

Nowości w wyposażeniu warsztatu. Podnośniki do aut elektrycznych. Czym się różnią?

data aktualizacji: 2018.11.19



fot. Piotr Łukaszewicz

W miniony weekend w Warszawie odbyły się targi Warsaw Motor Show, których częścią było mniejsze wydarzenie skierowane do mechaników i właścicieli warsztatów - Automotive Parts Expo. Targi może nie imponowały rozmiarami, ale było wiele ciekawych miejsc. Jedno z nich to stoisko firmy Elwico, dostawcy wyposażenia warsztatowego.



- Z reguły spotykamy się w warsztatach klientów, a tu mamy możliwość swobodnej rozmowy z klientem, który nie jest przykuty do swojego stanowiska pracy. Jest czas na spokojną, merytoryczną dyskusję - mówi Ewa Mędel, właściciel firmy Elwico. A jest o czym rozmawiać. Warszawska firma zajmuje się wyposażaniem warsztatów w coraz bardziej kompleksowy sposób. Poza podnośnikami w Elwico certyfikowano właśnie linię diagnostyczną do SKP do 3,5 tony.

- Klient, który chce wyposażyć warsztat kompleksowo, oczekuje instalacji odciągu spalin, instalacji olejowej, pneumatycznej. To wszystko jest w naszej ofercie. Kładziemy akcent na przemyślane rozwiązania i częsty kontakt z klientem. Nasze doświadczenie jest dla nich kluczowe. Podam przykład z ostatnich dni. Zgłasza się do nas klient, który będzie budował warsztat do obsługi samochodów dostawczych, ale nie ma jeszcze wystarczającej wiedzy. Nie wie jakiej długości pojazdy na rynku występują. My to już wiemy i możemy fachowo doradzić - opowiada Ewa Mędel.

Zmienia się rynek motoryzacyjny na świecie, więc zmieniają się też urządzenia dostępne w ofercie Elwico. Pojawiają się hybrydy i samochody elektryczne, w który czasem trzeba wyjąć baterię.

- Musimy dostarczyć klientom takie rozwiązania, które na to pozwolą. Podnośnik musi zapewnić dostęp do baterii. Platformy, nośnie czy ramiona tych podnośników muszą być umiejscowione inaczej. Czasem szczególnie dedycuje o tym, że warsztat nie jest w stanie obsłużyć jakiegoś auta. Nasz producent, którego reprezentujemy, bardzo blisko współpracuje z producentami aut. Dzięki temu dużo wcześniej wiemy, jakie w najbliższym czasie będą potrzeby rynku. Wiemy to wcześniej niż sami klienci - kończy Ewa Mędel.

Źródło: