

Amago

Od Pomorza po Śląsk

Kwiecień był dla krakowskiej spółki Amago obfity w wydarzenia. Pod koniec miesiąca w miejscowości Mirków pod Wrocławiem i w Pszczółkach koło Pruszcza Gdańskiego generalny dystrybutor maszyn budowlanych firmy Hyundai w Polsce zorganizował „Drzwi Otwarte”, podczas których można było zobaczyć pokazy pracy koparek i ładowarek koreańskiej marki. A było co oglądać, choć nie prezentowano bynajmniej maszyn największych czy najnowszych. Firma zdecydowała się pokazać przede wszystkim sprzęt, który cieszy się największym powodzeniem.

Firmowa tradycja

– „Drzwi Otwarte” w Amago stały się już tradycją, którą kontynuujemy od lat – mówi Anna Ryniak, specjalistka do spraw marketingu. Zaczętkiem tego typu imprez stał się piknik rodzinny Hyundai Cross, organizowany corocznie w Cholerzynie koło Krakowa, gdzie obecnie powstaje nowa siedziba firmy. Po otwarciu oddziałów również w nich zaczęto organizować imprezy lokalne. Często odbywały się one w wynajętych kopalniach czy żwirowniach, gdzie łatwiej



Anna Ryniak - specjalista do spraw marketingu.

Popularne modele

Podczas „Drzwi Otwartych” we wrocławskim oddziale na placu pokazowym można było podziwiać pięć maszyn budowlanych marki Hyundai. Zaprezentowano ważącą 3290 kg miniładowarkę HSL850-7, napędzaną silnikiem Kubota o mocy 68 KM, wyposażoną w łyżkę o pojemności 0,37 m³ (maksymalna wysokość wysypu – 2,4 m). Obok miniładowarki pokazano koparkę kołową R170 W-7A z silnikiem Mitsubishi o mocy 128 KM. Pojemność łyżki tego modelu wynosi od 0,39 do 1,05 m³, siła skrawająca 124,5 kN, a głębokość kopania – do 5,4 m. Modelem, który prezentował się najokazalej, była ładowarka kołowa HL770-7A z silnikiem Cummins o mocy 284 KM, wyposażona w łyżkę o pojemności 4 m³ (maksymalna wysokość wysypu – 3,1 m). Oprócz wymienionych maszyn

można było również podziwiać dwie koparki gąsienicowe: R250LC-7A i R290LC-7A z silnikami Cummins o mocy 178 i 230 KM. Model R250LC-7A z łyżką o pojemności od 0,6 do 1,5 m³, o sile skrawającej wynoszącej 78,5 kN pozwala na wykonywanie wykopów do głębokości 7 m. Mocniejszy model może współpracować z łyżką mieszczącą od 0,79 do 1,85 m³, odspajającą grunt z siłą 192,2 kN na głębokości do 7,5 m.

Koparki gąsienicowe obok ładowarki kołowej cieszyły się największym zainteresowaniem, stąd też organizatorzy zostawili je do dyspozycji gości. Dodatkową atrakcją był system 1D Topcon, dostarczony przez firmę TPI, wspomagający sterowanie koparką, zainstalowany na modelu R250LC-7A. Zamontowany na ramieniu koparki za pomocą magnesów czujnik współpracujący z niwelatorem laserowym informuje np.



można zaaranżować stanowiska pracy dla maszyn. – Atutem dobrze zorganizowanych „Drzwi Otwartych” jest umożliwienie klientowi zapoznania się z maszyną w rzeczywistych warunkach pracy, gdyż tylko wówczas można sprawdzić jej możliwości. Z założenia „Drzwi Otwarte” odbywają się corocznie w każdym z oddziałów. W tym roku cykl zapoczątkował 24 kwietnia Oddział Wrocław, a tuż po nim, 28 kwietnia, imprezę zorganizował Oddział Gdańsk. Terminy „Drzwi Otwartych” w pozostałych przedstawicielstwach zostały przewidziane na miesiące letnie. Z uwagi na prace budowlane w Cholerzynie wyjątkowo w tym roku nie odbył się tradycyjny majowy Hyundai Cross. Zostanie on połączony z uroczystym otwarciem nowej siedziby Amago w połowie września – informuje Anna Ryniak.





o przekroczeniu głębokości kopania. Jak się przekonali uczestniczący w spotkaniu operatorzy, którzy mieli okazję testować koparkę R250LC-7A, takie wyposażenie bardzo ułatwia pracę maszyną, pozwala dokładnie kontrolować głębokość wykopów, znacznie zwiększa wydajność kopania, a przy tym jest bardzo proste w montażu i obsłudze.

W Pszczółkach skromniej

„Drzwi Otwarte” w oddziale gdańskim zostały zorganizowane w Zakładzie Produkcji Kruszywa Skowacz Przedsiębiorstwa „Nobas”. Na terenie żwirowni w Pszczółkach, należącej do Jacka Staroszyka, prezentowano tylko trzy maszyny: ładowarkę kołową HL770-7A, koparkę gąsienicową R320LC-7A oraz koparkę kołową R170-7A z łyżką skarpową. Sprzęt był testowany w rzeczywistych warunkach roboczych. Operatorzy firmy „Nobas” dwie pierwsze maszyny sprawdzali z pozytywnym skutkiem także podczas swojej codziennej pracy na żwirowni. Dużym zainteresowaniem klientów cieszyła się ładowarka HL770-7A. Mimo niższej frekwencji niż w oddziale wrocławskim, ku zadowoleniu organizatorów na „Drzwi Otwarte” do Pszczółek przybyli kluczowi klienci z regionu północnego, rozważający zakup maszyn budowlanych Hyundai. Prezentowane pod Wrocławiem i w Pszczółkach maszyny nie są nowymi modelami. Cieszą się za to dużą popularnością wśród klientów, dzięki czemu firma Amago sprzedaje ich najwięcej. Wła-

śnie dlatego pojawiły się też na pokazach. Dużym sukcesem spotkania na Dolnym Śląsku była pokaźna frekwencja – licznie przybyli zwłaszcza przedstawiciele firm, co przełożyło się na konkretne umowy handlowe. Oprócz maszyn, zainteresowanie gości wzbudziły także produkty z działu oferowanych przez Amago geosyntetyków.

Na rynku od 1996 r.

Firma Amago powstała w 1996 r. Początkowo zajmowała się sprzedażą używanych wiertnic, sprzętu do głębokiego fundamentowania oraz geosyntety-

oferując pełną gamę geowłóknin, tkanin oraz siatek do gruntu. Trzeci dział oferuje maszyny wiertnicze i fundamentowe, pod głębokie wiercenia naftowe, gazowe, fundamentowe i hydrauliczne. Dział czwarty – techniczny – odpowiada za przeglądy, sprawność maszyn i osprzętu.

Spółka Amago posiada siedzibę główną w Krakowie, a także przedstawicielstwa na terenie kraju: w Warszawie, Poznaniu, Gdańsku i Wrocławiu. Każdy z oddziałów dysponuje magazynem z częściami zamiennymi oraz warształem, gdzie wykonywane są przeglądy oraz serwis maszyn. Oddziały pra-



ków. Obecnie ma cztery działy i znacznie większy asortyment. Pierwszy dział zajmuje się maszynami budowlanymi oprócz maszyn oferuje także osprzęt i akcesoria: świdry, głowice frezujące, łyżki itp. Drugi dział zajmuje się geosyntetykami,

co ma znaczenie ze względu na lokalizację punktów serwisowych, która daje gwarancję szybkiej interwencji. Niewykluczone, że będą powstawać kolejne oddziały firmy, aby podnieść jeszcze jakość obsługi. W projektowaniu i organizowaniu nowych punktów priorytetem jest obecnie atrakcyjna lokalizacja, własny teren oraz (przede wszystkim) właściwa promocja marki Hyundai. Wszystko wskazuje na to, że pierwsza placówka zbudowana zgodnie z tą strategią zostanie otwarta prawdopodobnie w regionie północnym. W czerwcu firma wstępnie planuje przeprowadzkę oddziału gdańskiego.

