

Ewa Radomska-Deutsch
Ogólnopolskie Konsorcjum Magazynowe

Przepis na sukces made in Jungheinrich

– wywiad z Grzegorzem Musiołem, dyrektorem gdyńskiego Oddziału firmy Jungheinrich Polska



G. Musioł
(Fot. 3x Ewa Radomska-Deutsch)

Ewa Radomska-Deutsch: Zapytam od razu wprost: jakich nowości z logo Jungheinrich możemy spodziewać się na naszym rynku jeszcze w tym roku?

Grzegorz Musioł: Rok 2007 będzie z pewnością należał do wózków unoszących, zwanych też wózkami do transportu poziomego. W tym roku wprowadzamy na rynek elektryczny wózek typu ERE 120, udoskonalony o możliwość bocznej wymiany baterii, a także jego „większego brata”, czyli wózek ERE 224, ze stałą platformą dla operatora, silnikiem jazdy w technologii AC i wspomaganie w standardzie. Natomiast w maju br. pojawiły się dwa nowe typy elektrycznych wózków unoszących z dyszlem, czyli EJE 220 i EJE 225, zbudowane z jeszcze bardziej wytrzymałych niż



Fragment siedziby oddziału Jungheinrich Polska w Gdyni.

dotąd materiałów, wyposażone w silniki na prąd zmienny i osiągające dużo lepsze parametry od modeli poprzednich generacji. Są to urządzenia stanowiące klasę dla siebie, dedykowane na przykład do intensywnej pracy wielozmianowej.

E.R.D.: To ładnie brzmi, ale czy są przykłady zastosowania waszych konkretnych produktów w firmach, które w ten sposób rozwiązały swoje problemy i obniżyły koszty funkcjonowania lub zwiększyły wydajność i przyspieszyły pracę?

G.M.: Zaczę od tego, że każde ulepszenie i zmiany konstrukcyjne, sygnowane ręką konstruktorów firmy Jungheinrich niosą poprawę parametrów oraz bardziej ekonomiczne wykorzystanie dostępnych środków, a przez to zwiększenie wydajności magazynu i usprawnienie przepływu towarów. Przykładem może być zakończone w maju 2007 r. wyposażenie przez naszą firmę centrum dystrybucyjnego jednej z wiodących firm w branży elektrycznej w regały rządowe o wysokości powyżej 11 metrów, o łącznej pojemności 43 000 miejsc paletowych! Do bezpośredniej obsługi regałów zastosowano 10 wózków widłowych wysokiego składowania typu reachtruck, ale docelowo ten właśnie magazyn będzie obsługiwać około 100 różnych wózków widłowych.

E.R.D.: Same wózki – w porządku. Ale klienci coraz częściej chcieliby coś więcej. Na co, oprócz samego sprzętu, wasi partnerzy i potencjalni klienci mogą dodatkowo liczyć? Myślę tu na przykład o załatwianiu formalności finansowych, bankowych, kredytowych, leasingowych za klientów, o ułatwieniach w nabywaniu nowych produktów oraz odbiorze starych, wycofanych...

G.M.: Klient może wejść w posiadanie wózka widłowego w drodze zakupu, wynajmu lub leasingu, ewentualnie rentalu. Jeśli chodzi o dwie pierwsze formy, zajmujemy się całą transakcją od początku do końca. Nie świadczymy oczywiście usługi leasingu, ale pośredniczymy w załatwianiu formalności i – po decyzji o zakupie wózka – kontaktujemy klienta z jedną z firm partnerskich. Współpracujemy z największymi firmami leasingowymi w Polsce. Firmie, będącej naszym klientem i zamierzającej ponownie skorzystać z oferty firmy Jungheinrich, oferujemy możliwość odkupienia jej parku maszynowego – wliczając jego wartość w poczet przyszłej transakcji. Jeśli klient zamierza zakupić u nas nowy sprzęt, w ramach transakcji wiązanej odkupujemy od niego wózki używane – niezależnie od typu i marki. Dzięki temu firmy decydujące się na współpracę z nami mają możliwość „odmłodzenia” floty swoich wózków widłowych, czyniąc pracę w swoich magazynach bezpieczniejszą i sprawniejszą. Jeśli natomiast ktoś nie zamierza zaopatrywać się w nowy sprzęt, a jedynie chce się pozbyć starych wózków widłowych, to wówczas możemy odkupić od niego tylko urządzenia marki Jungheinrich. Organizujemy również akcje promocyjne ręcznych wózków paletowych, w ramach



Anna Brylska – Szef Serwisu.

których odbieramy od klienta stary, niepotrzebny a nawet zniszczony sprzęt, który utylizujemy na własny koszt.

E.R-D.: Jungheinrich Polska otwarł w marcu tego roku kolejny oddział w Polsce, tym razem w Gdyni. Proszę powiedzieć, jakie nadzieje wiąże Państwo z tą inwestycją?

G.M.: Rzeczywiście, inwestycja jest słowem, które trafnie podsumowuje to wydarzenie. Bynajmniej nie ze względu na przepych czy perskie dywany..., choć zapewniam, że nasi goście będą się dobrze czuć w nowym biurze w Gdyni. Mam tu na myśli raczej fakt, że każdy nowy oddział firmy *Jungheinrich* to nie tylko biurka i telefony. To część największej w Polsce floty wynajmu wózków widłowych tej marki, obejmującej ponad 800 sztuk. To także pion techniczny – na początek 10 mobilnych wozów serwisowych z kapitalnymi fachowcami i koordynator serwisu. Za całość odpowiada oczywiście Szef Serwisu. To również Asystentka Sprzedaży i 7 Doradców Handlowych, w tym 1 ds. Regałów i Urządzeń Systemowych. Tymi siłami zamierzamy konsekwentnie poszerzać udział firmy *Jungheinrich* w rynku Polski Północnej. Będzie to możliwe poprzez dogodną lokalizację i niższe koszty transportu, a w rezultacie niższe ceny dla klientów korzystających z wynajmu. Szybszy dostęp do klientów zapewni nam jeszcze lepszą komunikację i prezentację pełnego przekroju naszej oferty. W tym celu sukcesywnie powiększamy ilość pracowników oddziału. Efekt synergii prorozwojowych działań firmy *Jungheinrich*, sprawdzający się od dziesiątek lat w Europie, zdaje też egzamin na rodzimym gruncie – w naszym przypadku na terenie Pomorza, Kujaw, Warmii i Mazur.

E.R-D.: Na rynku jest wiele sprzedawców wózków widłowych różnych marek. Jest coś, co was w jakiś sposób wyróżnia?

G.M.: Cóż, analizując wypowiedzi prasowe na podobnie zadane pytania, widzę wdzięczny temat do snucia wywodów mniej lub bardziej przekonujących. Powiem więc, że na-

uczyłem się szanować dokonania konkurencji, bo bez jej udziału *Jungheinrich* nie mógłby świadczyć usług na poziomie najwyższym z możliwych. Oprę się na bezspornych faktach. Firm jest wiele, *Jungheinrich* jest jeden. Z niezmiennie jednym, własnym serwisem. Do niezmiennie własnego produktu. Produktu o niezmiennie tej samej nazwie i marce. Niezmiennie bez pośredników i dealerów. Zarówno w sprzedaży, jak i w serwisie. Swoista homogeniczność w tym obszarze jest dość wyjątkowa na tle reszty graczy, na których rynek oddziałuje, wymuszając bardzo różne rozwiązania. Do tego tradycja, niezwykła i zobowiązująca. Przypomnę w tym momencie, że do wynalazków twórcy firmy i konstruktora o nazwisku *Jungheinrich* należy między innymi absolutny hit wszechczasów: zasięgowy wózek widłowy, znany ongiś jako *Retrak*, a dziś *Reachtruck*, bez którego nie może się obyć żaden magazyn wysokiego składowania. Doprawdy nie sposób wliczyć tu wszystkich dokonań, ale przecież nie o to tu chodzi.

E.R-D.: A więc – Pana zdaniem – tak wygląda przepis na rynkowy sukces w branży? No to dlaczego inni nie robią tego samego? Może mają inne recepty na sukces?

G.M.: Przepis? Trawestując króla Jagiełłę powiem, że przepisów ci u nas dostatek. Ale pamiętajmy, że od przepisu do potrawy droga jednak daleka. Oprócz maestrii i kunsztu, jakość i proporcje ingrediencji pierwszorzędne być muszą. I na koniec, zwłaszcza takim jak ja, potrzebny jest jeszcze...fart. Mam farta, bo pracuję od 10 lat w polskiej części międzynarodowego koncernu *Jungheinrich* i mogę się wciąż uczyć. Uczę się od ludzi, którzy są piekielnie pracowici, kreatywni i skuteczni. Do tego potrafią mieć dystans do siebie i wyrozumiałość dla innych. Ta mikstura, okraszona szczyptą profesjonalizmu powoduje, że *Jungheinrich Polska* jest od 1996 roku największym dostawcą wózków widłowych w Polsce. Ot i przepis na sukces...

E.R-D.: Dziękuję za rozmowę.



wanzi
KOMPLEKSOWE WYPOSAŻENIE SKLEPÓW



Oferujemy:

-  regały sklepowe
-  systemy prowadzenia klienta
-  kontenery transportowe
-  poczta pneumatyczna
-  nadstawki paletowe
-  stoły ekspozycyjne
-  wózki transportowe
-  wózki sklepowe
-  boksy kasowe



WANZI Sp. z o.o., 05-830 Nadarzyn
ul. Mszczonowska 69 tel.:+4822 739.73.80
e-mail:wanzl@wanzi.pl