



Dlaczego UNTHA...? Partner w dziedzinie rozdrabniania

Spis Treści

Wstęp	2
1. Jakość i wydajność	4
2. Obsługa klienta	5
3. Doświadczeni Sprzedawcy	6
4. Dostępność produktu	7
5. Ręczymy za to co sprzedajemy	7
6. Sposób zawierania transakcji	8
7. Dotrzymany obietnic	9
8. Zobaczmy, jak to działa...	9
9. Trwałość produktu	10
10. Dostępność sprzedaży	11
11. Cena	13
12. Wsparcie techniczne	14
Kontakt	15



“Tak wiele broszur firmowych ma ten sam standard – właściwie mogę się założyć, że nie jest przesadą stwierdzenie, że dziewięć na dziesięć z nich zaczyna od wprowadzenia w historię organizacji. Nie zrozum mnie źle, dziedzictwo UNTHA jest czymś, z czego jesteśmy naprawdę bardzo dumni. Specjalizujemy się w technologii rozdrabniania od początku naszej działalności, ponad pięćdziesiąt lat temu. A kolejne dziesięciolecia to budowanie globalnej reputacji dzięki ciągłym innowacjom w tej złożonej dziedzinie.


Jednak odkąd firma została założona, nigdy nie chcieliśmy być po prostu “przeciętni”. Zdajemy sobie sprawę, że kiedy klienci wybierają nas, poświęcają swój czas, pieniądze i inne zasoby na jeden z naszych projektów, więc chcemy dać im w zamian jak najlepszy efekt. Chcemy inwestować w naszych klientów tak mocno, jak oni inwestują w nas.

I to jest powód, dla którego ten dokument - Dlaczego UNTHA? - nie jest typową broszurą firmową. Jako zespół po prostu nie wystarczy dążyć do bycia najlepszym w branży, ponieważ “najlepszy” to dość subiektywne słowo. Dlatego też przeanalizowaliśmy naszą ofertę pod kątem tego, w czym się wyróżniamy, w których miejscach możemy nieustannie podnosić standardy i jak to wszystko ma się do zachęcania klientów do wybrania właśnie nas.

Zainspirowaliśmy się również badaniami przeprowadzonymi przez Harvard Business - w których zapytano 1000 nabywców, czego szukają u dostawcy - i wykorzystaliśmy 12 najważniejszych kryteriów, aby ukierunkować nasze działania.

W tym momencie pewnie spodziewasz się reklamy, ale nie martw się. Być może mówimy w tym dokumencie o sobie, ale naszym celem jest przedstawienie wpływu każdego z tych 12 czynników na każdy projekt związany z odpadami, recyklingiem i produkcją paliw alternatywnych. Innymi słowy, mamy nadzieję, że dowiesz się czegoś przy okazji, niezależnie od tego, kto zostanie Twoim partnerem w zakresie rozdrabniania!

Jeśli dotarłeś do końca tego dokumentu i masz więcej pytań, skontaktuj się z nami telefonicznie +48126421896 lub mailowo info@untha.pl, a chętnie pomożemy. Z niecierpliwością czekamy na Twoje komentarze”.



**“Nigdy nie chcieliśmy
być po prostu
przeciętni...”**

UNTHA

shredding technology

1. Jakość i wydajność

Ponieważ jakość jest tak obszernym tematem, podzieliliśmy ją na sześć kluczowych obszarów:

Systemy

Zainwestowaliśmy ponad 500 000 EUR w zaawansowaną technologię i akredytację ISO, aby jakość miała zapewnioną solidną podstawę. Nasze systemy, gwarantują infrastrukturę rodem z najlepszych praktyk, na której możemy stale budować i dostosowywać nasze procesy. Jakkolwiek banalnie to brzmi, pomagają one zapewnić, że właściwi ludzie wykonują właściwe czynności we właściwym czasie.

Procesy

Wiemy, że potrzeby każdego klienta są inne i nie wierzymy w podejście "jeden rozmiar dla wszystkich". Chcemy jednak mieć pewność, że każdy projekt instalacyjny lub posprzedażowy jest realizowany zgodnie z tymi samymi wysokimi standardami, niezależnie od tego, kto jest w niego zaangażowany i niezależnie od budżetu. Nasze starannie przemyślane procesy pomagają nam to osiągnąć, ale też nie ograniczają naszej elastyczności i kreatywności.

Ludzie

Systemy i procesy zapewniają nam podstawę umożliwiającą dostarczanie efektów o najwyższych standardach jakości, ale bez odpowiednich ludzi to wszystko nie ma znaczenia. Dlatego ciężko pracujemy, aby rekrutować i rozwijać najlepsze talenty w branży - ludzi, którzy wyróżniają się tak samo, jak nasze maszyny. Szukamy kandydatów, dla których jakość jest priorytetem, w przeciwnym razie jest mało prawdopodobne, że zaangażują się w to, co staramy się osiągnąć.

Kultura

Jak wspomina powyższy punkt, jakość musi stanowić część indywidualnego - i firmowego - sposobu myślenia. Dlatego jako firma staramy się zapewnić środowisko, które sprzyja tej wartości. Dajemy pracownikom głos i przestrzeń do rozwoju, a nasza filozofia jest obecna w każdym dziale. W ten sposób, niezależnie od tego, kto wchodzi w interakcję z klientem lub projektem, standardy jakości pozostają takie same.

Nasze maszyny

Nie moglibyśmy mówić o jakości bez odniesienia się do solidności naszych rozdrabniaczy - doskonałość wykonania, trwałe części i długie okresy między przeglądami to tylko niektóre z elementów jakości. Mówiąc najprościej, jakość jest wbudowana w nasze produkty z założenia.

Informacje zwrotne

W nowoczesnym, zorientowanym na klienta środowisku biznesowym informacje zwrotne mają większe znaczenie niż kiedykolwiek. Staramy się więc uważnie słuchać i korzystać z tych opinii tak często, jak to tylko możliwe.



"Tak wiele firm mówi o swoim zaangażowaniu w zapewnienie klientom "zwrotu z inwestycji", ale co to tak naprawdę oznacza? W UNTHA zaprojektowaliśmy maszyny, które są łatwe i opłacalne w utrzymaniu, a ich bezawaryjność jest najwyższym priorytetem. Niskie koszty eksploatacji w całym okresie użytkowania skracają okres zwrotu z inwestycji w rozdrabniacz - dodajmy do tego fakt, że nasza technologia będzie działać przez wiele lat, a zysk będzie jeszcze większy."

Peter Streinik, director of global strategy



2. Obsługa klienta

Kiedy osoba fizyczna i/lub organizacja staje się klientem UNTHA, korzysta z pracy w ramach szeregu starannie przemyślanych procesów, które gwarantują, żeby w centrum uwagi każdego etapu znalazła się skuteczna realizacja projektu.

Nie oznacza to, że traktujemy każdy projekt z podejściem "jeden rozmiar dla wszystkich" - zależy nam jedynie na konsekwentnie wysokim poziomie obsługi klienta. W naszej siedzibie w Warszawie mamy również zespół, który działa jako nasz punkt kontaktowy dla klientów dużych i małych. Tak więc, po potwierdzeniu zamówienia, pozostajemy w ścisłej komunikacji z naszą austriacką siedzibą i klientem, aż do momentu instalacji, uruchomienia i szkolenia oraz dalszej obsługi serwisowej.

Taka koordynacja działań oznacza, że zespół jest odpowiednio wyszkolony i dostępny, aby aktywnie doradzać w zakresie bieżącej oferty, serwisu i wskazówek dotyczących optymalizacji maszyn. Im więcej dowiadujemy się o urzędzeniach klientów, tym bardziej dostosowane może być nasze wsparcie inżynierskie.

Nasz zespół ekspertów technicznych staje się znajomymi twarzami w zakładach klientów, co nie tylko prowadzi do silnych relacji - oznacza to, że utrzymujemy te same wysokie standardy, niezależnie od tego, czy zamierzamy przeprowadzić rutynowy serwis, czy nieoczekiwaną naprawę. Mamy również możliwości zdalnej diagnostyki, dzięki czemu nasi klienci - dosłownie - wiedzą, że jesteśmy zawsze dostępni, jeśli nas potrzebują!

"Często mówimy o dostępności produktów nie tylko w kontekście tego, kiedy możemy dostarczyć rozdrabniacz lub pakiet części do klienta, ale także w odniesieniu do czasu sprawności maszyny. Nasza technologia została zaprojektowana z myślą o maksymalnym czasie sprawności. Zaprojektowaliśmy wydajne mechanizmy ochrony przed ciałami obcymi, na przykład z szybkim, bezpiecznym i łatwym usuwaniem obiektów blokujących. Dodajmy do tego nasze pakiety serwisowe w połączeniu z planami konserwacji zapobiegawczej, wszystko po to by klienci mieli pewność, że ich maszyny będą działać jeszcze dłużej."

Łukasz Chac, services and projects manager



3. Doświadczeni sprzedawcy

Nie zatrudniamy sprzedawców tylko dlatego, że umieją sprzedawać. Nie chcemy, żeby zabrzmiało to z wyższością, ale starannie wybraliśmy profesjonalistów w tym dziale ze względu na ich doświadczenie w branży i przygotowanie techniczne.

W naszym zespole mamy kolegów, którzy pracują w branży odpadów, recyklingu i produkcji paliw alternatywnych od dziesięcioleci. Czasami na stanowiskach bardzo różniących się od tych, które zajmują obecnie. To wiedza z pierwszej ręki - wielu z nich żyło i oddychało tymi sektorami z doświadczenia operacyjnego lub projektowego – to sprawia, że nawiązują znacznie lepszy kontakt z klientem. Naprawdę wiedzą, o czym mówią i nie boją się pytać, jeśli mają wątpliwości.

Wielu z nich pracowało w różnych krajach i innych branżach inżynierskich/procesowych, co oznacza, że we współpracy z klientami często mogą dzielić się wiedzą i doświadczeniami z nieco innych środowisk.

Zdajemy sobie sprawę, że nasza sprzedaż jest wysoce techniczna i nie ma dwóch takich samych projektów, więc ten stopień wiedzy branżowej oraz bogate doświadczenie w zakresie rozwiązań mogą naprawdę pomóc w realizacji zapytań klientów. Pomagamy nawet w przeprojektowaniu całych zakładów w oparciu o nasze wieloletnie know-how na temat tego, co doprowadzi do optymalnej przepustowości, jakości produkcji lub marży!



“Łatwo jest - jako sprzedawca - odpowiedzieć tylko na pytania klienta i nic więcej. Czasami klient dokładnie wie, czego potrzebuje, więc nie wymaga od nas żadnych dodatkowych informacji. Mimo to staramy się, bez nadmiernych komplikacji, zweryfikować, czy obejmujemy kompleksowe zrozumienie oczekiwań klienta. Nie sprawdzam się podejście, aby „sprzedać cokolwiek” jeśli tak naprawdę nie jest zgodne z głównym celem. Dlatego staramy się opracować spójny projekt, który ujawnia szeroki wgląd w proces, ale nie jest nachalny. Czasami oferujemy porady w sprawach, które nie są związane z rozdrabnianiem, ale zrobimy to, jeśli wiemy, że możemy pomóc!”

Paweł Piętowski, sales director



4. Dostępność produktu

Od dziesięcioleci UNTHA projektuje każdy nowy rozdrabniacz - lub system rozdrabniania - na zamówienie. Choć ta metodologia dostaw dostosowana do potrzeb klienta oznacza, że nie możemy obiecać wysyłki następnego dnia, ciężko pracowaliśmy, aby zaspokoić potrzebę zapewnienia odpowiedniego czasu realizacji zamówień. Na bieżąco informujemy również klientów o procesie i harmonogramie od potwierdzenia zamówienia do uruchomienia rozdrabniacza, dzięki czemu możliwe jest odpowiednie zaplanowanie zasobów i operacji biznesowych.

Jednak jako szybko rozwijająca się firma, stale poszukująca sposobów na ulepszenie naszej oferty rynkowej, nadal opracowujemy sposoby na szybsze pozyskiwanie naszej technologii. Obecnie posiadamy również niewielką liczbę rozdrabniaczy w magazynie, dzięki czemu mamy maszyny dostępne do konfiguracji i/lub natychmiastowej dostawy.

Dostępność produktów ma kluczowe znaczenie także w przypadku części zamiennych i zużywających się. Dlatego zainwestowaliśmy w magazyn części zamiennych w Warszawie, abyśmy mogli wspierać naszych klientów. Często już następnego dnia możemy dostarczyć komponenty potrzebne do utrzymania tak ważnego czasu pracy. Ważne jest również, aby pamiętać, że nasz zespół posprzedażowy aktywnie współpracuje z klientami, umożliwiając im zamawianie odpowiednich części we właściwym czasie, aby uniknąć jakichkolwiek zakłóceń operacyjnych.



5. Ręczymy za to co sprzedajemy

Naprawdę nie trzeba tego wyjaśniać, więc przechodząc do sedna, jesteśmy niezwykle dumni z całej naszej oferty dla klientów, od rozdrabniaczy, które instalujemy na całym świecie, po produkty obsługi klienta, które utrzymują optymalne działanie maszyn przez dziesięciolecia, wiedzę, która ożywia nawet najbardziej złożone projekty, oraz wartości, które odróżniają nas od konkurencji.



“Kierowanie się jakością niekoniecznie polega na byciu doskonałym za każdym razem - czasami na przykład zdarza się coś nieoczekiwanego. Ale to, jak radzimy sobie z zaskakującymi nas wyzwaniami - i jak staramy się rozwiązywać problemy szybko i skutecznie - jest kolejnym dowodem naszej postawy jakości. Często naszymi największymi zwolennikami są klienci, którzy wiedzą, że dołożyliśmy wszelkich starań, aby pomóc im przejść przez trudną sytuację - to jest to, co ludzie pamiętają”

Adrian Zyśk, service engineer

6. Sposób zawierania transakcji

Zawsze staraliśmy się stawiać klienta w centrum wszystkiego, co robimy, ale w ciągu ostatnich lat naprawdę przyspieszyliśmy sposób, w jaki to robimy.

W ramach naszej transformacji z przedsiębiorczej organizacji w ugruntowany zespół z ambicjami na poziomie przedsiębiorstwa, całkowicie zmieniliśmy sposób, w jaki prowadzimy interesy z dużymi i małymi markami - zanim jeszcze oficjalnie dołączą do nas jako klienci.

Dokonałiśmy tego, analizując ścieżkę klienta - szczegółowy i stale zmieniający się proces, przez który przechodzi osoba poszukująca, decydująca się na zakup lub konserwację rozdrabniacza. Potrzeby, oczekiwania, obawy i przeszkody, które pojawiają się na każdym etapie; oraz zrozumienie, z jakim staramy się do nich podejść na każdym kroku.

Ten poziom analizy, świadomości i skupienia sprawił, że z firmy reagującej na potrzeby klientów staliśmy się firmą, która potrafi zapobiegać problemom jeszcze przed ich wystąpieniem. Dzięki lepszemu zrozumieniu tego, do czego dążą nasi klienci lub co może powstrzymać ich projekty, byliśmy w stanie zainwestować w mechanizmy, które zaspokoją ich potrzeby i pozwolą im realizować projekty z zachowaniem pełnej ciągłości. Zrewolucjonizowaliśmy na przykład nasze programy szkoleniowe, dzięki czemu nasi koledzy myślą o rozwiązywaniu problemów metodą "co by było, gdyby".

Jeśli mamy być całkowicie szczerzy, jest to oczywiście ciężka praca w toku, ponieważ która firma - z ręką na sercu - może powiedzieć, że ma wszystko idealne? Dążymy do ciągłego doskonalenia, aby wraz ze zmianami uwarunkowań zewnętrznych i dalszą ewolucją wymagań klientów, prowadzenie interesów z UNTHA nadal było tak proste, jak to tylko możliwe.

"Ostatecznym rezultatem jest projekt na czas, dostarczony zgodnie ze specyfikacją i ze zrealizowaną każdą obietnicą. Do tego właśnie dążymy. Nieoczekiwane trudności mogą czasami pojawić się po drodze i nie zawsze można je zaplanować. Ale gotowość - osiągnięta dzięki zrozumieniu naszej działalności, procesów, klientów i szerszej branży - oznacza, że jesteśmy znacznie lepiej przygotowani do radzenia sobie z tym, co nas spotyka, bez narażania standardów."

Taner Topcu, sales and business development



7. Wywiązywanie się z obietnic

Nieodłącznie związane z tym, co sprzedajemy (strona 7) i dumą, jaką pokładamy w realizacji procesu obsługi klienta, nie jest zaskoczeniem, że nasi sprzedawcy wywiązują się ze swoich obietnic.

Nasza biblioteka studiów przypadków projektów, referencje rozsiane po całej naszej stronie internetowej i nasza otwartość w zapraszaniu potencjalnych klientów do istniejących placówek klientów są, miejmy nadzieję, dowodem na to, że nie mamy nic do ukrycia i naprawdę zapewniamy to, co mówimy, że zrobimy.



“Rzetelność stała się słowem nadużywanym w biznesie, ale wiemy, że najlepszym sposobem na udowodnienie autentyczności tego słowa jest nie tylko oczekiwanie, że klienci uwierzą nam na słowo. Dlatego nasi klienci są naszymi najlepszymi promotorami - mówią innym dokładnie, jak jest, co dowodzi, że jesteśmy generalnie zaangażowani w bycie zaufanym partnerem w zakresie rozdrabniania, długo po sprzedaży”.

Marcus Brew, managing director, UNTHA UK

8. Zobaczymy jak to działa...

W UNTHA od dawna zdajemy sobie sprawę, że nasza sprzedaż jest techniczna i złożona - różni się w zależności od przypadku. Nie da się ukryć, czy dana maszyna naprawdę może lub nie może czegoś zrobić, więc pracujemy w oparciu o założenie, że “zobaczyć znaczy uwierzyć”. Tam, gdzie to możliwe, zapraszamy potencjalnych klientów do istniejących zakładów, aby mogli obejrzeć nasze niszczarki w akcji, obsługujące podobne materiały. Co więcej, w naszym centrum testowym oferujemy bezpłatne testy dzięki czemu można przetestować nasze maszyny przy użyciu własnych odpadów lub surowców wtórnych - ostateczne doświadczenie “wypróbuj przed zakupem”.

Zdajemy sobie sprawę, że należy również wziąć pod uwagę zamiary przyszłościowe klientów - coś, co nie zawsze jest możliwe do zobaczenia. Opieramy się jednak na wieloletnim doświadczeniu, aby pomóc klientowi zrozumieć, co niszczarka będzie - lub nie - w stanie zrobić w miarę rozwoju firmy. Nie ma sensu sprzedawać maszyny, która nadaje się do określonego celu tylko przez sześć miesięcy. Podzielimy się nawet rzeczami, których dana osoba może nie chcieć usłyszeć, jeśli istnieje ryzyko, że uważamy, że inwestuje w niewłaściwą technologię.

Ta sama etyka obowiązuje w naszym dziale obsługi klienta, co oznacza, że klienci mają pewność, że nabywając obsługę posprzedażową, naprawdę zabezpieczą swoją maszynę i optymalizują jej działanie w przyszłości.

“Nie ma znaczenia, ile tekstów wyprodukujemy, ani nawet ile filmów nakręcimy. Jeśli chodzi o udowodnienie naszej wiarygodności, najlepszą rzeczą, jaką możemy zrobić, jest otwarcie istniejącej bazy pracujących maszyn dla potencjalnych klientów. Nie można uzyskać większej przejrzystości niż ta. Dzięki bezpośredniemu kontaktowi osób o podobnych poglądach istnieje możliwość zobaczenia maszyn w akcji, zadawania pytań dotyczących działania technologii i ogólnie lepszego zrozumienia, jak wygląda praca z UNTHA. Ta otwartość odzwierciedla nasze zaufanie w nasze procesy.”

Katie Mallinson, global marketing director





9. Trwałość produktu

Produkujemy rozdrabniacze od samego początku, czyli od lat 70-tych ubiegłego wieku - znamy się na tym. Opracowywaliśmy kolejne branżowe nowinki, ale nigdy nie spoczęliśmy na laurach. Za każdym nowym osiągnięciem produkcyjnym podążała pasja, aby nasze maszyny były bardziej energooszczędne, cichsze, łatwiejsze w utrzymaniu i oczywiście bardziej wytrzymałe. Wytrzymałość jest zatem wbudowana w naszą technologię.

Mówiąc o trwałości rozdrabniaczy myślimy o prędkościach rotora, systemie tnącym, przekładniach i nie tylko. Nasze maszyny mogą pracować - i pracują - przez dziesięciolecia. Tak więc, kiedy rozmawiamy z klientami o okresie zwrotu z inwestycji w rozdrabniacz UNTHA, ważne jest nie tylko uwzględnienie niskich kosztów eksploatacji przez cały okres użytkowania technologii, ale także fakt, że nasz sprzęt może utrzymać "normalną działalność" w zakresie obsługi materiałów przez wiele lat - niezależnie od tego, jak ciężkie jest to zastosowanie.

W Ameryce klienci potrzebowali trochę czasu, aby uwierzyć w obietnicę "zbudowany, aby trwać", ponieważ po drugiej stronie Atlantyku wiele konkurencyjnych maszyn działa standardowo tylko od dwóch do trzech lat - szczególnie w przypadku materiałów o dużym obciążeniu. Nasze maszyny pracują zazwyczaj sześć lub siedem razy dłużej - jeśli nie dłużej - przy rozdrabnianiu tego samego złożonego rodzaju materiału.

Ponadto oferujemy usługi związane z obsługą pogwarancyjną, gdy nasze maszyny stają się nieco zużyte, w tym naszą nową usługę odbudowy niszczarek, w ramach której rozbieramy sprzęt i starannie go odnawiamy, aby poprawić jego wydajność operacyjną nawet ośmiokrotnie. Możemy poddać regeneracji zestawy tnące, aby przedłużyć ich żywotność. Potraktuj te opcje jako nasze własne zaangażowanie w gospodarkę o obiegu zamkniętym!

"Wymagane przez klientów wsparcie zależy od konkretnej maszyny, materiałów wsadowych, typowych godzin pracy i umiejętności inżynierskich. Dlatego dostosowujemy nasze pakiety wsparcia technicznego do potrzeb klienta."

Włodzimierz Jankowiak , service engineer



10. Dostępność sprzedaży

Zawsze prowadziliśmy politykę otwartych drzwi zarówno z obecnymi, jak i potencjalnymi klientami – właściwie często nasze doradztwo kierowało ewolucją projektów start-upowych, całkowicie rewidowało plany dotyczące innowacji w zakładach, a nawet jeśli nie byliśmy w stanie pomóc, kierowało organizację do dostawców lepiej przygotowanych do spełnienia ich konkretnych wymagań.

Każde zapytanie, czy to za pośrednictwem poczty elektronicznej, telefonu, strony internetowej, mediów społecznościowych czy osobiście, jest natychmiast przekazywane do naszego "huba" i przypisywane do najlepiej dopasowanego członka zespołu sprzedaży. Najbardziej odpowiedni współpracownik jest wybierany - na tym wczesnym etapie - zgodnie z takimi czynnikami, jak rodzaj zastosowania, położenie geograficzne i prawdopodobna specyfikacja rozdrabniacza.

Jeśli nie możemy pomóc, mówimy o tym uczciwie. Ale jeśli uważamy, że możemy, zaczniemy rozmawiać z Tobą o kolejnych krokach. Istnieją pewne pytania, które możemy wspólnie omówić przez telefon, ale niezmiennie zapraszamy również do naszej siedziby, abyś mógł dowiedzieć się więcej lub zobaczyć nasze rozdrabniacze w akcji. Planujemy również wizyty na miejscu, aby lepiej zrozumieć do czego będzie potrzebna nasza technologia.

"Wymagane przez klientów wsparcie zależy od konkretnej maszyny, materiałów wsadowych, typowych godzin pracy i umiejętności inżynierskich. Dlatego dostosowujemy nasze pakiety wsparcia technicznego do potrzeb klienta."
Mateusz Ożóg, area sales manager



**“Wierzymy
w całkowitą
szczerść ...”**

UNTHA

UNTHA

shredding technology



11. Cena

Cena maszyn jest dla wielu organizacji kluczowym czynnikiem decydującym o dokonaniu inwestycji. Rozumiemy potrzebę ostrożnego przyglądania się liczbom - czasami budżet może się rozciągnąć tylko do pewnego stopnia. Jednak skupianie się wyłącznie na cenie jest niebezpieczne. Oto 5 powodów, dlaczego:

1. Niezależnie od kosztu zakupionego sprzętu, musi on być dostosowany do określonego celu. W przeciwnym razie pozornie niedroga inwestycja szybko stanie się stratą pieniędzy.
2. Kryteria operacyjne, takie jak przepustowość, wydajność na tonę i koszty eksploatacji przez cały okres eksploatacji - by wymienić tylko kilka z nich - szybko zwiększają rzeczywisty koszt niszczarki.
3. Nadmierne zużycie energii - tj. ilość paliwa potrzebnego do pracy niszczarki - nie tylko wpływa na rzeczywisty koszt maszyny. Może również zagrażać środowisku naturalnemu operatora!
4. Idealny rozdrabniacz ma możliwość elastycznej i łatwej rekonfiguracji w celu obsługi różnych materiałów wejściowych i spełniania różnych specyfikacji wyjściowych - w przeciwnym razie jest mało prawdopodobne, aby maszyna zwiększała wartość w miarę ewolucji organizacji.
5. Ważne jest, aby zwrócić uwagę na jakość wykonania i wytrzymałość części zamiennych i zużywających się, nie wspominając o kosztach i dostępności kluczowych komponentów maszyny, ponieważ wpłynie to na czas pracy rozdrabniacza w przyszłości. W rozdrabniaczach RS firmy UNTHA możliwe jest nawet odnowienie całych zestawów tnących, co oznacza, że odnowione noże działają i wyglądają jak nowe, ale za 40% niższą cenę.



“Wiemy, że nasze rozdrabniacze nie są najtańsze na rynku, ale ciężko pracowaliśmy, aby zagwarantować, że są najlepsze. Wierzymy w całkowitą uczciwość wobec klientów, dlatego - w ramach naszego procesu certyfikacji - pomożemy nawet zbudować uzasadnienie biznesowe dla naszych niszczarek. Chcemy, aby organizacje patrzyły nie tylko na cenę naszych maszyn, ale wiedziały też że korzystają z technologii, która spełni ich wymagania i zagwarantuje najlepszy możliwy zwrot z inwestycji.”

Andrea Gratzner, financial director

12. Wsparcie techniczne

Nie tylko rozdrabniacze przemysłowe UNTHA wyróżniają nas na tle konkurencji. Wszystkie nasze usługi dla klientów mają na celu pomóc organizacjom zmaksymalizować bieżącą produktywność, wydajność i rentowność ich zakładów.

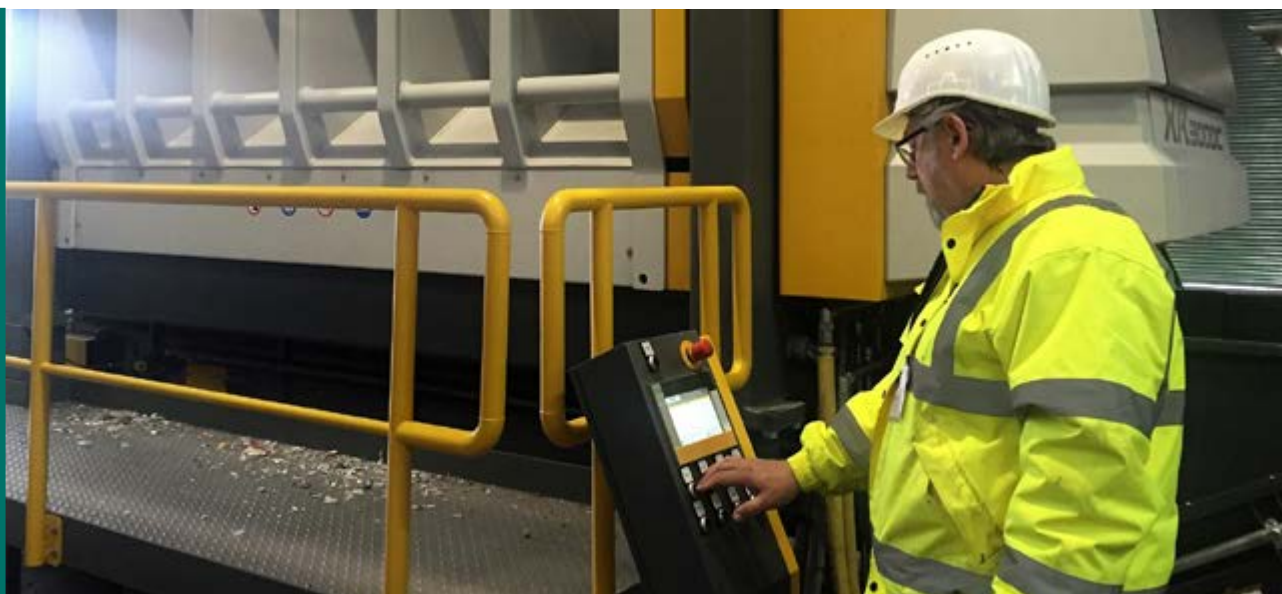
Nasze rozdrabniacze są standardowo dostarczane z 12-miesięczną gwarancją, ale oferujemy również szereg innych pakietów wsparcia technicznego, aby chronić ROI klientów przez długi czas. Obejmują one:

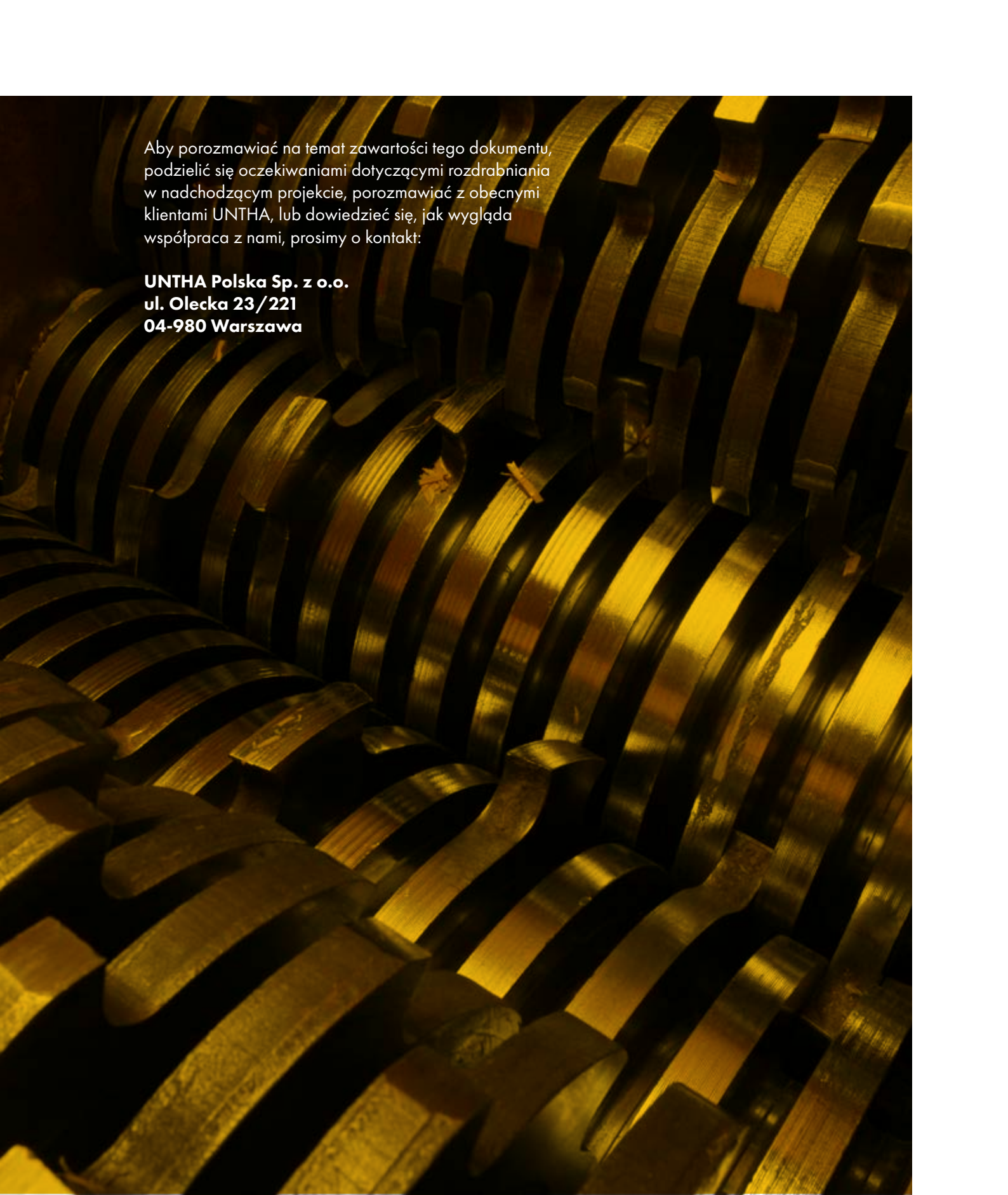
- Zaplanowana konserwacja zapobiegawcza zapewniająca nieprzerwany czas pracy i maksymalną wydajność, w tym zaplanowane kontrole i serwisowanie, odnawianie noży i sit, a także odbudowa rozdrabniacza poza zakładem w celu przywrócenia pierwotnego poziomu wydajności.
- Ciągła optymalizacja wydajności, zapewniająca klientom dostęp do tego, czego potrzebują i kiedy tego potrzebują. Na przykład, posiadając magazyn w Warszawie UNTHA może zapewnić oryginalne najczęściej zamawiane części zamienne i zużywalne producenta z wysyłką tego samego dnia, proaktywne audyty części, co oznacza brak konieczności utrzymywania dużych zapasów magazynowych, oraz infolinię inżynierską z dostępną zdalną diagnostyką.
- Ciągłe wsparcie biznesowe w celu zapewnienia długoterminowej doskonałości operacyjnej, w tym testy rozdrabniaczy i studia wykonalności, kompleksowe szkolenia operatorów, a także sesje przypominające dla nowych osób rozpoczynających pracę i przede wszystkim pomoc w przypadku awarii, jeśli wydarzy się coś nieoczekiwane.



“Nie spoczywamy na laurach - dążymy do ciągłego doskonalenia. Ale wszyscy działamy w jednym, jasno określonym kierunku, naprawdę wierzymy w rozwiązania, które oferujemy klientom i czujemy osobistą dumę z pracy, którą wykonujemy.”

Barbara Sychowiec, office manager





Aby porozmawiać na temat zawartości tego dokumentu, podzielić się oczekiwaniami dotyczącymi rozdrabniania w nadchodzącym projekcie, porozmawiać z obecnymi klientami UNTHA, lub dowiedzieć się, jak wygląda współpraca z nami, prosimy o kontakt:

UNTHA Polska Sp. z o.o.
ul. Olecka 23/221
04-980 Warszawa



T: **+4812 6421896**

E: **info@untha.pl**

www.untha.com