



**M**a már közhely a szakmában, hogy a nagy hal megeszi a kis halat. A valamikori „magánfuvarosok”, az egy-két fuvarszkózt üzemeltető családi vállalkozások mozgásteret végzetesen beszűkült az elmúlt évek global(kannibal)izálódása során. Az „élni és élni hagyni” lovagias szemlélete mára sajnos már kiment a divatból, ahhoz túlságosan késhegyre menő a harc.

Ebben az „életre-halálra” kontextusban a Prévost Hungária érdekes alternatívát kínál. Járműparkja átszervezésével párhuzamosan új konstrukciót dolgozott ki Renault Magnum 400 és 440 DXI típusú nyerges vontatói értékesítésére, illetve nagyköbös csereszekrényes szerelvényeinek üzemeltetésére. Egy franchise jellegű üzemeltetési rendszerben alvállalkozó partnereik a megvásárolt fuvarszkók kapacitását részben vagy egészben a Prévost Hungária fuvarfeladatainak teljesítésére köthetik le, garantáltan veszteségmentesen.

A trükk? A fuvarozó partnerek

nemcsak munkaeszközhöz és munkához juthatnak egyszerre, hanem a francia szaksajtó megítélése szerint három évtizede folyamatosan forradalmi Prévost technikákból, technológiákból is részesülnek, a Prévost csoport európai piacon kivívott piaci pozíciójából, jól kiépített szervezetéből, kommunikációs rendszereiből származó előnyöket is kihasználhatják.

A „vizontagsági díj” fejében megvásárolt fuvarszkó(ök) teljes kapacitásának a Prévost Hungária fuvarfeladataira való lekötése esetén kedvezményes lízingkonstrukció érhető el. Meghatározott feltételek mellett visszavásárlási garancia is lehetséges arra az esetre, ha az együttműködés mégsem váltaná be a hozzá fűzött reményeket. A járművek kedvezményes karbantartása, javítása, alkatrészellátása pedig a cég esztergomi szervizbázisán biztosított.

A Prévost a garantált havi futásteljesítmény mellett azért is felelősséget vállal, hogy a

## SZOLGÁLTATÁS

### Új lehetőség a kkv fuvarozók számára

#### PRÉVOST HUNGÁRIA KFT.

**Decemberi számunkban mutattuk be a szakmában 15 éve sikeresen működő Prévost Hungária Kft.-t. 2008-ban ismét hallat magáról: „különc”, alternatív identitásához hűen olyasmivel próbálkozik, ami egyesek szemében inkább a természetes szelekció kicselezésének, mintsem kasszasikerrel kecsegtető üzleti stratégiának tűnhet.**

piacon elérhető, kétségkívül nevenséges fuvardíjak is lehetővé teygenek egy minimális nyereséget, már feltéve, hogy a partner beszáll a „Prévoptim” programba. Ennek a részleteit a Prévost nem kívánja nagydobra verni, de annyit azért elárulnak, hogy a fuvarfeladatokat folyamatos, „real time” rendszerben történő követéséről, GPS alapú aktív auditálásáról van szó. Emellett persze a flottakedvezményes beszerzési feltételeknek köszönhetően az üzemeltetési költségek is csökkenthetőek, legyen szó üzemanyagról, autópálya- vagy akár a kommunikációs költségekről.

A Prévost átvállalja az üzemel-

tetés teljes adminisztratív hátterét, átláthatóságot biztosítva a bérszámfejtés, fogyasztás és kilométer-elszámolás terén. Az egyedülálló controlling rendszernek köszönhetően nemcsak a fuvarok folyamatos nyomon követése és korrigálása, de analitikája is hozzáférhető.

Ha mindehhez még hozzáveszünk a vállalati imidzs nyújtotta lehetőségeket, a cég által kialakított kommunikációs csatornák és marketingeszközök igénybe vételét (ponyva, reklám, internet, sajtó, szóróanyagok stb.), nem kétséges, hogy ez az új együttműködési forma elodázhathatja az utolsó magánfuvarozó (majdem azt írtuk: mohikán) csődeljárását.

