

„Vďaka ČSOB Leasing dnes máme skutočný fleet manažment. A vieme, že máme na svojej strane partnera, ktorý bude hájiť naše záujmy aj voči poskytovateľom čiastkových služieb.“

Marek Juhás, konateľ STILL SR

## OPERATÍVNY LEASING

# Starostlivosť šitá na mieru

### POŽIADAVKY:

- Overiť si, či v oblasti operatívneho leasingu skutočne firma dostáva maximum, ktoré trh ponúka.
- Zjednotiť služby, t. j. stanoviť si pre oblasť operatívneho lízingu jedného preferovaného partnera, ktorý by zastrelil komplexný servis – ako pre servisné vozidlá, tak aj vozidlá obchodníkov a manažmentu.
- Zjednodušiť, resp. sprehľadniť proces fakturácie za služby operatívneho leasingu vo firme.
- Ušetriť čas interných zamestnancov o procesy, ktoré môžu byť poskytované externe.

### RIEŠENIE:

- Realizácia tendra na službu operatívneho leasingu.
- Pri odbere každého ďalšieho vozidla realizovať tender vždy dvoch spoločností (preferovaný partner a jeden konkurent) s cieľom dosiahnuť v operatívnom leasingu maximum za adekvátnu cenu, a síce vytváraním súťaživého prostredia medzi dvoma subjektmi.

### VÝSLEDOK:

- Zjednotenie služieb a zníženie počtu partnerov (namiesto troch partnerov len jeden).
- Sprehľadnenie a zníženie fakturácie (1 faktúra mesačne jednému partnerovi).
- Ušetrenie času zamestnancov STILL SR, ktorí sa takto môžu venovať svojmu hlavnému biznisu.
- Partnerská spolupráca, ktorá sa postupne a celkom prirodzene prehlbuje (nárast počtu vozidiel cez operatívny leasing ČSOB Leasing).

Klient: **STILL SR, spol. s r.o.**

Odvetvie: Manipulačná/skladová technika

Produkt: Operatívny leasing

Veľkosť flotily: 27 vozidiel (z toho zatiaľ 11 cez ČSOB Leasing)

Postavenie na trhu: Jeden z európskych lídrov v poskytovaní manipulačnej techniky a služieb v oblasti intralogistiky.

„Jedna vec je cena, ktorá vždy rozhoduje. Prioritou však nemôže byť najnižšia cena. Skôr adekvátna cena z hľadiska operatívnosti ľudí, ktorí riešia podmienky kontraktu. Už len schopnosť odpovedať na otázky rýchlo, vedieť k požiadavkám predložiť konkrétnu ponuku, ďalšie rozširovanie služieb, a predovšetkým snaha nájsť optimálne riešenie najlepšie charakterizujú náš partnerský vzťah s ČSOB Leasing.“

Marek Juhás, konateľ STILL SR



Marek Juhás, konateľ STILL SR

## O ZNAČKE STILL

STILL ako jedna z prémiových značiek v segmente manipulačnej a skladovej techniky pôsobí dnes už celosvetovo. Motto firmy „First in intralogistic“ len podčiarkuje jej snahu prinášať inovatívne riešenia a aj na Slovensku sa firma prezentuje predovšetkým ako špecialista na zákaznícky orientované riešenia. „Naše produkty považujeme za prémiové. Sme riešením pre tých s najvyššími nárokmi na kvalitu produktov a služieb,“ charakterizuje pozicioning značky Marek Juhás, konateľ STILL SR.

## VÝCHODISKOVÁ SITUÁCIA

Po zmene top manažmentu začiatkom roka 2012 stála firma pred úlohou vyhodnotiť predchádzajúce obchodné rozhodnutia a existujúce partnerstvá, medzi inými aj v oblasti operatívneho leasingu. Kľúčovými sa stali otázky: Dostávame od nášho partnera naozaj maximum? Je jeho prístup proaktívny? Je cena za služby adekvátna z hľadiska jeho operatívnosti? A čo je pridanou hodnotou, ktorú nám náš partner dáva?

## RIEŠENIE = ČSOB LEASING

V tejto situácii sa v STILL SR rozhodli realizovať tender s cieľom nájsť subjekt, ktorý by zjednotil služby a komplexne zastrelil celý fleet manažment firmy STILL SR, zjednodušil a sprehľadnil by sa tak proces fakturácie za služby operatívneho leasingu, čo by zamestnancom v konečnom dôsledku prinieslo viac času na riešenie záležitostí súvisiacich s ich hlavným biznisom. Pozvánkou do tendra sa stala predchádzajúca pozitívna osobná skúsenosť či referencia niektorého z obchodných partnerov. „Predovšetkým sme sa chceli vyhnúť neserióznym ponukám, ktoré vás síce na začiatku spolupráce zlákajú nízkou cenou, no pri prvom probléme s vozidlom doslova skúšajú a vy sa nestačíte čudovať nad ciframi vo vašich faktúrach,“ hovorí o celkom bežnom jave Marek Juhás. Ako dodal: „Rozhodovali sme sa na základe pomeru ceny – referencií – a osobných skúseností. V prípade ČSOB Leasingu zvíťazila adekvátna cena z hľadiska operatívnosti ľudí, ktorí riešili náš biznis. Ich proaktívny prístup v tendri, schopnosť takmer obratom

predložiť adekvátnu ponuku zohľadňujúcu presne naše požiadavky, schopnosť operatívne odpovedať na naše otázky, a najmä ochota hľadať a nájsť model, ktorý vyhovuje obom stranám,“ odôvodnil voľbu nového preferovaného partnera Marek Juhás.

## SPOKOJNOSŤ

Od prvej obmeny vozidiel, kedy si STILL za preferovaného partnera zvolil ČSOB Leasing, každý ďalší tender na odber nového vozidla vyhral tento partner.

„Celý flotilový manažment sa čoraz viac presúva na nášho preferovaného partnera a práve toto je pre nás potvrdením správnosti nášho rozhodnutia vo výbere.“ Zmluva o spolupráci medzi týmito dvoma spoločnosťami je len rámeček. Obe strany spoločne hľadajú tie najvýhodnejšie riešenia. Napríklad aj v poskytovaní náhradných či predvážacích vozidiel v prípade poruchy alebo v manažovaní servisovania. Práve toto je položka, ktorá dokáže výrazne zlacniť, ale, samozrejme aj predražiť nájom vozidiel. „Akvizícia je len začiatok, ale o klienta sa treba systematicky starať. Aj preto bola pre mňa osobne dôležitá história nášho partnera. Pri ČSOB Leasing mám rokmi overené, že si stojí za svojimi obchodnými príslubmi a napĺňa očakávania klientov k ich spokojnosti skutočne dlhodobo,“ hovorí Marek Juhás.

„A hoci ČSOB Leasing je zameraný predovšetkým na finančný lízing, ako ich klient oceňujem hlavne to, že nepristupujú k operatívne leasingu ako k nejakej pridruženej činnosti. Je pre nich ďalšou plnohodnotnou službou, ktorá tu je pre ich klientov.“ Ďalej Marek Juhás dodáva: „Naša doterajšia spolupráca s ČSOB Leasing je pre nás benefitom, aký sme doteraz nemali, resp. aký nám naši doterajší partneri nikdy sami proaktívne nenavrhli. To je pre mňa rozhodujúce.“

## BENEFITY ČSOB LEASINGU OČAMI KLIENTA

- Proaktívny a profesionálny prístup.
- Ochota, rýchlá reakcia schopnosť navrhnúť ten najvhodnejší model fungovania pre obe strany.
- Zjednodušenie procesov súvisiacich s operatívnym leasingom.
- Zjednotenie služieb a zníženie počtu partnerov.
- Získanie času a jeho využitie na hlavný predmet biznisu.
- Manažovanie servisovania formou uzatvorenej kalkulácie (preplácanie servisu, t. j. bez ohľadu na to, čo sa stane, napr. havária, oprava auta a pod., klient platí mesačne stále tú istú sumu).
- Zákaznícky web portál s okamžitým prehľadom o zmluvách a splátkach vrátane online reportingu.

ČSOB Leasing, a.s.  
Panónska cesta 11  
852 01 Bratislava  
tel.: +421 2 6820 2115  
e-mail: olfs@csobl.sk  
[www.csobleasing.sk](http://www.csobleasing.sk)