

Śladem biznesu oponiarskiego

data aktualizacji: 2023.04.20



W Warszawie, gdzie raczej ubywa warsztatów oponiarskich, najnowszy obiekt tego typu to Wola Motohurt zlokalizowany przy al. Prymasa Tysiąclecia 74b. Przedsiębiorca odnotował, że po 2 latach naprawy mechaniczne i blacharskie generują większą marżowość niż

Jakiś czas temu, w okresie pandemii przeprowadziliśmy sondaż wśród debiutujących na rynku warsztatów oponiarskich. Zadaliśmy im pytanie: czy pomysł otwarcia punktu wulkanizacyjnego wypalił? Postanowiliśmy sprawdzić, jak się mają te wciąż młode wilki, a też w co przez ostatnie miesiące inwestują autoryzowane punkty obsługi pojazdów.

Na potrzeby tego artykułu ponownie przepytaliśmy bohaterów artykułu sprzed blisko 2 lat (Bilans zysków i strat, „NW” 12/2021). Dotarliśmy wtedy do całkiem reprezentatywnego grona przedsiębiorców, począwszy od absolutnych debutantów, przez firmy, które znalazły nowych sojuszników i działają pod inną siecią oponiarską. Nie zapomnieliśmy odnotować także tych, którzy ulokowali swój kapitał w biznesie oponiarskim, np. rozbudowując dotychczasowy wachlarz usług właśnie o punkt wulkanizacyjny.

W marcu 2023 roku? Generalnie wszyscy nasi bohaterowie nadal prowadzą swój biznes. Owszem, zdecydowana większość zrewidowała ambitne plany sprzed 2 lat. Co nie wypaliło? Otóż zamysł, by za debiutem pierwszego mobilnego serwisu poszło powiększenie floty tego typu pojazdów. Po prostu ktoś inny podchwycił pomysł, więc na lokalnym rynku zrobiło się... ciasno. To tylko dowodzi, że usługi realizowane pod wskazanym przez klienta adresem są domeną małych, 1-osobowych firm. Przykład? Po debiucie pierwszego przedsiębiorcy w Siedlcach, który wyszedł do klienta indywidualnego z propozycją mobilnej wymiany opon, dziś działają tu aż 4 takie firmy. – Konkurencji mi przybyło, więc od niedawna celuję w obsłudze kół ciężarówek i pojazdów budowlanych – przyznaje Michał Modiuszewski z firmy Gumimot ze Starej Dąbrówki k. Siedlec.

Od razu dodajmy, że koncepcja sprowadzająca się do umieszczenia wyposażenia warsztatów wulkanizacyjnych na pokładzie pojazdów typu van czy furgon nie jest w Polsce domeną firm profesjonalnie zabudowujących pojazdy. W opinii przedstawicieli autoryzowanych punktów dealerskich najpoważniejszą barierą jest cena.

- Co z tego, że w ciągu roku przygotowuję kilka ofert na realizację takich zabudów, skoro sprzedam dosłownie jeden egzemplarz. Myślę, że wiele więcej powstaje po prostu w sposób chałupniczy - zaznacza Michał Murawski, handlowiec w firmie MobilCar sp. z o.o. sp.k.

Nie tylko w jego opinii kolejną barierą dla popularyzacji takich usług jest ograniczona ładowność aut o dmc 3,5 t. To stąd zubożone wersje, tj. bez ciężkich wyważarek. Montażownica wystarczy, by świadczyć usługi typu assistance. A też zapewnić mobilność pojazdów ciężarowych, pracujących na budowach czy w polu. Oczywiście, że można by adaptować pojazdy ciężarowe, więc wiele większej ładowności, ale generuje to koszty i każe kierowcy takiego pojazdu może operować w ściśle ograniczonym czasie (tachograf).

Wracając do młodych wilków. Kto marzył o inicjatywach dla posiadaczy motocykli, ten dał pierwszeństwo gwarantowanemu dochodowi w postaci serwisowania czterech kółek.

- W sytuacji rosnących kosztów prowadzenia działalności wulkanizacja staje się coraz mniej marżowym zajęciem. Ja stawiam na klienta zamożniejszego, dlatego w jednym z serwisów stworzyłem stanowisko dla VIP-ów. Kto kupi opony z mojego sklepu internetowego, ten zawsze traktowany jest wyjątkowo, poza kolejką oczekujących - podkreśla Robert Szczypiorski, który związany jest z siecią FirstStop i działa w branży pod nazwą Motohurt. - A pomysł pierwszego w Warszawie serwisu opon motocyklowych? Musi po prostu poczekać na lepsze czasy.

Wiosna i zima to czas żniw. Poza szczytem wymiany ogumienia, przez ponad połowę czasu w kalendarzowym roku trzeba umieć zapewnić sobie dochody ze źródeł pokrewnych. I tu dochodzimy do najciekawszej bodaj informacji z rynku - młode wilki inwestują w sprzęt do geometrii zawieszenia.



Koszty zatrudnienia rzetelnych pracowników stanowią największą przeszkodę w budowaniu większych niż 1-osobowe warsztaty na kołach. Popyt na profesjonalne zabudowy (na zdjęciu dzieło firmy Tip-Topol) o dziwo spadł. Zabudowy specjalne tego typu, jak już, są dziełem rzemieślniczym, czyli tańszym

Wulkanizator niczym człowiek orkiestra

Już dawno temu na łamach kwartalnika „Świat Opon” dowodziliśmy, dlaczego kompleksowe kompetencje mają uzasadnienie. Stopień zużycia bieżnika w oponie może oznaczać nieprawidłową geometrię pojazdu. Niewłaściwe zużycie bieżnika może wskazywać na zużyty amortyzator, wadliwie funkcjonujące elementy zawieszenia lub skrzywione koło. Dla właściciela pojazdu to jasna informacja o konieczności kontroli tych podzespołów. Wszak jedynym punktem styku auta z drogą są opony. A operacja demontażu kół stanowi jedyne w swoim rodzaju doświadczenie – i niepowtarzalną okazję do weryfikacji rozlicznych elementów. To niesamowite źródło wiedzy o kondycji pojazdu.

Należy oczywiście przyjąć założenie, że każdy wulkanizator ma świadomość ciężającej na nim odpowiedzialności. Przy prędkości autostradowej opony w popularnym rozmiarze obracają się ponad 1000 razy na minutę. Tu nie ma marginesu na błąd w sztuce. Dowodzi tego pomysł na biznes przedsiębiorcy ze Zduńskiej Woli.

BestDrive Alureg to warsztat, który tuż przed nastaniem pandemii zainwestował w rozbudowę portfolio usług, tj. w stanowisko do geometrii. Swego czasu właściciel dojrzał do decyzji, by wdrożyć rozwiązania podnoszące serwis ogumienia do rangi punktu, w którym dokonamy pełnego zakresu regulacji zawieszenia. A dziś?

– Geometria do kół z najwyższej półki, bo marki Hunter, postawiła nas w szeregu poważnych graczy na rynku wulkanizatorów. W ubiegłym roku dokupiłem wyważarkę z testem drogowym i odtąd mogę mówić, że geometria stanowi o stabilizacji finansowej mojej firmy – mówi nam Marcin Jabłoński, właściciel BestDrive Alureg. – Do niedawna była to 5-osobowa firma. Z czasem przybyło 3 ludzi, bo prócz jednego więcej podnośnika i kompleksowych usług oponiarsko-podwoziowych zainwestowałem też w hotel dla opon. Przechowalnia dla 800 kompletów kół to klimatyzowany budynek z prawdziwego zdarzenia. W ciągu 24 miesięcy wprowadziłem kolejny standard związany z zaopiekowaniem się pojazdami. Otóż wszystkie koła są u mnie czyszczone w profesjonalnej myjce marki Kart, a każda operacja montażu poprzedzona czyszczeniem przylgni felg i piast. Materiałów ściernych zużywam oczywiście немало, ale wyszedłem z założenia, że taki gratis zwróci się z nawiązką. Liczę na to, że zadowolony kierowca poleci mnie kolejnym.

Tu poczyńmy uwagę. Wymiana kół – pod tym szyldem zwykliśmy kojarzyć punkty wulkanizacyjne, które oferują serwisowanie opon. Core-biznes to demontaż opon z felg, wyważanie kół. Tak też konstruowany jest cennik usług. Niby nic odkrywczego, że każdorazowy demontaż kół to inne elementy do weryfikacji. Demontaż kół z uwzględnieniem przeglądu innych podzespołów, tj. elementów układu hamulcowego, zawieszenia i kierowniczego, to wzrost zadowolenia klienta. To zwiększenie świadomości bezpieczeństwa zmotoryzowanych. To również gwarantowane dochody dla biznesu „kręcącego się wokół kół”.

Wyłania się z tego następujący obraz. Kompetencje wulkanizatora to pełen wachlarz czynności, które mają niebagatelny wpływ na bezpieczeństwo, ekonomikę i ekologię. To właśnie „oponiarze” mogą mieć najwięcej do powiedzenia, gdy pomyśleć o redukcji śladu węglowego. Doprawdy zabiegi prewencyjne mogą być domeną tego sektora usług. Ale żeby faktycznie tak się stało, musi zapanować standard.

Wyższy standard: geometria zawieszenia

Sprawdzenie i – w razie potrzeby – ustawienie geometrii zawieszenia powinno być dokonywane raz w roku, a w pojazdach pracujących w firmach przewozowych jak najczęściej. Prawidłowe ustawienie geometrii to również warunek trwałości opon i ich osiągnięć na takim poziomie, jak zaprojektował to producent, co ma niebagatelne znaczenie dla floty pojazdów ciężarowych, których ogumienie jest po prostu droższe. Przy rekordowo wysokich cenach paliw zatroskanie o stan opon w sposób szczególny decydować może o rentowności floty pojazdów.

Geometrię powinien mieć każdy warsztat z aspiracjami do obsługi nowoczesnych samochodów z oponami. I to właśnie najbardziej cieszy, gdy usłyszeć, że pojazdy przewoźników i obsługa firm spedycyjnych od wejścia do sieci BestDrive dostarcza firmie w Zduńskiej Woli połowę dochodów, ale to właśnie ów standard czyszczenia miejsc styku felg z piastami najbardziej spodobał się klientom

indywidualnym. Zakładając, że czyszczenie 4 piast zajmuje fachowcowi 2 min (30 sek./szt.), całą operację usługi wymiany kół trzeba by skalkulować ok. 10-15% drożej.

Wracając do młodych wilków. Dla Marcina Adamka, właściciela serwisu Premio A&S w Łodzi, ważnym argumentem za przystąpieniem do sieci Premio w 2019 roku była rozpoznawalność marki, ale też wsparcie ze strony Goodyeara.

- Dziś z wielką satysfakcją wspominam tę decyzję biznesową, bo wzrost obrotów mojej firmy jest ogromny. Popyt i sprzedaż usług przerosły najśmielsze oczekiwania – przyznaje przedsiębiorca. – To o tyle istotne, że chwilowo pracujemy w osłabionym składzie, bo z dwoma wulkanizatorami musiałem się rozstać. Największa bariera wzrostu? Brak chętnych do pracy i miejsca na kolejne wyposażenie. Auta flotowe to dziś 70% moich dochodów, a 30% to klienci indywidualni. W kokietowaniu tych pierwszych upatruję gwarancji dochodów, bo umowy są kilkuletnie. Z myślą o pozostałych mocno inwestuję w rozwiązania IT. Odkąd wdrożyłem kalendarz online, już co trzeci kierowca nie umawia się z nami na wizytę inaczej.

Z naszych rozmów wynika, że młode wilki podniosły stawki usług o ok. 30%. Najtrudniej o podwyżkach rozmawia się z managerami flot. Niemal każdy w ciągu 2 lat kupił kolejną wyważarkę czy montażownię i stworzył następne stanowiska obsługi. I każdy przyznaje, że niestety rentowność świadczonych usług spadała.



TreadSpec – ten system wygląda niepozornie, ale umożliwia śledzenie historii zużycia bieżnika każdego skanowanego pojazdu, a wszystko bez zbędnego przestoju czy zaangażowania pracownika

Podpatrzone w punktach ASO

Zabiegi prewencyjne, nacisk na digitalizację – to w tym kierunku rozwijają się propozycje punktów dealerskich, które oferują kompleksowe usługi naprawcze. Stawką są dziś nie minuty, a sekundy – zdają się przekonywać pomysły, które w dobie cyfrowego świata integrują się z systemem zarządzania warsztatem oponiarskim. O tym była m.in. mowa w naszej relacji z targów Automechanika Frankfurt 2022, gdzie zwróciliśmy uwagę na debiuty zautomatyzowanych systemów kontrolno-pomiarowych, jakie instaluje się w strefie recepcji lub na drodze wjazdowej do centrum motoryzacyjnego nastawionego na sprzedaż ogumienia. Już wtedy zamysł popularyzacji tego typu rozwiązań „do zarabiania dodatkowych pieniędzy” zapowiadała firma od lat celująca na naszym

rynku w wyposażenie stacji kontroli pojazdów.

- Już trzy centra motoryzacyjne w Polsce zainwestowały w TreadSpec Drive w strefie recepcji lub na drodze wjazdowej do serwisu - informuje Adam Widera, dyrektor ds. sprzedaży regionalnej w firmie Italcom Sp. z o.o. - Reguła jest taka, że każdy kolejny inwestor chce, by jego system przejezdny był pod jakimś względem jeszcze lepszy. Ja z kolei wiem, że wieści roznoszą się szybko.

Zadowoleni nabywcy potwierdzają, że ta inwestycja zwraca się nadspodziewanie szybko. Dużo by mówić o walorach propozycji. Dość powiedzieć, że TreadSpec analizuje potrzebę natychmiastowej lub zbliżonej w czasie wymiany opon, informuje o konsekwencjach zauważonego zużycia i przeprowadza diagnostykę geometrii w ciągu kilku sekund za pomocą jednego skanu wszystkich opon. Od razu wiemy wszystko o zużyciu bieżnika, drodze hamowania, stanie geometrii. I taki kompleksowy raport w mgnieniu oka przemawia do wyobraźni kierowcy.

Rafał Dobrowolski

Fot. Italcom, Motohurt, Tip-Topol

Źródło: