

PETER ŠKODA

DRIVALIA VSTOUPILA NA TRH AUTOPŮJČOVEN

SPOLEČNOST DRIVALIA, KTERÁ SE V ČESKU
SPECIALIZUJE NA OPERATIVNÍ LEASING
FIREMNÍCH AUT, OZNÁMILA PLÁNY NA POLI
KRÁTKODOBÝCH ZÁPŮJČEK VOZIDEL.



Text: David Šprinc, foto: Drivalia

Poptávka se ubírá k větší flexibilitě. Firmy hledají řešení, která vyhovují jejich potřebám. Kratší pronájmy aut do těchto představ optimálně zapadají," říká Peter Škoda, ředitel společnosti Drivalia Czech republic, která se soustředí na krátkodobé pronájmy.

Proč jste vstoupili na trh krátkodobých zápůjček?

Když jsme se před dvěma lety stali součástí rodiny evropského poskytovatele mobility Drivalia, avizovali jsme, že postupně budeme své produktové portfolio doplňovat o řešení z mezinárodní nabídky našeho nového vlastníka. No a Drivalia je v řadě zemí spojována právě i s oblastí krátkých zápůjček, takže rozšíření našich aktivit tímto směrem bylo nasnadě.

Byl to v Česku krok do neznáma?

Naopak – přirozeně doplňuje naše portfolio. Dříve, ještě jako česká pobočka leasingové společnosti LeasePlan, jsme byli známí výhradně jako poskytovatelé tradičního operativního leasingu. Při něm si zákazník pronajímá vozidlo typicky na tři až pět let. Před několika lety jsme přišli i se střednědobými, tedy několikaměsíčními pronájmy. V krátkodobých zápůjčkách jde o kontrakty na jeden nebo několik dní. Své portfolio jsme tak zkompletovali do podoby, kdy dokážeme vyjít vstříc jakémukoli požadavku, pokud jde o délku užívání vozidla. Základní princip přitom zůstává stejný.



Vyvinuli jsme aplikaci, která funguje na principu virtuálního nákupu. Auto si tedy vyberete, zarezervujete a následně zaplatíte pomocí mobilu.

Během několika měsíců chceme být přítomní ve většině krajů. Naším cílem je pokrýt celou republiku

1995

V Česku působí společnost třicet let. Cestu začala pod značkou LeasePlan.



Jaký?

Firma si od nás pronajímá vozidlo a očekává, že se postaráme o vše, co souvisí s jeho provozem.

V oblasti krátkých zápůjček jste začali spoluprací s asistenčními službami. Proč?

Věděli jsme, že velcí hráči na trhu asistenčních služeb mají zájem o spolupráci s partnery, kteří jim mohou nabídnout profesionální přístup, včetně pokročilých softwarových řešení. Prvním klientem byl Ústřední automotoklub ČR, později přibyl Europ Assistance. S oběma společnostmi se spolupráce úspěšně rozjela.

Co je vaším úkolem?

Zajistit náhradní vozidla pro řidiče, kteří na ně mají nárok v rámci čerpání jejich asistenčních služeb.

Nabízíte krátké pronájmy i jiným zákazníkům?

Naše služby jsou dostupné komukoli. Vedle zmiňovaných poskytovatelů silniční asistence jde třeba o zákazníky sesterské společnosti Drivalia Lease Czech Republic, kteří využívají klasický full-service operativní leasing, ale čas od času potřebují zajistit krátkodobou mobilitu. Krátké pronájmy ovšem nabízíme i běžným retailovým zákazníkům.

Čím je chcete přilákat v konkurenci řady autopůjčoven?

Snadnou dostupností, pestrou nabídkou vozidel a kvalitou aut i softwarového řešení.

Co máte lepší než ostatní?

Naší výhodou je bohatší výbava vozidel. Příkladem jsou vozy s tažným zařízením. Vyvinuli jsme aplikaci, která funguje na principu virtuálního nákupu, auto si tedy vyberete, zarezervujete a následně zaplatíte pomocí mobilu nebo počítače. Nevyhýbáme se ani osobnímu setkání v kamenných provozovnách, rádi v nich zákazníky přivítáme.

Kde všude jsou vaše auta k dispozici?

Začali jsme v Praze, kde pro zákazníky funguje stanoviště na Letišti Václava Havla. Důležitým mezníkem bylo otevření kanceláře v Brně, odkud jsme schopni obhospodařovat zájemce z Moravy. Během několika měsíců chceme být přítomní ve většině krajů. Naším cílem je pokrýt celou republiku. Už dnes ale jako standardní součást služeb nabízíme možnost přistavení vozu na jakékoli místo i jeho následný odvoz po skončení pronájmu.

