

Serwisanci ogumienia (cz. 1) - rynek z perspektywy dostawców maszyn

data aktualizacji: 2020.03.18



Bogate wyposażenie dodatkowe, m.in. do bezpiecznego montażu/demontażu kół niskoprofilowych automatycznej montażownicy ATH Heiñl. Model M72Z Plus obsługuje koła o dużej średnicy obręczy (aż do 27")

Zmiany na rynku wyposażenia warsztatów wciąż postępują. Reprezentantom brandów wyrosła konkurencja czerpiąca swą siłę z efektu skali. Duże sieci sprzedaży części stają się dominującym kanałem zaopatrzenia w maszyny dla wulkanizatorów. A dzieje się tak dlatego, że grupy zakupowe mogą sobie pozwolić na zamrożenie gotówki, kontraktując kontenery wypełnione montażownicami i wyważarkami.

Kolejna konkluzja? Producenci montażownic czy wyważarek celują dziś w bestsellerach, a to oznacza, że z oferty znikają maszyny cieszące się mniejszym wzięciem. Gorzej, gdy mniej chodliwe okazują się być te bardziej innowacyjne. Prawdopodobnie okazały się zbyt drogie w produkcji, a marża producenta była zbyt niska – to jedna strona medalu. A druga?

– Klienci nie zwracają uwagi na jakość, obsługę serwisową, dostęp do części zamiennych, bo dla wielu z nich liczy się przede wszystkim niska cena zakupu – podnosi powszechny powód Rafał Bogusz z firmy FHU Bogusz, reprezentanta renomowanej marki Butler, a my przepytujemy kolejnych dystrybutorów sprzętu dla wulkanizatorów.

PHU Szczepan jest jednym z liderów sprzedaży online na aftermarkecie w Polsce. Aktualnie posiada w ofercie produkty dwóch marek własnych – REDATS, a prócz maszyn wulkanizacyjnych i warsztatowych także FIVESTARS, czyli ciężarki, zawory do opon i inne, więc akcesoria dla każdego wulkanizatora.

– Mamy sprzęt premium i budżetowy, rośnie udział maszyn z górnej półki cenowej przeznaczonych

dla szukających sprzętu zapewniającego szybką i wygodną obsługę każdej opony, również run flat – informuje nas Karolina Sagan, kierownik marketingu PHU Szczepan. – Co według nas psuje rynek wulkanizacyjny? Firmy, które sprzedają sprzęt wulkanizacyjny, nie posiadając odpowiedniego zaplecza serwisowego. Zwykle wynika to z niewielkich stanów magazynowych, więc w razie awarii klienci takich firm tygodniami czekają na części. A urządzenie stoi i przynosi straty, zamiast zarabiać. Co gorsza, często firmy te sugerują swoim klientom, że odpowiednie części znajdują właśnie w PHU Szczepan. Efekt? Otrzymujemy mnóstwo zapytań o części zamienne do maszyn marek innych niż ATS/REDATS.

Firma ubolewa, bo o ile rzeczywiście oferuje wszystkie komponenty do produktów marek własnych, o tyle nie ma żadnej gwarancji, że części zamienne do takich montażownic czy wyważarek pasować będą do maszyn innych marek.

Skoro mowa o serwisie posprzedażowym

A zwłaszcza pogwarancyjnym. Wyposażenie warsztatowe jest strategiczną grupą produktową Bosch Automotive Aftermarket. W szerokiej palecie urządzeń firmy znajdziemy testery usterek, oprogramowanie ESI[tronic], diagnostyki silnikowe, urządzenia do diagnostyki, kalibracji systemów ADAS... A co z montażownicami czy wyważarkami?

– Od początku 2019 roku firma Bosch nie prowadzi sprzedaży urządzeń do serwisowania ogumienia. Części zamienne i obsługa serwisowa tych urządzeń są realizowane przez firmę Bosch w przypadku urządzeń marki Bosch, a w odniesieniu do innych marek, których urządzenia były w portfolio firmy Bosch, przez aktualnych importerów tych urządzeń – odpowiada na nasze zapytanie Paweł Hańczewski, dyrektor działu części samochodowych i wyposażenia warsztatowego Bosch. Na pewno mniej chodliwe modele nie były koniem pociągowym nie tylko tego dostawcy. Rynek warsztatowy, nie tylko polski, napędzają maszyny ze średniej półki cenowej. „Mniej chodliwe”, czyli jakie?

– Z oferty naszego wieloletniego dostawcy, firmy CEMB Italy, powoli znikają maszyny pośrednie, czyli takie, które plasowały się pomiędzy modelami najprostszymi a najbardziej zaawansowanymi – mówi nam Adam Widera, dyrektor w spółce Italcom. – Wynika z tego, że rynek polaryzuje się, mamy grupę klientów, którzy szukają maszyn klasy premium, i takich, którzy szukają taniego produktu, ale jeszcze produkcji europejskiej.

Sygnały te są o tyle zastanawiające, że gdy spytać o tendencje w serwisowaniu kół pojazdów, to przecież za debiutem rynkowym warsztatu, który chce mienić się kompetencjami w wulkanizacji czy zmodernizować posiadany już sprzęt, musi iść odpowiedź na wymogi współczesnej motoryzacji. A to oznacza konieczność przechodzenia w serwisach wulkanizacyjnych z prostych montażownic na tzw. modele „beźłyżkowe” z centralnym mocowaniem koła.

– To po prostu przymus spowodowany zmianami w nowo produkowanych pojazdach. Dla przykładu w zwykłym Renault Scenic koła mają już 20" i profil 195/55. Zrobienie tego na klasycznej montażownicy jest możliwe, ale trudne i zajmuje znacznie więcej czasu w sytuacji, gdy cena za usługę musi być konkurencyjna. W sezonie, wiadomo, czas jest bardzo cenny – podkreśla Adam Widera, Italcom.

Drugą tendencją, którą obserwuje firma, jest chęć poprawienia komfortu pracy. Stąd zwiększone zainteresowanie windami do podnoszenia kół zarówno do wyważarek, jak i montażownic, rolkami pod koła czy windami do podnoszenia i centrowania koła już podczas montażu na aucie. Serwisy klasy premium z kolei zaczynają myśleć o myjkach do kół z automatycznym załadunkiem i wyładunkiem nawet dwóch kompletów kół.

Zgodnie z warunkami umowy partnerskiej

To grupy zakupowe stają się dominującym kanałem zaopatrzenia wulkanizatorów. Duże sieci warsztatów, a na pewno te, które wymagają od zrzeszonych realizacji planów zakupowych na części samochodowe. Autoryzowany reprezentant producenta wyposażenia raczej nie zamrozi budżetu, zamawiając kontener wypełniony wyważarkami i montażownicami. Gigant aftermarketu zamówi

takich kilka w roku. Z odpowiednio wyższym rabatem, a też zadowolając się niższą marżą, rozdysponuje wśród partnerów swej sieci. Na tak niskich marżach oficjalny reprezentant marki nie jest w stanie pracować.

Zróźnicowanie proponowanych montażownic, wyważarek i dodatkowego osprzętu pozwala każdemu mechanikowi wybrać rozwiązanie najlepiej odpowiadające jego potrzebom i wymaganiom klientów. Dowód? Właściciele warsztatów znajdą w ofercie ProfiAuto Serwis wszystkie elementy niezbędne do serwisowania ogumienia.

- Wiodącą marką produkującą wyposażenie warsztatowe do naprawy ogumienia, dostępną w naszym portfolio, jest niemiecka ATH-Heinl. Oferujemy również maszyny Magneti Marelli, Werther, HPA-Faip i Beissbarth - mówi Piotr Urbanek, kierownik działu technicznego Moto-Profil. - Naszym zdaniem negatywny wpływ na rynek wyposażenia warsztatowego mają przede wszystkim importerzy towarów z Dalekiego Wschodu, którzy oferują tani albo - jak uczy doświadczenie - zbyt tani sprzęt, pochodzący najczęściej z trzech tych samych chińskich fabryk. Toczą oni między sobą boje, proponując najniższe możliwe ceny i obniżając jednocześnie jakość kompletnej usługi. W takich przypadkach serwis staje się kartą przetargową wyłącznie w momencie wabienia mechanika i sprzedaży. Później - w praktyce - obiecane usługi nie są świadczone na właściwym poziomie albo wręcz nie są świadczone. Nadmierna koncentracja na cenie, bez uwzględniania jakości, jest tym, co należy piętnować. Psuje to rynek, a przede wszystkim przekłada się na bezpieczeństwo kierowców. Na rynku oponiarskim, gdzie konkurencja jest bardzo duża, ważna jest także umiejętność pozyskania dodatkowych usług i dodatkowej sprzedaży.

- Dlatego dostarczamy naszym klientom specjalne skanery do opon i geometrii kół montowane w obszarze recepcji serwisu. Przykładem jest oferowane przez nas iCHECK firmy HPA. Jest to urządzenie bezdotykowe, niewymagające zakładania czegokolwiek na koła pojazdu - informuje Adam Widera, Italcom.

Po krótkim teście właściciel pojazdu, otrzymując dowód ewentualnej niesprawności w postaci wydruku, jest rzetelnie informowany przez serwis o stanie technicznym swego pojazdu. Dla pracownika biura obsługi to idealna okazja, aby zaproponować czy to zakup nowych opon, czy też wykonanie usługi kontroli geometrii kół i osi.

Niejaka zmiana warty dotyczy ogumienia pojazdów

- Rynek wyposażenia warsztatowego w zakresie urządzeń do wymiany ogumienia charakteryzuje się wzrostem wymagań technicznych względem zarówno parametrów, jak i funkcjonalności danego urządzenia - zauważa Sławomir Miłosz, koordynator ds. technicznych w firmie ATH-Heinl. - W sezonie wymiany opon od operatora wymaga się szybszej pracy, przy zachowaniu precyzji wykonywanych czynności. Natomiast rynek motoryzacyjny w bardzo dynamiczny sposób rozwija modele aut. Felgi 14", 15" odejdą do przysłowiowego lamusa, oczywiście będą wciąż obecne na rynku, ale ich miejsce zajmują już sukcesywnie felgi aluminiowe o rozmiarach 19", 20". Zgodnie z zamierzeniami producentów samochody będą pod każdym względem większe, montowane w nich tarcze i zaciski również, a konsekwencją tego produkowane koła będą posiadać coraz większą średnicę.

Właściwy dobór urządzeń do warsztatu jest niezwykle ważny. Każdy właściciel powinien przeanalizować kilka podstawowych elementów, takich jak: rodzaj kół najczęściej obsługiwanych - motocyklowe, osobowe (także do SUV-ów), ciężarowe; intensywność pracy, wygoda i prostota obsługi, dostępność części zamiennych i szybkość reakcji serwisu. Nie bez znaczenia jest także zasobność portfela.

Jeśli nie z Azji, to...

No dobrze, a jak wobec tych zmian czy tendencji wygląda pozycja rodzimych dostawców? Firma Uni-Trol to polski producent maszyn i urządzeń, który od ponad 30 lat specjalizuje się w produkcji nowoczesnych wyważarek oraz montażownic do kół samochodowych.

- Z przyjemnością obserwujemy trend na rynku, który wskazuje na bogacenie się naszego segmentu

rynku motoryzacyjnego – mówi Marcin Niewiadomski, service delivery manager Uni-Trol. – „Środek ciężkości” sprzedawanych maszyn przesunął się z modeli najtańszych i średnich na średnie i bardziej kosztowne. Coraz więcej klientów przywiązuje wagę nie tylko do ceny. Właściciele warsztatów coraz częściej patrzą w szerszym kontekście na inwestycję, jaką jest wyposażenie swojego biznesu w nowoczesny park maszynowy.

Ważnym elementem staje się dostępność części zamiennych, a także szybkość reakcji serwisu. Kartą przetargową istotną dla wielu klientów decydujących się na wybór danej oferty jest gwarancja posiadania części zamiennych do produkowanych modeli. Poza tym zawarcie umowy serwisowej, która gwarantuje czas naprawy, a także maszyny zastępcze, co jest ważne dla zachowania ciągłości prowadzenia biznesu.

Rafał Dobrowolski

Fot. PHU Szczepan, Italcom, ATH-Heinl

Źródło: