

Rynek napraw powypadkowych



POWAŻNE NAPRAWY POŁĄCZONE Z PROSTOWANIEM ODKSZTAŁCEŃ SZKIELETÓW NADWOZI I WYMIANĄ ICH ELEMENTÓW SĄ DZIŚ OPEŁALNE TYLKO W SZCZEGÓLNYCH WYPADKACH



BOGUSŁAW RAATZ

HERKULES

ZMIANY STRUKTURY RYNKU NAPRAW POWYPADKOWYCH MOŻNA BY OGÓLNIIE SKOMENTOWAĆ STWIERDZENIEM: NIC NIE JEST DANE RAZ NA ZAWSZE... SAMOCHODOWE WARSZTATY BLACHARSKIE MAJĄ DZIŚ SYTUACJĘ TRUDNĄ

Dobrze pamiętamy czasy, kiedy to naprawa jednego pojazdu powypadkowego trwała całe tygodnie... a i tak się opłacało i warsztat finansowo kwitł. To już jednak przeszłość i nic nie wskazuje na to, aby w najbliższym czasie miały zajść na tym rynku jakieś radykalne zmiany. Na-

wet naprawy pojazdów importowanych przez firmy handlowe oraz nabywców indywidualnych nie są już tak dochodowe, jak jeszcze kilka czy kilkanaście lat temu.

W obecnej sytuacji rynkowej blacharskie firmy usługowe coraz częściej

zarabiają dzięki skracaniu czasu napraw oraz ewentualnie z tytułu marży od ceny części zamiennych. Czas oraz wysoki procent szkód całkowitych wymuszają na warsztatach blacharsko-lakierniczych zwiększenie obrotów w zakresie napraw drobnych i średnich.

FOT. HERKULES

FOT. HERKULES



PODSTAWĘ WARSZTATOWYCH PRZYCHODÓW STANOWIĄ OBECNIE TZW. NAPRAWY ŚRĘDNE, CZYLI USUWANIE WGNIECIEŃ KAROSERYJNEGO POSZYCIA

Wiele warsztatów rozszerzyło swoją działalność o *smart repair*, czyli drobne naprawy kosmetyczne. Podstawę warsztatowych przychodów stanowią jednak naprawy poszycia karoserii oraz naprawy elementów z tworzyw sztucznych. Przy zastosowaniu obecnie dostępnych technologii naprawczych jest to najbardziej dochodowa część rynku usług blacharsko-lakierniczych.

Analizując opinie właścicieli warsztatów tej specjalności w Polsce, można

łatwo dojść do wniosku, iż nic się już nie opłaca, a cała ta działalność toczy się jedynie siłą inercji, bez żadnych ekonomicznych motywacji. Trudno taki pesymizm traktować poważnie, zwłaszcza że nie jest on niczym u nas nowym. Wynika natomiast nie tyle z rynkowych realiów, co raczej z naszych cech narodowych, nabytych głównie w epoce słusze minionej. Równocześnie coraz częściej spotykamy młodych przedsiębiorców działających w tej branży, którzy twierdzą, że

jest bardzo dużo pracy za całkiem przyzwoite pieniądze.

Jak to się dzieje, że mogą funkcjonować równolegle tak skrajne opinie na ten sam temat? To stosunkowo proste. Jeżeli warsztat posiada nowoczesne technologie, dobrze wyszkolonych pracowników i utrzymuje wysoką jakość usług, nie musi obniżać ceny do granic opłacalności. To przecież klientów wcale nie zachęca, bo jaką wiarygodność ma firma oferująca naprawę elementu wraz z lakierowaniem za 190 zł? Znane są przypadki, że lakierowanie jednego elementu wyceniane jest przez warsztat na 110 zł... tylko, że tyle muszą kosztować same podstawowe materiały, nie wspominając o reszcie.

Nasi klienci posiadający dobrą pozycję na rynku coraz częściej twierdzą, że stopniowo podwyższają ceny, nie tracąc przy tym zleceń. Stosunkowo wysoka opłacalność napraw pozwala na utrzymanie odpowiedniego poziomu jakości usług. Nie ma innej drogi. Oddzielną sprawą są stosunki serwisów blacharsko-lakierniczych z firmami ubezpieczeniowymi, ale to temat na osobne rozważania...



SPRAWNA REALIZACJA DROBNYCH ZLECEŃ BLACHARSKICH LUB BLACHARSKO-LAKIERNICZYCH TYPU *SMART REPAIR* BARDZIEJ POPRAWIA RYNKOWĄ OPINIĘ WARSZTATU, NIŻ PRZYSZPARZA MU ZNACZĄCYCH PRZYCHODÓW