

„Zakup podnośnika to dopiero początek warsztatu”

data aktualizacji: 2018.01.30



Nieważne, czy dopiero zaczynamy rozkręcać nasz mały warsztat czy jesteśmy właścicielami dużego serwisu - bez podnośnika ani rusz. Co jednak zrobić, gdy nie mamy zbyt wiele miejsca? Jakich urządzeń użyć, by, oferując usługi wulkanizacyjne, nie zepsuć felg klienta? Jak prawidłowo wymieć olej i które urządzenia będą nam w tym pomagać?



O tym rozmawialiśmy z Dyrektorem Handlowym Spółki Coframa, panem Lucjanem Krakusem.

Według ankiety przeprowadzonej na portalu warsztat.pl, zdecydowana większość warsztatów samochodowych należy do kategorii „małe”. Wiąże się to zazwyczaj z niezwykle ograniczonym miejscem na podnośnik, który przecież w pracy mechanika jest niezbędny. Jakie rozwiązanie tego problemu mogą Państwo zaoferować?

Jest wiele czynników, które sprzyjają otwieraniu małych warsztatów. Przede wszystkim dofinansowania na otwarcie pierwszej działalności, gdzie mechanik za określoną kwotę

dofinansowania kupuje podstawowe wyposażenie warsztatu: kompresor, podnośnik, wyważarkę, tester i wózek narzędziowy. Tego typu warsztaty są otwierane w domowych garażach czy jakiś małych pomieszczeniach. Tu faktycznie należy klientowi tak dobrać podnośnik, aby zajmował mało miejsca i był wszechstronnego zastosowania. Naszym flagowym podnośnikiem jest dwukolumnowy pd4000n Nortec. Posiada on długie ramiona, dzięki którym nadaje się do małych aut jak i samochodów lekkich, dostawczych. Natomiast w przypadku braku miejsca i ogólnego zastosowania, widzimy coraz większe zainteresowanie podnośnikami nożycowymi wysokiego podnoszenia. Idealnie nadają się do wulkanizacji jak i prac głównych. Dzięki swoim małym wymiarom, po złożeniu nie zajmują praktycznie wcale miejsca. Jest to gama podnośników NORTEC Professional seria PN3000a, pn3000a, pn300c. Na przedstawionym zdjęciu widzimy zastosowanie podnośnika pn3000a.

Marka Nortec to nie tylko podnośniki - to cała gama profesjonalnych urządzeń warsztatowych. Które z nich szczególnie przydają się w tak naprawdę każdym warsztacie, co jest wyposażeniem obowiązkowym i (jednocześnie) najbardziej popularnym wśród Państwa klientów?

Jak pokazuje nam sprzedaż, najbardziej popularnym sprzętem w warsztacie a zarazem pierwszym, które jest kupowane to podnośnik, bez niego nic nie zrobimy. W ofercie producent Nortec posiada całą gamę podnośników: od najprostszych, dwukolumnowych typu Nortec pd4000n do podnośników typowo do np. busów (pn5000) o udźwigu aż 5 ton. Dalej można wymienić podnośniki nożycowe czy 4-kolumnowe. Na dziś, po zakupie podnośnika, który jest początkiem przygody z warsztatem, klient kupuje sprzęt do ustawiania geometrii. Tu szczególnie polecam urządzenia NORTEC GEOMASTER 2D, które jest produkowane we włoskiej fabryce w Bolonii i charakteryzuje się super dokładnością pomiaru i przy tym bardzo przystępną ceną. Dużym zainteresowaniem cieszą się nasze urządzenia do obsługi ogumienia. Producent NORTEC ma całą gamę urządzeń tego typu: od najprostszych wyważarek wb200 aż po maszyny, które wspomagają/ułatwiają pracę mechanika. Warto tu powiedzieć np. o laserze wskazującym miejsce naklejenia ciężarka czy o dodatkowym ramieniu pomiarowym, dzięki któremu wszystkie pomiary wprowadzamy automatycznie. Funkcje te ma maszyna wo60. Ciekawym dodatkiem jest światło LED, dzięki któremu widzimy środek felgi i możemy gołym okiem zauważyć różne uszkodzenia czy ubytki.

W celu sprawdzenia pełnej oferty, polecam naszą stronę WWW: nortec.com.pl.

Skąd tak duże różnice w poszczególnych warsztatach jeżeli mówimy o chociażby sezonową wymianę ogumienia? Czy część winy leży po stronie mało profesjonalnego sprzętu, który potrafi np. zniszczyć felgi klienta? Jaki więc sprzęt wybrać, aby zapewnić najwyższą jakość obsługi?

Temat jest mi dość dobrze znany, ponieważ stosunkowo często spotykam się z różnymi cenami wymiany opon. Niekiedy różnice sięgają nawet 100% - skąd się to bierze? Duży warsztat, wyspecjalizowany w wymianie opon, robi nie tylko wymiany, ale też naprawy czy obsługuje czujniki TPMS. Profesjonalne maszyny potrafią też sporo kosztować. W ofercie norteca mamy takie maszyny jak montażownica mo420, mo400 czy wyważarki z wyższej opcji: wo41, wb222 czy wo60. Duże warsztaty posiadają dodatkowo wykwalifikowany personel, który też nie jest tani w utrzymaniu. Na dotacje też za bardzo nie mogą liczyć. Inaczej mówiąc, koszty stałe są dość wysokie a koszt usługi (moim zdaniem) musi być dobrze oszacowany. Małe warsztaty jedno- bądź dwuosobowe mają maszyny dużo tańsze, często z dofinansowania. Koszty stałe, co oczywiste, są dużo niższe, sama lokalizacja takich punktów jest inna (zazwyczaj są ulokowane gdzieś na uboczu). Wówczas taki warsztat może skusić o wiele niższą ceną. Jeśli jednak warsztat chce dłużej istnieć niż przysłowiowe „minimum z dotacji”, to też musi inwestować, aby się rozwijać. Wówczas staje się średnim bądź dużym punktem i (analogicznie) ceny usług muszą wzrosnąć. Czy usługi są wykonywane źle? W mojej opinii dużo zależy od tego, kto się tym zajmuje.

W Państwa ofercie znajdziemy również dziesiątki produktów związanych z jedną z najbardziej podstawowych czynności serwisowych - wymianą oleju. Co szczególnie Państwo by polecili do warsztatu?

Tak naprawdę nasza firma zaczynała swoją przygodę w motoryzacji od sprzętu olejowego. Kiedyś były to jednak bardzo proste zestawy: pompa, przepływomierz typu nortec 55014PRO i właściwie tego typu urządzenia sprzedają się do dziś. Z podstawowych urządzeń należy wyróżnić wysysarki (nortec 99294I) czy zlewarki (nortec 2065I). Dziś, ci „duzi” klienci są bardziej wymagający i chcą mieć pełne zarządzanie systemem olejowym. Firma Nortec proponuje rozwiązania szyte na miarę klienta. Mam spore doświadczenie w projektowaniu i wykonywaniu całego ciągu technologicznego zarządzania olejami nowymi czy zużytymi. Wykonujemy je głównie dla firm typu MZK, PKS, dużych firm transportowych czy autoryzowanych stacji producentów samochodów lub maszyn rolniczych. Taki układ jest zamknięty a mechanik, żeby pobrać jakąkolwiek ilość oleju, musi wpisać numer zlecenia, swój numer ID. Każdy pobór oleju jest odnotowany na komputerze i każdy może w dowolnej chwili zobaczyć zużycie płynów. Nasz wyspecjalizowany dział jest w stanie napisać program do zarządzania olejami w taki sposób aby współpracował on z systemem znajdującym się w danym serwisie czy stacji. Jest to bardzo pomocne i znacznie ułatwia kontrolę i rozliczanie olejów pomiędzy mechanikami, magazynem, obsługą klientów i fakturami.

Czy klient „kończy przygodę” z Państwa firmą w momencie nabycia sprzętu czy jednak potrzebuje on dodatkowego szkolenia, doradztwa? Zajmują się również Państwo montażem np. zamówionego podnośnika? Jak wygląda cały proces?

Zakup urządzeń to dopiero początek współpracy z nami ;)

Dzięki naszemu bardzo dobremu doradztwu oraz bardzo wysokiej jakości urządzeń, klienci, którzy mają kontakt z naszą firmą, zawsze wracają po kolejne urządzenia. Proszę pamiętać, że warsztat samochodowy, żeby istnieć na rynku nie rok czy dwa, musi ciągle inwestować. Część właścicieli szuka dodatkowych usług, ale do tego potrzebują coraz nowszych (lub po prostu innych) urządzeń. Klient, który kupił kiedyś podnośnik, dziś kupuje wyważarkę, jutro tester a za rok urządzenie do geometrii. Należy wspomnieć, że jest to również zasługa naszego serwisu, który (w razie potrzeby) dokona montażu zakupionych urządzeń czy przeprowadzi szkolenie. Nasze 4 ekipy serwisowe są do dyspozycji klientów przez cały, 7-dniowy tydzień. Klienci to po prostu doceniają!

Źródło: