



EWPA

Biznes dla cierpliwych

Założona w roku 1989 firma EWPA z podopiecznych Komornik należy do najbardziej doświadczonych uczestników rynku maszyn budowlanych. Od początku jest związana z marką Honda Power oraz firmą Bomag – światowym liderem w produkcji maszyn zagęszczających. Posiada również autoryzowane przedstawicielstwa na Polskę takich firm, jak Terex, Gehl, Tatra, Light Equipment, a w regionie jest także dealerem sprzętu marki Atlas Copco, Makita, Master, Himoina. Fachową obsługą klienta gwarantują profesjonalna załoga i nowoczesne zaplecze techniczne, zapewniające sprawny serwis oraz zaopatrzenie w części. Oprócz sprzedaży firma prowadzi na terenie całego kraju również wynajem maszyn za pośrednictwem swojej spółki-córki EWPA-Majster. O tej coraz popularniejszej formie zaopatrzenia klientów w technikę budowlaną z jej dyrektorem d.s. rozwoju Tobiaszem Atraszkiewiczem rozmawiał Michał Gawroński.

atb – Czy wynajem to dobry pomysł na biznes?

Tobiasz Atraszkiewicz – Wynajem to biznes dla cierpliwych. Jeśli już ktoś się zdecyduje na wypożyczalnię sprzętu budowlanego, powinien liczyć się z długim okresem zwrotu kapitału. Aby w ogóle zaistnieć na rynku wynajmu, należy również zainwestować bardzo duże kwoty. Poza tym bez sieci, struktur, „know how” i znacznej ilości sprzętu budowlanego nie ma co zaczynać.

Wypożyczanie maszyn jest trudne, czego dowodem jest upadek większości lokalnych wypożyczalni w Polsce. Prowadzenie biznesu tego typu wymaga połączenia takich elementów, jak umiejętność negocjacji, dobra logistyka, zarządzanie i planowanie strategiczne. Nie jest również tajemnicą, że po otwarciu nowa wypożyczalnia staje się obiektem zainteresowania wszystkich złodziei w okolicy. Jak widać, my sobie z tym wszystkim poradziliśmy.

– Co w firmie EWPA można wynająć?

– Lista jest dość długa. Katalog obejmuje flotę liczącą ponad 2000 sztuk różnego rodzaju maszyn i urządzeń budowlanych, dostępnych w 17 wypożyczalniach w Polsce. Oferujemy przede wszystkim „klasykę”: zagęszczarki, walce, koparko-ładowarki, ładowarki, agregaty, sprzężarki itp. Oprócz tego wynajmujemy również urządzenia specjalistyczne, mniej popularne, m.in. takie jak: wozidła z koszem obrotowym, frezarki do pniaków na wysięgniku koparki, zagęszczarki ze wskaźnikiem stateczności podłoża czy myjki na wodę o ciśnieniu 500 barów. Ten asortyment zapracował na bardzo dobrą opinię wśród klientów, którzy uważają, że jeśli jakiejś maszyny nie ma w ofercie

żadna firma, prawdopodobnie znajdzie się ją u nas. „Zadzwoń do EWPA, tam mogą taką mieć” – to częsta rada wymieniana przez użytkowników sprzętu. I tego będziemy się trzymać.

– Maszyny jakich marek cieszą się największym powodzeniem?

– W segmencie sprzętu lekkiego i średniego staramy się oferować maszyny przynajmniej dwóch marek, aby klient miał wybór. Jeśli chodzi o sprzęt cięższy, stosujemy strategię przywiązania do jednej marki, co zapewnia wyższą jakość i sprawność maszyn dzięki standaryzacji serwisu, logistyki, części zamiennych. W wypadku koparek, ładowarek, koparko-ładowarek wynajmujemy tylko sprzęt marki Terex, ciężkich walców wibracyjnych – maszyny Bomag, a miniładowarek – Gehl. Jednak już w sprzęcie lekkim oferujemy na przykład sprzężarki Atlas Copco i Compair, agregaty prądotwórcze Himoina i Fogo, a elektronarzędzia – Makita i Bosch.



*Tobiasz Atraszkiewicz,
dyrektor ds. rozwoju firmy EWPA.*

– Jaka jest żywotność maszyny na wynajem i co się z nią dzieje po wycofaniu?

– To zależy od maszyny. Młoty pneumatyczne są zużyte całkowicie po roku, a np. rusztowania – dopiero po 10 latach. Stosowanie tylko oryginalnych części zamiennych pozwala skutecznie przedłużyć żywotność maszyn i zapewnia ich wysoką jakość, która jest naszym priorytetem. Jednak generalnie 80% sprzętu po osiągnięciu 3 lat jest kierowana do sprzedaży, a na jego miejsce kupowany jest nowy. Dzięki temu zawsze oferujemy sprzęt całkowicie sprawny i bezpieczny. Na tym nie warto oszczędzać. Ostatnio na stadionie w Warszawie zginął pracownik, bo urwał się pojemnik do betonu wynajęty w wypożyczalni oferującej tylko stare i zużyte maszyny.

– Do kogo kierujecie ofertę wynajmu? W jaki sposób docieracie do klientów?

– Naszym klientem może być każda firma, osoba czy instytucja, która cokolwiek buduje. Obsługujemy zarówno wielopowierzchniowe obiekty przemysłowe, sportowe, mosty czy autostrady, jak i budowy osiedli mieszkaniowych, a nawet domków jednorodzinnych. Do klientów docieramy bezpośrednio na budowach, kontakt osobisty jest najlepszy. Dzięki temu możemy trafniej zidentyfikować ich potrzeby i szybciej im sprostać. Poza tym jesteśmy znani na rynku i wielu klientów po prostu się do nas zgłasza.

– Jakie są warunki i koszty wynajmu? Na jak długo wynajmowane są zwykle maszyny?

– Aby wynajmować w EWPA, wystarczą trzy dokumenty: poświadczający wpis do ewidencji, nadania numerów NIP i Regon. Potem następuje krótka weryfikacja i klient ma do wyboru ponad 2 tys. maszyn budowlanych. Jeśli chodzi o koszty wynajmu, EWPA ofe-

ruje sprzęt po niskich cenach, które wynikają z zasady „duży może więcej i taniej”. Dla klientów potrzebujących większych ilości sprzętu mamy specjalne, bardzo korzystne warunki cenowe.

Trudno określić średni okres wynajmu. Jego długość zależy bowiem także od rodzaju maszyny. Na przykład wozidła wypożyczane są najczęściej na krótkie okresy, za to ogrodzenia budowlane, potrzebne przez cały czas realizacji inwestycji, zwykle są wynajmowane na

okres od 3 miesięcy do 2 lat. EWPA oferuje program wynajmu długoterminowego.

– Jak ocenia Pan koniunkturę na rynku wynajmu maszyn? Jakie są plany firmy?

– Wychodzimy z kryzysu i to mnie cieszy. Na szczęście oferta EWPA jest zdywersyfikowana, dzięki czemu trudny okres przeżyliśmy w miarę dobrze. Jako firma z relatywnie niewielką liczbą kredytów, EWPA nie jest uzależniona od banków i dysponuje własnym kapitałem. Poza tym posiadamy całą bibliotekę planów i koncepcji, których nie możemy zrealizować z powodu zbyt niskich mocy przerobowych. Nie ukrywam, że wsparcie dużego inwestora rozwiązałoby ten problem. W tym roku będziemy też otwierać kolejne oddziały, a w niedalekiej przyszłości planujemy ekspansję zagraniczną.

Dziękuję za rozmowę.

Leasing to nie galery



Take it leasy!

Nie męcz firmy. Leasing z nami to przyjemność. Świetna znajomość rynku, procedur i rozwiązań legislacyjnych, obsługa na najwyższym poziomie i bezpieczeństwo finansowe gwarantowane przez największą Grupę Leasingową w Europie. Tak rozumiemy leasing w nowoczesnym wydaniu dla Twojej firmy.

 **SG**
Equipment Finance

SOCIETE GENERALE GROUP

We support. You succeed.

www.sgef.pl