

# Iveco Daily dla Frito Lay

... i w zimie jak za dawnych czasów! Lodowaty wiatr chłostał obecnych na uroczystości 15.01. w firmie Autonadwozia w Środzie Wlkp., wyciskając łzy z oczu. Był to jednak jedyny powód do płaczu. Okazja do spotkania była bardzo radosna: polski oddział Frito Lay przyjął do eksploatacji kolejne 55 Iveco Daily z furgonami Autonadwozi, przystosowanymi do dystrybucji słonych przekąsek.

Dla każdej ze stron tego kontraktu jest to ważne wydarzenie, bo żadnej nie oszczędził kryzys. Zaczniemy od gospodarza: samo miejsce przekazania było symbolem obecnych czasów. Dwa lata temu, w okresie największej prosperity, podwozia dostarczane pod zabudowę i gotowe pojazdy czekające na odbiór przestały mieścić się na podwórkach Autonadwozi i postanowiono dokupić przyległy do firmy duży

plac, na którym można by je ustawiać. Teren okazał się grząski i wymagał nie mało wysiłku, by dało się go wykorzystać zgodnie z planem. Zakończenie prac zbiegło się z zapaścią w transporcie, który dotkliwie odczuli także nadwoziarze. Początek ub.r. był bardzo słaby, II kwartał jeszcze gorszy, zmuszając Autonadwozia do przerywania innych inwestycji, które miały poprawić warunki pracy i wydajność. Ale nie za-



# przekazanie w dawnym stylu...

przeszto prac rozwojowych, zwłaszcza nad nadwoziami furgonowymi do lekkich samochodów (3,5-6 t DMC), na które był większy popyt. Jednym ze stałych kierunków rozwoju furgonów firmy jest zmniejszenie masy własnej, bez szkody dla jakości. Dbą o to biuro konstrukcyjne, kierowane od lat przez Stanisława Głuszaka i otwarte na wszelkie nowe pomysły korzystne dla klienta. Po rozważeniu i praktycznym wypróbowaniu różnych materiałów, postawiono na panele poliestrowo-szklane. Stosując materiał o bardzo dużej zawartości szkła uzyskano dobre właściwości wytrzymałościowe i odporność na lokalne uszkodzenia, a także absolutnie gładką powierzchnię, łatwą do utrzymania w czystości. W furgonach laminatowa ścianka musi mieć grubość ok. 3 mm i jest cięższa niż aluminiowa w systemie *klemmbau*, ale dzięki wyeliminowaniu dodatkowych elementów ochronnych całe nadwozie jest znacznie lżejsze. Jędrzej Matczak, kierujący obecnie Autonadwoziami, obiecuje 1300 kg ładowności w typowym 8-paletowym nadwoziu (dł. ok. 4200 mm) zamontowanym na podwoziu 3,5 t, przy zachowaniu wymaganej trwałości, liczonej w latach. Wspomina przy tym z przekąsem o licznych rywalach, którzy w okresie rozkwitu wchodzili na rynek nadwoziowy, obiecując klientom „złote góry” z 2-letnią gwarancją. Tymczasem po pół roku zamysłali firmę, a użytkownik zostawał z nadwoziem kupionym wprawdzie okazjnie tanio, ale rozłaziącym się w szwach.

Autonadwozia zapowiadają dalszy postęp w obniżaniu masy dzięki rozpowszechnieniu furgonów Ultra Box, z paneli przekładkowych z wypełniaczem ulowym. Taki typ ścianek zapewnia także lekką izolację termiczną, wymaganą np. przy przewozie pieczywa. Już teraz firma proponuje furgony izo-

Na gładkiej ścianie z laminatu poliestrowo-szklanego pięknie układa się logo, pochodzące od nazwiska amerykańskiego pioniera chrupek kukurydzianych. Kierowcy pojazdów Frito Lay obsługują stałe trasy lub działają „interwencyjnie” na sygnał poprzedzającego ich handlowca. Są odpowiedzialni zarówno za dostawę, jak i sprzedaż



Uroczyste przekazanie całego pęku 55 kluczyków do nowych EcoDaily: Dyrektor Handlowy Iveco Poland Daniel Wolszczak (z lewej) wręcza je Dariuszowi Jungowi, Managerowi Floty w Frito Lay

termiczne w klasie FNA lżejsze o ok. 200 kg niż w poprzedniej generacji.

Te rozwiązania były „jak znalazł” przy realizacji zamówienia Frito Lay, o dość szczególnych wymaganiach. Firma używa swoich samochodów do *vansealing*, dostawy połączonej ze sprzedażą, obsługując nimi małych klientów końcowych „w terenie”. Często są to rzeczywiście wiejskie sklepiki, do których trzeba dojechać najgorszymi dro-



Kierowanie Autonadwoziami spadło na Jędrzeja Matczaka w niełatwym okresie, transakcja z Fito Lay była nagrodą za słabe I półrocze 2009. Obecnie sytuacja jest lepsza, firma finalizuje rozmowy z kilkoma poważnymi klientami

gami, przez cały rok, ba, 7 lat: tyle trwa okres eksploatacji we Frito Lay. W tych trudnych warunkach sprawdził się tylko Iveco Daily dzięki mocnej, ramowej konstrukcji. Współpraca z Iveco Poland trwa już 10 lat, Frito Lay jest największym klientem flotowym mając już ok. 500 Daily i co roku dokupując ok. 50 nowych. Iveco ma pod tym względem niemal monopol, choć w nowej dostawie jest także kilka Sprinterów



kupionych „na próbę”. Wcześniej były kupowane także Cantery, które są stosowane na nieco dłuższych trasach dzięki pojemniejszemu nadwoziu.

Frito Lay wybiera najbardziej odporną na przeciążenia wersję Iveco Daily z bliźniaczym ogumieniem tylnych kół (dopuszczalne obciążenie mostu 2600 kg), ale jednocześnie o największej masie własnej. Przy zastosowaniu lżejszego silnika 2,3 dm<sup>3</sup> o mocy 76 kW (108 KM) i momencie 270 Nm, na ładunek i zabudowę zostaje dokładnie 1575 kg, a nadwozie z racji swojego przeznaczenia do sprzedaży obwoźnej musiało mieć regały, zabierające dalsze cenne kilogramy. Znowu dało o sobie znać wieloletnie doświadczenie Autonadwozi i lata współpracy z tym klientem: dokładnie obejrzano i zważono każdy detal, uzgadniając, czy jest rzeczywiście potrzebny. Firma jest tym razem wyjątkowo niechętna do wchodzenia w szczegóły, chroniąc swoje *know how*, ale w zapewniła Frito Lay ponad 1000 kg ładowności „netto”, pełną wymaganą funkcjonalność przy przewozie zróżnicowanego asortymentu ładunków i trwałość. Użytkownik może mieć pewność, że cały samochód wytrzyma 7 lat, po czym będzie go można odsprzedać za dobrą cenę.

Jest to o tyle ważne dla Frito Lay, że przy tak licznej flocie (do której trzeba doliczyć kilkaset samochodów osobowych przedstawicieli handlowych) koszt jej eksploatacji mają poważny wpływ na wyniki firmy. Ta duża organizacja znajduje się pod kontrolą ścisłą, choć prowadzoną dość prostymi środkami, bez używania elektronicznych urządzeń monitorujących, wiążących się z wydatkiem, który, pomnożony przez liczbę pojazdów, oznacza pokalną inwestycję. Sprawdzone procedury obliczeń na podstawie stanu liczników i faktur za paliwo dają wystarczająco szybkie i dokładne wyniki. Frito Lay był także jedną z pierwszych firm w Polsce odważających się na zastosowanie Daily CNG. W pierwszej generacji miały one zasilanie wyłącznie gazowe, co jest uważane za podstawową wadę wobec słabo rozwiniętej sieci stacji. Ale był to także surowy sprawdzian dla serwisów. Obecnie są rozważane EcoDaily przystosowane do zasilania 2-paliwowego, z „awaryjnym” zbiornikiem benzyny, a także rozwiązania organizacyjne ułatwiające tankowanie gazowego paliwa. (WK)

## Ten czwarty: Fraikin

**Przekazanie pojazdów dla Frito Lay odbywało się w zwyczajowym trójkacie: renomowany dostawca podwozia-doświadczony nadwoziarz-zadowolony klient. Pozostaje wyjaśnić, co znaczy logo Fraikin na „masce” Daily i co miało do zrobienia w Środzie Artur Nowicki, Dyrektor Generalny Fraikin Polska. Oddajemy mu głos**

Właściwe przekazanie pojazdów odbyło się tak naprawdę następnego dnia po uroczystości, gdy kierowcy Frito Lay przeszli instruktaż dotyczący zasad ich obsługi i wykorzystania, przeprowadzony przez pracowników Fraikin Polska. Nasza firma kompleksowo obsługuje już ponad połowę floty Frito Lay w zakresie napraw, przeglądów, zapewnienia pojazdów zastępczych itd.

**Iveco Poland ma swój dział serwisowy, dealerów w pobliżu oddziałów klienta. Czy nie może samo sprawować takiej opieki?**

To nie wystarczy! Zadaniem producenta pojazdów jest przede wszystkim ich wytwarzanie. Do zarządzania flotą jest potrzebna organizacja wyspecjalizowana i działająca całą dobę. W skład naszej wchodzi np. 5 inspektorów terenowych, jeżdżących po terenie całej Polski, stale sprawdzających stan techniczny pojazdów, wychwytyjących usterki, uzupełniających płyny eksploatacyjne. Tego nie zapewni sieć obsługi producenta.

Dla naszej firmy zarządzanie jest tylko częścią oferty, podstawą usług Fraikin jest długo- i krótkoterminowy wynajem samochodów. W tym przypadku klient, zgodnie ze swoją polityką, kupił pojazdy ze środków własnych, natomiast nam zlecił pełną codzienną opiekę nad flotą. W ten sposób on z kolei może skupić się na tym, co jest jego zasadniczą działalnością: produkcją i sprzedażą czipsów. Współpracujemy już prawie 3 lata i udowodniliśmy swoją przydatność, a podczas tegorocznej ciężkiej zimy po raz kolejny dobrze zdaliśmy egzamin.

**Ale czy to się Wam opłaca? Przy tak dużej flocie, to mnóstwo pracy, a i tak**



**musicie korzystać z autoryzowanych warsztatów obsługowych.**

Oczywiście samochody, którymi zarządzamy, w okresie gwarancji muszą być obsługiwane w autoryzowanej sieci serwisowej, w tym przypadku Iveco. Po upływie gwarancji, praktyka w branży wynajmu jest różna. Na dużych rynkach, w Ameryce Płn. czy Europie Zachodniej firmy wynajmujące lub zarządzające flotami dysponują własnymi warsztatami. Fraikin ma w Europie ok. 260 warsztatów, które podejmują także naprawy gwarancyjne na podstawie porozumienia z producentami.

W Polsce przyjęliśmy nieco inną praktykę, nie tworząc własnej infrastruktury, lecz zobowiązując się do korzystania z warsztatów autoryzowanych także po upływie okresu gwarancji. Ze względu na skalę porozumienia, jest to opłacalne dla wszystkich stron, także dla klientów.

**Zarządzania flotą tak rozrzuconą w terenie jak wany Frito Lay wydaje się bardzo trudne, choćby pod względem „namierzenia” pojazdu nie wyposażonego w układ GPS.**

Dla takich klientów mamy wydzielonych pracowników z działu zarządzania flotą, zajmujących się tylko nimi, w kontakcie z osobami odpowiedzialnymi za pojazdy w poszczególnych oddziałach Frito Lay. Na to nakłada się praca inspektorów, sprawdzających stan techniczny pojazdów na podległych im terenach. Co miesiąc jest sporządzany raport ze stanu technicznego pojazdu, podpisany przez inspektora, kierowcę i kierownika oddziału.

Dzięki temu w dużej mierze udaje się zapobiegać awarii. Różni to nas od typowych firm CFM: każdy „nasz” pojazd widzimy raz na miesiąc i mamy nad nim ciągłą kontrolę.

**Czy to nie rozmywa odpowiedzialności za samochód użytkowy, jako obiekt składający się z podwozia, nadwozia i prowadzącego go kierowcy?**

Wobec klienta, bierzemy pełną odpowiedzialność na siebie. Później rozliczamy się z producentem podwozia lub zabudowy. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu i kontaktom z oboma stronami, ten ryzykowny mechanizm sprawdza się.

**Podstawowym zajęciem Fraikin jest wynajem długoterminowy. Ostatnio daje się zauważyć większe zainteresowanie wynajmem prowadzonym bezpośrednio przez producentów pojazdów. Czy nie jest to dla Was zagrożeniem?**

To nie jest zjawisko ostatnich lat. Pierwsze próby stworzenia własnych organizacji wynajmu przez amerykańskich producentów ciężarówek miały miejsce w latach 70. Szybko okazało się, że nie jest to najlepsze rozwiązanie, gdyż producent i serwisant w jednej osobie często mają sprzeczne interesy, np. przy rozstrzygnięciu przyczyn awarii i sposobu pokrycia jej kosztów w okresie gwarancyjnym. Dlatego doszło do pewnego oddzielenia obu rodzajów działalności. Dla nas istnienie „fabrycznego” wynajmu jest bardzo korzystne: zwiększa się świadomość klientów odnośnie samej formy wynajmu jako sposobu na pozyskanie pojazdów.

Poza tym główni gracze na tym rynku wyspecjalizowali się w poszczególnych kategoriach. Fraikin skupił swoją uwagę na klientach dystrybucyjnych. Poza Frito Lay, współpracujemy m.in. z Danone, Poczta Polska, Nestle. Do-

starczamy pojazdy różnych wielkości, w pełnej gamie, ale głównie dystrybucyjne, a także specjalne: bankowozy, ambulanse.

**Jakie są perspektywy rozwoju wynajmu długoterminowego w Polsce? W poszczególnych krajach Europy udział pojazdów wynajmowanych jest bardzo zróżnicowany.**

Wynika to m.in. z pewnych uwarunkowań kulturowych. Ponieważ wynajem jest bardzo popularny w Ameryce Płn., bardzo łatwo przeniósł się do Wielkiej Brytanii jako kraju anglosaskiego. W Europie kontynentalnej jego udział jest mniejszy, ale też pokaźny. W Polsce, jest jeszcze duży opór „przewoźnika-Kowalskiego”, który wciąż woli mieć własną ciężarówkę. Jeśli działa w transporcie dalekim, to jest z reguły podwykonawcą, związanym stawką, a nie stałym zleceniem. Dlatego trudno mu podjąć decyzję o wynajmie. Duże firmy dystrybucyjne, działające na terenie całego kraju, mają inne priorytety: tu przede wszystkim towar musi dojechać każdego dnia, w każde miejsce. Dlatego są wdzięcznymi klientami naszej firmy.

Pod koniec 2008 r. rozpoczęliśmy we współpracy z Fiat Professional wynajem krótkoterminowy, w ramach programu Fraikin Light (równoległe z Fiat Rental, wynajmem długoterminowym samochodów dostawczych Fiat). Jest to również ciekawe doświadczenie, umożliwiające rozpoznanie potrzeb polskich klientów.

**Czy nie zastanawialiście się nad pojazdami o sezonowym wykorzystaniu, np. wywrotkami?**

Owszem, ale jest to z wielu powodów niewdzięczny segment na obecnym etapie rozwoju naszej firmy, choćby ze względu na koszt jednostkowy wywrotki. Poza tym są to pojazdy używane

w dużej mierze poza drogami, wchodzi w rachubę warunki eksploatacji, przy których bieżąca kontrola stanu technicznego i rozstrzygnięcie o odpowiedzialności za naprawę byłyby utrudnione.

W innych krajach europejskich Fraikin ma nieco szerszą ofertę, ale nie odbiega daleko od dystrybucji.

**W ubiegłym roku Fraikin Polska odnotował bardzo duży wzrost liczby pojazdów w wynajmie. Czy to jest tendencja, która może się utrzymać?**

Dla nas każdy kolejny rok jest lepszy niż poprzedni i obecny również zaspowiada się dobrze. W sytuacji spowolnienia gospodarczego, wielu klientów zaczęło się zastanawiać nad innymi sposobami pozyskiwania pojazdów niż zakup. Wynajem jest jedną z najbardziej korzystnych form, umożliwiającą użytkowanie nawet całej floty przez uzgodniony okres, z minimum troski o eksploatację. Dzięki doświadczeniu Fraikin, jesteśmy wiarygodnym partnerem.

**Czy tak szybki przyrost floty wynajmowanych pojazdów nie jest zagrożeniem w przyszłości, gdy trzeba będzie znaleźć dla nich klientów na rynku wtórnym?**

Tu ponownie możemy wykorzystać przewagę, jaką daje blisko 70-letnie doświadczenie Fraikin w tej branży. Firma ma stałe kontakty z europejskimi sieciami sprzedaży używanych ciężarówek, które są z wyprzedzeniem informowane o „dostawie” pojazdów po zakończonym kontrakcie wynajmu długoterminowego. Dzięki wyżej opisanym procedurom nadzoru nad ich stanem technicznym w trakcie eksploatacji i oni, i końcowi klienci mają pełne zaufanie do ciężarówek z Fraikin, które osiągają dobre ceny na rynku wtórnym.

**Dziękujemy za rozmowę.**

