



## Od vodometa do tovornjakov

Podjetje Cordia d.o.o. iz Medvod praznuje 30 let obstoja ter 25 let zastopstva, prodaje in servisiranja težkih tovornih vozil znamke DAF. V tem času so s trdim delom postavili dva velika prodajno-servisna centra, od začetnih dveh zaposlenih pa si danes pri Cordii kruh služi kar 30 vestnih delavcev.

Podjetje Cordia d.o.o. danes pozna mo kot zastopnika, prodajalca in serviserja za nizozemske tovornjake DAF, malokdo pa ve, da se je njihova uspešna poslovna pot začela kar nekaj let prej. V zgodnjih devetdesetih letih so zastopali in tudi izdelovali opremo za

notranjo ureditev skupnih prostorov. Vodomet v novogoriškem casinuju Perla, ki so ga dobavili leta 1993, še danes veselo žubori. Od leta 1990 do 1995 so delovali v gradbeništvu, in sicer kot dobavitelj posebnih strojev za hidravlično spajanje rebrastih armatur, kar je bila

takrat inovacija v blokovni gradnji. Nprava je bila plod njihovega znanja, največji uporabnik le-te pa je bilo takrat zelo uspešno gradbeno podjetje SCT.

Leta 1994 pa so se začeli prvi pogovori z Nizozemci o morebitnem zastopstvu, prodaji in servisiranju težkih



Nadobudni začetki servisiranja in prodaje DAF tovornjakov na Alpetourju v Kranju.



Na prelomu tisočletja so se preselili v Medvode, kjer je še danes uprava podjetja.

### 30 let izkušenj

Ni veliko podjetij, ki se lahko pohvalijo s 30-letno tradicijo, zato smo na to obletnico še posebej ponosni. Ponosni smo tudi na svoje napredne tovornjake, ki olajšujejo delo našim strankam. V vsem tem času smo se trudili, da bi zadovoljili vse vaše potrebe v prevoznem sektorju, zato smo nenehno izobraževali svoj kader, se opremili s tehnološko najboljšim orodjem, ki ga uporabljamo v sodobnih delavnicah. Ker smo dejansko najmanjše in edino podjetje v Sloveniji za prodajo težkih tovornih vozil, za katerim ne stoji tovarna, se lahko še toliko bolj posvetimo vsaki stranki posebej in prislunemo njihovim željam in potrebam. To bomo počeli še naprej, saj smo si v teh 30 letih nabrali veliko izkušenj, ki jih bomo s pridom izkoristili v prihodnje. Zato bo Cordia z vami še vsaj naslednjih 30 let.

Hvala vam.



Majda Bitenc Menart



Prostore v Medvodah je direktorici Majdi pomagal odpreti Stanislav Žagar, takratni župan Medvod.

tovornih vozil znamke DAF. Le leto kasneje je bil podpisan dogovor o sodelovanju in v Kranju na Alpetourju je začel prvi servis DAF v Sloveniji. Kar dve

»Vi z nami, mi z vami,« je vizija za prihodnost, saj pri podjetju ne počivajo na doseženem, temveč ves čas izboljšujejo svoje storitve in odnos do strank. DAFovi tovornjaki pa so tako in tako med najboljšimi na svetu.

leti so bili zastopnik za vozila DAF tudi na Hrvaškem. Vse do leta 2000 je podjetje delovalo v Kranju. Vzpostavili so vse potrebne službe za nemoteno delovanje: vodstvo, finančni in računovod-

ski oddelek, oddelek prodaje tovornih vozil, skladišče in prodajo rezervnih delov, imeli pa so tudi parkirnišče za tovorna vozila.

Na prelomu tisočletja so kupili prostore v Medvodah, kjer so leta 2000 najprej začeli s prodajo tovornjakov in rezervnih delov. Sledila je temeljita prenova prostorov in izgradnja sodobnega servisnega centra, ki so ga odprli leta 2005. V njem še danes opravljajo vse dejavnosti, poveza-

### Tovornjaka ni lahko prodati

Prej sem prodajal osebna vozila, zdaj pa sem osredotočen na prodajo tovornjakov. Ti dve branži sta na prvi pogled podobni, a se vseeno med sabo zelo razlikujeta. To je zame nov izziv, v katerem poskušam biti uspešen, čeprav so tovornjaki veliko bolj specifični. Vedno se moraš izobraževati, biti na tekočem z novostmi in znati prislunhiti stranki.

Na prodajo močno vpliva cena in kot prodajalci tovornih vozil DAF smo zelo konkurenčni na trgu. Vlačilec DAF XF je že vrsto let najbolje prodajan vlačilec v Evropi in to spoznavajo tudi kupci v Sloveniji. Zelo smo zadovoljni, ker so naši kupci lojalni znamki in nas vedno znova obiščejo, ko potrebujejo kakšen nasvet, rezervni del, servis ali pa nov tovornjak.



Marko Švenda, prodajalec

### Lepo je delati v takšnem kolektivu



Barbara Polanc, administratorica

Vedno sem delala v bolj ženskih kolektivih in si nisem nikoli mislila, da bom delala v tej branži, ki je bolj »moška«, a so me sodelavci lepo sprejeli. Kot dekle sem se hitro znašla v tem prijetnem kolektivu. Čeprav delam kot administrativna delavka in nisem neposredno povezana s prodajo tovornjakov, pa vseeno čutim ta utrip skozi papirologijo, skozi fakture, skozi naročila. Veseli me, da so se stranke navadile tudi na izpostavo v Mariboru, kjer smo se pred dvema letoma preselili v nove, večje prostore, da lahko na kakovostnejši način obravnavamo svoje stranke ter jim ob prodaji in servisu samih tovornjakov ponujamo tudi druge storitve.

### 20 let v podjetju



Jakob Kramžar, dokumentacija in homologacije

Cordia letos praznuje okroglih 30 let, sam pa sem del njene zgodbe že dobrih 20 let. Inventar, torej. Vsa ta leta spremljam podjetje, kako raste in se razvija ter krepi svoj položaj na slovenskem trgu. In tako bo zagotovo tudi v prihodnje. Letos je sicer v naše poslovanje posegla pandemija, ampak ne dvomim, da bomo premagali tudi to krizo, kot že mnoge pred njo in iz nje izšli kot zmagovalci.

ne z blagovno znamko DAF.

S tem pa se niso zadovoljili, saj so kmalu začeli iskati nove prostore v Mariboru, kjer so leta 2013 tudi uradno odprli drugi prodajno-servisni center, ker so ti prostori kmalu postali premajhni, so leta 2016 začeli z izgradnjo novega

objekta v Hočah pri Mariboru in ga leta 2018 tudi odprli.

Tako v Medvodah kot tudi v Mariboru se ves čas trudijo na najboljši način ustreči strankam, saj ob prodaji in servisu DAF tovornjakov skrbijo tudi za servis priklonih vozil Schmitz

Cargobull, podaljšujejo ATP certifikate za priklole in popravljajo izolativne nadgradnje. Tako je njihov moto: »Od tovornjaka do priklole, vse na enem mestu.« Danes imajo še dve servisni točki, ter 24-urni mobilni servis, če gre na cesti kaj narobe.



Nekaj prvih DAFov v Sloveniji.

Ekipa podjetja Cordia d.o.o. se zahvaljuje vsem svojim strankam za 30 let zaupanja.

