

Udane pięć lat



Ubiegły rok był rekordowy pod względem sprzedaży dla austriackiego producenta lekkich naczep firmy Berger Fahrzeugtechnik. Wyprodukował on blisko 900 pojazdów, z czego ponad 200 sztuk trafiło do polskich klientów.

Paweł Tobolski (tekst i zdjęcie)

Mieliśmy naprawdę dobry rok, cieszy się Tobias Marian, szef sprzedaży w Berger Fahrzeugtechnik. Co ważne, również pierwszy kwartał tego roku, a także początek kwietnia należy do rekordowych pod względem sprzedaży, więc do końca lipca mamy produkcję w pełni zapełnioną. Można więc powiedzieć, że pracujemy w najlepszych warunkach.

Pod względem sprzedaży Tobias Marian wymienia jego zdaniem trzy najważniejsze rynki, jakimi są Polska, Niemcy oraz Austria.

— Natomiast ze strategicznego punktu widzenia staramy się zaistnieć na rynku hiszpańskim, bułgarskim, rumuńskim oraz w krajach Beneluksu. Podpisaliśmy już zresztą odpowiednie umowy z partnerami w tych krajach, wyjaśnia nasz rozmówca.

Naczepy BERGERecotrail® funkcjonują na rynku już od pięciu lat i firma wyprodukowała dotąd około 3000 pojazdów. Choć

początki nie były łatwe, to jednak produkt przyjął się na rynku i jest ceniony przez klientów.

— Tak, gdy spojrzymy kilka lat wstecz, mieliśmy trudne rozmowy z klientami, którzy nie widzieli powodu by płacić wyższą cenę za nasze naczepy, wspomina Tobias Marian. Jednak jeśli weźmiemy pod uwagę całkowity koszt eksploatacji, zwiększoną ładowność, czy zmniejszone zużycie paliwa, okazuje się, że opłaca się kupić nasze naczepy i jest to właściwa droga nie tylko do optymalizacji ładowności lecz także rentowności transportu, uważa Tobias Marian.

RYNEK transportowy zmienił się przez te pięć lat i nasz rozmówca zauważa dwie podstawowe zmiany u przewoźników.

— Pierwsza z nich to optymalizacja kosztów w każdej części prowadzonej działalności. A więc chodzi tu o możliwości zwiększenia zysku na frachcie dzięki większej ładowności naszych naczep lub oszczędności na zużyciu pali-

wa oraz mniejszym zużyciu układu hamulcowego, opon, itp., wyjaśnia Tobias Marian.

Drugą ze zmian, jaką zauważa szef sprzedaży Berger Fahrzeugtechnik, jest większa elastyczność przewoźników.

— Zniknęły praktycznie kontrakty długoterminowe, które jeszcze parę lat temu podpisywali przewoźnicy. Obecnie można mówić o szczęściu, jeśli firma podpisze kontrakt 12-miesięczny. W większość przypadków są to okresy krótsze. To sprawia, że klienci muszą być bardziej elastyczni w wyborze swoich pojazdów pod kątem różnorodności ładunków, które przewożą. Pod kątem przewoźników z krótkoterminowymi kontraktami podpisaliśmy umowę z firmą Pema, która oferuje nasze naczepy do wynajęcia, ale także inne narzędzia finansowe, jak kontrakty serwisowe, leasing, odkup naczepy, które pomogą klientom funkcjonować na coraz trudniejszym rynku transportowym. W Polsce współpra-



Tobias Marian ma powody do zadowolenia. Rok 2014 był rekordowy pod względem sprzedaży

cujemy także z firmą Fraikin, z którą 2 lata temu sfinalizowaliśmy transakcję dla firmy Trade Trans Żywiec. Jest to przykład idealnej transakcji, z której zadowolone są wszystkie strony: Żywiec, który dzięki naczepom BERGERecotrail® zoptymalizował dostawy piwa na określonych kierunkach, Fraikin, który nie ma żadnych problemów eks-



Obecnie produkowane naczepy BERGERecotrail® mają bardziej aerodynamiczną osłonę nad zderzakiem



Napoje firmy Żywiec już od dwóch lat dostarczane są naczepami BERGERecotrail®. Zakup ten został sfinansowany przez firmę Fraikin

placacyjnych z naszymi naczepami i oczywiście nasza firma, gdyż dzięki temu udowodniliśmy, że nasze hasła sprawdzają się w praktyce.

POD WZGLĘDEM technicznym naczepy BERGERecotrail® nie zmieniły się znacząco od czasu premiery pod koniec 2009 roku.

— Jak wspomniałem wcześniej na drogach jeździ 3000 naczep BERGERecotrail® i nie mamy z nimi problemów tech-

nicznych. Mało tego, przewoźnicy z takich rynków jak np. Rumunia chętnie kupiliby używane naczepy naszej marki, ale ich po prostu nie ma, gdyż klienci są z nich zadowoleni.

W tym czasie wprowadzone zostały jedynie drobne modyfikacje techniczne, takie jak zmieniony kształt tylnej osłony nad zderzakiem, która jest bardziej aerodynamiczna, czy technologia wykonania drzwi tylnych, które teraz pozbawione są nitów. □

MAREK BARYCZA – 4 MB, Przedstawiciel BERGERecotrail® na Polskę.

Sprzedaż naczep BERGERecotrail® w Polsce zaczęliśmy od zera. Najtrudniejsze było przełamanie stereotypów i przekonanie firm transportowych, że lekka naczepa, to nie początek problemów lecz początek nowoczesnego podejścia do transportu i dbania o optymalizację jego rentowności. Im dłużej naczepy są na rynku, tym łatwiej jest nam przekonać do zakupu nowych klientów, gdyż sprzęt sprawuje się bez zarzutu i możemy poprzeć to dobrymi referencjami.

NOOTEBOOM SPECIAL TRAILERS



ODWIEDŹ NAS NA TARGACH
INTERMASZ
POZNAŃ, 6-9 MAJA 2015

T R E N D S E T T E R S I N T R A I L E R S



NOOTEBOOM POLSKA | Jakub Garbacz T 797 017368 - Marcin Szpojankowski T 797 017367

WWW.NOOTEBOOM.COM