

## EXKLUZÍV RENAULT TRUCKS HUNGÁRIA

**Kibővült piac,  
megsokszorozódott feladatok**

INTERJÚ PHILIPPE GORJUX ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓVAL

Mostanában a magyar vállalkozók meglehetősen borúlátóan látják a piaci lehetőségeiket, ezzel szemben **Philippe Gorjux**, a Renault Trucks Hungária Kft. ügyvezető igazgatója mégis optimista, bár szó esett az építőipari jármű-piac katasztrofális visszaeséséről, a nem éppen vállalkozásbarát gazdasági környezetről és a növekvő elvárásokról is. Bizik a Renault Trucks minőségi termékeiben, a Renault Trucks Hungária Kft. jó csapatában, örül az újabb kihívásoknak, és büszke arra, hogy Magyarország vált a Renault Trucks délkelet-európai központjává.



*Philippe Gorjux, a Renault Trucks Hungária Kft. ügyvezető igazgatója*

**A**z elmúlt év a Renault Trucks Hungáriánál is arról szólt, hogy kevés volt a jármű – mondja Philippe Gorjux. – Szinte vadászni kellett a nyerges vontatók után a gyárban, az egyes leányvállalatoknál, hátha találnak pluszban egy-két darabot. Éppen ezért a 2007-es év a cég számára nem bővelkedett nagy flotta-eladásokban, az értékesítés többségét a kis- és közepes vállalkozók részére eladott járművek tették ki.

Különös jelentőséggel bír számunkra az elmúlt évben átadott 27 darab új tűzoltó jármű, amelyből 6 darab 6x2-es Renault Premium és 21 darab 4x4-es Midlum volt.

A megszorító intézkedéseknek „köszönhetően” az összes nagyobb beruházás leállt, nem írtak ki tendereket. Kivételnek számított az említett tűzoltóflotta.

Ha a 2007-es piaci részesedésünket vesszük alapul, akkor nem mondhatjuk, hogy kiváló évet zártunk, de elkeseredésre semmi okunk.

● **Miként fogadták ezt az anya-vállalatnál?**

– Minden értekezleten, beszélgetésen el kell magyarázni, amikor a régióban növekedés van, Magyarország miatt kivétel. Ilyen alkalmakkor igyekszünk elmondani, hogy az adónövelő intézkedések milyen hatással vannak a szegmensünkre.

Leginkább a nagy építkezések, beruházások hiányát érezzük meg. Az M7-es, M3-as építésénél 1000 építőipari jármű dolgozott, ma kevesebb mint a fele. Pedig a Renault Trucks kitűnő járművekkel rendelkezik, két típusal is, a könnyebb feladatokra a Lander, nehéz terepre a Kerax többféle változatával tudna részt venni ebben a szegmensben. Jelentősen növekedett a Renault Trucks építőipari jármű-kínálata: a Kerax rendelkezhető a DXi 13-as motor 460 és 500 lóerős változatokkal, a Premium Lander esetében pedig megjelent a 8x4-es kerékképletű alváz.

Magyarországról még sok autópálya és autót út hiányzik, egyszer csak meg kell épülniük – csak ebben bízhatunk, európai uniós forrásból remélhetőleg telik majd rá. Egyelőre nem tehetünk mást, mint hogy folyamatosan figyelünk, milyen lépésekre készül az állam. Az építőipari szegmens szorosabb kapcsolatban van a belső gazdasági folyamatokkal. Folyamatosan figyelemmel kísérjük a tendereket is, ütfenntartás, útkarbantartás, kommunális szektor. Saját

„bőrünkön” érezzük az állami és önkormányzati beruházások visszaszorítását. Csak egy példa: 150 darab kommunális járműről (kukásautó) kezdődtek a tárgyalások, mire a tervezett beszerzésből konkrét rendelés lett, a darabszám 30-ra zsugorodott.

2007-ben nem a nehéz építőipari járművek (billencsek), hanem inkább a betonkeverők iránt mutatkozott kereslet, köszönhetően az ingatlanfejlesztéseknek, építkezéseknek. Ez viszont nem jelentett akkora értékesített darabszámot, mint a korábbi autópálya-építésekénél. Többféle módon próbáljuk előre jelezni, hogyan alakulnak a szegmensek és az eladások a 2008-as esztendőben.

A nyerges vontatók piacát három szegmensre kell bontani: „mega”-flottavásárlók, közepes flották és egy-két darabos vásárlók. Ha egy cég eleve 700-800 vontatót megrendel, az már a piac majd egynegyedét elviszi. A „maradék” piacért kell a márkáknak megküzdeniük. Magyarország érdekes ebből a szempontból, kis ország nagy flottákkal. Sok olyan ország van Európában, ahol nincsenek ekkora flották. Magyarországon meglepően hatalmas tételeket rendelnek egyes cégek.

Érdekes helyzet alakult ki. A kisebb cégek azt mondják, és úgy érzik, hogy a nagy flottavásárlók olyan kedvezményeket érnek el, amelyekkel tönkreteszik a kisebb vállalkozásokat, elviszik előlük a munkát és a fuvarokat. De ugyanakkor azt is megfigyelhetjük, hogy a piac önkéntelenül is a nagy „neveket” követi, és azokat a márkákat részesíti előnyben, amelyekből a nagy vásárlások történnek.

Szerintem a közepes flottával rendelkezők vannak a legkényesebb helyzetben. A nagyvállalkozó folyamatosan növelni, megújítani tudja a parkját, több üzletet tud kötni előnyösebb áron. A közepes vállalkozó nem képes felvenni a versenyt a nagyokkal, viszont nem tud olyan rugalmas lenni, mint a kicsik.

2008 valószínűleg már kiegyen-

súlyozottabb év lesz. Szükségessé válik a piac újrafelosztása és szegmentálása. Az utóbbi időben szinte csak a megfelelő mennyiségű járművet kellett biztosítani, mert „jött a vevő magától”. Rövidesen változik a helyzet, normál piaci verseny jön vissza, amikor is az importőrnek és még inkább a kereskedőnek kell megtalálni a piacot, ahol el tudnak adni, ismét az ügyfél után kell majd menni. Remélhetőleg a szállítási határidő is normalizálódik, azaz rövidebb lesz, mint volt tavaly. A Renault Trucksnál havi előrendelési rendszer működik, ha ügyesek vagyunk, és ezt jól véghezvük, időben megkapjuk a kért járműveket.

● **A Renault Trucks Hungária Kft. forgalmazói és szerződéses szervizhálózattal dolgozik. Terveznek-e változást a hálózatban?**

– Sikerünk egyik titka a jó hálózat, melyek az ország legfőbb pontjain megtalálhatók és kiváló szolgáltatásokat nyújtanak. Legújabb telephelyünk Miskolcon épült, a kazincbarcikai székhelyű forgalmazónk helyezte át tevékenységét, alkalmazkodva a térség ügyfeleinek igényeihez.

Tekintettel a jelentős piaci változásra, a kishasznójármű-szegmens bővítését fontos feladatul érezzük, hogy megfeleljünk ennek a kihívásnak is. Egyes forgalmazóink felismerték az ebben rejlő lehetőségeket, kialakítottak külön kishasznójármű-központot a telephelyükön. A kishasznójárművek elég speciális szegmenst alkotnak, nagy a választék a piacon, de a Renault Trucks igen széles termékpalletájával felveszi a versenyt a piac többi szereplőjével. Persze ez másfajta igényeket támaszt akár értékesítő, akár szervizoldalról – de nem megoldhatatlan feladat.

Az egyik forgalmazónk nemrég adta át egy 60 darabos flotta utolsó darabjait a kishasznójármű-családunk legújabb tagját képező Maxityből, reméljük, az autók jelenléte az utakon imázsteremtőként hat.

● **2008 egyik újdonsága a Magnum lesz?**



Magnum  
– 2008 egyik  
újdsága

Philippe  
Gorjux egy  
másik  
Renault  
Trucks  
újdság  
mellett,  
a Lander  
már 8x4-es  
kivitelben is  
rendelhető



– Lesznek újdságok a Lander-nél és a Keraxnál is – amint már említettem. Ezek szintén nagy jelentőséggel bírnak.

A Magnum nőtt, a fülke 20 cm-rel nagyobb az elődnél, a belső tér több mint 2 méteres lett. A fülke még komfortosabb, kényelmesen lehet benne mozogni, megnövelték a csomagtárolók kapacitását, több új rekeszt helyeztek el a kabin különböző részein. A DXi 13 motorok 460, illetve 500 lóerősek, a járművek rendelhetők mechanikus, illetve a rendkívül nagy népszerűségnek örvendő Optidriver+ automatizált sebességváltóval is.

A hosszú távú fuvarozásnál a Magnum és a Premium egyaránt kiváló választás, ezt nemzetközi tesztsorozatok támasztják alá. De azért a két modell funkcionálisan megkülönböztendő! A Premiumot és a Magnumot alapvetően két különböző tevékenységre találták ki. Ha a fuvar rövid, csak 1-2-3 napos távollétet igényel, akkor jó választás a Premium, amely könnyű jármű és a fogyasztása is alacsony. Tankerautónak is ideális választás a Premium, nem kevésbé más, belföldi fuvarfeladatok ellátására. De ha valaki több hetet tölt külföldön fuvarban, akkor egyértelműen a Magnumot kell választania.

Kétségtelenül a Magnum a Renault Trucks zászlóshajója, mindenképpen imázs-növelő szereppel bír. Az is előfordult, kisebb vállalkozás is Magnumot vett, jóllehet a tevékenysége ezt nem indokolta, viszont fontosnak tartotta, hogy Magnummal jelenjen meg a megbízónál.

Magyarország köztudottan árérzékeny piac. De épp mivel nagy hiány van képzett gépjárművezetőben, ezért aki meg akarja tartani sofőrjeit, megfelelő munkafeltételeket kell számukra biztosítani. Addig, amíg magas fizetéssel, új járművekkel csábítják cégek a kamionvezetőket, akkor egy sofőrt nem lehet, illetve lehet, de nem ajánlatos egy Premiummal hónapos útra küldeni. Aki figyel munkatársaira, a feladathoz készített járművet biztosítja. A Renault Trucks Hungária Kft.-nél mindig van tesztautó, arra biztatjuk ügyfeleinket, vásárlás előtt feltétlenül próbálják ki, melyik a célnak leginkább megfelelő. Természetesen az ügyfél azt vásárolja, amelyiket szeretné, de igyekszünk mindenben a segítségére lenni, hogy később ne legyen semmiféle probléma.

● **Napjainkban egyre népszerűbbek a gépjármű-vezetői tréningek. Van erre lehetőség a Renault Trucks Hungária Kft.-nél?**

– Nagyon fontos megtanítani a gépjárművezetőket az optimális járműhasználatra. Általában látunk problémákat a felhasználóknál. A mai haszonjárművek nagyon sok mindent tudnak, csak megfelelően kell bánni velük, és akkor meghálálják kisebb fogyasztással, kevesebb meghibásodással, hosszabb élettartammal. Idén közepes és nagy flottás ügyfeleinknek tervezzük sofőrtreningeket.

Az említett okok miatt tartjuk előnyösnek a karbantartási szerződéseket, hiszen nincsenek váratlan kiadások, viszont van

folyamatosan karbantartott, jó állapotú, ettől mindig üzempépes jármű, amelynek értéktartása sem elhanyagolható szempont.

Az Infomax jelentőségéről sem szabad megfeledkezni. Nagyon hasznos szerkezet, hiszen számítógéphez csatlakoztatva mindenről „beszámol”, fogyasztásról és egyéb fontos adatokról. Jó eszköz arra, hogy a gépjárművezető vezetési stílusáról is képet kapjon a tulajdonos, értékeléskor kitűnik, mire kell jobban odafigyelni. A haszonjármű feladata, mint neve is mutatja, pénzt kell hogy keressen. Ezt teheti a kisebb fogyasztással, a kevésbé kopó alkatrészekkel, egységekkel, hosszú élettellel. Így lesz gazdaságos, így lehet a vállalkozó büszke a járműparkjára. Itt függ össze Infomax, karbantartási szerződés és járművezető-képzés, mindhárom ugyanazt a célt szolgálja.

● **A Renault Trucks Hungária Kft.-t szép feladattal bízza meg az anyacég, a Renault márka népszerűsítésével. Milyenek az első hónapok benyomásai?**

– A Renault Trucks Magyarországon végzett sikeres munkájának eredményeként abban a megtiszteltetésben részesültünk, hogy három országban, Bulgáriában, Görögországban és Szerbiában a piac meghatározó szereplőjévé tegyük a márkát. Így januártól megnőtt a piacunk, és ezzel feladataink is. Ez nagy kihívás, hiszen komplex feladat, nyelvi és kulturális különbségek vannak, az egyik ország eurós, kettő nem az, van uniós ország és nem uniós...

hosszan sorolhatnám a különbségeket.

Nyílt versenyhelyzet van, most éppen a nagy „boom” időszakát élük, Szerbiában és Bulgáriában 50-70 százalékos a piaci növekedés! Szerbiában a nyergesek fogynak nagyon, Bulgáriában az építőipari járművek iránt óriási a kereslet, Görögországban szintén az építőipari járműveknek és a kishaszonjárműveknek van hatalmas sikere – mindegyik piacnak más a jellegzetessége. Bulgáriában Renault Trucks tulajdonú cég alakul, Görögországban és Szerbiában importőrcégekkel állunk partneri kapcsolatban. Szép megbízás, megtiszteltetés, személy szerint örülök neki. Persze ezzel a munkateendők is szépen gyarapodtak, hiszen az itthoni feladatokat sem szabad elhanyagolnunk.

Szóval tennivaló akad, de segítenek a jó termékek és a kitűnő csapat!

Papp Erzsébet

A Kerax mostantól 460 és 500 lóerős motorokat is kapható

