

FLOTA OD TOYOTY BOŃKOWSCY

to spokojny sen managera



Od lewej: Witek Talarczyk, Krzysztof Różański, Magda Stefaniak, Kuba Kaprykowski, Kamil Dollicher, Maria Bońkowska.

W 2023 roku Toyota Bońkowsky podczas 14 edycji Kongresu Dealerów została ogłoszona zwycięzcą w kategorii Dealer Flotowy. To wyróżnienie zawdzięcza swojemu profesjonalnemu zespołowi, bo jak w wywiadzie dla Poznańskiego prestiżu mówiła **Dominika Bońkowska** – floty nie wygrywa jeden człowiek. O tym na co zwracać uwagę przy wyborze floty firmowej, o współpracy z Żabka Polska a także o tym, jak zapewnić managerowi flotowemu w firmie święty spokój, mówią **Witek Talarczyk, Ekspert ds. Floty, Maria Bońkowska, oraz Krzysztof Różański, doradcy ds. sprzedaży flotowej.**

Toyota została liderem rynku flotowego w 2023 roku. Na auto flotowe najczęściej wybierano w ubiegłym roku Corollę, a w sumie aż pięć modeli Toyoty znalazło się w Top10 rynku aut firmowych. Czemu Toyota zawdzięcza taki sukces?

Maria Bońkowska: Na ten sukces składa się wiele czynników. Na pewno jest to doskonała cena, niska awaryjność a także dostępność samochodów. Ale to co warto podkreślić to przede wszystkim to, że samochody Toyoty doskonale wpisują się właśnie w potrzeby floty. Naszym klientom zależy na tym, aby auta flotowe mało paliły i miały niskie koszty eksploatacji. Toyota spełnia wszystkie te warunki.

Witek Talarczyk: Decyzje o zakupie aut flotowych w firmie zapadają w oparciu o dane liczbowe. Toyota oferuje oszczędne auta hybrydowe, mało awaryjne dzięki czemu klienci nie muszą zakładać dodatkowych kosztów napraw, nasze auta mają trzyletnią gwarancję a w tej chwili oferujemy program, który pozwala przedłużyć gwarancję do aż dziesięciu lat.

Krzysztof Różański: W 2023 roku dostępność aut marki Toyota była dużo lepsza niż innych marek, co znacznie skróciło czas od zakupu do wydania auta. A to dla managerów firm stanowiło niebagatelną przewagę przy wyborze marki. Synergia wszystkich tych czynników spowodowała, że Toyota zdeklasowała swoich konkurentów w sprzedaży flotowej, pozostawiając konkurencję daleko w tyle.

WT.: Warto także dodać, że Toyota ma w swojej ofercie coraz więcej nowych modeli. Kiedy zaczynałem pracę w Toyocie dwadzieścia lat temu to mieliśmy w swojej ofercie Yarisę, Corollę i Toyotę Avensis. I to było wszystko co mogliśmy zaproponować firmom. W tej chwili jest Aygo, które najlepiej sprzedaje się w swoim segmencie, obok Yarisę pojawił się Yaris Cross, który nota bene jest najlepiej sprzedającym się autem Toyoty w Europie i jest Corolla Combi, która jest bestsellerem w sprzedaży nowych aut w 2023 roku.

M.B.: To co wyróżnia ofertę Toyoty, to szeroka gama modeli, która pozwala we flocie ją różnicować ze względu na zajmowane stanowisko. U nas auto dla siebie znajdzie każdy niezależnie od stanowiska jakie zajmuje w firmie.

Zatem zacznijmy od początku. Od ilu samochodów w firmie zaczynamy mówić o flocie?

K.R.: W Toyocie klientem flotowym jest klient, który ma w swojej firmie minimum 10 pojazdów o masie do 3,5 tony, ale także taki, który dopiero rozpoczynając swoją przygodę z flotą kupuje minimum trzy samochody jednorazowo. I co ważne nie muszą być to trzy takie same modele.

Czym różni się proces flotowego zakupu aut od zakupu pojedynczego samochodu?

K.R.: Klient indywidualny kupuje samochód bardziej emocjami. Czyli kolekwalnie mówiąc ważne, że auto mu się podoba a koszty eksploatacji schodzą na drugi plan. Klient flotowy to klient bardziej racjonalny. Ze względu na ilość kupowanych aut do firmy, to klient który liczy i porównuje.

WT.: Manager ds. floty w firmie chce mieć niezawodne samochody i spokojnie spać, nie martwiąc się chociażby ich awaryjnością. Przy dużej liczbie aut „święty spokój” jest bezcennym zasobem, który pozwala na spokojne zarządzanie flotą.

Toyota wg wielu rankingów jest najmniej awaryjną marką na świecie, nasze hybrydy w zasadzie w ogóle się nie psują, więc ten spokój jesteśmy w stanie mu zapewnić.

Od czego firma powinna rozpocząć proces wyboru samochodów flotowych?

M.B.: Ważne jest, aby odpowiedzieć sobie na kilka kluczowych pytań choćby o przeznaczenie aut, czy to mają być samochody dla przedstawicieli handlowych czy może luksusowe limuzyny dla managementu. Istotnym elementem jest miesięczny budżet, bo przy dużej ilości aut w firmie, koszty z nimi związane będą stanowiły pokaźną część wydatków. I mówimy tu zarówno o kosztach zużycia paliwa jak i kosztach serwisowania. Warto zwrócić uwagę na komfort jazdy, bo to często samochody użytkowane w zasadzie w sposób ciągły, pracujące na siebie. A także na bezpieczeństwo, zarówno kierowcy jak i pasażerów. Uważam, że warto także wybierać samochody, które są wizerunkowo spójne z firmą oraz zapewniają ten słynny święty spokój (śmiech). Czyli takie, które nie nastroją kłopotów z powodu awaryjności i częstych pobyków w serwisie.

K.R.: Dajemy naszym klientom możliwość testowania wybranych modeli, co z punktu widzenia samochodu służbowego ma ogromne znaczenie. Bo takie

auto musi często pomieścić mnóstwo towarów, często niestandardowych gabarytów. Także można samochód sprawdzić pod każdym kątem i dobrać odpowiedni model pod swoje potrzeby.

TCO (ang. Total Cost of Ownership) to termin, któremu warto poświęcić w tym miejscu nieco więcej uwagi. Co się na niego składa?

WT.: TCO to całkowity koszt posiadania. W przypadku samochodów jest to koszt nie tylko zakupu, lecz także finansowania, serwisu, dojazdu do serwisu, opon zimowych, płynów eksploatacyjnych i paliwa. TCO obejmuje też koszty związane z wyłączeniem samochodu z eksploatacji podczas serwisu i cenę, jaką jest wartość rezydualna po okresie eksploatacji. 80 proc. naszych klientów wybiera dzisiaj najem długoterminowy. I rata najmu zabiera się ze wspomnianym już kosztem całkowitym. W Toyocie zarządzaniem najmem flotowym zajmuje się nasz najem fabryczny KINTO. I to właśnie KINTO zajmuje się zarządzaniem tym samochodem, uszkodzonymi, przeglądami, serwisami, oponami. Wszystkie te usługi klient może mieć zawarte w racie najmu. Tym samym zdejmujemy z głowy managerowi floty w firmie sporo obowiązków i zapewniamy mu spokojny sen.

Ostatnio świat motoryzacyjny obiegrała informacja o Waszym partnerstwie z firmą Żabka, która zdecydowała, że to właśnie u Was zakupi swoje auta flotowe. A jest ich niemało, bo prawie tysiąc. Zdradźcie trochę szczegółów – jak długo trwały rozmowy, jakie cele przyświecały Żabce i co ostatecznie zdecydowało o wyborze właśnie Toyoty Bońkowskiej na swojego partnera?

WT.: Osobiście byłem odpowiedzialny za ten kontrakt i mogę powiedzieć, że cały proces liczyliśmy w latach. Rozmowy trwały od 2018 roku, a ostateczne podpisanie kontraktu miało miejsce w 2022 roku. W sprzedaży flotowej ważna jest cierpliwość, to praca dla długodystansowców (śmiech). Żabka rozważała zakup swojej floty spośród wielu różnych marek, ale wybór ostatecznie padł na Toyotę i model Yaris Cross. »

» Samochody wydawaliśmy klientowi od sierpnia do grudnia, co stanowiło dla nas nie lada wyzwanie. Zdecydowaliśmy się na stworzenie specjalnego działu doposażeń, aby sprostać tempu narzuconemu przez klienta. Czas grał tu ważną rolę, gdyż samochody do tej pory używane w firmie Żabka musiały zostać zwrócone, a handlowcy nie mogli sobie pozwolić na przestoje. Zatem w dość krótkim jak na taką ilość aut, musieliśmy je zamówić, doposażyć i okleić. To było spore wyzwanie logistyczne.

Żabka to niejedyny duży klient, który Wam zaufa. Jakich klientów flotowych jeszcze macie w swoim portfolio?

K.R.: Zaufało nam zarówno wiele firm prywatnych jak i instytucji publicznych. Toyota Bońkowsky dostarcza samochody dla firm z Poznania i okolic, działających w branży logistycznej, medycznej, rolniczej, IT i produktów pierwszej potrzeby. Są między nimi Raben czy Inea, ale także takie jak Wojewódzki Inspektorat Ochrony Środowiska. W przypadku instytucji publicznych startujemy oczywiście w przetargach, ale z racji tego, że coraz częściej w ogłoszeniach przetargowych pojawia się warunek, aby samochody były hybrydowymi, Toyota idealnie wpisuje się w tę potrzebę. 90 proc. aut flotowych przez nas sprzedawanych stanowią przyjazne środowisku hybrydy.

Trochę wyprzedziście moje pytanie o niskoemisyjność. Czy klient flotowy, przy wyborze samochodów do firmy zwraca uwagę na ekologię i niższą emisję CO₂?

W.T.: To szczególnie dotyczy dużych korporacji, które chcąc zadbać o ślad węglowy zwracają uwagę poziom emisji CO₂. Dla Żabki, ten argument był jednym z kluczowych, dlatego postawili właśnie na samochody hybrydowe. Toyota ma największe doświadczenie w produkcji hybryd, stąd ich wybór padł właśnie na naszą markę.

A co z trendem na samochody elektryczne? Dynamika rozwoju rynku samochodów elektrycznych je t ogromna. Transformacja z samochodów spalinowych na elektryki już się rozpoczęła i nabiera tempa. Jednak czy samochód elektryczny nadaje się do użytku jako samochód flotowy?



Krzysztof Różański

M.B.: Tu w grę wchodzi uwarunkowania unijne, które mówią, że począwszy od 2035 r. w Unii Europejskiej mają wejść w życie przepisy, uniemożliwiające rejestrację nowych aut spalinowych, co w praktyce oznacza, że po tym czasie niemożliwy będzie zakup nowego samochodu z napędem konwencjonalnym. Póki co klienci bardziej pytają niż decydują się na zakup floty w pełni elektrycznej. Ale często bywa tak, że jakaś część floty w firmie jest elektryczna, ale na razie nie jest to duży odsetek zapytań.

K.R.: Doskonałą alternatywą dla tych, którzy chcą zadbać o środowisko są hybrydy typu plug-in. Ładowane z gniazdka, pozwalające po mieście jeździć na prądzie a trasie używać tradycyjnego silnika spalinowego. Na pewno ciągle jeszcze brakuje w Polsce infrastruktury, która pozwoliłaby zbudować flotę tylko w oparciu o samochody elektryczne.

To porozmawiajmy o finansowaniu. Jakie opcje klient ma do wyboru?

K.R.: Mamy trzy opcje do wyboru. Pierwsza to oczywiście kupno samochodów za gotówkę. Ale to coraz mniejszy odsetek naszych transakcji. Drugą opcją jest klasyczny leasing i trzecią

najem długoterminowy KINTO, który w ostatnich latach bije rekordy popularności, właśnie ze względu na swoją wygodę dla klienta. W racie najmu KINTO zawarta jest pełna obsługa serwisowa, pełne ubezpieczenie, wymiana i przechowywanie opon, opieka assistance oraz auto zastępcze. Ale co warto podkreślić, te składowe nie są obligatoryjne. Można wybrać samo finansowanie w systemie najmu, które jest dużo korzystniejsze niż w standardowym leasingu, ponieważ w najmie długoterminowym klient spłaca utratę wartości pojazdu na przestrzeni danego czasu i przebiegu.

A jeśli samochód zepsuje się na drugim końcu Polski?

K.R.: KINTO pozwala serwisować samochód w dowolnym autoryzowanym salonie Toyoty w każdym mieście, gdzie taki salon się znajduje. Nie ma znaczenia, że samochód był kupiony w naszym salonie. To ogromna wartość skorzystania z wynajmu KINTO, bo tę opiekę nad naszym samochodem mamy niezależnie od geografii.

Czy istnieje możliwość dostosowania pojazdów do specyficznych potrzeb firmy, na przykład poprzez instalację dodatkowego wyposażenia lub modyfikacje?

K.R.: Toyota oferuje bardzo konkretne wersje wyposażenia, więc jakaś fundamentalna zmiana w ramach jednej nie jest możliwa, ale istnieje możliwość doposażenia w konkretne elementy takie jak czujniki parkowania, gumowe dywaniki, mata do bagażnika czy hak.

M.B.: Bardzo często w ramach jednej floty łączyliśmy modelami, a także wersją wyposażenia. Inne modele trafiają do kadry niższego szczebla, inne do kadry zarządzającej. Ale to co jest elementem wspólnym dla wszystkich samochodów Toyoty niezależnie od segmentu, jest bezpieczeństwo. W podstawowej wersji wyposażenia wszystkich naszych modeli zamontowane są wszystkie systemy bezpieczeństwa, co także zapewnia spokojny sen flotowca. Samochód służbowy robi w trakcie swojego życia



**Maria
Bońkowska**

trochę kilometrów, napotyka różne sytuacje i warunki na drodze, więc nawet jadąc najmniejszym Aygo kierowca ma się czuć bezpiecznie.

W 2023 roku, w trakcie 14 edycji Kongresu Dealerów Grupa Bońkowsky została ogłoszona zwycięzcą w kategorii Dealer Flotowy z imponującą sumą sprzedanych samochodów flotowych w całej Grupie – ponad 2800 sztuk. To duże wyróżnienie.

W.T.: Na sukces Grupy Bońkowsky w tegorocznej edycji Kongresu Dealerów składa się wiele czynników, ale chyba najważniejszym z nich jest nasz zespół, który wyróżnia profesjonalizm

i wyjątkowe podejście do każdego klienta. Najważniejszy jest człowiek. To wartość, w którą jako organizacja, wierzymy najsilniej. Naszą siłą są ludzie, którzy z wiarą i ufnością każdego dnia robią to, co kochają. W zamian otrzymujemy dokładnie to samo – uwagę i szacunek naszych biznesowych partnerów i właśnie w tym upatrujemy największy sukces zdobytego wyróżnienia. ■

*Rozmawiała: Alicja Kulbicka
Redaktor Naczelna Magazynu
„Poznański Prestiż”*

zdjęcia: Bogusz Kluz