

Przemysłany wybór montażownicy



ANDRZEJ KOWALEWSKI

PREZES ZARĄDU
LAUNCH POLSKA

ARTYKUŁ TEN JEST EFEKTEM MOICH PRZEMYSŁEŃ ZWIĄZANYCH Z DWIEMA OSTATNIMI PUBLIKACJAMI ZAMIESZCZONYMI W „AUTONAPRAWIE” PRZEZ ZENONA MAJKUTA, A DOTYCZĄCYMI MONTAŻOWNIC (NIE „MONTÓWEK”)

Osobiście, choć bardzo cenię sobie wiedzę fachową Autora wspomnianych artykułów, mam odmienne zdanie w poruszonych tam kwestiach. Nie zgadzam się na przykład, iż nazywanie jednej z opisanych tam grup montażownic automatami jest „zabawnym nieporozumieniem”. Oczywiście, w tego typu urządzeniach wiele czynności obsługowych wykonuje operator, a nie maszyna w całkowicie automatycznym cyklu. Określenie „automat” dotyczy wyłącznie stopnia automatyzacji poszczególnych operacji obsługowych i powstało w chwili, gdy nie było jeszcze na rynku innych, bardziej nowoczesnych i jeszcze bardziej zautomatyzowanych konstrukcji montażownic.

Twierdzi też Autor w jednym z tych artykułów, że opinie dotychczasowych użytkowników montażownic bywają zawodne. Moim zdaniem, dla potencjalnego nabywcy urządzenia nie ma bardziej wiarygodnego źródła takich informacji. Któż lepiej niż bezpośredni użytkownik maszyny jest w stanie potwierdzić jej konkretne walory użytkowe i przydatność do

określonych zadań? Kto inny może ocenić skuteczność działania serwisu i rolę dostawcy w rozwiązywaniu pojawiających się problemów technicznych?

Straszenie potencjalnych nabywców sprzętu dostawcą, jak to zostało określone, „dalekowschodnim” i rzekomo związanym z nim brakiem części zamiennych – wydaje się rzeczywiście „zabawnym nieporozumieniem”, wywodzącym się może z jakichś dawnych czasów. Obecnie o dostępności części zamiennych decyduje wyłącznie polityka dystrybutora importowanego sprzętu i jego dbałość o interesy klienta. Dziś wiele firm oferujących sprzęt europejski ma zdecydowanie większe problemy z zapewnieniem części zamiennych dla polskiego rynku niż solidni dostawcy „dalekowschodni”.

Kontrowersyjna wydaje się też kwestia oceny stopnia przydatności montażownic. W formule zaproponowanej przez Zenona Majkuta nie jest ona obiektywna, lecz zdecydowanie promuje maszyny z tzw. najwyższej półki. Oczywiście, pod względem technicznym te maszyny są na najwyższym poziomie i tego nie kwestionuję. Natomiast ocena końcowa określana na podstawie średniej punktów zebranych ze stopnia przydatności jest zupełnie pozbawiona sensu, przynajmniej w takiej postaci. Przeliczenie oceny ostatecznej na podstawie średniej arytmetycznej z 13 po-

zycji, z których 12 dotyczy wyłącznie spraw technicznych, a tylko 1 przystępności ceny zakupu – jest po prostu błędne. To przecież cena w dzisiejszych czasach jest zdecydowanie najważniejszym kryterium przy wyborze sprzętu przez klientów. Uważam więc, że tabela z ocenami powinna zawierać wyłącznie dwie pozycje: przydatności technicznej i przystępności ceny zakupu. Wówczas wyniki byłyby zdecydowanie bardziej obiektywne i wyglądały nieco inaczej.

Na szczęście ostateczny wybór należy do nabywców, którzy w dostępnym dla nich przedziale cenowym uwzględniają również poziom technicznego zaawansowania produktu, jego przydatność w eksploatacji i opinie dotychczasowych użytkowników o samej maszynie i jej serwisowaniu przez danego dystrybutora.

Rzeczywiste potrzeby

W ostatnim czasie powstało na rynku usług motoryzacyjnych wiele nowych warsztatów zajmujących się serwisem ogumienia. Wzrósł bowiem popyt na obsługę nowych konstrukcji opon i obręczy kół, a przede wszystkim na sezonową ich wymianę. Minęły już także czasy amatorskiej działalności w tym zakresie. Przy wyposażaniu takiego serwisu trzeba wybierać spośród wielkiej liczby różnorodnych ofert. Dobór montażownicy po-

winien być dostosowany do konkretnych możliwości warsztatu, jego wielkości, organizacji pracy, rodzaju obsługiwanych kół, ilości stanowisk obsługowych oraz, oczywiście, możliwości finansowych.

Różnice w cenie zakupu mieszczą się w granicach od około 4-5 tysięcy złotych za modele najprostsze do nawet 65 tysięcy złotych za konstrukcje najbardziej zaawansowane technologicznie. Wynika to przede wszystkim z różnego stopnia automatyzacji poszczególnych etapów całego procesu montażu i demontażu koła, co przekłada się na czas wykonywania konkretnych operacji, a także na możliwości obsługi rozwiązań nietypowych bądź rzadko spotykanych. Warto więc zastanowić się, czy ta automatyzacja jest

w stanie zwrócić z nawiązką zwiększone wydatki.

Najprostsze konstrukcje oferowane obecnie na rynku i dostosowane stopniem automatyzacji do wymogów XXI wieku nazywane są, całkiem zasadnie, „montażownicami półautomatycznymi”. Mają one poziomy stół obrotowy, napędzany silnikiem elektrycznym z pneumatycznym uchwytem czteroszczękowym, oraz stopkę montażową, osadzoną na pionowym ramieniu odchylanym na uchwycie zawiasowym w bok. Ustawienie stopki montażowej w pionie na odpowiedniej wysokości możliwe jest dzięki pionowej regulacji ramienia i blokadzie mechanicznej. Montażownica tej konstrukcji posiada również zbijak boczny (tzw. odpiekacz) do oddzie-

lania obrzeża opony od obręczy.

Montażownica półautomatyczna w trakcie pracy wymaga większego zaangażowania ze strony operatora, co ma bezpośredni wpływ na wydłużenie przeprowadzanych procesów. Wady tej pozbawiona jest konstrukcja zwana automatyczną, w której cała kolumna pionowa wraz z ramieniem i stopką montażową →



MONTAŻOWNICA Z PRZYSTAWKĄ DO OPON NISKO-PROFILOWYCH. NAZYWANA AUTOMATYCZNĄ DLA ODRÓŻNIENIA OD MNIEJ ZAAWANSOWANYCH KONSTRUKCJI

FOT. LAUNCH

KONKURS!

Możesz wygrać jedną z trzech nagród ufundowanych przez firmę **Seba**, wyłącznego dystrybutora **Kamasa Tools w Polsce**,

jeśli zakreślisz właściwe propozycje odpowiedzi na pytania 1, 2, 3, 4 oraz wyczerpująco opiszesz kwestię poruszoną w pytaniu 5. Nie znasz niektórych odpowiedzi lub nie jesteś ich pewien? Przeczytaj w tym wydaniu artykuł „Dożywnia gwarancja”, następnie wypełnij kupon zamieszczony poniżej i wyślij go na adres redakcji do 31 stycznia 2012 r. (decyduje data stempla pocztowego) albo też skorzystaj z formularza na stronie: www.e-autonaprawa.pl. Pierwszeństwo mają zarejestrowani użytkownicy witryny.

Lista laureatów poprzedniej edycji konkursu, zorganizowanej wspólnie z firmą Almig, dostępna jest na stronie internetowej: www.e-autonaprawa.pl/konkurs

PYTANIA KONKURSOWE

1. Jakiej grupy produktów dotyczyły pierwsze gwarancje typu *for life*?

- a. paneli podłogowych
- b. narzędzi ręcznych
- c. opon samochodowych
- d. programów komputerowych

Formularz elektroniczny znajduje się na stronie: <http://e-autonaprawa.pl/konkurs>

2. Który rodzaj narzędzi marki Kamasa Tools objęty jest w całości dożywnią gwarancją?

- a. pneumatyczne
- b. hydrauliczne
- c. ręczne
- d. dynamometryczne

3. Co trzeba przedłożyć dystrybutorowi Kamasa Tools przy reklamacji produktu w ramach dożywniej gwarancji?

- a. tylko uszkodzony przedmiot
- b. uszkodzony przedmiot i dowód jego zakupu
- c. przedmiot z firmową kartą gwarancyjną
- d. przedmiot w oryginalnym opakowaniu

4. Do czego zobowiązuje się Kamasa Tools w przypadku uzasadnionej reklamacji klienta?

- a. naprawy uszkodzenia
- b. zwrotu kosztów zakupu
- c. wymiany produktu na nowy
- d. wypłaty umownego odszkodowania

5. Dlaczego dożywnia gwarancja nie może być stosowana wobec wszystkich produktów Kamasa Tools?

.....

 Imię i nazwisko uczestnika konkursu
 Dokładny adres
 Telefon e-mail

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do przeprowadzenia niniejszego konkursu (ustawa z 29.08.1997 o ochronie danych osobowych)

Prosimy
przesłać pocztą
lub faksem:
71 343 35 41

Autonaprawa

pl. Nowy Targ 28/16

50-141 Wrocław

Autonaprawa **Kamasa-TOOLS**