

Serwis TT-Thermo King w Jeżewie

Na początku grudnia świat transportu chłodniczego obiegły dwie sensacyjne, a blisko powiązane ze sobą wiadomości. Koncern Ingersoll Rand, do którego należy Thermo King, czołowy światowy dostawca agregatów chłodniczych dla transportu, kupił za 100 mln euro firmę Frigoblock. Tym pociągnięciem, w najbliższym czasie będzie mógł poszerzyć ofertę o urządzenia zasilane elektrycznie z dodatkowego alternatora mocowanego przy silniku. Takie agregaty mają potężną wydajność chłodniczą, przydatną w ciężkiej dystrybucji, gdy trzeba wielokrotnie w ciągu dnia pracy otwierać ładownię

i później szybko przywracać zadaną temperaturę. Dobrze też grzeją. Technologia jest dopracowana przez niemieckiego producenta i sprawdzona przez lata.

Ale Peter Grosskopf, pomysłodawca i właściciel Frigoblock, wywodząc się z branży transportowej wie, że nawet najwspanialszy agregat jest tylko tak dobry, jak serwis, który mu zapewni, dostępny wszędzie i 24 h na dobę. Frigoblock jest pod tym względem silny na wielu rynkach, m.in. w Niemczech, Anglii i Skandynawii; na innych, w tym polskim, użytkownicy też są pozostawieni samym sobie. Ale to nie jest poziom,

jaki zapewniają giganci tego rynku, a zwłaszcza nowy partner Thermo King.

To jest właśnie ta druga wiadomość: firma TT-Thermo King, jeden z polskich dilerów TK, uruchomiła nowy serwis w Jeżewie pod Białymstokiem. Oczywiście obowiązuje zasada, że to ludzie, a nie budynki obsługują (w tym przypadku) agregaty, ale po drugiej stronie lady też są ludzie: kierowcy i właściciele flot, użytkownicy sprzętu kosztującego w sumie setki tysięcy euro/zestaw, nie licząc wiezionego w nim towaru. Zgodnie z polityką Thermo King, mają być godziwie przyjęci w wyspecjalizowanych serwisach, należących do dilerów zajmujących się tylko transportowymi urządzeniami chłodniczymi i co najwyżej pokrewnymi dziedzinami, jak ogrzewanie czy klimatyzacja.

Szczegół, co do poziomu tego przyjęcia zależy od indywidualnych decyzji i skłonności inwestycyjnych. W TT postawiono na obsługę „z górnej półki”, budując serwis duże lub bardzo duże oraz wybierając najwygodniejsze dla klientów lokalizacje, choćby nawet trzeba było drożej zapłacić za grunt. Jak dotychczas, fortuna sprzyja tej odwadze, czego najlepszym przykładem jest punkt przy węźle autostradowym Komorniki, stale obłożony robotą.

Najbardziej rentowną stacją była jednak ta w Białymstoku, przez lata ulokowana w obsługowym zagłębieniu miasta, na ul. Elewatorskiej. Tędy przejeżdżała większość polskiego transportu, jeśli nie w stronę Rosji, to z powrotem. Tu zaglądali też klienci zza różnych wschodnich granic. Ze



Serwis TT-Thermo King w Jeżewie ma 1200 m² powierzchni warsztatowej i 400 m² na biura i sale konferencyjne. Te drugie służą głównie do szkolenia ustawicznego szkolenia mechaników. Obecnie jest ich 8, plus mistrz. Stanowiska są płaskie, podnośniki dostawne stosuje się przy montażu agregatów wymagających dostępu od spodu do montażu sprężarki lub dodatkowego alternatora. Choć dużo inwestuje się w ludzi, uznano, że zewnętrzna prezencja serwisu też jest niesłychanie ważna, by wyrzucić pozytywne pierwsze wrażenie zwłaszcza na klientach ze Wschodu.





względu na uciążliwy dojazd większość autoryzowanych serwisów opuściła to miejsce, teraz przypadła kolej na TT. Poszukując miejsca pod nowy obiekt, zakładano, że musi on być bezpośrednio dostępny z budowanej właśnie S8. To sprawiło wiele kłopotu, bo podłączenie dojazdu do świeżo oddanej drogi, pod wszelkimi gwarancjami, wymagało wielu pracochłonnych uzgodnień. Udało się znaleźć stosowną działkę tuż

przy węźle Jeżowo. Powstał tam budynek doskonale widoczny w dzień i jeszcze lepiej w nocy, gdy światło z hali bije przez przeszklone drzwi wjazdowe. Jeżowo jest na tyle blisko Białegostoku, że załoga nie narzekała zbytnio na przeprowadzkę, mając tu dużo lepsze warunki pracy i porządne zaplecze socjalne.

Plany nowej inwestycji powstawały w czasach pełnego rozkwitu transportu chłodni-

czego do Rosji, a otwarcie przypadło na czas sankcji i poważnego ograniczenia tego ruchu. Jak więc ocenia się ją teraz? Transporty wciąż jadą na wschód! Mimo buńczucznych zapowiedzi rosyjskich władz i mediów, przestawienie zaopatrzenia tak wielkiego kraju na zupełnie inne kierunki trwa lata. W ten czy inny sposób, w które nikt nie chce wnikać, polska żywność nadal jedzie w tamtym kierunku. Dotyczy

Kierowcy mogą być zaskoczeni poziomem przyjęcia w BOK, nie odbiegającym standardem od najlepszych autoryzowanych stacji ciężarówkowych. Do swojej dyspozycji mają pokój wypoczynkowy.

to także regionu siedleckiego, także obsługiwanego przez TT-Thermo King. Oczywiście jest mniej tego tranzytu, część lokalnych przewoźników przestawiło się na kierunki zachodnie, ale to oznacza, że teraz są obsługiwani w stacjach TT pod Poznaniem i Warszawą!

Ich miejsce zajęli, tak w transporcie, jak i białostockim serwisie, przewoźnicy ze wschodu. Jest ich zauważalnie więcej niż poprzednio, a są cenionymi klientami, z którymi trzeba rozmawiać nieco inaczej niż z polskimi, ale (podobnie jak w pobliskiej stacji Scania) naszym łatwiej zrozumieć rosyjską, białoruską, a nawet kazachską czy azerską duszę.

Długi układ paliwowy naczepy chłodniczej oraz akumulator, to dwa punkty wymagające szczególnie częstej kontroli. Paskowe przeniesienie napędu na wentylator nie sprawia kłopotów, od kiedy w TK przykręcono jakościową śrubę, pilnując osiowego ustawienia przekładni i dobierając najlepszych dostawców części. Koszty obsługi są mniejsze, niż u rywali.

Przyjeżdżając do nowego serwisu, kierowca ma do dyspozycji obszerny plac manewrowy. Zostaje uprzejmie przyjęty w eleganckim biurze obsługi klienta, po czym wprowadza naczepę tyłem przez szeroką bramę na jedno z 6 stanowisk obsługi, swobodnie mieszczące zestaw. Czas naprawy lub przeglądu spędzi w osobnym pokoju, a nie potrwa to długo, ponieważ każdy serwis TK ma zapas części i jest podłączony do sieci szybkiej dostawy tych wolniej rotujących. Tym góruje nad warsztatami bez autoryzacji.

Większość awarii ma bardzo proste przyczyny. Agregaty miewają długie przestoje, zwłaszcza w czasach, gdy chłodniami wozi się różne rzeczy, niekoniecznie wymagające kontroli temperatury. Jeśli firma lub kierowca nie dopilnują profilaktycznego „odpalenia”, po kilku miesiącach może dojść do zapo-





wietrzenia układu paliwowe- go lub spadku napięcia aku- mulatora. Z tym nie trzeba je- chać do serwisu, z pomocą rusza wtedy samochód ser- wisowy. Doświadczenie warsztatu siedleckiego wy- kazało, że ma on dużo więk- sze znaczenie dla obrotów, niż tylko pomoc w nagłych przypadkach. Tam nawet wprowadzono podział: jeden samochód służy jako assi- stance, a drugi, większy jeź-

dzi cały tydzień do klientów, wykonując na miejscu obsłu- gi planowe i prewencyjne. Poza umocnieniem kontak- tów z flotami, umożliwiło to rywalizację z licznymi „wę- drownymi” mechanikami oferującymi podobne usługi, ale bez autoryzacji.

Mobilny serwis z Białego- stoku ma jeszcze dodatkowe zadanie: często zdarza się, że coś dzieje się z agrega- tem odprawionego na grani-

Samochód serwisowy ma mnóstwo zajęcia, nieko- niecznie przy awariach: zespół mechaników wy- jeżdża do klientów wg usta- lonego planu obsługi, do- bierając stosowne części i narzędzia.

cy zestawu, który już nie może wrócić do Polski, a po drugiej stronie nie znajdzie szybko wiarygodnego serwisu. Samochód warsztatowy jest wpuszczany na pas neu- tralny i tam mechanicy mogą przywrócić sprawność urzą- dzenia.

Mobilny serwis agregatów jest też wygodnym narzę- dziem do realizacji kontrak- tów obsługowych. Coraz częściej pytają o nie klienci. Firma TRANS-MAN Mance- wicz, o której pisaliśmy w ostatnim numerze jako klientie Renault Trucks, kor- zysta z usług białostockiego serwisu i przy zakupie naj- nowszej naczepy zdecydo- wała się na kontrakt na agre-

gat, prosząc także o jego rozszerzenie na już używa- ne. To jest jakiś sygnał stabil- nej pozycji lokalnych prze- woźników, radzących sobie wobec ograniczenia przewo- zów tradycyjnych ładunków do Rosji, a także wynik po- wołania w TT osobnego spe- cjalisty ds. kontraktów.

Obraz rynku chłodniczego widziany z Jeżewa wygląda optymistycznie, ale jest to tylko obsługowa strona me- dalu. Sprzedaż nowych urzą- dzeń w 2. półroczu mocno zmalała, wraz z chęcią do in- westowania wielu firm trans- portowych tej branży. Dłate- go w TT rozważają różne pomysły na dociążenie ser- wisów dodatkowymi zajęcia- mi, by znaleźć dla nich „drugą nogę” w razie spad- ku obrotów z chłodnictwa. Wszyscy uważają jednak ograniczenie kontaktów handlowych ze wschodem za przejściowe. Żadna stro- na na dłuższą metę nie ma w tym interesu. (WK)

FILIA CIĘŻAROWA INTER CARS ROZWIJA SIĘ

Pierwsza i jak na razie jedy- na wyłącznie ciężarowa filia Inter Cars rozwija się, wpro- wadziła dodatkowe usługi i poszerza asortyment. Klienci zaczynają doceniać te sta- rania.

Filia ciężarowa w Krakowie przy ul. Półnoki rozpoczęła działalność w kwietniu br. Przez pierwsze tygodnie suk- cesywnie kompletowano ofertę części i akcesoriów oraz umożliwiono sprzedaż wielu typowych drobnych pozycji na sztuki. Ten wysiłek nie poszedł na marne. „W organizacji filii kierujemy się naszym wieloletnim doświadczeniem w pracy na rynku ciężarowym. Punkt handlowy urządzamy tak, by zapewnić klientom maksymalny kom- fort, kompleksowość realiza- cji ich potrzeb zakupowych oraz docelowo szkolenio-

wych. Znamy modele pojaz- dów i naczep poruszających się po okolicznych drogach. Wiemy, jakie są potrzeby klientów i oczekiwania. Nie- którzy stawiają na marki pre- mium, a niektórzy szukają tańszych, ale sprawdzonych zamienników. Dokładamy starań żeby jak najszybciej mieć gotową pełną ofertę niezależnie od preferencji” – mówi Tomasz Topolski, dy- rektor filii ciężarowej.

Dostawy do klientów są re- alizowane 4 trasami, 2 razy dziennie. Pierwsze samocho- dy wyjeżdżają o godz. 7.00, kolejne o 12.00. Obsługa z dostawami jest wykonywana 6 dni w tygodniu, a codzienne 2-krotne dostawy z hubów umożliwiają szybką realizację zamówień mniej typowych.

W celu uatrakcyjnienia oferty uruchomiono punkt ni-



towania okładzin oraz wymia- nę opon ciężarowych i do- stawczych. Wszystkie usługi są wykonywane gratis, pod warunkiem zrobienia zaku- pów tych pozycji w filii. Z myślą o klientach wpro- wadzono także sprzedaż na litry

płynów do spryskiwaczy i AdBlue oraz olejów silniko- wych i przekładniowych. Filię co miesiąc odwiedza coraz więcej klientów, toteż notuje ona systematyczny wzrost sprzedaży: w październiku przekroczył on 20%. ■