

# Stawiamy na ciągły rozwój

Na temat sytuacji na polskim rynku, a także na temat wyzwań, jakie stawia przed branżą 2023 rok, rozmawiamy z Andrzejem Luniakiem, Dyrektorem Pionu Sprzedaży w Grupie DBK, największego w Polsce dostawcy produktów i usług dla branży TSL.

*Miniony rok zdominował kryzys wywołany wojną na Ukrainie. Nadal wszyscy odczuwają jeszcze skutki światowej pandemii, a na dodatek w życie weszły unormowania wynikające z Pakietu Mobilności.*

*Specjaliści twierdzą, że w 2022 roku branżami*

*które najmocniej ucierpiały, były budownictwo i transport. Tymczasem, wielu przewoźników postanowiło właśnie w tym czasie wymienić lub zakupić nowy tabor.*

*Jak z Waszego punktu widzenia wygląda sytuacja polskiej i eu-*

*ropejskiej branży transportowej?*

Oprócz wymienionych wyżej czynników, które wpływały na branżę, bardzo mocno dały się odczuć wpływy niepewnej i zmiennej sytuacji makro- i mikroekonomicznej, ceny surowców energetycznych, paliw, poziom inflacji, co prowadzi do spowolnienia największych gospodarek w Europie, jak np. Niemcy. Dopiero w tak szerokim kontekście można rozpatrywać problemy i szanse

branży transportowej w latach 2022-2023. Biorąc to wszystko pod uwagę, łatwo stwierdzić, że miniony rok nie był łatwym okresem dla właścicieli firm transportowych.

Niesłuchanie ważną sprawą, w tak szybko zmieniającej się rzeczywistości, była jakość podpisanych umów i kontraktów z dostawcami frachtów. Możliwość częstych negocjacji umów, odpowiadająca na zmiany cen paliw, walut i innych czynników, była kluczowa dla utrzymania rentowności firmy transportowej.

Niestety nie wszystkie firmy spedycyjne, operatorzy logistyczni czy producenci wykazali zrozumienie dla ciężkiej sytuacji firm transportowych i ich problemów. Wszystko to spowodowało dużą polaryzację w osiągniętych wynikach przez branżę transportową. Zakupów



*Andrzej Luniak jest Dyrektorem Pionu Sprzedaży w Grupie DBK, sprzedającej i serwisującej pojazdy takich marek jak DAF, IVECO oraz Kögel*



i wymiany taboru nie należy rozpatrywać w kontekście bardzo dobrych wyników finansowych firm transportowych, a wręcz przeciwnie. Zakup nowych aut, nowych modeli niektórych marek to konsekwencja naturalnego cyklu wymiany floty, ale przede wszystkim próba ograniczenia kosztów.

Nowe auta to auta zużywające relatywnie mniej paliwa o 2-4 litry, zużywające mniej innych materiałów eksploatacyjnych, to auta o wydłużonych interwałach serwisowych, a to wszystko prowadzi do znaczącego obniżenia kosztów TCO i zwiększenia rentowności z jednego przejechanego kilometra, pomimo wyższej ceny zakupu pojazdu.

Przykładem może być cała nowa gama pojazdów DAF NGD, które pomimo wyższej ceny zakupu w porównaniu do poprzedniego modelu, podyktowanej wzrostami kosztów produkcji, pozwala ograniczać koszty firm transportowych w obszarze zużycia paliwa, materiałów eksploatacyjnych, a także serwisu.

Kolejnym przykładem, w branży dystrybucyjnej, jest nowe IVECO Daily, które poprzez swoje nowoczesne rozwiązania konstrukcyjne, układy napędowe, a także użyteczność, przynosi dla użytkownika dodatkowe korzyści w postaci redukcji kosztów eksploatacji i utrzymania.

**Jak w tej skomplikowanej sytuacji rynkowej odnalazła się Wasza firma? Czy udało się zrealizować wszystkie zamierzenia i pokonać trudności związane z dostawami podzespołów i surowców do produkcji pojazdów?**

Poprzedni rok nie oszczędził żadnego producenta



*Dla firm wykorzystujących pojazdy do lokalnej dystrybucji, szczególnie ważnym aspektem jest bliskość autoryzowanego serwisu*

w obszarze trudności związanych z dostępem do komponentów, surowców, materiałów potrzebnych do produkcji.

Największe braki obserwowaliśmy w dostępie do wiązek elektrycznych, ekranów ciekłokrystalicznych oraz różnego rodzaju sterowników i chipów sterujących.

Producenci radzili sobie z tym różnie. Jedni zamykali produkcję na długie miesiące, inni przestawiali produkcję na inne modele, a jeszcze inni starali się za wszelką cenę usprawniać łańcuchy dostaw i pozyskiwać z rynku dostępne materiały.

My jako Grupa DBK, mieliśmy to szczęście, że pra-

cując z takimi markami jak DAF, IVECO czy Kögel, mogliśmy planować naszą sprzedaż licząc na naprawdę profesjonalne podejście naszych parterów.

Tak więc DAF, IVECO, jak i Kögel miały bardzo krótkie okresy zawieszenia produkcji, wstrzymania przyjmowania zamówień. Ich działania ➔



*Ciężarówki DAF najnowszej generacji oferują niższe niż ich poprzednicy koszty eksploatacji i serwisowania*



➔ bardziej skupiały się na dostosowaniu produkcji do możliwości zakupowych komponentów, co czasami powodowało ograniczanie produkcji, ale jednak pojazdy były produkowane, dostarczane.

Zdarzały się sytuacje, gdzie termin dostawy nie korelował z prognozowanym, ale w takim środowisku gospodarczym to i tak wielki sukces, co pokazują wyniki sprzedaży i dostaw za rok 2022.

**Czy zauważyliście zmiany w strukturze zakupów realizowanych przez polskich przewoźników? A może stawiają oni głównie na rozwiązania mniej lub bardziej standardowe, czy też chętniej wybierają produkty dostosowane do**

## **specyfiki realizowanych przez nich przewozów?**

Od dłuższego czasu obserwujemy znaczącą specjalizację przy wyborze środków transportu. Firmy transportowe osiągały coraz większą specjalizację w świadczonych usługach transportowych. Oprócz branży budowlanej i construction, duża specjalizacja następuje także w transporcie międzynarodowym i dystrybucyjnym.

Pojazdy dla usług automotive, chłodniczych, AGD, coraz bardziej różnią się od siebie, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów, ale także kierowców, czyniąc pracę przyjemniejszą, łatwiejszą, ale przede wszystkim

bezpieczniejszą. Dotyczy to aut, ale także naczepr i przyczep.

**Jak właściciele polskich firm transportowych podchodzą do wszelkiego rodzaju dodatkowych usług oferowanych wraz z pojazdami, takich jak: kontrakty serwisowe, wynajem, telematyka.**

Produkty te, jako elementy ograniczania kosztów, zyskują coraz większą popularność i ich sprzedaż zwiększa się z każdym rokiem.

Oprócz ograniczenia kosztów, produkty te, znacznie usprawniają funkcjonowanie firmy transportowej, zarządzanie flotą, co czyni pojazdy, floty bardziej mobilnymi.

## **Co przyniesie w branży transportowej rok 2023 i jak Grupa DBK jest do niego przygotowana?**

Przewidujemy, że rok 2023 będzie rokiem, w którym, ze względu na czynniki, które wspomnieliśmy na wstępie, nadal będziemy obserwować ograniczoną produkcję pojazdów, przerwy w ich produkcji, co za tym idzie - ograniczoną podaż pojazdów.

Pierwsza połowa roku będzie czasem nadal utrzymującej się inflacji, spowolnienia gospodarczego w całej UE. Druga połowa roku powinna przynieść większy optymizm inwestycyjny, wychodzenie ze spowolnienia gospodarczego, a więc zwiększoną ilość przejechanych kilometrów przez firmy





Grupa DBK jest wyłącznym dostawcą na naszym rynku naczeł i przyczep marki Kögel. W ofercie znajdują się wszystkie typy pojazdów tego producenta, włącznie z kurtynami, chłodniami, furgonami i coilmuldami



transportowe. Sytuacja ta powinna dać impuls do dalszego rozwoju branży.

W tej niepewnej i zmiennej sytuacji najlepiej poradzą sobie firmy właściwie zarządzane, które mają właściwie sparametryzowane koszty funkcjonowania i możliwość szybkiej reakcji na zmieniające się otoczenie biznesowe.

#### **Jakie ważne wydarzenia na najbliższy rok planuje Grupa DBK?**

Grupa DBK to autoryzowany przedstawiciel takich marek jak DAF, IVECO, Kögel. To działania tych marek determinują nasze najważniejsze wydarzenia handlowe w najbliższym roku.

Ten w marce DAF będzie na pewno rokiem promocji i rozpoczęcia sprzedaży całej nowej gamy produktów przeznaczonych do dystrybucji i segmentu construction. Po sukcesie gamy NGD czyli przeznaczonej do transportu międzynarodowego,

teraz czas na grę XD przeznaczoną dla firm dystrybucyjnych, budowlanych i specjalistycznych. Planujemy szereg prezentacji w naszych oddziałach, a także dni testowych dla naszych klientów.

W marce IVECO, nadal będziemy promować doskonałe nowe IVECO Daily, ale to co najważniejsze, po wielu latach będziemy mieli przyjemność przedstawić nowe IVECO Eurocargo. W związku z tym wydarzeniem odbędzie się szereg spotkań i prezentacji z naszymi klientami. Marka IVECO jako lider w rozwiązaniach paliw alternatywnych nadal będzie rozwijała sprzedaż tych pojazdów we wszystkich swoich gamach, my również będziemy prezentować i promować te rozwiązania wśród naszych klientów.

Firma Kögel w tym roku zamierza zaprezentować nowe rozwiązania dotyczące przeciwkorozyjnych zabezpieczeń ram, co ma spowo-

dować nie tylko większą żywotność i sztywność ram, ale także zredukować ich masę. Prezentację tych rozwiązań będziemy prowadzili w naszych oddziałach DBK Truck Center, w ramach dni otwartych.

W Grupie DBK w nadchodzącym roku, oprócz wszystkich działań związanych z naszymi dostawcami, planujemy nadal inwestować w nasz zespół i pracowników. Poszerzony plan szkoleń, akademii wewnętrznych, a także kolejne systemy motywacyjne,

mają stale zwiększać jakość naszych usług serwisowych, sprzedażowych, czyli szeroko pojętą obsługę klienta.

W ramach naszej filozofii TOTAL CARE, zamierzamy nadal, bardzo dynamicznie, rozwijać nasze główne produkty, stanowiące uzupełnienie do sprzedaży pojazdów, czyli usługi finansowe (leasing / najem), ubezpieczenia, telematykę, a także sprzedaż pojazdów używanych. ◆

**Dziękujemy za rozmowę.**

