

Czeka nas ciekawy rok



Rozmowa z Jackiem Chodasewiczem, wiceprezesem spółki CTC i szefem lubelskiego oddziału CTC

Truck Auto.pl: 2011 r. już za nami. Jak pan oceni minione 12 miesięcy...

Jack Chodasewicz: CTC sprzedało w zeszłym roku ponad 600 pojazdów Iveco. Oczywiście jest tu mowa o naszych oddziałach, czyli Ruda Śląska, Lublin, Białystok oraz Opole.

Truck Auto.pl: Jaki był udział wagi ciężkiej i lekkiej?

Jack Chodasewicz: Oczywiście w 70 proc. jest to waga lekka. Jeżeli chodzi o strukturę sprzedaży to niewiele się zmieniło w zeszłym roku. Gros to oczywiście Daily. Natomiast coraz więcej udaje nam się sprzedawać, i to nas cieszy, samochodów ciężkich. CTC wchodzi w skład Grupy Kapitałowej DBK i bazuje na jej długoletnim doświadczeniu w branży motoryzacyjnej.

Truck Auto.pl: „Dailak” wprowadził kilka modeli zasilanych paliwami alternatywnymi. Chodzi tu szczególnie o CNG. Czy te samochody na polskim rynku uzyskały jakąkolwiek popularność, czy jest to na razie taka „melodia przyszłości”...

Jack Chodasewicz: Na dzień dzisiejszy sprawa jest bardziej medialna. Z różnych względów, między innymi z uwagi na to, że sieć stacji CNG jest uboga. To na pewno wstrzymuje dynamiczny wzrost sprzedaży aut z CNG.

Truck Auto.pl: Hitem ubiegłego roku w marce Iveco była trzyletnia gwarancja wraz z pakietem serwisowym. O co w tym chodzi, gdzie jest haczyk?

Jack Chodasewicz: Nie ma haczyka, ani aneksu drobnym drukiem. Dwa lata gwarancji przysługuje klientowi „z urzędu”, trzeci rok CTC dokładało w pakiecie. Klient mógł skorzystać z trzech darmowych przeglądów w ciągu tego całego okresu. Mniej więcej tyle razy samochód w okresie 3 lat zjawia się na serwisie. A zatem, pomijając paliwo i opłaty drogowe, właściciel nowego Iveco ma trzy lata użytkowania ciężarówki za darmo. W przypadku awarii działa gwarancja, za przeglądy płaci sprzedawca. Lekką ręką licząc przewoźnikowi zostaje w kieszeni 10 tysięcy złotych.

Truck Auto.pl: W pakiecie sprzedajecie także wygodę, bo to jest przyjemne – odstawiam trucka na serwis i idę na kawę...

Jack Chodasewicz: Dokładnie. Rozmawiałem z klientami, którzy byli zaskoczeni, jak usłyszeli naszą ofertę: trzy lata serwis gratis! Zawsze padało pytanie czy chodzi tylko o części, czy o robociznę. Niektórzy byli zdziwieni, że o wszystko. Szukali jakiegoś haczyka. Ale tu nic nie było drobnym drukiem. Te działania przyniosły efekt, bo zauważyliśmy znaczący wzrost sprzedaży pojazdów ciężkich.

Truck Auto.pl: Widzę, że planujecie remont lubelskiej siedziby?

Jack Chodasewicz: Planujemy całkiem nową inwestycję, jesteśmy obecnie w trakcie kompletowania pełnej dokumentacji. Mamy już projekt, koncepcję architektoniczną budynku. Planujemy zbudować obiekt dwumodułowy: hala serwisowa, 5 wjazdów 28-metrowych, przelotowych. Hala serwisowa ma powierzchnię ok. 900 mkw. Drugi moduł to 1000 mkw., tylko na 2 poziomach. 500 mkw. na dole: magazyny, pomieszczenia socjalne, recepcja, na górze – biura handlowe, sala konferencyjna, itd. W tej chwili jesteśmy w Kazimierzówce, gmina Świdnik, a będziemy w Bystrzejowicach, gmina Piaski.

Truck Auto.pl: Kiedy rusza budowa i kiedy możemy spodziewać się otwarcia?

Jack Chodasewicz: Planujemy rozpocząć

prace budowlane w lecie, a otwarcie na wiosnę przyszłego roku.

Truck Auto pl: Lublin, to jedna z wielu inwestycji CTC przewidziana na ten rok, ale wszyscy mówią, że po bardzo dobrym 2011, w 2012 r. będzie można odczuć wyhamowanie. Jakie prognozy na najbliższe miesiące?

Jacek Chodasewicz: Ciężko jest coś powiedzieć, bo rynek jest nieprzewidywalny. Pierwsze dni tego roku były takie, że dawało się odczuć niepewność. Natomiast już pod koniec stycznia widać i czuć ożywienie, zarówno w serwisie, jak i w sprzedaży.

Truck Auto pl: A jak się sprawy mają na rynku pojazdów używanych?

Jacek Chodasewicz: Od połowy zeszłego roku swoją uwagę skupiliśmy również na obrocie pojazdami używanymi marki Iveco. Dużo oferowanych przez nas aut pochodzi z Iveco Poland – są przez nich sprawdzone oraz serwisowane w ramach pakietów.

Współpracujemy także z fabrycznym leasingiem Iveco. W zeszłym roku kupiliśmy 47 pojazdów powindykacyjne. Współpracujemy ze wszystkimi instytucjami kapitałowymi Iveco, bo mamy gwarancje kupna dobrych pojazdów. A co za tym idzie, odsprzedaży solidnych samochodów dobrej jakości.

Truck Auto pl: Czy ludzie chcą kupić samochód używany z pewnego źródła czy wolą tańsze, ale wiekowe?

Jacek Chodasewicz: Ja myślę, że są tacy klienci i tacy. W większości sprzedajemy samochody maksimum 3-letnie. Stosunkowo nowe. Ale i są tacy klienci, którzy pytają się o samochody starsze. Takie też miewamy, bo czasami odkupujemy „używkę”.

Truck Auto pl: Rozumiem, że starszymi pojazdami interesują się małe przedsiębiorstwa budowlane, transportujące piasek, ziemię, itd...

Jacek Chodasewicz: Są to przeważnie osoby zaczynające biznes w branży transportowej. Chcą spróbować i ewentualnie kupić coś taniego, żeby się nie za bardzo angażować finansowo. Powiedzmy do 20 tysięcy złotych. Jak im wyjdzie biznes, to kupują nowszy sprzęt. A jak nie, to tanią ciężarówkę można szybko sprzedać. Ogólnie rynek pojazdów używanych jest ciekawy i perspektywiczny. Zresztą tak samo, jak i nowych.

Ponieważ ten segment jest obiecujący, to za-

Na początku 2013 roku w Lublinie oddany zostanie do użytku nowoczesny obiekt serwisowy CTC. Dysponować będzie kilkoma stanowiskami przelotowymi, stacją diagnostyczną, profesjonalną blacharnią, lakiernią, myjnią oraz doskonałe zaopatrzoną magazynem części zamiennych. Do dyspozycji oddany zostanie również salon sprzedaży gwarantujący pełen komfort przy zakupie nowych pojazdów.

mierzamy go rozwijać. W ramach Grupy DBK planujemy kolejne lokalizacje – W Warszawie, Długołęce, Białymstoku i Wrocławiu.

To nie koniec. W tym roku kolejną „fala tsunami” naszego rozwoju. Otrzymaliśmy autoryzację Iveco na działalność na terenie województwa małopolskiego, gdzie przy południowej obwodnicy Krakowa w ciągu dwóch lat powstanie

nasz kolejny, nowoczesny obiekt serwisowy. Podpisaliśmy również umowy subdealerskie z partnerami w Świętokrzyskiem i Podkarpackiem. Swojego handlowca mamy także na terenie Białej Podlaskiej, gdzie sprzedaliśmy już pierwsze ciągniki.

Truck Auto pl: Oferujecie także naczepy Koegel. Co słyhać w tym segmencie rynku?

Jacek Chodasewicz: Coraz lepiej. W zeszłym roku sprzedaliśmy około 700 sztuk. Sporo, ale w tym roku, oczywiście oczekiwania są jeszcze większe. Proszę pamiętać, że zwiększył nam się obszar działania, a co za tym idzie, również i cele.

Truck Auto pl: Jakiego rodzaju pojazdy są najczęściej zamawiane?

Jacek Chodasewicz: Gros to są firanki i plandeki – specjalność Koegela. Bardzo ciekawie rozwija się też segment wywrotek. Po dwuletniej przerwie w produkcji tego typu naczep, Koegel powrócił do tego segmentu, rozpoczynając na razie od produkcji wywrotek o pojemności 24 metrów. Oferta będzie się powoli rozszerzać. Na pewno to spowoduje większą sprzedaż. O Koegelu mogę jeszcze powiedzieć, że mamy w Polsce około 25 punktów serwisowych w ramach struktury Grupy DBK.

Oczywiście się rozwija o ciekawe firmy, z dobrą pozycją na rynku. Typowy przykład z lubelskiego podwórka to Międzyrzec Podlaski. Jesteśmy już na końcu rozmów o współpracy z firmą, która będzie naszym subdealerem nie tylko w odniesieniu do naczep, ale także i pojazdów Iveco. Ludzie z doświadczeniem, renomą i dobrą lokalizacją, na głównym szlaku na Wschód. Właśnie takich partnerów cały czas szukamy.

Rozmawiał: Artur Mazur