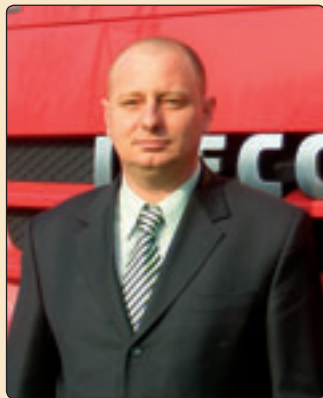


SZOLGÁLTATÁS

ETS-től az ETS-hez

ÚJ KERESKEDELMI IGAZGATÓ
BIATORBÁGYON

Január végével lejárt a mandátuma az ETS Kft.-nél Luca Barbieratónak, a cég kereskedelmi igazgatójának. Február elsejétől **Gabriel Pop** eddigi kereskedelmi igazgatóhelyettess nevezték ki igazgatónak, aki a Cefintől érkezett. Az érkezett szó helyénvaló, mivel ugyan az ETS-nél dolgozott, csak éppen nem a magyarországi telephelyek egyikén, hanem Temesváron.



Gabriel Pop, az ETS Kft.
új kereskedelmi igazgatója

Szalmárnémetiben születtem, Temesváron végeztem az egyetemet. Ott alapítottam családot, ezért számomra természetes volt, hogy ott is maradtam. Munkahelyemen értékesítőként dolgoztam, bár ezeknek a vállalatoknak nem volt járműves kötődésük. Hat éve kezdtem el a Cefin csoport temesvári cégénél, nagyon tetszett a munka. Tavaly nyáron ajánlotta a cégvezetés ezt a lehetőséget. Rövid gondolkodás után elvállaltam, augusztus elsején kezdtem Magyarországon, az ETS Kft. biatorbágyi telephelyén. Remélem, kamatoztatni tudom a tudásomat, eddigi tapasztalataimat, hasznára leszek az ETS Kft.-nek – mondja Gabriel Pop.

● **Mondhatni ismerős helyre érkezett, már ami a cég felépítését, működését, a forgalmazott járműveket illeti. De bizonyosan szép számmal akadnak különbségek is.**

– A telepek, az épületek elrendezése, kialakítása valóban hasonló. Ott is, itt is Ivecók értékesítésével, szervizével foglalkozunk, de ezt leszámítva a két országban minden más. Nagyon különbözik a két piac. Romániában folyamatosan és nagyon növekszik a piac, szinte mindent elnyel – a különböző

típusú, árú járműveket. Mindenhol építkezés folyik, azon a téren nagy volt ott a lemaradás, van bepótolnivaló, utak, házak épülnek, hatalmas beruházások vannak. Rengeteg vállalkozás alakult, ha versenyképesek akarnak maradni, megfelelő járművekkel kell hogy rendelkezzenek.

● **Az Iveco minden más márkát megelőzve érkezett a román piacra. Ennek élvezi még a márka az előnyeit?**

– Valóban, az Iveco más márkák előtt érkezett. Nagyon jól bevált, népszerű jármű minden területen, minden kategóriában, a 3,5 tonnástól kezdve egész a nagyteherautóig. Évek óta piacvezető. Bár az utóbbi időben a Volvo is beerősített, a DAF az árpolitikájával elérte, hogy a piacvezetők közé került. Érdekes módon ez egy lényeges különbség – Romániában nem annyira „németesek”, mint itt, Magyarországon.

● **Jármű-értékesítés szempontjából egy Kánaánt hagyott ott egy kevésbé kánaános magyar piacért?**

– Jelenleg valóban ez a helyzet, de Romániában is idő kérdése, mikor telítődik a piac. Az is bekövetkezik majd, ezért egyáltalán nem érzem hátrányát annak, hogy idejöttem, elvállaltam ezt a feladatot. Karrierépítés szempontjából fontosnak tartottam ezt a lépést. Nincs kétségem afelől, hogy jól döntöttem. Most, hogy már egy ideje itt élek, egyre inkább feltűnik, hogy Magyarország mennyire „nyugatis”, mennyivel közelebb van sok szempontból Nyugat-Európaéhoz. Itt a piac sokkal érettebb. De végül minden piac eljut arra a szintre, hogy nincs tovább, a végtelenségig nem lehet növekedni. Magyarországon a kevesebb darabszámmért is többet kell dolgozni, jobban kell küzdeni. De ez nem baj.

● **Mi az, amit viszonylag rövid itt-tartózkodása után is feltétlen bevezetne ott, illetve az ottani tapasztalatok alapján itt?**

– A Cefin csoport temesvári egysége valamivel kisebb, mint a biatorbágyi. Kevesebben dolgoztunk értékesítők, kisebb volt a szerviz. Ami itt, Magyarországon az ETS-nél megfogott, az a csapatszellem. Kicsi, de jól összetartó társaság van Biatorbágyon. Értékesítők, a szerviz, az alkatrésztár munkatársai jól összetartanak. Emellett azért sok minden lehet még finomítani. Rugalmasabbnak kell lenni az ügyféllel, a finanszírozókkal, a partnerekkel. Rengeteg a szabály (ebben nem különbözik Románia és Magyarország), de a szabályokat be lehet úgy tartani, hogy azért azok mindenkinék jók legyenek.

Létszámban változtatást nem tervezek, talán még egy értékesítő szükséges a csa-

patba. Inkább az a fontos, hogy mindenki a teljesítménye maximumát nyújtsa a napi teendők során.

● **2007 rekordévnek számított a jármű-értékesítők számára. Ez alól, gondolom, az ETS sem kivétel.**

– Nagyon jó évet zárt az ETS, minden szegmensben növekedés volt. 2008-ban is szeretnénk a piaccal együtt fejlődni.

Az elmúlt évben sokat számított, hogy volt-e készleten valakinek autója, a rendelésállománnyal jól gazdálkodott-e. Az ETS-nél hiába olasz a tulajdonos, a Cefin csoport hiába a legnagyobb Iveco-díler, ez sem jelentett előnyt, semmiféle pluszt nem hozott. Még a Cefin csoporton belül sem lehetett tologatni, cserélni a járműveket.

Akadtt flottaeladás is, bár nem ez volt a jellemző. Örömmel tapasztaltuk viszont, hogy a Cargók iránt újra növekedett a kereslet, kezd ismét magára találni ez a népszerű középkategóriás jármű. A Daily a saját ritmusában mozog.

● **Az ETS autóbussz-értékesítéssel szintén foglalkozik. A jövőben is marad ez az üzletág?**

– Eddig többnyire a Dailyből átalakított iskolabuszok voltak kelendők, de már sikerült a nagybusz-piacra is betörni. Az Irisbus gyártotta Crosswayt adtuk át az ügyfélnek. Reméljük, ezzel „megtört a jég”, lesznek további megrendeléseink, hiszen az Irisbus autóbusszai jó termékek. Úgy látom, ezen a téren is meg kell küzdenünk a magyar piac német orientáltságával. Jó lenne, ha nem papírból dicsérhetnénk a buszokat, hanem néhány felhasználó tudná elmondani jó tapasztalatait ezekről a járművekről. 2008-ra darabszámtervünk a buszokat illetően szerény, de értelemszerűen szeretnénk minél többet eladni.

● **2007-ben mutatták be a Bremachot. Milyen volt a piaci fogadtatás?**

– Jelenleg a különböző cégeknél a tesztelés időszakát éljük. Jó visszajelzéseket kapunk, ami reményeket ébreszt. Nehéz körülmények között, extrém terepeken is megállja a helyét, az ára sokkal kedvezőbb, mint a piacon népszerű német terméké. Mindezekért bízunk a piaci „betörésben”. Valójában hiányzik az az ember, aki csak ennek a terméknek a népszerűsítésével foglalkozna. A jövőben mérlegeljük ennek a lehetőségét.

● **Az ETS biatorbágyi központja mellett dolgozik még egy szolnoki és egy székes-**



Amszterdamban már bemutatkozott a 4x4-es Daily, hamarosan megérkezik Magyarországra is

A hűség kifizetődik!

A Nálunk elköltött forintok most Önnek fialnak!

Pontgyűjtő akciónk, valamint kedvező szervizszolgáltatásunk januárba is folytatódik. Részletekért hívja a már ismert telefonszámokat!

ETS www.ets.hu

IVECO

ETS – Európai Teherautó Szerviz Kft.

2051 Biatorbágy-Budapark, Paul Hartmann u. 6.
az M1-es és az M10-s találkozásiánál

Munkafelvételek: Tel: 06-23-501-966, fax: 06-23-501-950
Mobil: 06-20-449-5102/5103 és 06-20- 449-5085
Nyitva tartás: hétfőtől – péntekig 6.30 – 21.00-ig

fehérvári egység ezen név alatt. Ők hogy teljesítettek?

– A szolnoki telephely nagyon jól működik, az elvárásokat hozta. Fehérváron volt egy átmeneti nehezebb időszak, de túl vagyunk rajta, életre kelt az a telephely is. Mindkét helyen van értékesítés, szerviz. További telephelyek létesítésében nem gondolkozunk, ez a kettő működjön jól, az a cél. Úgy vettem észre, Magyarország nagyon fővároscentrikus. Meg kell tudni győzni az ügyfeleket, bármelyik telephelyünkön ugyanazt a magas színvonalú szolgáltatást kapja, nincs különbség a biatorbágyi, a székesfehérvári és a szolnoki ETS között.

● 2007-ben nemcsak új, hanem használt járműből is nagy hiány volt általában. Az ETS-nél szintén ez volt a helyzet?

– Aki használt járművet akar venni, általában elmegy egy telepre, körülnéz, ha talál megfelelőt, megveszi. Ezért jelentett problémát, hogy nem tudunk nagy kínálatot felmutatni. Talán idén jobb lesz a helyzet.

● Marad-e az eddigi kapcsolat a lízingcégekkel?

– A meglévő partnerekkel átbeszéljük a jövőt, de nem zárkozunk el új kapcsolatoktól sem. Mindenki kiválaszthatja a számára leginkább előnyös ajánlatot.

● Milyen járműújdonságokra számíthatnak az Iveco-ügyfelek?

– Idén újdonságokban nem lesz hiány. Meg-

kezdődik a 4x4-es Daily gyártása, a Cargo is megváltozik, a Stralishoz és a Trakkerhez jobban hasonlít majd a külseje, ezzel is hangsúlyozva a családba való tartozást.

Nyáron lesz központi szervezésű Daily roadshow, megtartjuk az ETS hagyományos rendezvényeit is, a tradíciónak megfelelően két Open Dayre várjuk ügyfeleinket.

● 2008-ra még mindenki további fellendülést jósol. De mi lesz az utána következő idősakkal, hiszen köztudott, a tervszámok megállapításánál mindig az előző év eredményeit veszik alapul?

– Meg kell barátkozni azzal a gondolattal, hogy a hullámhegy után általában hullámvölgy következik. Ezt meg kell szokni, ehhez lehet majd igazítani a lépéseket. Varázsolni

Az ETS szolnoki és székesfehérvári telephelyén ugyanazok a szolgáltatások vannak, mint a biatorbágyi központban, mégis a fővároscentrikusságból adódóan az ügyfelek Biatorbágyra jönnek



nem lehet! A tulajdonosok tisztában vannak a piaci mozgásokkal, nem várják el a lehetlent.

● Az előző kereskedelmi igazgató olasz volt. Érti-e annak előnyét, hogy annak az országnak a nyelvét beszéli, ahol dolgozik?

– Mindenképpen jó, hogy az ügyfelekkel a tárgyalások során vagy a munkatársakkal való kommunikációhoz nincs szükség tolmácsról. Ez időben is sokat jelent, sokkal közvetlenebbé teszi a kapcsolatokat, sőt még a nyelvi különbségekből esetlegesen adódó félreértések lehetősége is kizárt.

● Ugyan alig több mint fél éve dolgozik Magyarországon az ETS-nél, meddig szól a mandátuma?

– A cégvezetés politikája, hogy a vezető pozíciókban viszonylag gyakran cserélik az embereket. Kettő, három, négy év lesz az itt-tartózkodásom? Nem tudom. Mindenképpen szeretnék hasznos lenni kereskedelmi igazgatóként. Ehhez minden támogatást megkapok cégen belül is és a családom részéről is. Ők a legfontosabbak nekem, a feleségem és a két gyermekem segítenek abban, hogy minden nehézségen túl legyek!

Papp E.

ETS Kft. – Iveco-díler
2051 Biatorbágy-Budapark, Paul Hartmann u. 6.
Tel.: 23/501-930, fax: 23/501-939