



Mercedes-Benz

Informacja prasowa

27 października 2020 r.

Nowe Actrosy we flocie LUKMAZ/AGMAZ/Imperia

Agnieszka i Łukasz Mazurowie, właściciele trzech firm transportowych: LUKMAZ, AGMAZ oraz Imperii, odebrali we wrześniu pierwszych 30 sztuk z zamówionych 150 Nowych Actrosów.

Uroczyste przekazanie pierwszych 30 Nowych Actrosów, polakierowanych na firmowy niebieski kolor odbyło się w siedzibie dealera Mercedes-Benz Trucks, firmie Sobiesław Zasada Automotive w Modlniczce. Na placu, gęsto zastawionym błękitnymi ciągnikami, oprócz Agnieszki i Łukasza Mazurów, właścicieli firm LUKMAZ/AGMAZ/Imperia, wraz z zespołem, zebrali się przedstawiciele gospodarzy: Maciej Rżysko, Wiceprezes Sobiesław Zasada Automotive, Bogusław Dzieżok, szef sprzedaży samochodów ciężarowych SZA, Bogusław Kwiatkowski, szef serwisu samochodów ciężarowych SZA, oraz goście z centrali Mercedes-Benz Trucks Polska: Prezes Przemysław Rajewski, Janusz Rachwał, Head of Fleet Sales, Monika Zakrzewska, reprezentująca Mercedes-Benz Financial Services i Mercedes-Benz Leasing, oraz Dariusz Lewandowski, Key Account Manager Trucks. Powodem przybycia tak licznych gości nie było jedynie przekazanie 30 Nowych Actrosów, lecz także uroczyste, oficjalne rozpoczęcie współpracy z klientem flotowym w ramach kontraktu na 150 ciągników Mercedes-Benz. Zgodnie z harmonogramem 50 z nich zostanie odebranych jeszcze w roku 2020, a pozostałe 100 sukcesywnie w roku 2021.

– Początkowo planowaliśmy odebrać 100 egzemplarzy w tym roku, a 50 w kolejnym – wyjaśnia Łukasz Mazur. – Jednak ze względu na koronawirus

postanowiliśmy nieco skorygować ten harmonogram, tak żeby był bardziej dogodny dla firmy. Mimo to, myślę, że mamy się czym pochwalić. Zajmujemy się transportem zaledwie od siedmiu lat, zaczynaliśmy od trzech używanych ciężarówek, a obecnie mamy ich ponad 500. Uważam, że ten dynamiczny rozwój jest naszą siłą – szczególnie w momencie zmian w branży, które nieuchronnie przyniesie wprowadzenie pakietu mobilności. Mamy spore apetyty, a duży po prostu może więcej. Jeśli współpraca z Mercedes-Benz Trucks będzie się układała pomyślnie, mamy nadzieję, że ta marka będzie nam w tym towarzyszyć.

150 Nowych Actrosów zamówionych przez przedsiębiorców z Pobiednika Małego pod Krakowem, to modele 1848 z kabiną Big Space LS z płaską podłogą, w pełnym lakierowaniu, łącznie z bocznymi osłonami międzyosiowymi.

– Taka dbałość o szczegóły pokazuje, jak szeroko firma widzi swój biznes i dba jego wizerunek – mówi Przemysław Rajewski. – Firmy państwa Mazurów to przykład doskonałego, efektywnego zarządzania często sprzecznymi elementami tego biznesu, a także ogromnej otwartości na nowe pomysły, elastyczności i wytrwałości. To wszystko przyniosło im niezwykle sukces na tym wymagającym rynku. Cieszę się więc bardzo, że będziemy mieli szansę uczestniczyć w dalszym rozwoju takiego przewoźnika.

We flocie spółek LUKMAZ, AGMAZ i Imperii dotychczas dominowała marka konkurencyjna. Jednak przy kolejnych zakupach właściciele po raz kolejny zweryfikowali wszystkie koszty związane z użytkowaniem pojazdów i Nowy Actros okazał się wyborem bardziej ekonomicznym.

– To proste: zużycie paliwa jest dziś parametrem kluczowym, bez którego nie można myśleć o opłacalności w tej branży – mówi Łukasz Mazur. – Dealer umożliwił nam przetestowanie dokładnie Nowego Actrosa, w dwóch wariantach: ze słabszym i mocniejszym silnikiem. Wygrała wersja 480 KM, mimo że w zakupie była droższa: test przeprowadzony przez tego samego kierowcę, w tych samych warunkach, wykazał, że ten silnik jest oszczędniejszy. Dlatego wzięwszy pod uwagę wszystkie czynniki wpływające na koszty użytkowania, ceny podzespołów, części eksploatacyjnych itp., uznaliśmy, że Mercedes jest dla nas lepszym wyborem.

Kontrakt na 150 Nowych Actrosów objęty jest w całości leasingiem operacyjnym. – Finansowanie transakcji było możliwe dzięki doskonałej współpracy ze strony zespołu księgowego klienta – podkreśla Monika Zakrzewska, Key Account Manager Trucks and Buses w Mercedes-Benz Financial Services. – Z naszej strony klient mógł liczyć na pełną otwartość i stały kontakt z analitykami i zarządem. My z kolei widzieliśmy ogromną świadomość własnych możliwości, zarówno finansowych, jak i operacyjnych po stronie klienta. To rzadkość, zwłaszcza w przypadku tak młodej firmy, dlatego bardzo cieszymy się na tę współpracę i wszyscy mamy poczucie bezpieczeństwa – tego, że jesteśmy w tej transakcji partnerami.

Same pojazdy to jednak nie wszystko, co ma do zaoferowania marka Mercedes-Benz. – Przekazując w ręce klienta tak zaawansowany technologicznie produkt jak Nowy Actros, mamy świadomość, że satysfakcja z jego użytkowania będzie zależała od tego, czy wszystko co pojazd oferuje, zostanie w pełni wykorzystane – podkreśla Janusz Rachwał, Head of Fleet Sales Mercedes-Benz Trucks Polska. – Dlatego jestem pewien, że mamy

jeszcze bardzo dużo do zaproponowania w tym zakresie, np. poprzez usługi takie jak Mercedes-Benz Uptime, kontrakty serwisowe, szkolenia kierowców. Jesteśmy pod ogromnym wrażeniem zaangażowania i niezwyklego entuzjazmu państwa Mazurów i ich zespołu – a dynamiczny rozwój ich firm potwierdza te cechy najlepiej. Bardzo dziękujemy za możliwość tej współpracy.

Ze strony Sobiesław Zasada Automotive odpowiedzialnym za transakcję jest Bogusław Dzieżok, szef sprzedaży samochodów ciężarowych. – Jestem bardzo szczęśliwy, że udało się ją przeprowadzić i przekonany, że nasi nowi klienci będą usatysfakcjonowani zarówno samymi pojazdami, jak i dalszą obsługą posprzedażową z naszej strony. Tak szybko rozwijająca się w tak krótkim czasie firma transportowa to wielka rzadkość na naszym rynku. To efekt niezwykle wytężonej pracy i całkowitego skupienia na biznesie. Współpraca z takimi klientami jest dla nas dużą radością.

Nowe Actrosy 1848 firm LUKMAZ, AGMAZ i Imperia, są wyposażone m.in. w zastępujący tradycyjne lusterka system MirrorCam, inteligentny tempomat Predictive Powertrain Control nowej generacji uwzględniającej drogi lokalne oraz najnowszą wersję Active Brake Assist 5.

– Zatrudniamy obecnie już ponad 1000 kierowców, ich opinie są dla nas ważne – mówi Łukasz Mazur. – Nowy Actros dla wielu z nich jest argumentem, żeby dla nas jeździć, niektórzy jasno to komunikują podczas rekrutacji. Chwalą komfort kabiny, innowacje. Z naszej strony, jako firmy, kluczowe będą koszty i jakość obsługi, oczywiście także bezawaryjność. Sądząc po testach oraz profesjonalizmie ze strony Sobiesław Zasada

Automotive oraz Mercedes-Benz Financial Services i Mercedes-Benz Trucks Polska – jesteśmy dobrej myśli.

– Wiemy, że nasz Nowy Actros jest najnowocześniejszy na rynku, najlepszy dla kierowców, jeśli chodzi o bezpieczeństwo i najoszczędniejszy – tego dowiodły liczne testy. Ale poza tym mamy jeszcze doskonałą sieć serwisową – tego, jak powinna funkcjonować, by te samochody jeździły bezawaryjnie, nauczyło nas wiele polskich firm. Wierzę, że kiedy spotkamy się za pół roku, to obie strony będą usatysfakcjonowane tą współpracą. Bardzo się cieszę na to wspaniałe wyzwanie, dzięki któremu będziemy mieli szansę pokazać, jak kompleksową obsługę najwyższej jakości możemy zapewnić polskim przewoźnikom – podkreśla Prezes Mercedes-Benz Trucks Polska, Przemysław Rajewski.

Kontakt:

Piotr Seroka

Tel. +48 22 312 75 08 mobile: +48 698 697 508

piotr.seroka@daimler.com

Dział Marketingu & PR Mercedes-Benz Trucks