

JÖVŐKÉP A SIKER TÉNYEZŐI

# A Hungarotruck válságkezelése

2 IN 1 – UTÁN SZERVIZAKCIÓ

**Nincs olyan hónap, amikor ne kapnánk hírt a Hungarotruck Kft.-től DAF flottaátadásról. Mintha a társaságot nem is érintené a válság. Mitől „megy a szekér” – erről érdeklődtünk a DAF magyarországi képviselőjénél.**



**Pais József: Bár a DAF alappillérté mindig a 15 tonna feletti járművek alkották, de ebben az évben inkább az LF kategóriára szeretnénk nagyobb súlyt helyezni. Ennek érdekében olyan cégekkel igyekszünk felvenni a kapcsolatot, amelyek nem feltétlen fuvarozással foglalkoznak, hanem olyan szegmensben dolgoznak, ahol saját árukat, saját járművel szállítják**

A fuvarkörnyezet alaposan megváltozott, a feladatok a száma az első negyedévben jelentősen csökkent. Magyarország meglehetősen erős volt, és a mai napig erős bármiféle fehér- és barnaáru-gyártásban, ezen iparágak, valamint az autó- (beszállítói) ipar visszaesése a mi ügyfélkörünket is sújtotta – mondja **Pais József**, a Hungarotruck Kft. ügyvezető igazgatója. – Az év első hónapjai ügyfeleink számára nagyjából azzal teltek, hogy mindenki megpróbálta racionalizálni vállalkozásának méretét ennek a nehéz évnek átvészélése érdekében.

A második negyedév vége felé, sőt inkább talán már júliusban jött el az az idő, hogy a közepes és a nagy flottával, de még az egy-két fuvarszközettel rendelkező ügyfeleink is elkezdtek újra beruházáson, eszközfejlesztésen gondolkodni.

**A nem igazán kedvező piaci környezet ellenére minek köszönhető mégis a Hungarotruck Kft. sikere?**

– Három tényezője is van a Hun-

garotruck jó eredményeinek. Az első, hogy azon flottapartnerreink, akikkel megállapodásunk volt, köszönhetően a „DAF-os szívüknek” a megrendeléseiket nem mondták vissza, a korábban megrendelt járműveiket rendre át is vették. Ebből rögtön az következik, hogy egy alacsonyabb, kisebb darabszámú piac esetében a korábbihoz képest azonos szinten tartott értékesítés ez piacrész-növekedést eredményez számunkra. Új megrendelő partnereket is sikerült szerezni ebben a kritikus időszakban, akik számottevő mértékben sikerességünk okozóivá lettek.

Van egy harmadik ok, mégpedig hogy egyes szegmensekre nagyobb figyelmet fordítottunk. Jóllehet, alapvetően már korábban is jelen voltunk az LF és az alváz (billencs) szegmensben, de idén ezekre a kategóriákra különösen fókuszáltunk. Ezért történthetett, hogy az LF kategóriájában 10 százalékos feletti piacrésztesedést tudtunk elérni, márpedig ebben a kategóriában

inkább az egy-két autós beszerzések a jellemzők.

A billencs kategória esetében pedig azt mondhatom, szerencsénkre jókor voltunk jó helyen – így az első fél évben 20 billencs értékesítését könyvelhettük el.

**Éppen ebben az inséges időben miképp tudtak új ügyfeleket megnyerni a DAF-nak?**

– Ilyen esetben mindenki az arra gondol, pedig nem az a döntő, hanem a pluszértékesítést segítő eszközök, mint például a használtautó-beszámítás, a javítási, karbantartási szerződés, a kiterjesztett garanciák, a finanszírozási ajánlatok.

Persze elsősorban a fejlesztési szándéknak kell megelennie. Kritikus pont, mondhatni jelenleg az első számú, a finanszírozás, ezután említhetők a kockázatcsökkentő tételek, amelyeket az értékesítés mellé lehet tenni, amelyek a fuvarozás költségeit csökkentik. Manapság a korábbi értékesítési gyakorlatot akár el is lehet felejtetni, előtérbe kerültek a csomagok, a komplex értékesítési szolgáltatások.

**A második félévben is tudják folytatni ezt a sorozatot?**

– Természetesen szeretnénk az első félév sikereit a másodikra is átvinni, annak tudatában, hogy nagy csodát, hatalmas áttörést, fellendülést nem várunk. A prognózisok a 6 tonna feletti kategóriában év végére 1600 körüli darabszámot irányoznak elő. Ebből a Hungarotruck 500 jármű forgalomba helyezéssel venné ki a részét. Ez volt a terveünk erre az évre, ezt mindenképp szeretnénk tartani.

**A piacot eléggé meglepte a „2 in 1” akciójuk, többen egyenesen öngyilkosságnak tartották.**

– Sok olyan fuvarozópartnerünkkel beszélgettünk, akik már egy viszonylag idős járműparkkal rendelkeztek, mindenképpen előnyös lett volna számukra a járműszám számottevő csökkentése, és új járművek munkába állítása is. Innen jött az ötlet, hogy a Hungarotruck próbálja meg a 2002-es vagy az azelőtti járműveket korszerű nyerges vontatókra cserélni.

Ez a fuvarozóknak kétszeresen is előnyös, csökkenti a régi járműparkot, és egy darab új, 105-ös vontatónak az üzemeltetési költségei jóval alacsonyabbak, mint két 2002 előtt gyártotté.

**A fuvarozóknak kétségtelenül előnyös az akció, ezt senki nem vitatja, no de a Hungarotruck Kft.-nek?**

– Amikor két régi autót számítunk be, számíthatunk be, annak tudatában tesszük, hogy a hátunk mögött egy erős, stabil anyagcég van, amely ennek az anyagi, finanszírozási hátterét biztosítani tudja. Nem mellesleg idén használt autóból többet adtunk el, mint bármikor az első félévben. A használt járműveknek is van piaca! Egyébként nemcsak mi foglalkozunk használt járművek értékesítésével, hanem a DAF szervezetnek is van egy használtjármű-üzletága, ők segítenek az értékesítésben, nem mindegyik beszámított jármű marad itt.

**A válságból sok értékesítő cég a bérlésben lát valamiféle menekülési utat. A Hungarotruck Kft. nem tervezi a bérleti rendszer bevezetését?**

– A DAF bérleti rendszere a PacLease. Természetesen már gondolkodtunk azon, miképp lehetnek elfogadható ajánlatot felajánlani az ügyfeleknek, de jelenleg a Hungarotruck Kft.-től nem lehet DAF-ot bérelni. Léteznek stratégiai együttműködő partnereink, akikkel azon munkálkodunk, hogy közreműködésükkel megvalósíthatóvá váljanak a különböző bérleti konstrukciók.

Valószínű különben, hogy ha elérkeztünk látják az időt, maga a PacLease érkezik Magyarországra, de mint megannyi beruházási projekt esetében, a megfelelő pillanatra várnak.

**Tavaly ősszel egy nagyméretű beruházás alapkőletelén voltunk jelen Herceghalomnál. Azóta a raktárépület felépült, működik?**

– Elérte a tervezett lefedettségi szintet. Óriási előnyt jelent, hiszen adott esetben a raktárkészletünk megérszereződött, megötszöröződött. A Hungarotruck telephelyétől 50 kilométerre található a

raktár, majdnem olyan, mint ha itt lenne, ügyfélkiszolgálásban, alkatrész-elérhetőségben hatalmas jelentőségű nekünk is, úgyszintén vidéki partnereinknek.

Ez a raktár nem a jelennek, hanem a következő 10 év növekedésére számítva épült, de a fő szempont inkább fizikai-földrajzi volt, hiszen ezzel az elosztó raktárral időt spórol a DAF, körülbelül másfél napot, ennivel hamarabb jut el a végfelhasználóhoz az alkatrész. Másfél nap a normál életben nem sok, de ha egy ügyfél erre vár, hogy újra indulhasson a jármű dolgozni, akkor nagyon hosszúnak tűnik.

■ **Nem kis túlzással azt is mondhatnánk, hogy a Hungarotruck Kft. nem csak egy gigantikus raktárat kapott, hanem az M0-s autótúleleti szakasza is „házhöz” jött. Az M0-s közelsége érezhető változást hozott?**

– Nagyságrendi növekedést eleve nem vártunk attól, hogy a telephely közel került az M0-shoz. De mégis éreztük előnyét, nem csak mi, hanem leginkább az ügyfelek. Kiküszöbölhetőek olyan esetek, amikor a fuvarozót 9 órára jegyeztük be a szervizbe, a városban dugóba került, 10-re ért ide, de 10-kor már másik bejegyzett ügyféllel kellett foglalkozni, az egész napi munkamenetrend összeomlott. Az ilyen esetek lényegesen lecsökkentek, ennek következtében pontosságunk, megbízhatóságunk jelentős mértékben javult.

Sokkal egyszerűbb lett a helyzetük viszont a külföldi fuvarozóknak, akik probléma esetén könnyen idetalálnak.

■ **A válságot nem csak az értékesítési terület érezte meg, hanem a szervizek is. A Hungarotruck Kft. szervizszempontból hogyan élte meg ezt az időszakot?**

– Ebben az évben nagy eredmény, hogy magát a szervizszolgáltatást, az alkatrész-forgalmat szinten tudjuk tartani az elmúlt évhez képest. Az is tény, mivel kevesebbet futnak az autók, a kopás, az elhasználódás sem olyan mértékű, mint volt az előző években. A fuva-

rozók sokszor és alaposan meggondolják, mikor keressék fel a szervizt. Majdnem mindenki megpróbálja ezt a látogatást a végsőkig húzni – érthető pénzügyi okokból. Ez ahhoz hasonló, mint amikor az ember nem akar orvoshoz menni, mire pedig rászánja magát, már nagyobb a baj, mint lett volna korábban.

Tudomásul kell venni, ennek az időszaknak ez a velejárója, de előrelátással, javítási-karbantartási szerződéssel ezeknek a kritikus hónapoknak a hatása mérsékelhető, a szerződéssel valójában függetlenedni lehet a pillanatnyi piaci helyzetétől.

Az értékesítő kollégák feladata, hogy az ügyfeleket meggyőzzék az ilyen szerződés előnyeiről. Mert valóban van ennek egy költségrésze, de cserébe mi kockázatot veszünk le a fuvarozó válláról. A javítási-karbantartási szerződés legnagyobb előnye, hogy tervezhetővé teszi a fuvardíjat, folyamatosan tud kalkulálni az ügyfél, a járműve(i) mindig munkaképesek lesznek, nem okoznak váratlan, kellemetlen, sok kiadással járó meglepetéseket.

Jelenleg az összes járműeladások 20–25 százalékához kötnek javítási-karbantartási szerződét. Elsősorban a nemzetközi fuvarozók élnek ezzel a lehetőséggel, hiszen számukra külföldön, nem ismerve az ottani árakat, nagyobb a kockázat. A cél, hogy az eladott járművek legalább felének ilyen szerződés kötődjék. Mindenképpen egy fejlesztendő üzletágról van tehát szó.

■ **A haszonjárművek esetében kulcskérdés volt, van és lesz finanszírozás. A jelenlegi helyzetben van esélye a fuvarozónak, hogy hitelt kapjon?**

– Több lízing-, finanszírozó céggel tárgyalunk, közülük próbáljuk kiválasztani stratégiai partnereinket. Úgy tapasztaltam, a néhány autós, stabil hátterű cégek esetében nem gond a finanszírozás. Azon ügyfelek a problémásak, akik nagy beruházáshoz kérnek hitelt. Sok pénz, nagy kockázat – azt már nem szívesen vállalják a bankok. Mindenesetre igyekszünk szorosan együttműködni azokkal a ki-

emelt lízingcégekkel, amelyek az elmúlt fél évben elkezdünk közösen munkálkodni.

Szerencsére azt látom és ez a DAF stratégiát erősíti a múltból, egyúttal a jövő felé is mutat, hogy a lízingcégek által leadott járművek listáján nagyságrendileg kevesebb a DAF, mint amennyit a piacrészünk indokolna. Ez azt jelenti, hogy azon ügyfelek, akiknek a múltban DAF-ot adtunk el, stabilak, és nemcsak kalandvágyból vásároltak haszonjárműveket.

■ **Most nem a legideálisabbak a körülmények hálózatfejlesztésre, de minden bizonnyal gondolnak azért a jobb időkre is.**

– A terv továbbra is megvan, miszerint 3 értékesítési pontot gondol megvalósítani a DAF Magyarországon. A kérdés, mikor lesz olyan piaci helyzet, hogy egy beruházás megérje, hogy egy nyugat- és egy keletmagyarországi értékesítő megfelelő darabszámú járművet tudjon eladni.

Napirenden van észak-magyarországi szervizbővítés is. Folyamatosan történik a pályázatok elbírálása. A DAF azt szeretné elérni, hogy szolgáltatási színvonal egész Európában egységes legyen, független attól, melyik országban van az adott márkakereskedés, márkaszerviz.

Nem elfelejtendő, Ausztria, Magyarország, Svájc egy régiót alkot. Ez számunkra könnyebbé jelent abból a szempontból, hogy nem kell minden döntéshez a DAF központra várni. De azt sem lehet figyelmen kívül hagyni, Magyarország, illetve a Hungarotruck nem külföldön áll össze, a három országnak össze kell hangolnia tevékenységeit, döntéseit.

■ **Nehéz időszak után, de nem biztos, hogy könnyebb hónapok előtt milyen tervei vannak a Hungarotruck Kft.-nek?**

– Bár a DAF alappilléret mindig a 15 tonna feletti járművek alkották, de ebben az évben inkább az LF kategóriára szeretnénk nagyobb súlyt helyezni. Ennek érdekében olyan cégekkel igyekszünk felvenni a kapcsolatot, amelyek nem feltétlenül fuvarozással foglalkoznak,

hanem olyan szegmensben dolgoznak, ahol saját árukat, saját járművel szállítják. (Gondolunk például zöldség-, gyümölcsstermelőkre, pékekre...) Ezért minden lehetőséget megragadunk, hogy bemutassuk a DAF-okat. Részt veszünk országos, regionális, helyi rendezvényeken, partnereink programjain. Ezek az eseményeken ott, helyben járművet nem adunk el, de kapcsolatépítésre kiváló alkalmat teremtenek. Akár egy demoautó is képes elindítani egy pozitív folyamatot.

Ezek az alkalmak előnyösek az értékesítők számára is, hiszen többen vannak, akik 2007 végén, 2008 elején csatlakoztak hozzánk. Az azóta eltelt idő kevés ahhoz, hogy minden jelenlegi és potenciális partnerünkhöz eljussanak, be tudjanak mutatkozni. Amennyiben fejlesztést tervez bármelyik ügyfelünk, vagy még eddig nem ügyfelünk, fontos hogy kéznél legyenek értékesítőink elérhetőségei.

A „2 in 1” akciónk augusztus végéig tart, szeptembertől új akciót tervezünk hirdetni, amelyben a komplex szolgáltatásra helyezzzük a hangsúlyt.

Több látogatást is tervezünk ügyfeleink számára Eindhovenbe, az új motorfejlesztő központba, a tesztpályára, bemutatjuk az XF 105-ösökön végrehajtott változtatásokat...

Idén is megtartjuk az Év szereplője versenyt... szóval nem lesz eseménytelen a második fél év.

■ **A DAF vagy a PACCAR család díjai mennyire számítanak a DAF magyarországi hírének jobbításában?**

– Minden számít, ami a DAF minőségét, megbízhatóságát, gazdaságosságát, környezetbarátságát hirdeti. Sok-sok év, sok-sok szakember fejlesztőmunkája van ezekben az elismerésekben. A DAF csapatmunkájának érdeme, hogy flottapartnereink, akik nagy számban vásárolnak DAF-ot, a közepes és kisvállalkozások elégedettek a járművekkel, az pedig igazán örömteli számunkra, hogy az elégedett ügyfelek száma folyamatosan nő!

Papp Erzsébet