

Kladivo na podvodníky s ojetými auty

Firma Autotým se v Česku, zamořeném podvody s ojetými vozy, zrodit prostě musela. Bylo jen otázkou času, kdy k tomu dojde. Kdy někdo nabídne zákazníkům specialisty schopné **prověřit údaje o nabízených vozech** na internetu či v autobazarech.

JAROSLAV MATĚJKA

PRAHA „Sama jsem měla jednu zkušenost s nákupem ojetiny. Sice jsem se nespálila, vzala jsem s sebou tehdy odborníka, ale pamatuji, jak strašně jsem se v autobazaru bála,“ říká Jarmila Kowolowská.

Od loňského roku vede tahle osmatcetiletá manažerka, která vystudovala MBA na Univerzitě v Pittsburghu a pracovala třináct let v GE Money Bank, start-up Autotým. Ten je dceřinou společností Home Creditu.

Malá firma v současnosti zaměstnává deset „rádců“. Lidí, kteří jsou schopni po celé republice ověřit, v jakém stavu je ojetý vůz, jež si zákazník vybral. Popřípadě sami spolehlivou ojetinu podle zadaných parametrů vyhledají.

„Nejprve jsem ověřovali, zda vůbec bude o podobnou poradenskou službu zájem. Když se ukázalo, že ano, tak jsme ji po několika měsících pečlivě ověřovali loni v červnu spustili,“ říká Kowolowská.

Prověrka s lupou

Každý osobní vůz sestává z deseti tisíců součástek. Nelze prověřit vše. Proto se v Autotýmu soustřeďují jen na nejdůležitější části, na něž se při kontrole sto padesát míst zaměřují. Výsledkem prověrky je pak „Autotým Report“.

„Ten zahrnuje našich třicet bodů kvality, třináct z těchto bodů je kritických. Pokud některý z nich auto nesplní, nedoporučíme vůz zákazníkovi,“ říká Jiří Beneš, který v Autotýmu zastává pozici regionálního manažera.

Kolem automobilů se pohybuje již šestnáct let. Byl u počátku největšího autobazaru v Česku AAA Auto, zakládal jeho pobočky na Slovensku, později vedl vlastní autobazar. U Autotýmu je od jeho zrodu.

„Za těch několik měsíců se ukázalo jedno: k našim klientům



U zrodu Autotýmu byli Jarmila Kowolowská a Jiří Beneš. Firma zaměstnává deset „rádců“ – lidí, kteří jsou schopni po celé republice ověřit stav vozu, popřípadě auto vyhledat podle zvolených parametrů.

FOTO MAFRA FRANTIŠEK VLČEK

patří hlavně lidé, kteří si auto vytipovali, vyjeli se na něj podívat a dočkali se zklamání. Buď v bazarech nebylo, nebo nesploňovalo jejich představy. Spousta inzerátů totiž klame. Bazaristé v nich často nabízejí vozy, které už nemají. Jde jim jen o to přilákat zákazníka,“ říká Beneš.

Nezájem o bezpečnost

Největší zájem je u klientů Autotýmu o vozy v cenovém rozpětí od sto do dvě stě padesát tisíc, staré zhruba pět let, po splaceném leasingu nebo úvěru. Nežádanější značkou je překvapivě Ford, hlavně model Focus, a pak také vozy MPV. Takové, které se běžně u nás neprodávají, například sedmimístný VW Sharan.

Škodovky si prý kupci najdou sami, domnívají se v Autotýmu. Občas se také objeví někdo, kdo chce starší vůz za čtyřicet nebo padesát tisíc korun, ale tomu rovnou řeknou, že to nedává smysl.

„To je vrak. To už rovnou šetřete na opravy, říkáme jim. I když

jednou, hned zpočátku se nám podařilo najít Forda Focus. Krásné auto za šedesát tisíc. Ale to byla náhoda. Druhým pólem pak bylo BMW 530, čtyřkolka, roční auto. Tam jsem usmlouvali velkou slevu, zákazník byl spokojený. Auto stálo nakonec milion tři sta tisíc,“ říká Beneš.

„Většinou trvá celé jednání tak čtrnáct dní, než s klientem vše dohodneme. Pokud chtějí něco hodně levného, snažíme se je přesvědčit, že je lepší přidat, třeba třicet čtyřicet tisíc. Protože pak se dostanou na jinou úroveň. Ať už co se týká bezpečnosti, i když na tu se paradoxně v Česku lidé příliš nevyptávají, nebo spolehlivosti. Říkáme jim: budete v tom autě vozit děti, bude v něm jezdit vaše manželka. Nechcete, aby zůstala někde třet uprostřed cesty,“ dodává Kowolowská.

Uspěchaná doba

Služby Autotýmu stojí od 1500 do 5000 korun a objednávají si je hlavně muži z měst ve věku do 45

BYZNYS žije!

Auta z druhé ruky

let, s lehce nadprůměrnými příjmy, ženy tak z jedné pětiny. Pracují v kancelářích, nemají času nazbyt a jsou už na podobné služby zvyklí.

A objevují se i cizinci. Ne ti, kteří zastávají v českých firmách nejvyšší posty, ti mají svoje služby, ale ti z nižších pozic. Zatím měly zhruba pět set klientů, protože loni až do konce roku službu teprve rozbíhali. A ti po většinou „neřešili“ bezpečnost, na tu se neptali téměř vůbec. Hlavní byla cena, spotřeba, přímé provozní náklady.

Nejvíce si lidé volí druhý nejdražší balíček s názvem Premium, který zahrnuje vyhledání dvou vozů, dvě testovací jízdy, kontrolu v databázi Cebie a kont-

rolu v servisu. „Občas si lidé vyhlédnou auto a rozhodnou se pro něj i přes to, že jim řekneme, že budou muset investovat hned po koupi třeba dvacet tisíc do nutných oprav. Ale oni říkají, že to vezmou, protože vědí díky nám, na čem jsou. Nekupují zajíce v pytli jako někde v bazaru. To mne překvapuje dodnes,“ říká Beneš.

Transparentní jednání

Před jednáním v bazaru se zástupci Autotýmu představují, říkají, odkud jsou. Vše je průhledné. Prověří, zda zákazníkem předvybraný vůz existuje, zda to není jen vějička. A pak se na něj dokážou zeptat úplně jinak než laik. Těží ze svých znalostí. Zástupci autobazaru to vědí, a proto jim nezřídka sami přiznávají, zda auto bylo havarované či nikoli. Zda je po opravě.

„Vždy kontrolujeme tloušťku laku. To je základ. Podle toho zjistíme, zda bylo auto tlučuté. Bohužel už se nám často stalo, že

jsme zjistili, že bylo lakované i na střeše. Což byl jasný důkaz velké opravy po silné bouračce,“ říká Beneš.

Na tohle by podle něho bez potřebného vybavení nepřišel ani člověk hodně znalý aut. Ale nepřekvapuje ho to.

Při rozjezdu Autotýmu si udělali vlastní test: vybrali náhodně dvě stě aut v autobazarech a zjistili, že více než u poloviny aut jejich fyzický stav neodpovídal tomu, co bylo deklarováno v jejich inzerátech. „A nejčastější problém bylo právě lakování. Menšího nebo většího rozsahu,“ dodává.

Nahoře huj, dole fuj

Součástí prohlídky je i zkušební jízda a následná kontrola v servisu, který spolupracuje s Autotýmem. Nikoli „dílny odvedle“, která má s autobazarem, z něhož vyhlédnutý vůz pochází, dobré vztahy.

„Tam vůz zvedneme na hever a vždy sundáme kryt motoru. Zjišťujeme, zda z něho neuniká olej nebo kapaliny. To při zběžné prohlídce nemáte šanci zjistit. A pak také prohlížíme svary. Zda jsou originální. Zda vůz po havárii neprošel rovní stolicí,“ říká Beneš.

Najeté kilometry zjišťují u Cebie, podle servisních knížek, volají do servisů a vše ověřují. I proto upřednostňují nabízet zákazníkům v Česku zakoupené vozy po prvním majiteli.

Na otázku, zda je bazaristé kvůli důkladným kontrolám nenávidí, nevyčítají jim, že jim kazí obchody, odpovídá Kowolowská, že ne. Naopak. Dobří prodejci se spolupráci nebrání, službu vítají. Říkají, že se nemají za co stydět, jsou rádi za nové zákazníky.

„V dlouhodobém horizontu můžeme fungovat jako jakási čistící síla na trhu. Protože ne všichni prodejci jsou špatní. A ne všechna auta jsou špatná,“ říká.

Autor je spolupracovník LN