



## ZŁOTY LAUR KLIENTA 2022 W KATEGORII INNOWACYJNE TECHNOLOGIE BRANŻY MOTORYZACYJNEJ – FARBY I LAKIERY

Laur Klienta to nagroda szczególnie cenna, gdyż przyznają ją sami klienci, a ich zdanie jest dla nas najważniejsze. Nagroda potwierdza naszą wiodącą pozycję na rynku, dużą rozpoznawalność marki Standox, a przede wszystkim wysoką ocenę oferty wśród klientów. Profesjonalne serwisy lakiernicze chętnie wybierają nasze produkty - mogą na nich polegać, gdyż uzyskują zamierzony efekt i wysokiej jakości naprawę już za pierwszym razem. Wyróżnienie to jest odzwierciedleniem dynamiki rozwoju naszej firmy oraz motywacją do dalszego działania.



**STANDOX**

Sztuka lakierowania.



## Autonaprawa

www.e-autonaprawa.pl

**Adres redakcji:**  
ul. Parkowa 25  
51-616 Wrocław  
tel. 71 715 77 95  
autonaprawa@technotransfer.pl  
Numer rachunku bankowego:  
03 1140 2004 0000 3102 5467 9483

**Redaktor naczelny:**  
Jan Wajdzik  
j.wajdzik@technotransfer.pl

**Redaktor prowadzący:**  
Marcin Bieńkowski  
m.bienkowski@technotransfer.pl

**Sekretarz redakcji:**  
Bogusława Krzczanowicz  
b.krzczanowicz@technotransfer.pl

**Stali współpracownicy:**  
Andrzej Kowalewski, KrzaQ,  
Hubert Kwarta, Zenon Majkut,  
Bogusław Raatz, Leszek A. Stricker,  
Tomasz Szulc

**Marketing i reklama:**  
Małgorzata Salamaga-Borysenko  
tel. 71 733 67 56  
m.salamaga@technotransfer.pl

**Prenumerata:**  
tel. 71 715 77 95  
prenumerata@technotransfer.pl

**Opracowanie graficzne i skład:**  
Taurus CD  
tel. 71 715 77 98

**Wydawca:**  
Wydawnictwo Technotransfer

**Druk i oprawa:**  
AMW Wrocław



Wszelkie prawa zastrzeżone. Przedruk materiałów wyłącznie za zgodą redakcji. Materiałów niezamówionych redakcja nie zwraca. Zastrzegamy sobie prawo do skrótów i redakcyjnego opracowania tekstów przyjętych do druku. Redakcja nie bierze odpowiedzialności za treść reklam i ogłoszeń.

Zdjęcia na okładce:  
Archiwum, Bauschdatacom



## Abonament

Niedawno, za sprawą firmy BMW, na forach motoryzacyjnych na nowo rozgorzała dyskusja na temat wprowadzenia w samochodach abonamentu na ich wyposażenie. Na początku lipca marka ta przedstawiła bowiem swoją najnowszą wizję sprzedaży aut. W skrócie polega ona na tym, że klient kupuje, leasinguje lub wynajmuje samochód z pełnym wyposażeniem, które staje się dla niego dostępne dopiero w chwili, gdy... opłaci abonament (sic!). Modelowi subskrypcji podlegać mogą takie elementy, jak podgrzewanie foteli czy kierownicy, różnego rodzaju systemy bezpieczeństwa i asystenci, a nawet – aktywne zawieszenie.

Pomysł na abonament nie jest nowy. Zaczepnięty został ze świata IT, gdzie w subskrypcyjnym modelu sprzedaje się za niewielkie, płacone co miesiąc kwoty dostęp do oprogramowania, jak np. do Microsoft 360 czy Adobe CC, lub do cyfrowych treści, tak jak to oferuje Netflix bądź Spotify. Już kilka lat temu spore grono producentów samochodów, w tym BMW, Audi, Volvo czy Tesla, zaczęło eksperymentować z miesięcznymi subskrypcjami w modelu usługi jako serwis. Teraz jednak BMW poszło o krok dalej.

Otóż, firma ta wymyśliła sklep z wyposażeniem – BMW ConnectedDrive, który oferuje właśnie wspomnianą możliwość odblokowania zamontowanych w samochodzie funkcji i dodatkowego wyposażenia. W ramach dostępnej już w Polsce oferty BMW za miesiąc korzystania z funkcji podgrzewania kierownicy zapłacić trzeba 40 zł, a za podgrzewane fotele – 80 zł. W wypadku, gdy zdecydujemy się włączyć grzanie kierownicy „na zawsze”, wydać trzeba 995 zł, a za podgrzewane fotele, bagatela – 1835 zł.

A to nie koniec. Abonament na aktywny tempomat to 175 zł miesięcznie lub 3925 zł za stałe używanie. Włączenie adaptacyjnego, sportowego zawieszenia to koszt 1999 zł (nie ma tu opcji miesięcznej subskrypcji), a aktywnego regulatora prędkości stop & go – to 3999 zł. Z kolei aktualizowane w czasie rzeczywistym informacje o korkach przesyłane do samochodowej nawigacji kosztować będą 300 zł rocznie. Pierwszym modelem BMW z funkcją subskrypcji elementów wyposażenie będzie elektryczne BMW iX. Ciekawe, czy inne marki pójdą tym śladem.

Producenci zachwalają pomysł subskrypcji wyposażenia. Pozwoli to, ich zdaniem, obniżyć bazową cenę pojazdu. Na rynku będzie dostępnych tak naprawdę tylko kilka wersji samochodu, w których użytkownicy w dowolny sposób konfigurować będą sobie dodatki. Abonament na wyposażenie pojazdu sprawi, że do producentów będą regularnie napływać pieniądze przez wszystkie lata użytkowania pojazdu, nawet jeśli kilkakrotnie zmieni on właściciela.

Jednak z punktu widzenia klienta, taki subskrypcyjny model użytkowania samochodu, to jedno wielkie nieporozumienie. Dlaczego? Otóż nie dość, że nie posiadamy na własność wyposażenia, za które musimy bez przerwy płacić (jeśli go używamy) lub wozić na nasz koszt (gdy nie jest nam potrzebne), bo przecież waży i do przemieszczania wymaga paliwa – to jeszcze w razie awarii musimy zapłacić za naprawę podzespołu, np. aktywnego zawieszenia, który de facto do nas nie należy, bo jest przecież integralnym elementem konstrukcji samochodu.

Jak dla mnie, absurd.

Marcin Bieńkowski

Marcin Bieńkowski