



Dealer Meeting w Comacchio

■ Wiesław Lizończyk, Archon sp. z o.o.

Dla trzeciej edycji Dealer Meeting, tradycyjnego już spotkania organizowanego przez Comacchio, podczas którego spotykają się sprzedawcy współpracujący z przedsiębiorstwem w Riese Pio, dostarczającym produkty Comacchio na rynki całego świata, bilans jest bardziej pozytywny.

Wydarzenie to miało miejsce między 22 i 25 września w zakładzie przemysłowym Comacchio, który otworzył swoje drzwi dla zwiedzających z różnych krajów, przygotowując dla nich także bazę hotelową i restauracyjną. Gości powitała wielka ekspozycja produktów Comacchio, począwszy od wiertnic małej i średniej wielkości reprezentowanych przez serie GEO i MC, poprzez maszyny dużych rozmiarów aż po maszyny specjalistyczne. Była to, jak nigdy dotąd, cała gama produktów kompletnych i zróżnicowanych, zawierająca, ok. 30 modeli wiertnic gąsienicowych i montowanych na ciężarówkach, urządzeń do montażu na koparkach oraz 15 najnowszych modeli, które mogą być określone jako maszyny specjalistyczne, pozwalające na wykonywanie wierceń, prac geotechnicznych, badań wodonośności, instalacji geotermalnych, kotwienia, mikropali i prac utwardzających. Spełniają one znakomicie rozmaite wymagania placów budowy, również dzięki szerokiemu wachlarzowi akcesoriów i indywidualnych wymagań realizowanych na zamówienie.

Kluczowym momentem spotkania było zebranie dealerów, które odbyło się 22 września z udziałem wszystkich sprzedawców Comacchio. Towarzyszyła mu

prezentacja wyników poszczególnych przedsiębiorstw osiągniętych w ostatnich trzech latach.

Ze swoimi 1300 wyprodukowanymi maszynami i przychodami z ich sprzedaży w wysokości ponad 39 mln euro w 2008 r., Comacchio lokuje się bez wątplenia w czołówce producentów maszyn wiertniczych. Przedsiębiorstwo od chwili utworzenia w 1986 r. notuje stały wzrost sprzedaży, związany w dużej mierze ze wzrastającym popytem na swoje produkty na rynkach zagranicznych. W 2008 r. eksport wyprodukowanych maszyn przekroczył 70% ogółu sprzedaży.

Jest to zasługa wizji i globalnej perspektywy, jaką przyjęło przedsiębiorstwo, znacznych inwestycji poczynionych przez Comacchio w ostatnich latach w celu rozszerzenia struktury produkcyjnej i wzmocnienia organizacji przedsiębiorstwa, a także wysiłków służących skonsolidowaniu działań z dystrybutorami zewnętrznymi, którzy od lat reprezentują gamę produktów Comacchio na rynkach europejskich i amerykańskich. Ale jest to również zasługa ciągłych starań w pozyskiwaniu nowych partnerów handlowych w celu otwarcia nowych rynków dla Comacchio, jak Daleki Wschód i Australia.

Spotkanie dało wszystkim obecnym okazję podsumowania działalności w ciągu ostatnich trzech lat w sieci sprzedaży Comacchio na poziomie międzynarodowym, ale także okazję do wspólnej oceny aktualnej sytuacji rynkowej i przeanalizowania strategii wymaganych do wprowadzenia w życie obecnie. Firma Comacchio uważa bowiem, że wszyscy sprzedawcy powinni jednoczyć się wokół wspólnych celów i razem stawiać czoła trudnościom związanym z obecnym stanem rynku. Zmiany obserwowane w ostatnich miesiącach zmuszają do dokonania wyborów i podejmowania wyzwań, które można zrealizować i pokonać jedynie przez właściwe współdziałanie i pracę zespołową. Spotkanie dealerów było więc szczególnym momentem poświęconym pogłębieniu znajomości i promowaniu wymiany opinii.

Inne zagadnienia charakteryzujące filozofię działania przedsiębiorstwa, które zostały poruszone podczas spotkania dealerów, to bez wątpienia jakość i innowacja produktów, stałe badania poświęcone podnoszeniu bezpieczeństwa na placach budów i poziomemu automatyzacji w użyciu wiertnic. Z punktu widzenia tak przedsiębiorstwa-matki, jak i sprzedawców, spotkanie dealerów jest okazją do



poinformowania o nowych produktach i o projektach w fazie rozwoju. Projektów, które często rodzą się w bezpośrednim dialogu pomiędzy Comacchio i jej sprzedawcami, szczególnie gdy chodzi o rozwiązania dla konkretnego rynku. Partnerski związek z klientami i sprzedawcami oraz zdolność wsłuchiwanie się w ich sugestie czynią z Comacchio przedsiębiorstwo zorientowane na klienta, co w dłuższej perspektywie ma na celu przywiązanie klienta do przedsiębiorstwa. W tym celu należy położyć jeszcze większy nacisk na współpracę z klientem, co wyraża się np. dbałością o usługi posprzedażne lub ofertą usług dodatkowych, np. wynajmu.

W porównaniu z poprzednimi, nowością spotkania dealerów w 2009 r. była decyzja kierownictwa Comacchio, aby dodać do całego wydarzenia coś w rodzaju *open house* dla klientów zagranicznych. Trzy dni otwarte dla klientów pochodzących z różnych części świata stały się okazją do obejrzenia od wewnątrz, jak pracuje się w przedsiębiorstwie, jakie stosuje się środki i metody. Ta inicjatywa została przyjęta z wielkim uznaniem przez operatorów będących już klientami sektora i nowych. W rezultacie do Riese przybyło ok. stu gości z różnych krajów świata. Klienci mieli okazję zwiedzić przedsiębiorstwo, poznać stosowane technologie i procesy produkcyjne, przetestować nowatorskie systemy i rozwiązania proponowane przez Comacchio. Często bowiem klienci zagraniczni, mimo że znają i doceniają produkt finalny, nie znają codziennej praktyki, jaka stoi za realizacją tych maszyn, a która rozpoczyna się od projektu i wyboru komponentów i rozwiązań technicznych aż po zarządzanie w fazie produkcji, poprzez dobrą, elastyczną strukturę organizacyjną, zdolną interpretować i odpowiadać w porę na wymagania rynku.

Interesującą i wartą odnotowania jest różnorodność maszyn eksponowanych na placu przykładowym przez cały czas trwania prezentacji. Był to wybór reprezentowany przez całą gamę wiertnic Comacchio, od najmniejszych z se-

rii GEO do maszyn dużych rozmiarów, które w sposób szczególny zwróciły uwagę obecnych, jak nowa MC 1500 z silnikiem Caterpillar i powiększonym wózkiem, która osiąga siłę ciągu 15 t i jest wyposażona w specjalny podajnik żerdzi wiertniczych, pozwalający na pracę z żerdziami o długości do 6 m. To potężna maszyna zdolna również do wykonywania pali z użyciem systemu jet grouting.

Wciąż bardzo ceniona za swoje rozwiązania techniczne jest MC 900 GT, nagrodzona już w ubiegłym roku wyróżnieniem specjalnym na Międzynarodowym Konkursie Nowości Samoter. Dzięki specjalnie opatentowanemu magazynkowi na żerdzie wiertnicze i całkowicie zautomatyzowanemu podajnikowi, maszyna ta może być łatwo i skutecznie kierowana przez jednego operatora. Okazała się ona optymalnym rozwiązaniem dla wykonywania otworów dla sond geotermicznych. Bardzo interesująca jest też nowa wersja MC 400 P – wiertnica małych rozmiarów z oddzielną centralą hydrauliczną o mocy 86 kW, której szczególną cechą jest możliwość wykonania prac specjalistycznych w inżynierii budownictwa cywilnego i geotechniczne, w przestrzeniach ciasnych i trudno dostępnych, wewnątrz budynków, w suterrenach i ciasnych tunelach. W nowej wersji MC 400 P, zaprezentowanej po raz pierwszy na spotkaniu dealerów, maszyna jest wyposażona w maszt teleskopowy, co pozwala na wiercenie żerdziami różnej długości od 950 do 2150 mm bez potrzeby ręcznej wymiany i stosowania przedłużeń masztu. Dzięki temu unika się przestoju potrzebnych na wymianę części, co przekłada się na oszczędność czasu i kosztów w wykonaniu prac.

Aby wzbogacić i uzupełnić propozycję dla klientów przybyłych na *open house*, Comacchio zaproponowała zwiedzanie niektórych placów budowy i obejrzenie maszyn bezpośrednio przy pracy w różnych środowiskach. Było to możliwe dzięki współpracy niektórych „historycznych” klientów przedsiębiorstwa, którzy zgodzili się udostępnić swoje place budowy rozrzuconych pomiędzy provin-

cją Treviso i Vicenza. Klienci mogli więc zobaczyć MC 900 GT w czasie wiercenia otworów dla pomp ciepła i stwierdzić osobiście, jakie korzyści oferuje automatyczny podajnik żerdzi wiertniczych, a także docenić efekty pracy maszyny zarówno w fazie wiercenia, jak i wyposażenia otworu. Wielkie zainteresowanie wzbudziła też wizyta na placu budowy w Conegliano, gdzie w pracach nad umocnieniem terenu przy użyciu techniki jet grouting są aktualnie używane dwie maszyny Comacchio: MC 1200 i MC 1500, obie w wersji jetting. MC 1200, prawdziwy klejnot wśród maszyn Comacchio, została szczególnie doceniona za swoją wszechstronność. Przybyli goście mieli okazję zobaczyć ten sam model maszyny w jej konfiguracji dla mikropali i kotwienia, używany w umacnianiu terenu na placu budowy w Schio. To jeszcze jedno potwierdzenie wszechstronności i wielofunkcyjności maszyn projektowanych i produkowanych w przedsiębiorstwie w Riese Pio.

Podsumowując, były to cztery dni intensywnej wymiany doświadczeń pod kątem technicznym, handlowym, ale i towarzyskim. Okazją do poznania tajników produkcji maszyn Comacchio i umocnienia podstaw do wzajemnej współpracy pomiędzy przedsiębiorstwem-matką a dealerami, w nadziei na nowe rynkowe wyzwania.

