

Obhájili prvenství

Společnosti N + N Košátky patří již několik let první místo mezi prodejci traktorů Zetor na domácím trhu. Obhájit prvenství se jí podařilo také v loňském roce, když opět navýšila počet prodaných traktorů. Na to, jaký byl rok 2005 a co firma chystá do budoucnosti, jsme se zeptali jednoho z jejich majitelů Petra Nezbedy.

Luboš Stehno

Kolik traktorů jste loni prodali?

Bylo jich 102, přičemž 181 jich máme stále v servisní záruce. Loňský rok byl tedy co do prodeje zatím nejlépeší. Pomáhá nám i to, že Zetor je stabilizovanou firmou a výroba roste. Zatímco v roce 2000 vyrobili v Zetoru 4000 traktorů, loni to bylo 5500 kusů a letos by to dle plánu mělo být dokonce 6500 traktorů.

Jak dlouho trvá, než se objednaný traktor dostane k zákazníkovi?

Objednací lhůta je dlouhá 60 až 90 dnů. Je to hodně, proto se snažíme držet skladovou zásobu traktorů, abychom mohli operativně reagovat. Ze zkušenosti již víme, které modely se nejvíce prodávají a podle toho je objednáme. Pokud chce zákazník traktor vyloženě v přesné specifikaci, pak je dodací lhůta dlouhá dva až tři měsíce.

Které zotory se tedy nevíce prodávají?

Z řady Proxima je to model 8441, méně pak 7441, z řady Forterra zejména model 114 41 a také 117 41. Právě u řady Forterra, respektive modelů 8641 a 9641, je nyní cenová akce vyhlášená výrobcem, který nabízí výbavu za 55 000 zdarma. Jde o sklopný volant, koncovky CBM a klimatizaci. Akce je omezená na traktory vyrobené v 5. a 6. měsíci tohoto roku. Modely 8641 a 9641 si často pořizují zemědělci k agregaci s krmnými míchacími vozy, nebo se využívají pro montáže lesní nástavby. Z pohledu výbavy bychom uvítali, kdyby výrobce připravil méně vybavenou a tudíž jednodušší verzi traktoru Proxima, protože řada Major se již v ČR neprodává. U současné Proximy je ve standardní výbavě například závaží nebo agrohák, což ne všichni uživatelé požadují.

Pro ty, kteří tuto výbavu nepotřebují, se pak zbytečně navyšuje cena.

Prodáváte ale i jinou techniku než zotory ...

Kromě traktorů Zetor prodáváme i závěsnou techniku, většinou od domácích výrobců. Protože sami hospodaříme, máme stroje na svých pozemcích vyzkoušené, a tak můžeme zákazníkům



Firma N + N Košátky pořádá také vlastní předváděcí akce

Foto Luboš Stehno

při výběru poradit. Nicméně jsme schopni vyhovět i těm, kteří si traktor chtějí vyzkoušet doma, ve svých podmínkách a se svým náradím. Traktor jim přivezeme, předvedeme a agregujeme s jejich technikou, nebo si zákazníci mohou vyzkoušet naši závěsnou techniku, a pak se rozhodnout pro stroj, který se do jejich podmínek hodí.

Jak je to s financováním nových traktorů?

V současné době je nejrozšířenější leasing s nulovým navýšením, kdy zákazník složí 25 procent z ceny traktoru, a pak následují splátky 36 měsíců podle splátkového kalendáře. Cena pro zákazníka je přitom konečná a navýšení pro leasingovou firmu hradíme ze dvou procent my a ze tří procent výrobce. Pokud se financování realizuje přes ČSOB, má zákazník také

automaticky traktor na tři roky strojně pojištěný, spoluúčast je pouze 10 000 Kč. První tři roky má tedy zákazník, jak se říká, pohodu. Popsaným způsobem je financováno asi 90 procent námi prodaných traktorů, zbývající část je financována prostřednictvím zákaznického úvěru až na šest let, nebo přes PGRLF.

Můžete zmínit, co si zákazník v záruční době platí a co ne? Obvyklé bývá uhrazení olejových náplní a filtrů.

U nás ne, dva roky je servis zcela bezplatný. Zákazník tedy neplatí cestu mechanika, oleje ani filtry, zkrátka má k dobru dva ro-

vstřikovačů, ventilů a jejich vložek.

To je zajímavé, protože Zetor uvádí životnost motoru v relaci osm až deset tisíc motohodin.

Také nás to překvapilo, ale šlo o traktor, který byl v naší péči i po záruční době. Prošel tedy všemi předepsanými prohlídkami a úkony, které výrobce požaduje, a na jeho životnosti se to pak projeví. Bohužel, zemědělci se ještě plně nenačili jezdit se svými stroji na pravidelné kontroly a mnohde uplatňují systém, že dokud traktor jede, tak se neopravuje. Preventivní kontrola sice vypadá jako náklad navíc, ale jednoznačně prodlouží životnost traktoru.

Dá se tedy říci, že s pomocí včasných oprav se předejde případným závadám, které pak znamenají nákladnější a dražší opravu.

Většinou nejde o žádné opravy, ale správné seřízení traktoru, o němž zákazník většinou ani neví. Nesprávně seřízené součásti pak vykazují větší opotřebení a životnost klesá. Mnohdy si tak zákazník závadu vlastně „vyrobí“ sám, protože pro seřízení nemá většinou potřebné přípravy, nezná ani nastavované vůle a podobně.

Jak rychle reagujete na požadavek zákazníka na odstranění závady?

Do 24 hodin, pokud jsou však servisní vozidla „doma“, vyjždíme ihned. Na skladu máme úplný sortiment originálních náhradních dílů, k čemuž nám pomáhá unifikace modelových řad traktorů Zetor. Kdyby se náhodou vyskytla obdobná závada na více traktorech najednou, jsme schopni dovést do šesti hodin díl z Brna. Bohužel, ve skladu máme řadu dílů starých i šest let, neboť podle oprav starších traktorů jsme se domnívali, že budou třeba. Není tomu tak, kvalita traktorů jde zkrátka nahoru.

Co chystáte do budoucna?

Chtěli bychom rozšiřovat zejména aktivity v pozáručním servisu. Byli bychom rádi, kdyby se na nás zákazníci více obraceli v rámci pravidelných servisních prohlídek, tak jak jsou zvyklí například u osobních automobilů. ■