

DITCH WITCH® W BARCELONIE

BARCELONA (HISZPANIA), 25 PAŹDZIERNIKA 2019 R.

Mamy w zwyczaju sprzedawać wysoką jakość, a nie niską cenę – zaniżanie cen nie jest w naszym stylu – mówi Dennis Wierzbicki, prezes firmy Ditch Witch. Co zatem jest w stylu firmy? Niezmiennie są to rozmowy z klientami, wsłuchiwanie się w ich potrzeby. Spora część procesu projektowego to właśnie efekt konsultacji z naszymi klientami. To oni obsługują maszyny, mówią nam, czego naprawdę potrzebują. Później wykorzystujemy tę wiedzę i przygotowujemy projekty – podkreśla Wierzbicki.



ZOBACZ WIĘCEJ

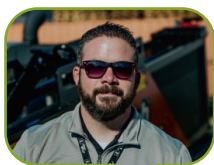


http://bit.ly/DitchWitch_Barcelona



Okazją do dyskusji, sprawdzenia możliwości maszyn i urządzeń oraz ich prezentacji było doroczne spotkanie klientów, przedstawicieli i pracowników Ditch Witch®. Celem tego międzynarodowego zjazdu jest prezentacja szerokiej gamy produktów oraz premiera nowych urządzeń. W tym roku około 350 uczestników było świadkami europejskiej premiery wiertnicy JT24 i urządzenia wielofunkcyjnego SK3000 (więcej na str. 122).

Spotkanie w Barcelonie zostało zorganizowane nie tylko pod kątem klientów, ale również dealerów. Tuż przed centralnymi wydarzeniami w siedzibie Ditch Witch® w Barcelonie odbyły się szkolenia dla kadry technicznej



i przedstawicieli handlowych. Jest to doskonała okazja do zaczerpnięcia wiedzy na temat nowych produktów i rozwiązań technicznych, wprost od naszych amerykańskich kolegów – opowiada Przemysław Witczak, inżynier serwisu JL Maskiner.

NOWE MASZYNY, NOWE MOŻLIWOŚCI

Dlaczego nowa wiertnica budzi tyle emocji? Jak potwierdził menadżer produktu, Cory D. Maker (Ditch Witch), to kolejny krok w ewolucji wiercenia kierunkowego. Zaczęliśmy się zastanawiać, czego obecnie potrzebują nasi klienci – mówił Maker.

Okazało się, że potrzebują wiertnicy o większej mocy, by móc realizować nieco większe projekty, bez konieczności używania 9-tonowej wiertnicy. Zauważyliśmy tę niszę – wynikającą przede wszystkim z rosnącą liczbą zleceń na instalację światłowodów – i postanowiliśmy odpowiedzieć na tę potrzebę. Postawiliśmy na ergoocność. Zintegrowaliśmy wszystkie kontrolki w jednym wyświetlaczu, włączając w to system lokalizacji. Technologia też się zmienia: wykorzystanie nowo opracowanych systemów pozwala operatorowi na monitorowanie kluczowych parametrów podczas wiercenia, a dzięki systemowi cruise control, mimo wzrastającego ciśnienia w układzie hydraulicznym, nie trzeba przerywać pracy, wprowadzać ustawień i zaczynać od nowa.

W nowym sprzęcie postawiliśmy na automatyzację, by wyeliminować, na ile to możliwe, błędy ze strony człowieka.

Mówiąc o aktualnych bestsellerach, Maker powtórzył, że obecnie najwięcej realizowanych projektów obejmuje instalacje światłowodowe. Za każdym razem, kiedy ludzie sięgają po telefon, chcą wykonać jakąś pracę i zależy im na czasie. Dlatego właśnie na całym świecie powstają kolejne kilometry sieci 5G i LTE. W tym segmencie prym wiodą wiertnice JT10 i JT20 – ta druga głównie stosowana jest na terenach zabudowanych. Tam też pracować będzie przede wszystkim JT24, która charakteryzuje się większą mocą. Wiertnice używane są też oczywiście

rokuści 147 cm zamknęliśmy moc pozwalającą na udźwig 1407 kg na wysokość 3 m. Dzięki temu można podnieść maszynę, która nie zajmuje wiele miejsca, naprawdę dużo materiału.

W trakcie eventu zaprezentowano też ofertę marek Subsite, HammerHead czy American Augers. Każda z nich oferuje własną linię rozwiązań dla branży bezwykopowej, obejmujących przede wszystkim bezwykopową budowę infrastruktury podziemnej, ze szczególnym uwzględnieniem instalacji światłowodów.

Kluczowym elementem wydarzenia jest możliwość spotkania klienta i dostawcy. To



połowie przyszłego roku. Czy warto się nimi zainteresować? Przedstawiciel handlowy firmy, Ireneusz Sas podkreśla, że każdy model wiertnicy Ditch Witch® posiada cechy predysponujące ją do wykonywania określonych projektów. Nowa wiertnica JT24 stanowi bardziej uzupełnienie dotychczasowej oferty niż konkurencję dla modeli oferowanych do tej pory. Wymagania klientów nieustannie rosną, a producent stara się sprostać ich potrzebom – stąd różnorodność naszej oferty.

Poza sprawami biznesowymi organizatorzy znaleźli również czas na inne zajęcia dla swo-



do budowy m.in. wodociągów czy gazociągów.

W Barcelonie można było przyjrzeć się również urządzeniu wielofunkcyjnemu SK3000. Postanowiliśmy wyjść z propozycją tej maszyny, ponieważ widzimy, jak często na placach budowy pracują wielkie ładowarki gąsienicowe – wyjaśnił Christopher Thompson, menedżer produktu. Problem polega na tym, że operatorzy tych ładowarek nie są w stanie zobaczyć zbyt wiele z tego, co dzieje się koło nich czy za nimi. Place budowy są coraz bardziej zatłoczone, więc ta widoczność jest potrzebna – oferuje ją właśnie SK3000. W maszynie o sze-



dostawcy są dla was tam, na miejscu, to dostawcy sprzedają wam maszyny, doradzają, mają części zamienne – mówili organizatorzy, rozpoczynając spotkanie. Naszym zadaniem jest produkcja dobrego sprzętu, ale to oni są naszą „twarzą”. Spodziewamy się też, że to oni będą najlepiej znać lokalny rynek. Dobra współpraca jest kluczem do sukcesu – podkreślił Dennis Wierzbiński.

Wyłącznym dealerem marki Ditch Witch® w naszym kraju jest JL Maskiner w Polsce sp. z o.o., której współpraca z amerykańskim producentem trwa od niemal 30 lat. Jak zapowiada firma, nowe produkty powinny być dostępne dla polskich klientów już w pierwszej



ich gości – m.in. zorganizowano zawody HDD dla operatorów wiertnic. W rywalizacji mogły wziąć udział drużyny narodowe – zmierzyły się ekipy ze Szwecji, Włoch oraz Polski i właśnie nasza reprezentacja, w składzie: Jacek Miłek, Andrzej Kafno, Tadeusz Sadowski (z firmy Alteks FPH), wygrała tę konkurencję. Na drugim miejscu uplasowała się drużyna szwedzka, a na trzecim bułgarska. Do zawodów zgłosiła się też drużyna niemiecka.

Patronem medialnym wydarzenia był m.in. kwartalnik „Inżynieria Bezwykopowa”. Kolejne spotkanie w cyklu „Ditch Witch Annual Customer Event in Barcelona” już za rok! |