
Ιωάννης Καπαδουκάκης, Kinsen Hellas: Η νέα εποχή του leasing, τα LCVs και τα Moto

2024/02/12 07:05 στην κατηγορία LOGISTICS

Στην ολοένα και μεγαλύτερη διείσδυση του leasing στην Ελλάδα, αλλά και στα πλεονεκτήματά του αναφέρεται, σε συνέντευξη στο [metaforespress.gr](https://www.metaforespress.gr), **[ο Sales & Business Development Manager, LCV της Kinsen Hellas, Ιωάννης Καπαδουκάκης.](#)**

Ο κ. Καπαδουκάκης υπογραμμίζει ότι το leasing είναι πλέον ευρέως διαδεδομένο, όχι μόνο για οχήματα, αλλά για πληθώρα προϊόντων, όπως μηχανήματα έργων.

Παράλληλα, για το leasing των LCVs τονίζει ότι στην Ελλάδα έχει κλείσει σχεδόν μία δεκαετία, γνωρίζοντας πολύ μεγάλη άνοδο από την εποχή του Covid και έπειτα, λόγω της ενίσχυσης του ηλεκτρονικού εμπορίου.

Τέλος, αναφέρεται στο leasing των μοτοσυκλετών, σημειώνοντας ότι, εάν και είναι ένα νέο προϊόν, εντούτοις τα πρώτα δείγματα είναι άκρως ενθαρρυντικά.

Συνέντευξη στον Φώτη Φωτεινό

-Η Ελλάδα διαθέτει, δυστυχώς, τον πιο γερασμένο στόλο οχημάτων, σε πολλές κατηγορίες, στην Ευρώπη. Πως φτάσαμε ως εδώ, πως μπορεί να ανατραπεί η εικόνα αυτή;

-Η αλήθεια είναι ότι ο μέσος όρος ηλικίας των επαγγελματικών οχημάτων στην Ελλάδα πλησιάζει τα 19,5 με 20 έτη. Ο αντίστοιχος αριθμός στην Ευρώπη δεν ξεπερνάει τα 12 έτη.

Μπορεί να ακουστεί πολύ κλισέ, αλλά δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι περάσαμε μια πολύ δύσκολη δεκαετία, την οποία διαδέχτηκε η πανδημία.

Παρότι η πανδημία ήταν μεγάλη ευκαιρία για την ανανέωση του στόλου των επαγγελματικών, λόγω της αύξησης του ηλεκτρονικού εμπορίου, η αβεβαιότητα κράτησε τα νούμερα σε χαμηλά επίπεδα.

Το leasing έχει πολλά πλεονεκτήματα και δεν είναι μόνο μια φοροελάφρυνση, όπως πιστεύουν οι περισσότεροι

Σε συνδυασμό και με τη φιλοσοφία και τη νοοτροπία μας – «να κάνω τη δουλειά μου τώρα όσο πιο οικονομικά γίνεται και βλέπουμε» – έχουμε φτάσει σε αυτό το σημείο.

Επίσης, είμαστε και άνθρωποι «της ευκαιρίας». Περιμένουμε να βγει κάποια προσφορά. Να βγάλει το κράτος κάποιον νόμο, για να γλιτώσουμε κάποια χρήματα. Θυμάστε τι έγινε το 1990 με τις αποσύρσεις και πόσα οχήματα ανανεώθηκαν λόγω της έκπτωσης του ΕΠΤ, αλλά και της μη καταβολής των τελών κυκλοφορίας;

Τι γίνεται τώρα με το «Κινούμαι Ηλεκτρικά», το οποίο στην ουσία παρέχει και πάλι μια μεγάλη έκπτωση στην αξία των οχημάτων. Όλα αυτά, βέβαια, φαίνεται να αλλάζουν όταν όλο και περισσότεροι νέοι αναλαμβάνουν τις επιχειρήσεις των γονέων και έχουν πιο μακρόπνοα σχέδια και πλάνα.

Δεν τους νοιάζει μόνο το τώρα, αλλά το πώς θα δουλεύουν καλύτερα και αποδοτικότερα και αύριο, και τον επόμενο μήνα ή χρόνο. Άρα υπάρχει φως στο τούνελ.

-Είναι οι Έλληνες επαγγελματίες εξοικειωμένοι με την ιδέα του leasing; Τι συμβαίνει στην Ευρώπη; Γιατί να επιλέξει ένας επαγγελματίας το leasing;

-Το leasing στην Ευρώπη είναι πολύ διαδεδομένο. Όχι μόνο για οχήματα, αλλά για όλα τα προϊόντα. Μηχανήματα έργων, φωτοτυπικά μηχανήματα, καταστήματα, σπίτια, όλα μπορούν να μισθωθούν με leasing. Αυτή η τάση πλέον εμφανίζεται πολύ έντονα και στη χώρα μας.

Αν είμαστε εξοικειωμένοι; **Θα έλεγα, όχι όσο θα έπρεπε. Είμαστε της άποψης «αν κάτι στην άδεια δεν γράφει το όνομά μου, δεν το θέλω».** Είμαστε ακόμη της κτήσης και όχι της χρήσης. Αλλά, όπως είπαμε και πριν, αυτό αλλάζει με γρήγορα βήματα, όσο όλο και περισσότεροι νέοι μπαίνουν στην εργασιακή αγορά.

Το leasing έχει πολλά πλεονεκτήματα και δεν είναι μόνο μια φοροελάφρυνση, όπως πιστεύουν οι περισσότεροι.

Καταρχάς, δεν χρειάζεται να διαθέσεις μεγάλο κεφάλαιο. Άρα υπάρχει ρευστότητα σε μια εταιρεία για περισσότερο εμπόρευμα.



Δεν

φαίνεται κάπου ο δανεισμός. Άρα παραμένει η εταιρεία με μεγάλη δανειοληπτική ικανότητα.

Είναι ευέλικτο. Αν χρειαστείς κάτι μεγαλύτερο ή κάτι μικρότερο, ή κάτι περισσότερο (εποχιακές ανάγκες), μπορείς πολύ εύκολα να αλλάξεις όχημα και να προσαρμοστείς στα νέα δεδομένα και όχι να προσπαθείς να προσαρμόσεις τη δουλειά σου στο όχημα που ήδη έχεις.

Είναι οικονομικότερο από την αγορά. Το τελικό ποσό δεν είναι μόνο αυτό που δίνεις για να πάρεις ένα όχημα. Είναι και όλα τα υπόλοιπα έξοδα που προκύπτουν από τη χρήση του (ασφάλεια, συντήρηση, αλλαγή ελαστικών κ.ά.).

Το σημαντικότερο: **ο χρόνος διαχείρισης που κανείς δεν μπορεί να υπολογίσει σε χρήμα, αλλά που δυστυχώς αφιερώνει**, μειώνοντας έτσι τον χρόνο που διαθέτει για την επιχείρησή του.

Με το leasing όλα αυτά είναι ευθύνη της εταιρείας leasing και ο επαγγελματίας ασχολείται με αυτό που πραγματικά πρέπει να κάνει: με την επιχείρησή του και το αντικείμενό της.

-Πως κινείται η ελληνική αγορά των Light Commercial Vehicles; Ποια είναι τα επιμέρους χαρακτηριστικά και οι προοπτικές της;

-Για πάρα πολλούς επαγγελματίες, το επαγγελματικό τους όχημα είναι το κατάστημά τους.

Η βιτρίνα τους προς τους πελάτες, η οποία θα πρέπει να είναι πάντα περιποιημένη και πάντα καινούργια.

Το εργαστήριό τους, που θα πρέπει να είναι όσο πιο λειτουργικό γίνεται με όλες τις νέες ιδέες και κατασκευές.



Πρέπει να είναι πάντα σε «κίνηση» χωρίς να τους επηρεάζει οποιοδήποτε απρόοπτο (βλάβη στο όχημα). Η δουλειά πρέπει να γίνει, όπως λένε «no matter what».

Το leasing των LCVs, το οποίο στην Ελλάδα έχει κλείσει ήδη μία δεκαετία, γνώρισε πολύ μεγάλη άνοδο την εποχή του covid, λόγω αύξησης του ηλεκτρονικού εμπορίου. Από εκεί και μετά, υπάρχει συνεχόμενη αύξηση και ζήτηση.

Παράλληλα, **υπάρχει μεγάλη ανάπτυξη και στις εταιρείες που ασχολούνται με την εξατομίκευση των επαγγελματικών οχημάτων**, δηλαδή η όποια μετασκευή χρειάζεται κάθε όχημα, κάθε επαγγελματία για τη δουλειά του. Μόνο ανάπτυξη προβλέπεται στον συγκεκριμένο τομέα.

-Μπορεί να κάνει κάποιος leasing και σε μοτοσικλέτες;

-Το leasing για τις μοτοσικλέτες είναι ένα καινούργιο προϊόν για την Ελλάδα. Τα πρώτα δείγματα είναι πάρα πολύ θετικά.

Αν και το κοινό των μοτοσικλετών είναι προσανατολισμένο προς την αγορά, αφού αυτός ήταν μέχρι στιγμής και ο μόνος τρόπος απόκτησης μιας μοτοσικλέτας, βλέπουμε ότι η χρήση της μηχανής μπαίνει όλο και περισσότερο στην καθημερινότητά μας και γίνεται πλέον εργαλείο μετακίνησης.

Αν υπολογίσουμε και την αλλαγή του κλίματος -πλέον στη χώρα μας έχουμε φτάσει να έχουμε τουλάχιστον εννέα μήνες τον χρόνο καλό καιρό- και σε συνδυασμό με την κίνηση και την αύξηση των καυσίμων, τότε η χρήση της μηχανής γίνεται μονόδρομος.

Ακόμη και στις μεγάλες μοτοσικλέτες που χρησιμοποιούνται για διασκέδαση, οι οδηγοί δεν θέλουν πλέον να ασχολούνται με όλα τα «περιφερειακά» που έχει η κτήση μιας μηχανής και θέλουν απλώς να ευχαριστηθούν τη βόλτα με το δίτροχό τους και να μην καταναλώνουν επιπλέον χρόνο.

Για πάρα πολλούς επαγγελματίες, το επαγγελματικό τους όχημα είναι το κατάστημά τους. Η βιτρίνα τους προς τους πελάτες, η οποία θα πρέπει να είναι πάντα περιποιημένη και πάντα καινούργια

Με το leasing μιας μοτοσικλέτας απασχολούνται μόνο για να προγραμματίσουν τις αποδράσεις τους και όχι για τη συντήρησή της, την ασφάλισή της, την αλλαγή των ελαστικών της, που είναι όλα τόσο κουραστικά και χρονοβόρα.



Τι

καλύτερο υπάρχει από το να ξέρεις ότι κάθε δύο ή τρία χρόνια χρησιμοποιείς μια καινούργια μοτοσικλέτα της αρεσκείας σου, χωρίς να σε ενδιαφέρει η εμπορική αξία της ή η κατάστασή της.

Με το leasing δεν δεσμεύεις κεφάλαιο, το οποίο πολλές φορές μπορεί και να μην υπάρχει, δεν φαίνεται στα δάνειά σου, άρα δεν πάνε πίσω και όλα τα υπόλοιπα σχέδιά σου και, το πιο σημαντικό από όλα, δεν αφιερώνεις χρόνο για τη διαχείρισή της.

Δηλαδή, όλα τα πλεονεκτήματα του leasing που προαναφέραμε, αλλά για τη μοτοσικλέτα σου.