

АВТОДИЛЕРЫ



ЕВГЕНИЙ ВОЙТЕНКОВ

ЕВГЕНИЙ ВОЙТЕНКОВ,
генеральный директор
группы «Олимп»

Евгений Войтенков родился 21 июня 1953 года в городе Пасвалис Литовской ССР. В 1973 году окончил Кременчугское летное училище по специальности «пилот». В 1973–1989 годах — командир вертолета, командир звена, заместитель командира эскадрильи. После ухода на пенсию по аварии закончил работу в авиации в должности начальника штаба 2-го Ленинградского объединенного авиаотряда. В 1990 году создал компанию «Аксель», специализирующуюся на торговле поддержанными машинами и автомобилями ВАЗ. С 1995 по 2003 год компания стала официальным дилером Volvo, BMW, Toyota, Land Rover, Renault и Lexus. С июля 2000 года Евгений Войтенков — генеральный директор компании «Логоваз-Нева», с 2003 года — генеральный директор компании «Звезда-Нева», а с 2006 года — генеральный директор ООО «Олимп» (все — официальные дилеры Mercedes-Benz). В 2013 году Евгений Войтенков открыл автоцентр «Авто-Пулково» и стал его генеральным директором.

ОЛЕГ БАРАБАНОВ,
владелец холдинга РРТ**АЛЕКСЕЙ БЕЗОБРАЗОВ,**
генеральный директор ООО «Аксель Групп»**МИХАИЛ ГЕВОРКОВ,**
генеральный директор автоцентра «Аврора»**МИХАИЛ ГЕЗИК,**
генеральный директор ООО «Конкорд» и «Ауди Центр Витебский»**ДЕНИС ГУРОВ,**
управляющий директор группы компаний «Автопродукс»**ДМИТРИЙ ЗАЙЦЕВ,**
генеральный директор группы компаний «Мега-Авто»**АЛЕКСАНДР ИВАНОВ,**
председатель совета директоров группы Wagner**ТАТЬЯНА ЛУКОВЕЦКАЯ,**
главный управляющий директор розничного подразделения группы компаний «Рольф»**РОМАН СЛУЦКИЙ,**
генеральный директор «Аларм-Моторс»**ИГОРЬ ЩЕРБАКОВ,**
председатель совета директоров группы компаний «Лаура»

ИГОРЬ СЕДОВ

СЛЕДУЯ ПРИНЦИПУ «НЕ СКЛАДЫВАТЬ ВСЕ ЯЙЦА В ОДНУ КОРЗИНУ», ДИЛЕРЫ УСТРОИЛИ ГОНКУ ЗА ФРАНШИЗАМИ, ПЫТАЯСЯ РАЗНООБРАЗИТЬ СВОИ ПОРТФЕЛИ МНОГИМИ БРЕНДАМИ

44 → Например, по итогам девяти месяцев 2013 года BMW в Петербурге нарастил продажи на 28%, Mercedes-Benz — на 31%, Audi — на 6%.

Владелец автохолдинга «Феникс» Вячеслав Жигалов полагает, что в следующем году премиум-класс не повторит успеха. Он прогнозирует нулевой рост продаж в этом сегменте по итогам следующего года. Причем даже повторение результатов этого года, по мнению господина Жигалова, удастся только благодаря напряженной работе.

«В этом году мы уже сниженной ценой заставили многих клиентов купить машины. Не у всех стало хуже с доходами, но восприятие действительности стало иным, все стараются отложить покупку, ездить на машине не два года, а три-четыре. Уже нет привычки тратить деньги широко. Все чаще люди применяют европейский подход. Европейцы прижимистые, живут небогато, расчетливо. Нам деваться некуда, мы тоже так скоро будем жить. А производители по-прежнему требуют от российского рынка широкой жизни», — говорит господин Жигалов.

Директор по развитию холдинга «Аксель Групп» Игорь Седов признается, что заканчивает его с тревожным настроением, хоть он и был успешным для компании. «Вспоминаю, как было тяжело в 2008 году. Но сейчас по сравнению с тем периодом у нас сбалансированный портфель брендов, который позволил нам увеличить доходность в этом году», — говорит господин Седов. Он полагает, что в следующем году компания сможет нарастить продажи в среднем на 10%, но у импортера при этом еще более оптимистичные прогнозы, которые дилер не вполне разделяет. Такие неоправданно высокие ожидания импортеров могут обернуться стоками на складах.

ГОНКА ЗА ФРАНШИЗОЙ Кризисные настроения в целом в экономике отражаются на авторынке в первую очередь, наряду со строительным бизнесом. Кто-то остается на плаву, несмотря на падение продаж, благодаря удачно сформированному портфелю брендов. В этом году наименее подвержены кризису были дилеры пре-

РЫНОК АВТО