



Niecodzienne wydarzenie

W działalności firmy handlowej przekazanie klientowi niestandardowej maszyny to wyjątkowe wydarzenie. Taka sytuacja miała miejsce 18 stycznia 2008 w kopalni wapienia w miejscowości Celiny. Tam właśnie odbyło się oficjalne przekazanie ładowarki kołowej Hyundai HL 780-7A. Jest to pierwsza w Polsce, tak duża, nowa maszyna sprzedana przez firmę Amago – oficjalnego przedstawiciela firmy Hyundai w Polsce. Szczegóły współpracy z firmą Amago i niuanse maszyn Hyundai przedstawiali – Paweł Hochel – prezes zarządu kopalni wapienia w Celinach oraz Witold Kocot – dyrektor regionu południe w firmie Amago.

Na markę Hyundai zdecydowałem się z wielu powodów. Jednym z nich jest niewątpliwie fakt, iż mają one opinię bardzo dobrych i mało awaryjnych maszyn. Jednak najbardziej decydującym czynnikiem był fakt, iż już od kilku lat pracujemy maszynami marki Hyundai, więc sami dobrze je znamy i mamy o nich własną, wyrobioną opinię. Do tej pory pracowaliśmy na ładowarkach Hyundai, które sami kupowaliśmy na rynku wtórnym. Maszyny te pracują na różnych stanowiskach w kopalni, niektóre bezpośrednio pod ścianą, a niektóre podczas ładowania gotowego produktu. Ładują one ok. 1,5 tysiąca ton dziennie. Występują oczywiście usterki, jak w każdej maszynie, lecz najczęściej powodowane są

błędami operatora – podkreśla Paweł Hochel.

Jest co ładować

Paweł Hochel jest prezesem zarządu dwóch kopalni: kopalni wapienia w Celinach i granitu w Kamiennej Górze. Łącznie na terenie dwóch obiektów pracuje 5 maszyn Hyundai. Aktualnie wydobyte w kopalni w Celinach sięga ok. 3,5 tysiąca ton dziennie, jednak docelowo (według zapewnienia prezesa), wydobyte ma wynosić w granicach

1.200.000 ton rocznie. Każda ładowarka w kopalni w Celinach pracuje ok. 16 godzin w systemie dwuzmianowym. *Do tej pory, poza mostami w starszych modelach Hyundai'a nie mieliśmy większych problemów z użytkowaniem maszyn. Według mnie są to maszyny wykonane z bardzo dobrej stali, wszystkie podzespoły, np. siłowniki czy tuleje są wykonane precyzyjnie. Z firmą Amago współpracujemy już od kilku lat, szczególnie w kwestii serwisu. W tym przypadku również uważam, że aktualna, bardzo*



Nowa ładowarka w kopalni wapienia Celiny

dobra współpraca będzie kontynuowana po zakupie nowej maszyny – wyjaśnia Paweł Hochel. Obie kopalnie funkcjonują dość krótko. Kopalnia wapienia zaledwie kilka miesięcy, natomiast kopalnia granitu – półtora roku. Maszyny Hyundai użytkowane są jednak już od 1998 r. w firmie PGS – Polskie Górnictwo Skalne Sp. z o.o., której Paweł Hochel jest również współwłaścicielem. Jest to firma zajmująca się usługami dla kopalń. *W roku 2008 mamy zamiar rozszerzyć park maszynowy i inwestować w rozwój spółki, dlatego też mam nadzieję na rozwinięcie współpracy z firmą Amago – kończy prezes kopalni.*

Hyundai dostępny niemal od ręki

Przy przekazaniu maszyny obecni byli również Witold Kocot – dyrektor regionu południe oraz Grzegorz Sierpiński – okręgowy szef sprzedaży. W tym momencie, jak zapewniają przedstawiciele Hyundai'a nie ma problemu z dostępnością maszyn, ponieważ w 5 oddziałach Amago rozmieszczonych na terenie całej Polski znajduje się ok. 40 dużych maszyn dostępnych od ręki. *Jeśli chodzi o magazyn centralny w Belgii to dostępność maszyn jest na poziomie blisko 100% - oczywiście maszyn standardowych – podkreśla Witold Kocot, dyrektor regionu południe w firmie Amago. Zapasy maszyn są duże, jednak nie da się jednoznacznie określić, które maszyny będą cieszyć się największym zainteresowaniem. Nie ma na to reguły, każdy rok jest u nas w firmie nazywany „rokiem jednej maszyny“. Były lata, w których bardzo dobrze sprzedawały się koparki kołowe i gąsienicowe. Tegoroczny styczeń pokazuje nam, iż może to być „rok ładowarek“ gdyż ponad 50% zamówień posiadamy właśnie na te maszyny. Zresztą sprzedaż i serwis dużych, a nawet bardzo dużych maszyn budowlanych stał się w ostatnim okresie*

naszą główną domeną, a powiedziałbym nawet, że specjalizacją - informuje Witold Kocot.

„Dobra robota” handlowca

Model HL 780-7A, który 18 stycznia br. został dostarczony do kopalni w Celinach, to jedna z największych maszyn w gamie produktów Hyundai. Warto dodać, iż ten model ładowarki jest produkowany przez Hyundai-a również pod marką innych, uznanych, światowych producentów maszyn! W tym przypadku wykonana została bardzo dobra praca handlowca – Grzegorza Sierpińskiego, który od początku do końca prowadził transakcję. Zawsze staramy się spełnić wszystkie oczekiwania klienta możliwie szybko. W maszynie tej zastosowana została specjalna konstrukcja łożki. Jest to łożka typu delta, specjalnie przystosowana do urabiania przy ścianie skalnej. Mocna, jak typowa łożka skalna, ale lekka jak w standardowej specyfikacji i tym samym nie tracąca pożądanej wydajności. Ma ona zamontowane specjalne zęby (typowo skalne), znacznie bardziej odporne na uszkodzenia – tłumaczy Witold Kocot.

Nie brakowało konkurencji

Konkurentów na tym terenie nie brakuje. Większość firm oferujących ładowarki ma bardzo dobrze rozwiniętą sieć handlową. Jednak z racji tego, iż centrala naszej firmy znajduje się w Krakowie, region Polski południowej traktujemy jako nasz region i staramy się uczestniczyć w większości rozmów handlowych, a w konsekwencji korzystnych dla nas finalizacji. W tym przypadku walczyliśmy z kilkoma konkurentami, m.in: Volvo i Komatsu. Uważam, iż wyroby tych firm są również bardzo dobre i jest to zdrowa konkurencja. Martwi nas jednak fakt zalewania pol-



skiego rynku przez tanie i nie zawsze odpowiednio wykonane maszyny pochodzenia chińskiego – podkreśla Witold Kocot. Poza dostawą maszyn oferujemy również naszym klientom obsługę w zakresie ubezpieczenia i finansowania zakupu poprzez leasing. W tym przypadku leasing był realizowany przez firmę Impuls Leasing. Jesteśmy przygotowani do obsługi technicznej tej maszyny, ponieważ już od kilku lat serwisujemy na terenie kraju wiele maszyn (nie tylko Hyundai-a), dział serwisu jest dobrze wyposażony i wyszkolony, a przez wprowadzanie nowych typów maszyn nabywamy doświadczenia, które z pewnością pomogą w dalszym rozwoju tego istotnego działu. Zaproponowaliśmy klientowi tę maszynę właśnie ze względu na jego specyficzne wymagania. Na tym obiekcie wymagana jest duża wydajność, dlatego więc proces technologiczny wymusza użycia maszyny o dużej masie własnej. Moim zdaniem, na wybór marki Hyundai wpłynęło wiele czynników, ale najistotniejszym okazał się stosunek ceny do jakości, dobra praca handlowca oraz fakt, że prezes kopalni - Pan Paweł Hochel, doskonale znał wcześniej maszyny Hyundai i dokładnie wiedział jakiej klasy produkt kupuje – kończy Witold Kocot.

Tomasz Kujawski



Od lewej: Witold Kocot – dyrektor regionu południe Amago, Grzegorz Sierpiński – okręgowy szef sprzedaży Amago, Paweł Hochel – prezes zarządu kopalni, Kamil Broda – Impuls Leasing – dyrektor regionu świętokrzyskiego