

# Modernizacja wyposażenia warsztatów

**POLSKIE NIEZALEŻNE WARSZTATY PRZEBYŁY W OSTATNIM DWUDZIE-  
STOLECIU DŁUGĄ ROZWOJOWĄ DROGĘ. W JAKIM STOPNIU ZAKŁÓCIŁ  
JĄ ŚWIATOWY KRZYŻY FINANSOWY? JAK SOBIE Z NIM PORADZILI  
DOSTAWCY I NABYWCY WARSZTATOWEGO SPRZĘTU? CZY NAUCZY-  
LIŚMY SIĘ PRAWIDŁOWO OCENIAĆ RENTOWNOŚĆ DOKONYWANYCH  
INWESTYCJI? OPINIE NASZYCH EKSPERTÓW SĄ W TYCH KWESTIACH  
BARDZO ZRÓŻNICOWANE, NIEKIEDY WRĘCZ ROZBIEŻNE**



**Andrzej Kowalewski**  
Prezes zarządu  
**Launch Polska**  
sp. z o.o.

## Zastój szybko minął

Światowy kryzys finansowy, zwłaszcza w swej początkowej fazie, wpłynął na ogólną wielkość sprzedaży sprzętu warsztatowego w Polsce. Swoją rolę miały tu media grzmiące o wielkiej skali tego zjawiska i niebezpieczeństwach z nim związanych. Wielki strach zapanował wśród wszystkich potencjalnych nabywców i spowodował chwilowy zastój. Dotyczyło to jednak wyłącznie okresu końca 2008 roku i pierwszego kwartału 2009 roku.

Jednak pewna elastyczność cen produktów, wprowadzona przez firmę Launch Polska sp. z o.o. (generalnego dystrybutora marki Launch na naszym rynku), pozwoliła przejść ten okres bez większych zawirowań i od drugiego kwartału 2009 roku do chwili obecnej widoczny jest wyraźny wzrost ilości sprzedawanych urządzeń.

Obecnie warsztaty samochodowe korzystają z wszystkich form finansowania dokonywanych u nas zakupów (gotówka, kredyt, leasing). Wciąż jednak najczęściej decydują się na płatności gotówkowe, a tylko około 10% wszystkich transakcji

realizowanych jest w formie umów leasingowych. Należy tu również nadmienić, że w ciągu ostatnich 2 lat (tj. w 2008 i 2009 roku) około 20% realizowanych przez warsztaty zakupów finansowanych było ze środków pochodzących z dotacji unijnych.

Z punktu widzenia dostawcy, wszystkie te formy finansowania są jednakowo dobre i uzupełniają się wzajemnie, zapewniając obustronnie najkorzystniejsze warunki transakcji. Oczywiście sprzedaż gotówkowa jest najprostszą, choć przy płatnościach z dotacji unijnych trzeba dopełnić wielu dodatkowych formalności i przygotować niezbędne dokumenty związane z procedurą tego rodzaju zakupów. Najbardziej czasochłonna jest zdecydowanie sprzedaż za pośrednictwem firmy leasingowej, ale w końcowym efekcie klienci nabywający urządzenia są z niej zadowoleni.

Obecnie największym błędem popełnianym przez właścicieli warsztatów samochodowych przy wyborze dostawcy jest sugerowanie się wyłącznie niską ceną produktów. Wielki wpływ na taki stan rzeczy mają dostępne na wszelkiego typu aukcjach internetowych oferty zupełnie przypadkowych sprzedawców-amatorów. Nie mają oni doświadczenia ani zaplecza technicznego, a liczą wyłącznie na szybki zys, nie przejmując się późniejszą obsługą klienta, choć ta jest zwykle konieczna.

Dlatego dystrybutorzy poszczególnych marek, w tym również firma Launch, nie udzielają żadnej pomocy technicznej w przypadku urządzeń trafiających na rynek poza oficjalną siecią sprzedaży. Jeśli dotyczy to np. przyrządów diagnostycznych, wymagających aktualizacji oprogramowania lub legalizacji, nabywca sam wpędza się w kłopoty.



**Magdalena Wójcik-Klich**  
Opiekun Rynku  
Polska  
**Continental Teves**  
AG&Co.oHG

## Warto zaufać sprawdzonym dostawcom

Przed 20 laty właściciele warsztatów samochodowych zmuszeni byli przywozić nawet podstawowe narzędzia z zachodu, wydając na ten cel niebotyczne dziś sumy i dokonując przy tym nie zawsze udanych zakupów. Dziś mamy sytuację zgoła odmienną: na lokalnym rynku obecni są wszyscy markowi i znani zachodni producenci, szeroka jest także oferta przyrządów wyprodukowanych w Azji. Jedynym więc dylematem jest wiarygodność opinii na temat funkcjonalności i jakości danego produktu.

Na podstawie wieloletniego doświadczenia w obsłudze układów hamulcowych mogą udzielić warsztatom zainteresowanym zakupem nowego sprzętu paru praktycznych rad. Warto więc zawsze upewnić się, czy dane urządzenie (w przypadku testerów) posiada menu w języku polskim. Sprawą jeszcze ważniejszą są takie jego cechy dodatkowe, jak wsparcie techniczne ze strony kompetentnego doradcy, do którego zawsze można się zwrócić o pomoc w pilnej potrzebie (telefonicznie, mailem lub online).

Osobnym zagadnieniem są aktualizacje oprogramowania. Jasne, że trzeba z nich

korzystać i powinny być łatwo dostępne, ale ich system nie może nieprzyjemnie zaskakiwać użytkownika. Nie robi tego np. firma Continental, która wprowadziła pod tym względem rozwiązanie innowacyjne: jej testery, w odróżnieniu od podobnych markowych produktów, nie wyłączają się po terminie zakupu kolejnej aktualizacji (rocznej lub kwartalnej), lecz działają nadal w zakresie objętym aktualizacją poprzednią.

Istotną jest także dostępność części zamiennych do ewentualnych napraw po okresie gwarancji. Tu znów sięgnę po przykład marki ATE, która ma wciąż w swojej ofercie uszczelki, czujniki i inne elementy do przyrządów sprzedawanych 10-15 lat temu!

Warsztaty samochodowe korzystają dziś z wielu form finansowania zakupów wyposażenia. Poza tradycyjnymi transakcjami gotówkowymi, kredytowymi i leasingowymi za godne polecenia uważam umowy inwestycyjne z motoryzacyjnymi hurtowniami części, jako dogodnie

narzędzie do technicznej modernizacji warsztatowych stanowisk pracy. Od 3 lat obserwuję też spory wzrost udziału inwestycji unijnych w finansowaniu nie tylko wyposażenia warsztatów, lecz także całych nowoczesnych obiektów warsztatowych. Centrum Hamulcowe ATE ma już i takie propozycje dla współpracujących z nim warsztatów.



**Jarosław Cichoń**  
Prezes zarządu  
**WSOP**

## Kryzys nie dotyczył popytu, lecz podaży

Polska jako element większego organizmu gospodarczego, którym jest Unia Europejska, uczestniczyła w niektórych problemach doświadczanych przez gospodarki innych państw. Popyt wewnętrzny był u nas w miarę stabilny, a klienci nie po-

dejmowali ryzykownych inwestycji. Istotne załamanie dotyczyło natomiast... podaży. Wiele europejskich fabryk zanotowało bowiem kilkudziesięcioprocentowe spadki produkcji i skorzystało z rządowych programów pomocowych w swych krajach.

W działalności WSOP dominuje finansowanie pochodzące ze środków własnych klientów. W 2009 roku mieli oni utrudniony dostęp do finansowania obcego, lecz już w 2010 roku istotną rolę zaczął odgrywać leasing, głównie operacyjny, oraz pojawiły się w większym zakresie inwestycje finansowane z kredytów bankowych.

Dla dystrybutorów najlepszą formą finansowania są płatności o minimalnym poziomie ryzyka i terminowe. Te warunki spełnia leasing i kredyty bankowe, gdyż klient przed wykorzystaniem środków pieniężnych jest weryfikowany przez instytucję finansującą, a uruchomienie finansowania następuje niemal natychmiast po zakończeniu inwestycji i wystawieniu fak- →

FOT. WSOP

**75  
LAT**

**Kärcher makes a difference!**

Wszystkim warsztatom naprawczym Kärcher poleca uniwersalną szorowarkę BR 40/10 Adv do czyszczenia posadzek marmurowych, granitowych, PCV, specjalistycznych podłóg antypoślizgowych i linoleum.  
Więcej o ofercie na [www.karcher.pl](http://www.karcher.pl). Infolinia: 801 811 234, 22 314 62 13

**KÄRCHER®**

**makes a difference**

FOT. CONTINENTAL TEVES, LAUNCH