

Клин Трейд
Чистота - дело техники

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ВЫБОРУ ТЕХНИКИ — РЕКОМЕНДАЦИИ ОТ МИНИТЭКС

Клин Трейд
Чистота - дело техники

Несмотря на то, что советы и рекомендации о том, как правильно выбирать оборудование звучат достаточно часто, эта тема никогда не перестанет быть актуальной. И не только потому, что появляются новые компании, которым так необходима помощь в этих вопросах опытных специалистов, но и потому, что непосредственно выбор техники — это всего лишь часть решения общей задачи обеспечения компании или производственной службы клининговым оборудованием.

Что же нужно учесть при выборе, чтобы не ошибиться, не пожалеть после и не поставить под удар собственный бизнес? Прежде чем ответить на эти вопросы, хотелось бы сказать, что серьезные компании-поставщики техники для уборки совершенно не заинтересованы в ошибках своих клиентов и случайных продажах оборудования. Только поступательное развитие бизнеса производителей оборудования обеспечит рост продаж поставщикам. Поэтому крупные поставщики всегда готовы консультировать потенциальных клиентов. Вот и сегодняшняя статья, должна помочь сориентироваться всем заинтересованным лицам, как следует подходить к выбору оборудования, какие вопросы следует задать фирме-продавцу и на что следует обратить внимание.

Минитэкс Клинтрейд рад поделиться собственным опытом и по возможности прокомментировать свои рекомендации наработками компании, не один год представляющей на российском рынке клининговое оборудование производства концерна Hako-Werke GmbH.

Если попытаться формализовать задачу выбора оборудования, то можно выделить два главных аспекта этой проблемы:

- выбор непосредственно техники, что подразумевает выбор типа, мощности, модели оборудования, его опциональных свойств и других показателей;

- выбор поставщика, что определит в дальнейшем уровень взаимодействия в вопросах поставки, оплаты и обслуживания оборудования.

Подбор оборудования (это первый аспект проблемы) начинать нужно с функционального назначения машины. То есть, нужно четко представлять, какой тип техники требуется для решения конкретной задачи очистки определенного покрытия. Для специалиста это особое труда не составит, а неспециалист, при всей кажущейся простоте этого вопроса, может ошибиться, например, при подборе дисковой машины, приобретающую технику с несоответствующей для его операций скоростью вращения.

Если говорить об универсальной технике, или технике, которая предоставляет много возможностей, благодаря сменным комплектным расходным материалам, то здесь также необходим совет специалиста. Универсальное оборудование, как правило, дороже, а покупка «на всякий случай» всех видов «расходников» может быть вообще неоправдана — часть из приобретенного, возможно, никогда не понадобится.

Но, допустим, с видом техники определились. Теперь пришло время подобрать оборудование по мощности и, возможно, типу привода. И здесь сотрудничество между потенциальным клиентом и специалистом компании-поставщика поднимается на новый уровень. Да, мощность техники определяется площадью уборки. Но это еще не все. Возможно, на объекте, для которого приобретается техника, есть свои требования к времени уборки, а точнее, к ее про-

должительности. И тогда важной характеристикой становится скорость уборки.

Но если на большой площади много объектов, мешающих уборке? Объекты могут быть движущимися или статичными, или топография объекта такая, что «не разогнись». Возможно, оптимальным выбором станет приобретение двух единиц оборудования, но меньшей мощности.

На выбор модели техники будет влиять также скорость загрязнения объекта и требования к степени его чистоты.

К сожалению, большинство объектов недвижимости, в том числе и современные, мало приспособлены для механизированной уборки. Различные ступени между большими пространствами, пороги, отсутствие подъездов к водозаборам для заправки оборудования и другие помехи могут снижать эффективность применения некоторых видов оборудования.

В практике компании Минитэкс Клинтрейд был случай, когда на объекте одного из клиентов (это был подземный двухуровневый паркинг) слив воды из машины и ее заправку можно было осуществлять только при помощи ведра, причем только на промежуточном уровне, куда машина заехать не могла. Поэтому определяющим требованием при выборе машины был экономный расход моющего раствора. Поломочные машины Hako имеют запатентованную систему Hako-Aqua-Stop, главный элемент которой — специальный резиновый бандаж на щетке — не дает воде, подаваемой в центр щетки, вытекать за пределы рабочей зоны. Таким образом, снижается расход воды при уборке. Испытание у клиента показало, что в сравнении с аналогами других производителей, машина Hako обеспечила лучшие результаты и по расходу воды и по качеству уборки. Одной заправки (42 л) хватило для уборки всей территории, в то время как машины других производителей требовали не менее двух заправок водой при аналогичном или даже большем объеме бака.

У нас в стране пока еще немного людей имеет достаточно большой опыт эксплуатации уборочного оборудования, а тем более таких, кто в состоянии подобрать необходимую модель или комплект. Поэтому очень важно, чтобы продавец, к которому пришел потенциальный клиент, имел опыт подбора оборудования и расходных материалов к этому оборудованию по характеристикам объекта.

Наиболее квалифицированный поставщик может подобрать покупателю несколько вариантов такой комплектации, условно назвав которые можно так: «экономичный», оптимальный и «с запасом».

Исходя из опыта Минитэкс Клинтрейд хочется сделать одно замечание. Бывает, в начале общения с клиентами, их настораживает такое количество предлагаемых вариантов. Некоторым из них даже «экономичный» вариант кажется раздутым. И они, зачастую, приобретают технику у другого поставщика, уверяющего их, что можно обойтись «скромным» приобретением. Однако, как правило, это приводит к потере объекта, а соответственно и к «напрасным» вложениям. А вот те компании, которые прислушиваются к советам специалистов Минитэкс Клинтрейд, приходят потом во второй и третий раз, и благодарят за то, что их убедили приобрести оптимальный комплект, а следующий раз с большей охотой рассматривают комплект или машину «с запасом».



Специалисты сервисной службы Минитэкс Клинтрейд

Если говорить о надежности, то, конечно, рекомендовать к покупке стоит только надежную технику. Но все ведущие мировые производители уборочного оборудования делают хорошие машины. И выбрать «самую-самую» не представляется возможным — все хорошо. Иначе бы в мире давно остался один единственный изготовитель. У разумного человека главный критерий выбора — собственный опыт. Что делать, если этого опыта пока нет?

Серьезные фирмы-поставщики оборудования уже имеют ответ на это вопрос. Часто они готовы предоставить предлагаемое к продаже оборудование для испытательных работ на объекте потенциального покупателя. Испытания позволяют увидеть не только надежность работы машины на объекте, но и оценить удобство ее эксплуатации. Испытательный период может продолжаться от нескольких дней, до нескольких недель. Срок зависит от договоренности и заинтересованности партнеров друг в друге.

Минитэкс Клинтрейд с готовностью предоставляет технику потенциальным клиентам для тест-драйва на их объекте, поскольку оборудование Hako весьма убедительно доказывает свое преимущество. А, как известно, лучше один раз увидеть.

Как показала практика, с высокой долей вероятности надежность машин можно оценить по такому косвенному признаку, как стоимость запасных частей и расходных

материалов. По наблюдениям специалистов, стоимость «расходников» и запчастей у недорогой техники, зачастую выше, чем у дорогого оборудования.

При оценке стоимости машины с позиций «дорого-дешево» следует исходить не из цены на саму машину, а из стоимости уборки единицы площади, с учетом стоимости расходных материалов, запасных частей и стоимости обслуживания самой техники. То есть, настоящий показатель цены техники — это удельная стоимость обработки поверхности — очистки, защиты, полировки и т.п.

Здесь в расчет необходимо включать и срок службы машины. Чем он больше, тем большую площадь машина обработает. Также значение имеет и межсервисный период — чем он больше, тем меньше простой. И тогда можно получить интересный результат. Например, при сроке службы некой «дорогой» машины, превышающим срок службы «дешевой» в три раза, а по стоимости только в два, можно говорить о том, что удельная стоимость уборки на «дешевой» машине в полтора раза выше. И хотя такая пропорция не будет совсем точной, поскольку в расчете нужно учитывать и затраты на сервис: там, где срок службы значительно больше, таких обслуживаний также может быть больше, хотя стоимость одного обслуживания, как уже говорилось, для долговечной техники может быть меньше, тем не менее есть ряд факторов, которые будут стре-

миться еще более увеличить эту пропорцию. Например, более частые простои, связанные с регламентной заменой изношенных узлов и «расходников» у имеющего меньший ресурс оборудования. С учетом того, что замена обычно также осуществляется на платной основе, то чем больше замен, тем больше, вероятно, сумма, которую придется потратить на оплату услуг сервиса за все время эксплуатации такого оборудования.

Еще один важный фактор, на который необходимо обращать внимание при выборе оборудования, это удобство эксплуатации техники. Удобство эксплуатации влияет:

- на время подготовки персонала;
- на качество работы — более сложная в управлении машина больше утомляет оператора;
- на безопасность работы — управление должно быть простым, чтобы позволить оператору исключить наезды техники на препятствия и на самого себя;

- на надежность техники — более сложная в управлении машина с большей долей вероятности может спровоцировать ошибку при эксплуатации, и тот узел, который из-за ошибки оператора испытывает критическую нагрузку, обязательно выйдет из строя и потребует замены раньше времени.

- на срок и стоимость сервисных работ — более сложная по конструкции машина может усложнить ее обслуживание.

Например, оборудование Hako создается таким, чтобы обеспечить максимум комфорта и безопасности для тех, кто работает на этой технике. Очень удобно, когда одной кнопкой включаются все основные функции машины и она начинает работать. У Hako такая кнопка есть, она так и называется «Зеленая кнопка». С ее помощью производится запуск всех функций программы (заранее выбранной и подходящей для конкретных условий работы).

Машины Hako имеют систему предохранителей для защиты двигателя от перегрузок, например, при некорректной работе, что предотвращает поломки и продлевает срок службы. Также имеется открытый доступ к бакам для чистой и грязной воды, что позволяет быстро и качественно промывать их от остатков раствора.

Техника Hako специально сконструирована так, чтобы обеспечить сервисным работникам простой доступ ко всем рабочим узлам и агрегатам без применения инструментов. Увеличивается скорость работ и понижается возможность травматизма.

Когда ясность с моделью необходимой машины наступила, необходимо проработать второй аспект проблемы выбора — определиться с поставщиком техники. Этот шаг важен настолько, что может повлиять даже на выбор или изменение решения по уже подобранной марке техники. Практика показала, что предпочтительнее выбирать оборудование того производителя, поставщик которого находится в непосредственной близости от компании, собирающейся эксплуатировать данное оборудование, поскольку, какой бы хорошей и надежной техника ни была, со временем она, безусловно, потребует обслуживания и, вероятно, ремонта. Понятно, что более оперативно и менее затратно все необходимые мероприятия осуществит поставщик, расположенный в близости от заказчика.

Понимая это, Минитэкс Клинтрейд, головной офис которого находится в Санкт-Петербурге, постоянно расширяет сеть своих представительств в России. На сегодняшний день у компании имеются два филиала — в Москве и Краснодаре и рассматривается вопрос об открытии новых. Но даже сейчас «территория охвата» гораздо больше. Так как Минитэкс Клинтрейд является частью холдинга Минитэкс, представительства которого открыты по всей стране, можно говорить о том, что техника Hako доступна на Урале (Пермь) республике Коми (Сыктывкар), Сибири (Иркутск, Красноярск, Новосибирск).

Открываются филиалы в Западной Сибири (Ханты-Мансийск с филиалом в Тюмени) и филиал Минитэкс Урал (Екатеринбург). Для исключения длительных простоев техники важно, чтобы сервисный центр поставщика не формально существовал, а имел склад основных, наиболее востребованных узлов и агрегатов.

Также для потенциального клиента очень важно, чтобы поставщик имел возможность (на случай длительного ремонта оборудования) предоставить клиенту технику из подменного фонда. Если подменного фонда нет, то чтобы поставщик, по крайней мере, мог точно ответить, когда же необходимая запчасть будет поставлена.

Практика показывает, что клининговые компании предпочитают не покупать оборудо-

вание, даже если оно им подходит, из-за плохо организованного комплекса услуг — сервиса, обучения, наличия запчастей и т.п.

На сегодняшний день обучение клиента работе на предлагаемом к продаже оборудовании для солидной компании-поставщика стало неотъемлемой частью «предпродажных работ». И если продавец этого не может сделать, то клиент должен быть готов к тому, что у поставщика или нет кадров для квалифицированного сервиса (раз некому учить, то и некому чинить) или их настолько мало, что все заняты ликвидацией поломок, произошедших из-за не обученности персонала, у других клиентов.

Минитэкс Клинтрейд имеет склад запасных частей и расходных материалов во всех представительствах. На наиболее распространенную технику у компании существует и подменный фонд. Конечно, для оборудования, поставленного по специальному заказу, подменного фонда может и не быть, но поскольку у предприятия прямой договор с концерном Hako-Werke GmbH, всегда можно получить полную информацию о сроке поставки необходимых запчастей. Также, если говорить о специально поставленной технике, следует отметить, что Минитэкс Клинтрейд всегда стремится держать на складе, наиболее приближенном к заказчику такой техники, «расходники» и определенный комплект ЗИП.

Выбор поставщика очень часто определяется условиями оплаты, которые поставщик может предложить покупателю. Редко кто готов платить за технику сразу и полностью, тем более, не видя самой машины. Даже очень хорошая модель может стать совершенно недоступной если покупатель и продавец не смогут договориться об условиях оплаты.

Надежная компания-поставщик может предложить различные схемы оплаты. Рассрочка, поставка по договору без предоплаты, и прочие удобные возможности будут всячески способствовать поддержке бизнеса покупателя, в чем, как уже говорилось, поставщик очень заинтересован. И чем более продолжительное время сотрудничает клиент и поставщик, тем лучшие условия по оплате могут быть предоставлены. К тому же, многие поставщики для привлечения новых клиентов и их удержания имеют специальную систему скидок.

Все дополнительные вопросы по технике Hako, ее обслуживанию, а также по условиям поставок этой техники, можно задать специалистам компании Минитэкс Клинтрейд, являющейся официальным представителем концерна Hako Werke GmbH в России и странах СНГ. Сервисный центр Минитэкс Клинтрейд обеспечивает предпродажную подготовку, гарантийное и послегарантийное обслуживание, поставку запчастей и расходных материалов, а необходимый ремонт осуществляется, в том числе, и с выездом к клиенту.

ООО «Клин Трейд»

Санкт-Петербург, п. Янино-1, ул. Шоссейная, 94, тел.: (812) 454-11-50, факс: (812) 454-11-98, e-mail: office@hako.ru

Филиал в Москве: тел./факс: (495) 229-67-72, e-mail: moscow@hako.ru

Филиал в Сочи: тел.: (862) 296-06-51, e-mail: sochi@hako.ru

<http://www.hako.ru>