

Serwis ogumienia

Gdy sezon trwa krótko

W ŻADNEJ MOTORYZACYJNEJ SPECJALNOŚCI POPYT NA USŁUGI NIE JEST W CIĄGU ROKU STABILNY, LECZ NIGDZIE NIE WAHA SIĘ TAK BARDZO, JAK W WARSZTATACH ZAJMUJĄCYCH SIĘ SERWISOWANIEM SAMOCHODOWYCH KÓŁ



PODNOŚNIKI PODPROGOWE (Z LEWEJ) MOGĄ BYĆ ZASTĄPIONE DŹWIGNIKAMI PNEUMATYCZNYMI

Tradycyjny „zakład wulkanizacji opon i dętek” zajmował się naprawą uszkodzonego i wymianą zużytego ogumienia niemal jednostajnie we wszystkich porach roku. Nie stosowano wtedy jeszcze opon sezonowych, a prawdopodobieństwo

awarii z powodu gwoździ gubionych na drogach było w poszczególnych miesiącach jednakowo wysokie.

Teraz na roczny cykl pracy oponiarskich serwisów składają się stosunkowo krótkie przyprawy jesiennej i wiosennej koniunktury oraz dzielące je długie okresy niemożliwego zastoju. Nawet zastępowanie opon zużytych nowymi klienti wolą łączyć z ich sezonową obsługą niż wykorzystywać pełny zakres dopuszczalnego zużycia bieżników. Awarie kół nasilają się nieco w czasie występowania zimowych uszkodzeń asfaltowych nawierzchni, ale trudno tę tendencję uznać za rozwojową.

W tych warunkach rentowność placówki usługowej zajmującej się serwisowaniem ogumienia można osiągnąć dwiema drogami, przy czym obie wymagają inwestycyjnych nakładów i organizacyjnych zmian. Pierwsza polega na takim przygotowaniu się do sezonowych szczytów, by można było w ich trakcie zarobić z nawiązką na wszystkie roczne koszty działalności, a druga – na zapew-

nieniu dodatkowych przychodów dzięki odpowiednio rozszerzonej ofercie świadczonych usług. Obie te koncepcje mają swoje zalety i wady, więc najbardziej optymalne efekty daje ich komplementarne połączenie.

Strategia kampanijna

Klienci oczekujący w kolejkach podczas sezonowych spiętrzeń nie stanowią powodu do biznesowego optymizmu, gdyż w warunkach wolnego rynku szybko przejmie ich konkurencja. Z konkurencyjnej rywalizacji ten wychodzi zwycięsko, kto w tym samym czasie potrafi zrealizować więcej zleceń. To zaś zależy od wydajności sprzętu i organizacji pracy.

Powszechnie stosowany dziś tryb obsługi, w którym jeden wykwalifikowany pracownik zajmuje się jednym klientem, nie jest, wbrew pozorom, najbardziej racjonalny. Przy wymianie opon (np. z zimowych na letnie) ta sama osoba musi wówczas kolejno: podnieść samochód, wymontować koła, dokonać ich rozbiórki i ponownego złożenia, potem je wyważyć i znów zamontować w pojeździe. Podczas wykorzystywania jednego z potrzebnych przy tym urządzeń pozostałe oczekują bezczynnie.

Pewnym usprawnieniem może tu być tzw. system potokowy, polegający na tym, że jeden pracownik zajmuje się tylko jednym kołem, przechodząc z nim kolejne etapy technologicznego ciągu. Jednak w odniesieniu do pojedynczego koła wyważarka pracuje z reguły znacznie

krócej niż montażownia. Ten nierówny rytm zostaje dodatkowo zakłócony, gdy trzeba jeszcze wyprostować zagiętą felgę, a warsztatowy podnośnik podprogowy, niezależnie od jego konstrukcji i napędu, potrzebny jest raz na cztery robocze cykle pozostałych urządzeń, chociaż działa zdecydowanie szybciej niż każde z nich z osobna. Poza tym, pracownik obsługujący wyważarkę i montażownicę musi mieć wyższe kwalifikacje (a tym samym wynagrodzenie) niż ten zajmujący się wewnętrznym transportem kompletnych kół.

Warto więc rodzaje zadań rozdzielić stosownie do umiejętności personelu i tak uzupełnić wyposażenie serwisu, by co najmniej dwie montażownice przypadły na jedną wyważarkę (najlepiej wyposażoną w oprogramowanie umożliwiające przemienną pracę kilku operatorów). Dublowanie podprogowych podnośników jest mniej opłacalne ze względu na ich wysokie ceny. Lepiej i taniej będzie zastąpić jedno takie urządzenie paroma prostymi dźwignikami pneumatycznymi do lekkiego, jednostronnego unoszenia pojazdów. Pozwoli to obsługiwać równocześnie kilka samochodów pod zewnętrzną wiatą.

Działalność uzupełniająca

Dodatkowych przychodów należy szukać w pierwszym rzędzie w obrębie głównej specjalności serwisu. Usługa polegająca na profesjonalnym przechowywaniu sezonowego ogumienia staje się coraz bardziej atrakcyjna dla właścicieli pojazdów parkujących je pod gołym niebem i niedysponujących na ogół własnymi pomieszczeniami magazynowymi.

Serwisy w własnym, dobrze pojętym interesie powinny preferować w tym zakresie sezonową wymianę kompletnych kół, a nie – samych opon. Obawa, że klient będzie wolął wymieniać koła sam,



MYJKA DO KÓŁ, MASZYNA DO PROSTOWANIA FELG I PRASA WULKANICZNA POWINNY PRACOWAĆ RÓWNIEŻ POZA SEZONEM



DWIE MONTAŻOWNICE PLUS JEDNA WYWAŻARKA TO WIĘKSZA PŁYNNOŚĆ PRACY

niż zlecić tę prostą czynność fachowcom, nie wydaje się uzasadniona. Istotną rolę odgrywa tu wspomniany problem magazynowania, a poza tym przy kołach montowanych ponownie potrzebne są przeważnie jakieś prace niewykonalne w warunkach amatorskich. Dlaczego mają być one wykonywane w sezonowym pośpiechu, zamiast spokojnie w martwym oponiarskim sezonie?

Im więcej kompletnych kół w użytkowym obiegu, tym większa może być też przepustowość serwisu w sezonowym szczycie. Wtedy i drogi podnośnik

podprogowy szybciej się amortyzuje, bo można na nim wymieniać koła niemal tak szybko, jak w alejach serwisowych Formuły 1.

Dyskusyjne natomiast wydają się koncepcje łączenia serwisów ogumienia z jakimikolwiek innymi rodzajami motoryzacyjnych usług, np. z wymianą płynów eksploatacyjnych, okładzin hamulcowych, amortyzatorów lub serwisowaniem klimatyzacji. Trudno bowiem taką działalność zawieszać, a jeszcze trudniej – kontynuować w czasie oponiarskich szczytów. ■

Ozoner®

Firma MULTIOZON zajmuje się wyposażaniem warsztatów i myjni samochodowych w urządzenia ozonowe do czyszczenia klimatyzacji. Oferujemy Państwu kilkanaście modeli o wydajności od 0.3-3.5g/h. Jako jedyni udzielamy pełnej gwarancji na skuteczność działania ozonu (usuwanie zapachów, usuwanie pleśni).

Pełna oferta na stronie www.ozon24.pl lub tel: 504-309-058.

WRC MULTIOZON POLNA 1, 81-745 SOPOT TEL: 504-309-058 email: biuro@ozon24.pl

FOT. KART

FOT. CARTEC, KART. TIP-TOPOL, WERTHER, ZUH SOSNOWSKI

KOMPLEKSOWE WYPOSAŻENIE WARSZTATÓW I SKP
JAKOŚĆ - DOŚWIADCZENIE - KOMPETENCJA - PROFESJONALIZM

ul. W. Kadłubka 35, 02-496 Warszawa
tel./fax (022) 662 49 43, 867 55 25, 867 55 13
e-mail: biuro@elwico.com.pl

www.elwico.com.pl