

fot. archiwum firmy



■ Mercedes w211 i w212

Niemiecka technika, polska przebudowa

Limuzyna Mercedes karawanem tylko dla najbogatszych przedsiębiorców? Niekoniecznie. W Polsce powstają firmy, które z osobówki niemieckiej zrobią super-karawan. Na targach w Kielcach zwiedziliśmy wspólne stoisko firm Bojar Tuning, Young Cars oraz Raiffeisen-Leasing Polska S.A., na którym obejrzelśmy zabudowanego w Polsce Mercedesa W212

ARKADIUSZ BOJAR,
właściciel Bojar Tuning, opowiada:

– Jesteśmy firmą z siedzibą we Wrocławiu, która dokonuje wszelkich przebudów. Zajmujemy się produkcją samochodów oraz ich zabudową, natomiast firma Young Cars jest naszym partnerem, który dostarcza nam samochody do przebudowy. Oczywiście klient może też sam dostarczyć samochód do adaptacji.

Firma rozpoczęła działalność już dość dawno, ale z tą nazwą istnieje od 1994 r. w branży motoryzacyjnej.

Zaczynaliśmy od produkcji replik samochodów, takich jak Bugatti, Ferrari, Lamborghini, zaś od czterech lat nastawiliśmy się na przebudowy samochodów na karawany.

To stało się zupełnie spontanicznie. Przez przypadek rozmawiałem ze znajomym o samochodzie pogrzebowym i usłyszałem, jakie są ich ceny. Zaskoczyło mnie to i zacząłem eksperymentować z przeróbkami na kilku samochodach metodą prób i błędów.

I nadal, chociaż przebudowaliśmy już ok. 50 samochodów, mówimy klientowi, że gdy ma jakieś uwagi, by je nam zgłaszał, bo my zawsze bierzemy je serio, aby zdobywać doświadczenie. Przecież takie informacje to nieocenione źródło wiedzy dla nas.

Czemu dopiero teraz widzieliśmy Was na targach?

– Mamy nieustanną pracę, jesteśmy wiecznie zajęci i zazwyczaj w warsztacie stoją 2-3 samochody w trakcie przebudowy. W tej chwili aż siedem!

Powiedzmy o cenach, bo tym przecież możecie zachęcić potencjalnych nabywców.

– W Bojar Tuning zabudowa kosztuje 65-75 tys. zł w zależności od modelu samochodu, do tego dochodzi oczywiście koszt auta. Przy starszym modelu Mercedesa W211 koszt byłby ok. 90 tys. zł. Przy nowszym, jaki był wystawiony na targach, to ośmiomiesięczny Mercedes W212 z przebiegiem 10 tys. km, cena wynosi 215 tys. zł netto. Jest to wóz po pierwszym przeglądzie serwisowym. To są doskonale utrzymane samochody popracownicze. Proszę teraz porównać wspomniane przeze mnie ceny do jakiegokolwiek zabudowy zagranicznej, które wynoszą od 300 tys. zł do 400 tys. zł i więcej. Nasz karawan kosztuje połowę tej ceny.

Cena to jedno, jakość to drugie...





fot. archiwum firmy

■
Są ludzie, którzy chcieliby kupić karawan i wybierają droższy w zagranicznych firmach, bo liczy się światowa marka tej firmy, bo taki sam ma konkurent, kolega itd. To niepotrzebny szpan...

▶▶▶ – Jasne, że krytykować siebie nie będę, ale sądzę, że dużo nie różnimy się jakością od prestiżowych firm, natomiast nie ukrywam, że mają lepsze wykończenie.

To związane jest z faktem, że nadal w Polsce trudno kupić pewne materiały. Można oczywiście bez problemu je zamówić, ale od razu całą belę, albo wagon.

Na targach w Kielcach przyszła do nas rodzima konkurencja i osobiście gratulowała, że zrobiliśmy tak dobrze samochód w polskich warunkach. Doskonale wiedzieli, jakie są z tym problemy.

Jak klienci nabywają te auta? Za gotówkę czy leasingują?

– Najczęściej za gotówkę, ale leasing jest też częsty.

Czy klient ma wpływ na przebudowę samochodu?

– My w większości narzucamy, bo wynika to z technologii. Czasami jednak klient może wybrać drobne zmiany techniczne w sprawie wyposażenia we wnętrzu karawanu.

Co z serwisem i gwarancją?

– Na wszystko, co robimy (tj. całą zabudowę z lakierem), udzielamy rocznej gwarancji. Serwis natomiast mamy u siebie we Wrocławiu. Samochód wtedy trzeba dostarczyć do naszego warsztatu, tak zresztą jest i w innych firmach tego typu.

Kiedyś takie limuzyny miały firmy w dużych miastach. Czy można powiedzieć, że teraz i małe wiejskie zakłady coraz częściej interesują się eleganckimi karawanami?

– To prawda. Teraz przedsiębiorcy i z mniejszych miejscowości chcą mieć samochód reprezentacyjny. Może być też inaczej. Wrocław np. jest dużym miastem mającym wiele zakładów pogrzebowych, ale tylko dwa albo trzy posiadają samochody reprezentacyjne, reszta dysponuje mikrobusami, bo są praktyczne. Utrzymuję kontakt z wieloma zakładami w mieście, które mają pieniądze, ale podkreślają większą praktyczność mikrobusa.

Co Pan uważa za największą bolączkę?

– Zwyczaj, którego nie jesteśmy chyba w stanie przeskoczyć. Są ludzie, którzy chcieliby kupić karawan i wybierają droższy w zagranicznych firmach, bo liczy się światowa marka tej firmy, bo taki sam ma konkurent, kolega itd. To niepotrzebny szpan...

Przecież rzadko który klient rozróżnia marki karawanów, o tym wiedzą tylko ludzie z branży, czyli chodzi o prestiż i za imponowanie znajomym.

Bojar Tuning to nie jest bardzo znana marka. Jak chcecie się wypromować?

– Rzeczywiście dochodzą mnie słuchy, że wiele osób o nas jeszcze nie słyszało. Mamy stronę internetową, katalogi, jesteśmy na portalu funeral.com., ale przede wszystkim mamy prospekty, które wysyłamy bezpośrednio do zakładów pogrzebowych i to dla mnie jest najlepsza forma reklamy. Na targach nie tyle zależało nam na znalezieniu klienta, ale chcieliśmy, by nas zobaczono i aby usłyszało o nas więcej przedsiębiorców pogrzebowych.

Prezes zarządu Young Cars Premium Sp. z o.o. Mariusz Gralok:

– Nasza firma jest z Zabrza i od ok. ośmiu lat zajmuje się sprzedażą luksusowych samochodów rocznych, takich jak Mercedes, Audi, BMW i Porsche. Nowym produktem w naszej szerokiej ofercie stał się również luksusowy karawan pogrzebowy.

To my dostarczamy samochody do przeróbki firmie Bojar Tuning z Wrocławia, z którą współpracujemy już od ponad 1,5 roku. Chciałbym tu podkreślić, co jest bardzo istotne, że bazujemy na samochodach rocznych tzw. Jahreswagen. O co tu chodzi?

Na miano auta rocznego zasługują tylko i wyłącznie pojazdy posiadające nieskazitelną historię oraz pełną gwarancję producenta. W Niemczech każdy pracownik koncernu samochodowego ma prawo raz w roku kupić nowy pojazd z odpowiednim upustem. Po roku pojazd ten zostaje często przez pracownika sprzedany do tak zwanego składu samochodów rocznych / popracowniczych (Jahreswagen), będącego firmą córką danego koncernu samochodowego.



■ **Mariusz Gralok**

Przed dokonaniem odkupu pojazdy popracownicze poddane zostają bardzo wnikliwym badaniom technicznym. Dla nas, kupujących stanowi to gwarancję najwyższej jakości produktu. Samochody roczne są około 25-30% tańsze od analogicznych samochodów nowych. Podawane przez nas ceny brutto są cenami końcowymi, zawierającymi akcyzę, podatek VAT oraz wszelkie koszty związane z rejestracją pojazdu.

Naszym wieloletnim partnerem jest też Raiffeisen-Leasing Polska S.A., który pomaga naszym klientom w finansowaniu zakupionych przez nich samochodów. Bardzo korzystne warunki leasingowe pozwalają na zakup takiego samochodu z minimalną wpłatą własną już od 10% jego wartości. **Jacek Kałużko**