

JÁRMŰ-KERESKEDELEM

Az Avia visszatér a piacra

ÚJ GYÁRTÁSI ÉS KERESKEDELMI POLITIKA, VEZÉRKÉPVISELET HELYETT IMPORTŐRCÉG

A *Camion Truck&Bus* magazinban időről időre hírt adunk a cseh Avia gyárral történekről. Nem mondható, hogy unalmas, eseménytelen lenne a prágai márka története. Megszenvedte a rendszerváltást, főleg a környező, (de néhány nyugat-európai országban is) több ezer járművet értékesítő termelőességét többször fenyegette a bezárás veszélye.



Ján Pivarčí, az Avia Ashok Leyland Motors Magyar-, Cseh-, Lengyelországi és Szlovákiáért felelős kereskedelmi igazgatója

De csak fenyegette, a cseh állam így vagy úgy, de mindig megmentette, életben tartotta. Ha csak a hazai, azaz a cseh piacra termelgetett, ha csak néhány darabot is évente, de az Avia gyár létezett! Volt, amikor Daewoonak hívták, aztán megint Avia lett, volt, amikor az Odeon pénzügyi befektető vette meg. A legutóbbi meglepő fejlemény pedig – erről áprilisi számunkban számoltunk be –, hogy az Avia gyár tulajdonosa az Ashok Leyland indiai autógyár lett. A tulajdonosváltás mindig személyi változásokat is hoz. Így például április elsejétől az Avia kereskedelmi igazgatója Ján Pivarčí lett, aki négy országért felelős, Csehországért, Szlovákiáért, Lengyelországért és Magyarországért. Alapvető változásokat tervez az üzletpolitikában, a kereskedelmi tevékenységben.

– A legfontosabb feladatnak azt tartjuk, hogy tudjunk járművet adni az ügyfeleinknek – mondja Ján Pivarčí. Az Ashok Leyland idén tavasszal vette meg a gyárat, megalakult az új – teljesen cseh emberekből álló – vezetés, akik egy új gyártási és kereskedelmi politikát vezetnek be.

Az új gyártási politika lényege, hogy a gyár meglévő kapacitását minél nagyobb mértékben ki tudja használni, a sorozatgyártás darabszámát növeljék. A választékot egyelőre némileg szűkítve, most olyan

termékekre akarnak koncentrálni, amelyeket nagy sorozatban tudnak gyártani, így fokozatosan csökkentve a termelés költségeit. Ennek a konkurenciaképes ár is pozitív következménye.

Az új kereskedelmi politika alappillére a dílerhálózat bővítése, megerősítése az Avia tradicionális piacain, Cseh-, Lengyel-, Magyarországon és Szlovákiában. A nyugat-európai, szintén tradicionálisnak számító piacokon, Angliában, Írországon, Belgiumban, Hollandiában szintén erősíteni szeretnék jelenlétüket. De számítnak még több kelet-európai országra, illetve a FÁK országok némelyikére.

A tulajdonos cég filozófiája: gondolkodjunk globálisan, cselekedjünk lokálisan! Ennek szellemében igyekszünk cselekedni.

● **Hogyan kezdenek hozzá a visszatéréshez?**

– A jelenlegi eladások 70 százaléka a közép-kelet-európai piacokon történik. Fontosnak tartjuk, hogy felkeressük azon ügyfeleket, akik korábban Aviát vásároltak, üzemeltettek. Remélhetőleg az új műszaki tartalmú jármű egy újra felépített dílerhálózattal a háttérben újra sikeres lehet.

● **Nagyon hosszú volt a kiesés, ezért valószínű, nehéz lesz a visszatérés.**

– Tudjuk, nem lesz könnyű visszahódítani az egykori ügyfeleket, hiszen Csehország és Szlovákia kivételével az Aviák teljesen eltűntek a piacról. A múltbeli problémák miatt most sokkal nehezebb lesz a dolgunk, mintha egy vadonatúj piacot kellene meghódítani.

Ki szeretnénk használni, hogy az indiai tulajdonos komoly stratégiai befektetést tett. Hosszú távon gondolkodnak, nekik azért volt szükségük az Avia gyárra, hogy az egy európai előretolt bástyaként magasan fejlett technológiával gyártott járművet készítsenek, ezáltal ők ki tudnak törni az indiai piacról Európa felé. Ez a befektetés lehetővé teszi, hogy más módon legyen jelen az Avia az egyes országokban.

● **Mi ez a más mód, mennyiben tér el az eddigiektől?**

– Az új üzletpolitika szerint megszűnnek a vezérképviseletek, maga az Avia gyár alapít az országokban egy importőr társaságot, amely az adott országban koordinálja a kereskedelmet, az egész dílertevékenységet összehangba hozza az illető országban, beleértve a vevőszolgálatot, a marketinget.

● **Miért fontos, hogy saját képviselet legyen?**

– Ily módon sokkal gyorsabban jutunk piaci információkhoz, hamarabb szerezhünk tudomást arról, mi az, amit az ügyfelek, az értékesítők igényelnek. Az importőr-

cég egységesíteni tudja a marketingtevékenységet az adott országban. A gyár által újonnan létrehozott cégek feladata a régi ügyfelek bizalmának visszanyerése, illetve új ügyfelek felkutatása, az elveszített pozíciók visszaszerzése. Most már nem elégszünk meg a néhány darabos eladással, a régi ezres szériák ugyan már nem megvalósíthatók, de mindenképpen jelentősen szeretnénk növelni az értékesítést. Ebben a munkában számítnak a dílerekre, a szervizekre. Tudjuk, csak kiváló szolgáltatással lehet konkurenciaképesnek lenni más gyártókkal szemben.

● **A jövőben mennyi lesz a márkakereskedők száma Magyarországon?**

– Pillanatnyilag négy szóba jöhető dílerrel tárgyalunk, még egy lehetséges, tehát 5 márkakereskedőre gondoltunk, ami 7-8 eladási pontot jelent az országban. Például az Eurotrade, az egyik kulcspartnerünk nemcsak az M1-es mellett Kisigmádon rendelkezik telephellyel, hanem Budapesten és Szegeden is. A cél, hogy egész Magyarország egyenletesen lefedett legyen, a leendő ügyfelekhez minél közelebb kerüljön a jármű, minden potenciális ügyfél láthassa. Még egy lényeges szempont: a dílereknek jól felszerelt szervizzel is rendelkezniük kell!

● **Hol lesz a importőrcég székhelye, cseh vagy magyar szakemberek dolgoznak majd az Avia alapította társaságnál?**

– Az importőrcég valószínűleg Nyíregyházán dolgozik majd, a munkatársakat még nem választotta ki az Avia. Szándékaink szerint főleg magyar állampolgárokkal szeretnénk a pozíciókat betölteni, hiszen saját hazájuk viszonyait ők jobban ismerik, és nem kevésbé fontos a hely- és nyelvismeret. Szeretnénk, ha minél hamarabb elkezdhetné tevékenységét ez az importőrcég.

● **Jelenleg milyen járműveket tudnak ajánlani a dílerségek?**

– Amelyek most gyártásban vannak, azok a 6-12 tonna össztömegű járművek, 5-féle tengelytáv lehetséges, 2-féle Euro 4-es Cummins motorral kerülnek forgalomba, melyek 112, illetve 130 kW teljesítményűek, a váltó ZF, hatfokozatú.

Számolunk azzal, hogy a járművek kiépített vontatással kerülnek piacra, ez azt jelenti, hogy fékezett pótkocsit is húzhatnak, így a szerelvény össztömege elérheti a 22 tonnát.

A Cummins motor teljesíti az Euro 4-es követelményeket, az EU 2006/51-es irányelvet, ami elektronikus ellenőrzést, felügyeletet jelent, AdBlue nélkül az elektronika letiltja a motort.

A kínálatban – a korábbiakkal ellentétben – már van teljes légfékrendszerrel ellátott jármű, ez teljesen új megoldásnak számít.

● Milyen újdonságok várhatók?

– Az Avia több újdonságot is előkészít, amelyek főleg a piaci igényekből adódnak. Január elsejétől tervezzük az összekerekajtású járművek sorozatgyártását. (Ez korábban is volt, de csak utólagos átépítéssel.) Nagy reményeket fűzünk ehhez az összekerekes kivitelhez.

Végül is újdonságnak számít az említett 22 tonnás szerelvény. Egyre nagyobb az igény a légrugós járművek iránt. A távolsági fuvarozásban is szeretnénk részt venni hálólülkés kivitelkel.

Az indiai tulajdonossal együttműködve szeretnénk a termékpalettát 49 tonnáig kibővíteni. Ez azt jelenti, hogy az indiai gyárral közösen gyártanánk Avia márkánév alatt az európai piac számára, ezen járművek gyártása nem minden esetben történne Prágában. Az elképzelés, hogy az európai piacra kerülő járművek Avia márkánévvel Indiában készüljenek. Itt főleg technológiai együttműködésről van szó, nem kell attól tartani, hogy valami indiai-európai keverékkel árasztják el a piacot, ezek a járművek a legmagasabb európai követelményeket teljesítik.

Az Avia eddig elég szűk szegmensben gyártott járműveket, ez piaci lehetőségeit is behatárolta. A választékbővítéssel új piacok nyílnak meg, főleg a kelet-európai piacok meghódítása a cél.

A tulajdonos Ashok Leylandnál a gyártási kapacitás eléri a százezres nagyságrendet. Ez a jármű-előállítás költségeit is befolyásolja, hiszen sok mindent olcsóbban tudnak beszerezni. De a technológiai információk is csökkenthetik a jármű árát.

A járműgyártásban kulcsfontosságú a folyamatos fejlesztés. Ez az együttműködés felbecsülhetetlen előnye, hogy az indiai gyár fejlesztőrészlege ötvenszerese a prágaiénak! A fejlesztőrészlege használatának lehetőségét kapjuk az anyavállalattól, és ez óriási jelentőségű, az életben maradás és a fejlődés záloga! Ez az együttműködés lényege, nem pedig hogy az indiai olcsó munkaerőt kihasználva mindenféle „kacatot” beépítsünk az Aviába.

● **Az Aviák korábban, és gondolom, a jövőben is, különböző felépítményekkel elláthatók. Ezek gyári felépítmények lesznek, vagy számítanak a magyar felépítményezőkre?**

– Alkalmazkodunk az igényekhez. Amennyiben gyári felépítménnyel kéri a megrendelő, úgy kapja. Azt gondolom, inkább a magyar vállalkozók szolgáltatásait veszik inkább igénybe.

Az Avia gyár mindenképpen szeretné szorosabbra fűzni az együttműködést a magyar felépítménygyártó cégekkel. Már csak azért is, mert 2 éven belül várható olyan EU-rendelet, miszerint az alvázgyártónak nem

csupán az alvázért, hanem az egész járműért felelősséget kell vállalnia! Úgy vélem, a magyar végfelhasználónak minden szempontból előnyösebb, ha hazai felépítménnyel vásárolja meg a járművet.

Visszatérve az Aviára, remélem, sok magyar fuvarozó tudott eljönni Nyírára, az autókiállításra, ahol nagy bemutatási tudattuk: az Avia visszatért a piacra!

Papp E.

A reménybeli nagy visszatérés demonstrációja volt a szeptemberi végi nyírai haszonjármű-kiállításon. A jövőben előtérbe kerül a nagy darabszámú sorozatgyártás

