



Vysoko postavený cieľ

Rakúska rodinná firma Hochstaffl svoje aktivity spája predovšetkým s obchodovaním s úžitkovými a prípojnými vozidlami, osobitné postavenie má spolupráca so značkou Kögel, ktorá patrí medzi popredných nemeckých výrobcov návesov s bohatou históriou kvality výroby a inovácií.



VRakúsku vznikla v roku 1973 spoločnosť Hochstaffl, ktorá sa stala výhradným predajcom nových i jazdených vozidiel Kögel v Rakúsku. Po vzniku Európskej únie začala zakladať dcérske spoločnosti v ďalších európskych krajinách – Nemecku, Maďarsku, Chorvátsku, Srbsku, na Slovensku (v roku 1995) a v Rumunsku.

Hochstaffl postupne pribral aj predaj nových a jazdených prípojných vozidiel ďalších značiek ako sklápacie návesy a cisternové podvozky Menci, cisternové nadstavby Santi, Cargo Floor a Serrus – s posuvnými podlahami, a Hipocar – vysokoobjemové nadstavby a prívesy.

Na Slovensku Hochstaffl vybudoval moderné sídlo s kanceláriami predaja a perfektne vybaveným servisom, ktoré práve nedávno slávil 40-ročné jubileum rakúskej firmy. Pri tejto príležitosti sme sa o jej aktivitách porozprávali s riaditeľom Michaelom Hochstafflom, ktorý pred niekoľkými rokmi prevzal vedenie firmy po svojom otcovi.

Váš otec založil firmu na predaj návesov Kögel niekde v južnom Tirolsku zhruba pred 40 rokmi. Vy ste prevzali vedenie firmy Hochstaffl, ale jej sídlo už nie je v Tirolsku?

Máte pravdu, presťahovali sme hlavné sídlo firmy do Viedne kvôli lepšej komunikácii. Na Slovensko to máme iba pár kilometrov a rovnako i do Maďarska, kde máme tiež dcérsku spoločnosť. V Bratislave sme postavili reprezentačný stánok s predajom a perfektným servisom, vďaka čomu tu máme silné zázemie. Pôvodnú pobočku v Tirolsku sme si ponechali, nakoľko z nej je ľahšia komunikácia na južné Rakúsko a Nemecko.

Sú obidve spoločnosti na Slovensku i v Maďarsku úspešné?

Slovensko je pomerne malá krajina, ale spolupráca je veľmi dobrá už takmer 20 rokov. V Maďarsku sme v Budapešti vybudovali úspešný podnik, kde nepredávame iba návesy Kögel, ale aj vozidlá v spolupráci s firmou Delta Truck. Z Maďarska do Záhrebu v Chorvátsku opäť nie je ďaleko, tam prevádzkujeme rovnako úspešne sa rozvíjajúcu spoločnosť. Ďalšiu pobočku máme v Belehrade a rovnako nesmiem opomenúť naše oficiálne zastúpenie Kögla v Rumunsku a zastúpenie v Nemecku, v Schleize. V Nemecku však nepredávame návesy Kögel, ale najmä značky Humbaur, Menci a Santi.

Práve to nás zaujíma, že okrem návesov Kögel predávate aj iné výrobky.

Je to dané už aj z histórie, sme obchodníci s dopravnou technikou, t.j. nie len s návesmi ako si ich bežne ľudia predstavujú. Sú to napr. aj podvozky pre cisterny, nové a jazdené ťahače, nákladné vozidlá, ná-



Moderný areál Hochstaffl Slovakia

vesy a najrôznejšie nákladné prívesy. Ako obchodníci vykupujeme aj staršie, napríklad ako protihodnotu za nové. Tie jazdené následne predávame najmä v Rumunsku.

Ako ide obchod na Balkáne teraz v súčasnosti?

Nemôžem sa chváliť, že úžasne. Na Balkáne to nie je v súčasnosti celkom také, ako sme si predstavovali. Ale predpokladáme, že od júla, keď sa má Chorvátsko stať členom Únie, sa všetko zlepší. Snažíme sa však presadiť napr. aj v Bulharsku, kde však nemáme vlastné zastúpenie, ale spolupracujeme s domácim dilerom.

Avšak okrem predaja vozidiel sa venujeme aj predaju a kúpe realít, lízingovému predaju, takže naša činnosť je celkom pestrá.

Váš hlavný záujem je však predaj návesov. Ale predávate aj samotné ťahače. Koľko percent predstavuje ich predaj?

Verte, nie je náš špeciálny záujem predávať samotné trucky, alebo súpravy návesov s truckmi. Trucky predstavujú iba asi 10 % našej obchodnej aktivity. Návesy a prívesy majú u nás ročný predaj 800 až 1000 vozidiel. V čase pred krízou sme predali 1500 návesov ročne. Potom predaj poklesol a vlni sme predali 850 návesov značky Kögel.



Michael Hochstaffl s otcom (vľavo) a Petrom Drahovským

Kedysi som zaviedol vo vlastnom časopise anketu čitateľov o najlepšie vozidlá sezóny. V kategórii návesov na prvom mieste v priebehu rokov pravidelne víťazil náves Kögel.

O tom všetko viem. Sledovali sme to. Po vzniku samostatného Slovenska sme u vás aj preto založili zastúpenie. V Českej republike ale napríklad nie, pretože tam má Kögel vlastnú výrobu a zároveň aj predaj návesov, preto sme sa nemohli uchádzať o jeho generálne zastúpenie v ČR.

Aký význam pre vaše aktivity predstavuje Slovensko?

Slovensko pre nás znamená veľmi dobrého obchodného partnera. Tu sme boli počas niekoľkých rokov vedúcou značkou v predaji návesov. Slovensko je pre nás veľmi dôležité. To bol aj dôvod aby sme si vybudovali takýto reprezentačný stánok práve v Bratislave. Zákazníkom poskytujeme naozaj úplný servis s perfektným prístrojovým vybavením na najaktuálnejšej úrovni a dobre zabezpečeným skladdom všetkých náhradných dielov.



Michael Hochstaffl so synom



Servisná flotila Hochstaffl Slovakia

Dá sa povedať koľko návesov Kögel ste od začiatku predali na Slovensku?

Takto „z brucha“ to je isto niekoľko tisícov, presné číslo by som musel samozrejme pozrieť. Z tohto počtu to neboli však iba návesy Kögel, ale aj návesy CHEREAU, HIPOCAR z ČR s tandemovými súpravami, atď.

Takže koľko rokov pôsobíte na Slovensku?

Od roku 1995, takže je to už 18 rokov. Našu pobočku tu vedie pán Peter Drahovský a s jeho činnosťou sme veľmi spokojní.

Koľko zamestnancov pracuje v celej firme Hochstaffl?

Je to 200 pracovníkov. Ale do toho treba zahrnúť všetky naše obchodné aktivity, vrátane realit a leasingu. Myslím si, že je to už dosť veľká spoločnosť.

Máte už dospelého syna. Predpokladáme, že tiež už u vás pracuje?

Iste, veď tak ako ja i on by mal raz prevziať po mne vedenie spoločnosti. Preto sa musí všetko dôkladne naučiť. Zatiaľ ešte nerobí samostatne, má iba 19 rokov, ale prechádza všetkými oddeleniami, aby nasal do seba všetko potrebné o riadení firmy.

Môžeme prejsť otázkami aj na chúlостivejšiu tému? Ako vnímate súčasnú situáciu v oblasti vašich aktivít?

Och, ťažká otázka. V súčasnosti Európa prechádza veľmi zložitým obdobím. Začalo sa to pred tromi rokmi a bolo to veľmi zlé. Vlni sa situácia začala trochu zlepšovať. Tohto roku, predpokladám, že to nebude horšie než v roku 2012, možno, že nastane aj mierne zlepšovanie predaja vozidiel. Tohto roku sa zdá byť naozaj situácia lepšia. Zvyčajne sa v januári veľa vozidiel nepredalo. Ale dosiahli sme rovnaké počty predaja ako vlni. Takže sa to nezhoršilo.

Ako to podľa vás vyzerá v Európe v celkovej ekonomike?

Ak by som vedel, nesedel by som v biznise predaja návesov, ale niekde inde, podstatne vyššie. Ale vážne. Ak sa na celkovú situáciu pozeráme z pohľadu dopravy, tá sa nemôže zrútiť, ani spomaľovať. Predsa celková úroveň, existencia života obyvateľov a poľnohospodárstva závisí len a len na doprave. Preto doprava kolíše. Raz nahor, inokedy prepadne, aby sa zase vynorila. Má svoje cykly. Preto ťahače a návesy jednoducho musia existovať a musia sa obnovovať stále za modernejšie, „zelenšie“, spoľahlivejšie a hospodárnejšie.

Zaujíma sa výrobca, alebo výrobcovia návesov o to, čo si od vás želajú vaši zákazníci, aby sa vozidlá zlepšovali?

S Köglom spolupracujeme už 40 rokov. Začal to môj otec. Samozrejme, že výrobcovi posúvame želania našich zákazníkov. Tí však majú jedno pranie: aby do návesov naložili čo najviac tovaru. To je však obmedzené danými rozmermi vozidiel a s tým nič nenarobíme. Tie rozličné nápady na predĺženie návesov a celkovú zmenu ich rozmerov nie sú reálne. Naša cestná infraštruktúra sa rodila za celkom iných podmienok než napríklad v USA, kde už začiatkom 20. storočia stavali široké viacprúdové kvalitné cementobetónové diaľnice, na ktorých bez problémov môžu premávať dlhé súpravy s obrovskými ťahačmi. Na druhej strane musíme zdôrazniť, že návesy sa za ostatné roky dosť zmenili. Dostali veľmi progresívne podvozky, nápravy, nové vŕtné usporiadanie, oplachtovanie a pod.

Ale na výstave IAA v Hannoveri sme videli návrhy na oveľa aerodynamickejšie návesy, ktoré by znížili spotrebu ťahačov.

Iste, veď aj Kögel vystavoval jeden takýto projekt. Lenže pri zachovaní súčasných rozmerov návesov je to nemysliteľné. Zmenšil by sa nákladný objem a to zákazník nebude chcieť. Chce naložiť čo najviac paliet. Kögel vyrobil dlhšie návesy na väčší objem naloženého tovaru. Ale vyrobil iba 300 kusov, ktoré sa predali výhradne v Nemecku, ktoré má najlepší systém diaľnic a tieto návesy jazdia len v Nemecku. Odvtedy ani jeden výrobca návesov neponúka nič revolučné.

Takže si nemyslíte, že sa v oblasti konštrukcie návesov niečo v blízkej budúcnosti zmení?

Pochybujem, že by sa niečo v ich stavbe zmenilo v najbližších troch-štyroch rokoch. Pôjde iba o diskusiu. Ale pozrite sa na cesty u vás. Ako by po nich mohli jazdiť návesy s dĺžkou povedzme 24 metrov?

Čo povieť na výstavbu ciest cemento-betónových, o ktorých vieme že sa dajú robiť lacno, rýchlo, sú bezpečnejšie, menej hlučné pre súpravy, znižujú spotrebu paliva vozidiel a pritom sa stále budujú drahé cesty s asfaltovým povrchom, ktoré vydržia jazdu ťažkých súprav najviac 4 až 5 rokov a musia sa draho obnovovať?

Samozrejme, máte pravdu. Všetci to vieme, iba zadávateľa výstavby ciest trvajú na tradičnom spôsobe, ktorý je nákladnejší, cesty majú krátku životnosť. Sám nechápem, prečo je to tak. Pritom sú betony podstatne lacnejšie než asfaltky.

Áké máte plány do najbližšej budúcnosti?

Nechceme rozširovať a zväčšovať spoločnosť. Zostaneme na rovnakej úrovni. Teraz chceme začať budovať v Rumunsku podobnú základňu ako máme na Slovensku. Najskôr menšiu budovu už na budúci rok a potom podľa obratu predaja ju zväčšiť.

Nemáte problémy dohovoriť sa v Rumunsku?

Ani nie. Ba sme veľmi spokojní so spolupracou s nimi. Jazyk nie je dôvodom k problémom.

Vráťme sa ešte k návesom. Aký je dopyt po návesoch s určením na stavby?

V tomto smere nemôžem pozitívne odpovedať. Stavebné stroje prežívajú akúsi krízu. Nepredávajú sa dobre. Kögel vyrába sklápacie návesy, ale zákazníci ich neobjednávajú. Stavebný biznis je niekde na spodku dopravy. Ale nielen vo východných krajinách. Zaznamenali sme jeho pokles aj v Rakúsku. V Rumunsku je to iné, tam sa začalo stavať, budujú cesty a diaľnice. Problém je však v tom, že stavebné spoločnosti nemajú dosť financií, aby kupovali nové vozidlá, ba nemajú dostatočný kapitál ani na lízing takýchto vozidiel. My sme však pripravení predáť akýkoľvek počet sklápacích návesov, ak by bol záujem.

Radi by sme vám položili aj otázky na vaše súkromie. Aké máte záujmy – hobby – po skončení pracovných povinností? A či vôbec máte nejaké?

Rád si zajazdím na motocykloch, v lete chodievame do Chorvátska k moru a v zime si nájdem čas na lyže. Lyžiarske svahy tu máme všade, dokonca 5 km od miesta kde bývam. Lenže môj problém je v tom, že nemám na to nikdy čas. Pracujem vo firme od skorého rána do neskorého večera, takže na žiadne hobby mi nezostáva čas. Občas predsa musím aj spať.

Ani varenie vás nezaujíma?

Veru nie. Ak sa chcem naozaj dobre najesť, tak sa o to postará moja manželka. Nikdy by som neuvaril nič lepšie než ona.

Aspoň prezradte, aké máte auto. Aj riadenie auta je pre muža istá zábava.

Audi A 8. Mám ho rád, je to rýchly a spoľahlivý automobil a myslím si, že je aj dostatočne bezpečný.

Myslíme si, že sme vyčerpali problematiku aktivít vašej firmy, takže nám zostáva už jej len poželat k štyridsiatym narodeninám veľa ďalších úspešných rokov. A ako sme zistili, ste rovnako „starý“ ako firma, takže Vás teraz pozdravíme tradičným anglickým: Happy birthday to you Michael, happy birthday to you!

Zhovárал sa Stano Cvengroš, foto VIB



Servis