

tury. W przypadku płatności ze środków własnych w 2010 roku częściej obserwowaliśmy opóźnienia wpłat, co oczywiście nie jest korzystne dla firmy handlowej.

Właściciele warsztatów samochodowych popełniają błędy w swych decyzjach inwestycyjnych nie częściej i nie rzadziej niż inni przedsiębiorcy. W przypadku pojedynczych urządzeń i założenia okresu zwrotu zainwestowanego kapitału na poziomie 2-3 lat – pomyłki te nie mają jednak istotnego znaczenia. Gorzej, gdy sprawa dotyczy na przykład kompleksowego wyposażenia blacharni i lakierni. Nietrafiona inwestycja może być ciężarem nie do udźwignięcia.

Dlatego przy zakupie pojedynczych urządzeń dużym zainteresowaniem cieszy się Internet czy konkursy ofert różnych dostawców, a w przypadku większej inwestycji należy przede wszystkim wybrać wiarygodną firmę wyposażeniową, która potrafi kompetentnie i uczciwie doradzić inwestorowi. Cena czy wybór wersji urządzenia mają wówczas drugorzędne znaczenie. Współpraca z etycznie działającymi fachowcami znacząco zmniejsza ryzyko błędnej decyzji.



Ewa Mędel
Pełnomocnik
Elwico

Nie odczuliśmy właściwie kryzysu

Wiemy, że w innych krajach sięgnął nawet naszych sektorów rynku, lecz bezpośrednio nie doświadczaliśmy, na szczęście, jego wpływu. Decydujący okazał się tutaj nasz bezkompromisowy stosunek do jakości oferowanych produktów. Klienci są coraz częściej świadomi tego, jak ważna jest jakość oraz bezpieczeństwo w warsztatach samochodowych. Standard oferowanych przez nas dostaw i usług opiera się na naszym wieloletnim doświadczeniu. Dodatkowym atutem jest duża elastyczność w dostosowywaniu się do potrzeb rynku. Dlatego w kryzysowym okresie nasza sprzedaż nie tylko nie spadła, ale nawet wzrosła.

Ponieważ zajmujemy się w znacznej mierze kompleksowym wyposażaniem warsztatów o różnych specjalnościach, dominującą formą rozliczeń z klientami

są u nas płatności bezgotówkowe, realizowane bezpośrednio przez nabywców lub za pośrednictwem firm leasingowych. Ta druga ewentualność jest korzystniejsza przy większych zakupach, gdyż 100% odbiorców naszych produktów i usług to podmioty prowadzące działalność gospodarczą, więc leasing w ich przypadku daje możliwość „wrzucania” w koszty rat leasingowych.

Obecnie najczęściej powtarzającym się błędem w inwestycjach warsztatowych jest pogonić za najniższą ceną zawieranych transakcji. Zapomina się przy tym, iż często produkt najtańszy może w ogóle nie spełniać podstawowych norm jakości.



Bogusław Raatz
Właściciel firmy
Herkules
Auto-Technika
Warsztatowa

Klient ma wciąż za mało informacji

W naszej branży nie zauważyliśmy znaczących zmian w popycie na wyposażenie warsztatowe. Ewentualne skutki kryzysu łagodzi zwiększona ilość samochodów poruszających się po polskich drogach, a co za tym idzie – konieczny rozwój sieci warsztatowych.

Jeśli chodzi o formy finansowania większych zakupów, to jak wynika z naszych doświadczeń, leasing nie jest atrakcyjny dla małych i średnich warsztatów samochodowych. Dla nas, jako dostawcy, najlepszą formą jest zapłata za towar przed lub w momencie dostawy, największe natomiast problemy mamy z płatnościami terminowymi.

Klienci z pewnością byliby bardziej zadowoleni z efektów podejmowanych decyzji inwestycyjnych, gdyby dysponowali wcześniej większą wiedzą na temat nabywanych produktów. Popętniane błędy wynikają najczęściej z dokonywania zakupów w oparciu jedynie o poradę kolegi lub na podstawie opinii obiegowych, a więc przez nikogo nieweryfikowanych i w związku z tym – rzadko prawdziwych. Dlatego nasza firma organizuje najpierw pokazy i szkolenia dla swych potencjalnych klientów, a dopiero później zaczyna z nimi rozmowy na temat ewentualnych transakcji.



Jarosław Pruba
Dyrektor działu
diagnostyki
i wyposażenia
warsztatowego
Actia Polska

Błędy najczęściej popełnia dostawca

W przypadku sprzedaży testerów diagnostycznych nie potrafię jednoznacznie stwierdzić, czy kryzys spowodował pogorszenie wyników. Według mojej subiektywnej oceny sprzedaż utrzymuje się na stałym poziomie.

Przy tego rodzaju zakupach niezależne warsztaty często korzystają z pomocy i pośrednictwa współpracujących z nimi sieci dystrybucyjnych. Są w ten sposób premowane za wysokość obrotu generowanego poprzez zakup części zamiennych. Większe zakupy są zatem współfinansowane przez dystrybutorów części lub firmy olejowe.

Jeśli chodzi o standardowe formy rozliczeń, to zależnie od indywidualnej sytuacji finansowo-księgowej dla części warsztatów opłacalne wydają się umowy leasingowe, a dla pozostałych – korzystanie z kredytu. Nie należy przy tym zapominać o zaletach płatności gotówkowych. Jest to wciąż najszybszy sposób pozyskania potrzebnej maszyny, ponieważ nie towarzyszy mu dość karkołomny proces gromadzenia dokumentów finansowych, które niejednokrotnie są trudne do uzyskania...

Forma finansowania to sprawa ważna, lecz jednak drugorzędna. Najistotniejsze jest przecież ogólne zadowolenie klienta z dokonanego zakupu. Chyba zbyt łatwo tłumaczymy inwestycyjne niepowodzenia błędnymi decyzjami nabywców. Błędy wynikają głównie z nietrafnej oceny produktu, a to przecież dostawca dysponuje odpowiednią wiedzą w tym zakresie. To on powinien poinformować klienta o właściwościach i możliwościach oferowanego mu sprzętu. To firma sprzedająca ma moralny obowiązek doradzić klientowi, jaki model urządzenia będzie on mógł wykorzystywać w swojej konkretnej działalności przez wiele lat. Resztę już klient sam sobie skalkuluje. Tymczasem bywa niestety i tak, że na decyzję klienta wpływa się za pomocą uproszczonych zabiegów marketingowych: maszyna musi ładnie wyglądać i „cieszyć” oko, a potem obowiązują już zasada: widziały gały, co brały.



Przemysław Treliński
Dyrektor działu
technicznego
Magneti Marelli

Właściwa ocena rentowności

Na pewno możemy powiedzieć, że w mijającym roku dało się odczuć momenty spowolnienia. Myślę jednak, że w mniejszym stopniu spowodowane były one kryzysem ogólnosiwiatowym, a bardziej sytuacją wewnętrzną w kraju, tzn. długą zimą, katastrofą smoleńską czy majową powodzią. Skutecznie zniechęcało to warsztaty do zakupów na przykład urządzeń do klimatyzacji. W ciągu roku zdarzały się również momenty gwałtownego wzrostu, stymulowane w głównej mierze przez dotacje z unii europejskiej. Na tle tej sytuacji nasza firma zalicza miniony rok do udanych, gdyż kończy go z kilkunasto-

procentowym wzrostem sprzedaży w stosunku do roku ubiegłego.

Sprzedaż produktów wyposażenia warsztatowego Magneti Marelli zawsze odbywała się przez naszych autoryzowanych dystrybutorów i nic się w tej kwestii nie zmieniło. Najczęstszą formą tych zakupów jest gotówka, do której musimy zaliczyć wspomniane wcześniej dotacje unijne. Wśród warsztatów niezależnych rośnie natomiast świadomość dostępności takich środków, jak kredyt czy leasing, który na dobre już zadamowił się wśród niektórych firm. Należy również wspomnieć o umowach lojalnościowych, stosowanych przez wielu dystrybutorów części. W tym przypadku warsztat ma możliwość zakupu urządzeń w obniżonej cenie lub w ramach oferty ratalnej, wykonując plany zakupowe u danego dystrybutora.

Niezależnie od formy finansowania zakup powinien być starannie przemyślany pod względem jego rentowności

i przydatności. Tu standardowych błędów można wymienić kilka. Według mnie, najczęściej popełnianym jest nietrafna ocena możliwości urządzenia w stosunku do ponoszonych nakładów finansowych. Nierzadko właściciele warsztatów zwracają uwagę na „fajerwerki techniczne”, które później okazują się nieprzydatne w codziennej pracy, a znacznie zwiększają cenę urządzenia. Część osób nie zwraca uwagi na koszty przeglądów okresowych, a przecież trzeba pamiętać, że aktualizacje dotyczą nie tylko nowych pojazdów, lecz również starszych modeli. Również czas zwrotu inwestycji jest zupełnie inny na przykład dla stacji do obsługi klimatyzacji niż dla testera diagnostycznego. W tym drugim przypadku należy uwzględnić także dodatkowe korzyści, jakie niesie w obecnych czasach posiadanie takiego urządzenia, a nie tylko kwotę uzyskaną za tak zwane „podpięcie” czy skasowanie błędów. ■

FOT. MAGNETI MARELLI



75
LAT

Kärcher makes a difference!

Serwisom i lakierniom Kärcher oferuje kompaktowe urządzenie do czyszczenia suchym lodem Ice Blaster IB 7/40, które z powodzeniem usuwa zabrudzenia olejowe, tłuszcz, kleje, silikon, a także stare lakiery z karoserii samochodowych.

Więcej o ofercie na www.karcher.pl. Infolinia: 801 811 234, 22 314 62 13

KÄRCHER®

makes a difference

FOT. ACTIA, ELWICO, HERKULES