

Centrum szkoleniowe Bosch

Wiedza dla profesjonalistów



Warunkiem wysokiego poziomu serwisu samochodowego jest udział w szkoleniach technicznych. Centrum Szkoleniowe Bosch w Warszawie wyposażone w pełną gamę silników oraz najnowocześniejsze urządzenia diagnostyczne zapewnia kompleksowe programy szkoleniowe ze szczególnym naciskiem na ich praktyczny aspekt. Wykwalifikowani i doświadczeni szkoleniowcy dysponujący wiedzą firmy Bosch gwarantują wysoki poziom realizowanych szkoleń. www.szkoleniabosch.pl



BOSCH
Technologia bliżej nas

Autonaprawa

www.e-autonaprawa.pl

Adres redakcji:

pl. Nowy Targ 28/16
50-141 Wrocław
tel. 71 715 77 95
faks 71 343 35 41
autonaprawa@technotransfer.pl
www.technotransfer.pl

Numer rachunku bankowego:
03 1140 2004 0000 3102 5467 9483

Redaktor naczelny:

Marian Kozłowski
m.kozlowski@technotransfer.pl

Sekretarz redakcji:

Bogusława Krzczanowicz
b.krczcanowicz@technotransfer.pl

Redakcja e-autonaprawa.pl:

Adam Rudziński
a.rudzinski@technotransfer.pl

Stali współpracownicy:

Andrzej Kowalewski, Zenon Majkut,
Ewa Rozpędowska, Toni Seidel,
Leszek A. Stricker, Tomasz Szulc,
Andrzej Tippe, KrzaQ

Marketing i reklama:

Małgorzata Salamaga-Borysenko
tel. 71 733 67 56
m.salamaga@technotransfer.pl

Public relations:

Przemysław Krzczanowicz
tel. 71 715 77 96
p.krczcanowicz@technotransfer.pl

Prenumerata:

tel. 71 715 77 95
prenumerata@technotransfer.pl

Opracowanie graficzne i skład:

Taurus CD
tel. 71 715 77 98

Wydawca:

Wydawnictwo Technotransfer



Druk i oprawa:

Delta Wrocław

Wszelkie prawa zastrzeżone. Przedruk materiałów wyłącznie za zgodą redakcji. Materiałów niezamówionych redakcja nie zwraca. Zastrzegamy sobie prawo do skrótów i redakcyjnego opracowania tekstów przyjętych do druku. Redakcja nie bierze odpowiedzialności za treść reklam i ogłoszeń.

Zdjęcia na okładce:
bobistheoilguy.com, T. Seidel



Prowincja

Na dwoje wróźono, gdy parę lat temu młody inżynier zaczął budować nowy, dobrze wyposażony warsztat gdzieś w Polsce, na głębokiej prowincji. Z jednej strony interes wydawał się pewny, ponieważ samochody, nawet te z trzeciej zagranicznej ręki, coraz słabiej reagują na podwórzowe serwisy i naprawy. Z drugiej jednak, czy kiedykolwiek zwrócą się nakłady na tak okazały obiekt z kilkoma naprawczymi stanowiskami i nowoczesną techniką, na zatrudnienie paru profesjonalnych mechaników w czystych firmowych kombinezonach? Wiadomo, liczyć w tym można wyłącznie na klientów, a na prowincji bieda i bezrobocie. Dlatego jest tu taka usługowa pustynia, na której nic nie wyrasta, najwyżej może pojawić się biblijny diabeł, by kusić do ztego.

W pierwszym okresie po otwarciu nowego zakładu znalazły potwierdzenie obie przeciwnie opinie. Klientów rzeczywiście pojawiło się sporo, lecz przeważnie odchodzili rozczarowani poziomem cen, choć były one skrajnie promocyjne. Decydowali się najwyżej na komputerową diagnostykę, przyznając otwarcie, że samą naprawę wykona ktoś inny, o połowę taniej, czyli poniżej minimalnych kosztów niezbędnych części. Nie było chętnych nawet na wymianę oleju wykonywaną za detaliczną równowartość samych materiałów. Podobno ktoś robił to jeszcze taniej, stosując rzekomo najlepsze produkty. Oszukiwał, rzecz jasna, lejąc podejrzone „wynałazki” z markowych opakowań. Część równie „oszczędnych” klientów oszukiwała się sama, nabywając okazynie i montując pokątnie podzespoły z odzysku.

Finansowa sytuacja nowego warsztatu stawała się przez to coraz bardziej dramatyczna. Trzeba było spłacać zaciągnięte kredyty i inne stałe zobowiązania, a przychody nie rosły... Właściciel żył głównie z pomocy rodziny i gorączkowo szukał wyjścia z tych beznadziejnych kłopotów. Przyszła więc kolej i na diabła-kusiciela i jego szatański biznesplan, by pójść śladem miejscowych konkurentów, obniżając ostentacyjnie ceny i dyskretnie jakość wykonywanych usług, a konkurencyjną przewagę opierać na lepszym sprzęcie i wyższej kulturze obsługi.

Na szczęście w porę zainterweniował anioł stróż w postaci żony skłonnego już zejść na złą drogę przedsiębiorcy. Zaprotestowała przeciw tym planom stanowczo, wykazując bez trudu całą ich zwodniczość. Stwierdziła słusznie, iż takie machinacje tylko trwale zniszczą wiarygodność firmy i autorytet jej szefa u własnych pracowników, a racjonalne rozwiązania są tylko dwa: albo działając według dotychczasowych zasad czekać cierpliwie na efekty, albo interes zamknąć i szukać pracy, która pozwoli mozolnie spłacić długi. Tak doszli wspólnie do wniosku, że jeszcze spróbują. Już po kilku miesiącach zauważyli wyraźną poprawę i od tej pory warsztat prosperuje coraz lepiej, ciesząc się w okolicy bardzo dobrą opinią.

Cud? Obeszto się bez cudu, choć konkurenci nie stali się uczciwsi, a klienci bogatsi, ale ci drudzy zaczęli rozumieć, co im oplota się lepiej, jeśli potrzebują sprawnego samochodu, który na głębokiej prowincji jest już wręcz niezbędny.

Marian Kozłowski

Marian Kozłowski