

DODÁVATELIA, OBCE A ČSOB LEASING TVORIA SILNÚ TROJICU

O súčasných potrebách miest a obcí sme sa rozprávali s Mariánom Šupom, riaditeľom spoločnosti ŠUPA Technika, ktorá je dlhodobým partnerom ČSOB Leasing.



Mohli by ste predstaviť svoju firmu?

Firma ŠUPA Technika vznikla v roku 1990. Zakladali ju moji rodičia, ktorí sú dodnes jej súčasťou. Zo začiatku sme sa venovali hlavne predaju záhradnej techniky, neskôr sa k nej pričlenila aj technika komunálna, poľnohospodárska a lesná.

Firma postupne rástla, väčší rozvoj sme však zaznamenali od roku 2000, keď v našom portfóliu pribudol predaj väčšej komunálnej a poľnohospodárskej techniky. Dovtedy sme zastupovali hlavne české firmy, ale od uvedeného roku sme sa stali zástupcom – dodávateľom techniky pre slovenský trh aj iných zahraničných firiem. V roku 2003 sme rozbehli významnú spoluprácu s renomovanou japonskou firmou Kubota, ktorá pretrváva až dodnes. Aktuálne spolupracujeme približne so štyridsiatimi dodávateľskými spoločnosťami, vďaka ktorým dokážeme uspokojiť zákazníkov vo všetkých sférach.

Samozrejme, nie je to len o predaji. Veľkou súčasťou našej náplne práce je zabezpečenie záručného a pozáručného servisu. Ten vykonávame priamo v servisnom stredisku v mieste sídla spoločnosti vo Veľkých Kosťolnoch alebo máme k dispozícii aj servisné výjazdne autá. Zakladáme si na tom, že klientom ponúkame komplexné služby.

Aký sortiment techniky dodávate?

Zo záhradnej techniky sú to menšie stroje ako krovinořezy, motorové pily, vysávače, fukáre, ručné kosačky, vertikulátory. Čo sa týka komunálnej techniky, dodávame rôzne traktory a malotraktory so širokým záberom použitia, napr. na odhrievanie snehu, posyp komunikácií, takisto snehové frézy, traktorové kosačky, zametacie metly, štiepkovače dreva. Pre poľnohospodárske podniky ide už o dodávky väčších traktorov a iných profesionálnych strojov. Toto je len zopár príkladov, ponúkame však širokú škálu záhradnej a profesionálnej techniky, z ktorej si vedieť vybrať tak klasickí domáci zákazníci, ako aj obce alebo firmy.

Kto sú vaši odberatelia?

Keďže sme začínali s malou záhradnou technikou, dodávali sme zariadenia hlavne pre bežných občanov, ktorí sa potrebovali starať

o vlastnú záhradu. Z mnohých z nich sa časom stali podnikatelia, starostovia alebo poľnohospodári a začali sa obracať na nás s prosbou o odbornú pomoc pri výbere a dodaní komunálnej či poľnohospodárskej techniky. Dnes je spektrum našich zákazníkov široké, od bežných občanov až po profesionálov. Taktiež spolupracujeme aj s priemyselnými areálmi, takže so súkromným sektorom. Dá sa teda povedať, že máme skutočne rozsiahle portfólio zákazníkov.

Akú časť vašich objednávok prichádza od miest a obcí?

Dodávky komunálnej a záhradnej techniky pre municipality u nás tvoria zhruba pätinu obratu. Samozrejmom súčasťou je taktiež aj pre samosprávy zabezpečenie servisných služieb.

Akú techniku najviac nakupujú?

V prvom rade potrebujú zabezpečovať kosenie, takže sú to hlavne nákupy traktorových kosačiek, krovinořezov, motorových píl, fukárov, drvičov konárov alebo ručného náradia.

Samozrejme, majú na starosti aj údržbu obecných ciest, parkov, ihrísk a ostatných verejných priestranstiev a najnovšie musia reagovať aj na takzvaný „chodníkový zákon“. Na to všetko už potrebujú väčšie stroje, nastupuje teda nákup profesionálnych traktorov s rôznym príslušenstvom, napr. radlice, pluh, rozmetadlá, snežné frézy, ale aj vlečky či nakladače.

Aké veľké bývajú objednávky zo strany obcí?

Závisí to prípad od prípadu. Ak je to menšia obec a potrebujú len napr. jeden alebo dva krovinořezy, je to nákup rádovo do 1 000 €. Ak už potrebujú napríklad traktorovú kosačku, suma sa pohybuje okolo 5 000 €. Pri veľkých nákupoch spojených s údržbou chodníkov, ciest a ostatných verejných priestranstiev, tam už cena stúpa aj na desaťtisíce eur. Sumy a objemy objednávok sa skutočne líšia prípad od prípadu a obec od obce. Máme obecné úrady, ktoré nakupujú aj za stovky tisíc eur.

Pri nákupe auta si často zákazník vie vybrať rôznu silu motora alebo rôznu kvalitu a komplexnosť výbavy

interiéru. Mávajú obce podobné požiadavky ohľadom modifikácie strojov?

Pri klasickej záhradnej technike veľa modifikácií nespravíte, krovinořez bude vždy len krovinořez (úsmev). Pri traktoroch na údržbu chodníkov je to už iné. Vtedy sa zákazník pýta, aký majú široký chodník, kde všade bude traktor používaný, či chcú jeden traktor na cestu a druhý na chodník alebo kosenie, či im bude stačiť len jeden, akú širokú radlicu chcú a podobne. Vtedy už dochádza k modifikáciám a my sa im snažíme nájsť a nakonfigurovať stroj, ktorý im bude vyhovovať.

Vždy sa pre zákazníkov snažíme vyskladať požadovaný stroj čo najuniverzálnejšie. Nemalo by sa stať, že im väčšinu roka bude stáť v garáži, ale mali by ho vedieť používať na zimnú aj na letnú údržbu. Aj traktor, ktorý bol s radlicou a rozmetadlom kúpený na zimnú údržbu, vieme upraviť tak, aby bol vhodný napríklad na kosenie alebo celoročnú údržbu. Vieme im k nemu ponúknuť vlečku na odvoz odpadu alebo drvič odpadu na konáre. Potom to už je len o tom, koľko financií majú a či sa rozhodnú pre nákup naraz alebo si rozdelia investíciu na niekoľko nákupov. Výhodou týchto traktorov je, že sú univerzálne a náradie k nim sa dá dokupovať aj postupne.

Takže ak si jeden rok kúpi traktor len na zimnú údržbu, nie je problém ďalší rok dokúpiť ďalšie príslušenstvo na letnú údržbu?

Presne tak. My sa vždy zákazníkov dopredu pýtame, či chcú na traktor napríklad predný vývodový hriadeľ. Keď ho tam už majú, tak vedia, že traktor majú pripravený na rôzne príslušenstvo ako fréza na sneh alebo zametacia kefa. Kedykoľvek im vznikne požiadavka niektorý z týchto dielov dokúpiť, stačí nám zavolať a obratom to vieme dodať. Ak by sme museli predný vývodový hriadeľ montovať dodatočne, znamenalo by to stiahnutie traktoru z obehu na niekoľko dní, a to by bolo v prípade napríklad snehovej kalamity nemysliteľné.

Vy teda so zákazníkmi aktívne komunikujete a už dopredu sa pre nich snažíte nájsť vhodné riešenie?

Vždy sa im snažíme pri výbere pomôcť nájsť optimálne riešenie. Všetko sa snažíme nastaviť tak, aby stroje, ktoré municipality, ale aj iným zákazníkom predáme, boli využívané v maximálnej miere počas celého roka.

Spomínali ste, že vo svojom zákazníkovi ponúkate aj servis strojov a zariadení?

Áno, možno aj preto sme tu už 30 rokov. Nikdy nenecháme zákazníka, či už je to samospráva, súkromná firma, alebo fyzická osoba, ako sa hovorí „v štiču“. Dokonca aj keď pri odovzdávaní tovaru prídeme na to, že stroj pre daného zákazníka nie je vhodný, lebo sa pri výberových kritériách

opomenuli niektoré detaily, snažíme sa vzniknutú situáciu ihneď riešiť. Párkrát sa nám dokonca stalo, že sme stroj zobrali a vymenili ho za menší alebo väčší, lebo pôvodne objednaný nebol vhodný na konkrétny účel využitia.

NÁKUPY AJ CEZ ČSOB LEASING

Ako vznikla vaša spolupráca s ČSOB Leasing?

Táto spolupráca vznikla na základe požiadaviek od zákazníkov, ktorí mali záujem o nákup techniky, ale nemali dostatok vlastných zdrojov. My sme vtedy tiež do firmy potrebovali nakúpiť nejaké autá, a tak sme sa po prvýkrát stretli s ČSOB Leasing.

Spolupracovať s ČSOB Leasing sme začali aj kvôli osobnému prístupu obchodných zástupcov a tomu, ako majú nastavené interné procesy. Dobre sa nám spolupracuje, sú oveľa flexibilnejší a rýchlejší ako iné spoločnosti. Na základe našich dobrých skúseností sme odporučili

aj mnohým našim zákazníkom využiť služby ČSOB Leasing a dodnes sú spokojní.

Ako v praxi vyzerá táto spolupráca? Ako vyzerá proces nákupu cez ČSOB Leasing?

U nás to funguje tak, že spoločne so zákazníkom vyberieme stroje, ktoré potrebujeme, spravíme mu cenovú kalkuláciu a necháme na ňom spôsob platby. Závisí to od toho, či má dostatok voľných vlastných zdrojov na nákup v hotovosti alebo využije spotrebný úver či finančný lízing na nákup techniky. V ďalšom kroku podklady posielame do ČSOB Leasing, kde im už obchodník pripraví konkrétnu cenovú kalkuláciu, navrhne akontáciu a výšku mesačnej splátky. Následne si zákazník môže ešte sám riešiť úpravu podmienok, napr. výšku mesačnej splátky, ale to už je len medzi nimi dvoma, my riešime len technické záležitosti okolo strojov. Potom mi už len zavolajú z ČSOB Leasing, že došlo k podpisu zmluvy a stroj môžeme dodávať. Takže táto spolupráca je veľmi praktická, rýchla a efektívna.

Aké výhody z nej majú obce a mestá?

Veľkou výhodou je jednak to, že aj v prípade nedostatku zdrojov môžu obce nakúpiť potrebnú techniku a plniť si tak svoje povinnosti. Respektíve aj pri dostatku financií vedia voľne prostriedky využiť na zabezpečenie iných investícií a zakúpenú techniku financovať cez ČSOB Leasing a postupne splácať v menších splátkach.

Výhodou sú aj predschválené úverové rámce pre municipality, ktoré urýchľujú celý proces nákupu a samospráva ich môže čerpať aj postupne počas jedného roka.

Ako ďalšiu výhodu vnímam, že okrem možnosti financovania v ČSOB Leasing je automatickou súčasťou ponuky aj poistenie danej techniky. Hlavne pri väčších strojoch, ako sú plne vybavené traktory, sa poistenie skutočne oplatí, lebo ceny za opravy takýchto strojov sa už vedú vyšplhať vcelku vysoko.

NECHÝBA VÁM NIEČO?

ČSOB LEASING

Meníme vaše mestá na ešte krajšie. Zmodernizujte svoje mesto a obec s novou technikou od ČSOB Leasing.

csobleasing.sk

