsza w domu Marcela uczy się w szkole podstawowej.

Jak dotąd jedynie Grzegorz poszedł w ślady ojca...

Firma Erem zalicza się w Przemysłu do największych pracodawców. Zatrudnia 130 osób.

W 2009 r. przychody Eremu sięgnęły 56 mln zł. Około 20% wartości tych przychodów zapewniają towary zakupione przez centralę PSB. Co sądzić o takim wskaźniku? Ryszard Musz wyjaśnia – *byłoby więcej, ale PSB nie oferuje wielu asortymentów, którymi obraca Erem: paliw, AGD RTV, alkoholi, kosmetyków i innych.*

Miroslaw Ziach



Wypełniony ciężką budowlanką plac składowy Eremu. W głębi Mrówka