

Ring „MI“: systemy centralnego odkurzania, czyli jak ciagnie Husky?



## Husky



Jak ring to ring! Otrzymałem propozycję wzięcia udziału w ringu w „Magazynie Instalatora“ (to nie hala sportowa, ale ring ustawiają tu regularnie, co miesiąc). Postanowiłem - tym razem nie będzie to grzeczny artykuł na temat „jak działa centralny odkurzacz“, okraszony fotkami typu „bogaty wystrój wnętrza odkurzany przez miss gospodyń domowych“.

Nie napiszę też o tym, jak wiele różnych dodatków można zastosować w takim systemie - każda firma ma ich dużo, a wszystkie działają na tej samej zasadzie niezależnie od marki. Inni zawodnicy z pewnością to opiszą. O historii firmy i jej osiągnięciach też nie napiszę. Można o tym przeczytać w innych miejscach. To jest ring. Mam pokonać przeciwnika. Po walce możemy „iść na piwo“, ale teraz...

### Runda I - współpraca



Miesięcznik „Magazyn Instalatora“ powstał dla Instalatorów. To powód, by napisać na temat organizacji współpracy z nimi. Husky jest producentem sprzętu, jednak cóż warty jest nawet doskonałej jakości sprzęt, jeśli:

#### ● Starcie 1

Nie zostanie zainstalowany, bo np. podczas ustalania terminu wykona-

nia nastąpiło „nieporozumienie“, rurki nie dotarły na czas - gruszka z betonem na wylewki nie będzie czekała! - porażka 1.

#### ● Starcie 2

Zostanie źle zainstalowany, bo wykonawca, cierpiący na brak elementarnych umiejętności wykonywania poprawnych instalacji centralnego odkurzania, błędnie (pod włos) połączył, np. trójniki, co powoduje rozwarstwienie zasysanego powietrza, a zatem obniżenie sprawności urządzenia (między innymi), niedokładne połączenia powodują sukcesywne zawężanie średnicy rurociągu, instalacja została wykonana przez przypadkowego, nieprzeszkolonego „fachowca“, wykonującego akurat podobnie wyglądającą instalację innego typu - porażka 2.

#### ● Starcie 3

Po instalacji brak obsługi serwisowej, bo wykonawca nie prowadzi firmy - pracę wykonał „po godzinach“, prowadzi firmę, ale widać, że nie zale-

ży mu na tak zwanej „opinii“, udzielił gwarancji „do drzwi“ - twierdzi, że zbyt mało zarobił, by teraz „jeszcze tam coś poprawiać“. Porażka 3.

#### ● Skuteczny kontrakt:

Czy znają Państwo takie zachowania? My także. Podobnie jak i Państwo zdajemy sobie sprawę z faktu, iż instalatorzy prowadzą własną działalność i każda z ich firm kieruje się własną polityką działania. Mogą dowolnie reprezentować interesy swoich dostawców. Właśnie dlatego wprowadziliśmy procedury mające na celu wymuszenie jakości prac wykonywanych przez współpracujące z nami firmy. Eliminowanie tych, które powodują niezadowolone klienta końcowego, ale także wyjątkowe wsparcie (np. przekazywanie klientów) dla rzetelnych partnerów - te rygorystycznie przestrzegane zasady z wielokrotnością satysfakcję klienta. U nas to priorytetowa sprawa! W „przedbiegach“ zasypujemy wszystkie dołki, jakie czekają na zabiegającego inwestora. Nie ma ich na ścieżce biegnącej do instalacji systemu Husky! Dlaczego? Ponieważ Husky jako grupa firm instalacyjnych kieruje się wspólną zasadą: prawdziwym szefem jest nasz klient..

Zwycięstwo w rundzie I.

### Runda II - sprzęt

#### ● Sparing

Jednostka centralna jest sercem układu centralnego odkurzania i jak serce powinna być traktowana. Oznacza to, że kontrolowany wysiłek wręcz wzmacnia jej sprawność. Funkcja zapobiegająca przeciążeniu czuwa, by silnik nie pracował zbyt ciężko (nie przegrzewał się), tym samym gwarantując jego żywotność.

#### ● Starcie 1

Obliczyliśmy i sprawdziliśmy, iż pierwsze 1000 godzin pracy nie wymaga żadnego przeglądu. Sprzątając

