

HELI 01 POLSKA news

wydanie polskie

listopad 2014



Firma HELI.

nowoczesna hala produkcyjna

Dział Obsługi Klienta

HELI



Heli Polska
ul. Wielowiejska 53
44-120 Pyskowice
tel.: (32) 411 12 13
www.helipolska.pl

heli@helipolska.pl

7000 pracowników

Nasza firma HELI jest największym indywidualnym producentem czołowych wózków widłowych na świecie pod względem wolumenu produkcji. Produkuje ponad 100 tys. wózków widłowych. Heli jest firmą globalną, sprzedającą swoje produkty w 150 krajach na 5 kontynentach. Zatrudnia ponad 7000 pracowników a jej fabryki zajmują powierzchnię 1000 ha. HELI szczyci się, że jako jeden z nielicznych producentów wózków widłowych, samodzielnie produkuje większość podzespołów do swojego sprzętu, również w fabrykach należących do koncernu. Do globalnych firm znajdujących się wśród użytkowników wózków Heli możemy wyróżnić między innymi: FedEx, Unilever, Pepsi Cola, ArcelorMittal, a nawet Formuła 1. Heli Polska jest obecna na rynku Polskim z szeroką ofertą produktową, zbudowana została baza serwisowa licząca 16 oddziałów, oferująca profesjonalne podejście do rozwiązywania problemów klientów użytkujących wózki marki HELI. Dział serwisu jest partnerem w codziennej obsłudze technicznej w zakresie diagnostyki oraz napraw. Oprócz wsparcia technicznego firma oferuje usługi doradcze, ukierunkowane na potrzeby klientów dla optymalnego doboru sprzętu do wymagań przeładunkowych.

To bardzo ważne i niezwykle optymalnie ekonomicznie, odpowiednio skonfigurować sprzęt do rzeczywistych potrzeb. Wielu użytkowników nie zdaje sobie w pełni sprawy z tego, jak ważne jest odpowiednie dobranie sprzętu, przeciążony sprzęt jest mniej efektywny i bardziej awaryjny, a „przewymiarowany” generuje niepotrzebne koszty eksploatacyjne. Oferta wózków marki HELI jest bardzo szeroka, obejmuje ponad 150 modeli o odpowiednio dobranych parametrach technicznych, pozwalających na precyzyjne dobranie odpowiedniego sprzętu, do określonych operacji. Wózki widłowe posiadają homologację dokumentację do odbioru UDT, spełniają wszystkie wymagania określone ustawami i regulacjami obowiązującymi na naszym rynku. HELI Polska oferuje wózki we wszystkich możliwych opcjach konfiguracji, ergonomiczne i bezpieczne w eksploatacji, z maksymalnie uproszczoną obsługą czyniące je łatwymi i przyjemnymi w obsłudze.

Serdecznie zapraszamy do Współpracy z naszą firmą Heli Polska!



150 krajów / 5 kontynentów



hala produkcyjna przeciwwag



Nasi Klienci





Nowe cele przede wszystkim.

Witam Panie Zbyszku. Pracuje Pan w Naszej firmie od 20 lat, jest Pan pracownikiem z najdłuższym stażem, który odnosi liczne sukcesy. Domyślam się jednak, że nie zawsze było tak kolorowo. Proszę opowiedzieć Nam o swoich początkach.

Dzień Dobry Panie Maćku. Rzeczywiście 20 lat minęło dość szybko. Doskonale pamiętam rozmowę kwalifikacyjną do pracy w naszej firmie. Przez ten czas wysłałem kilka tysięcy ofert, odbyłem setki spotkań, przejechałem ponad milion kilometrów.

Zaczynałem w branży kolejowej, gdzie idealnie wpisaliśmy się w rynek. To był znakomity czas, rynek był chłonny, a marże wysokie. Mieliśmy do dyspozycji dwa cinquecento, telefonem komórkowym dysponował jedynie Właściciel Firmy – a był on wielkości wojskowego radiotelefonu jak z filmu wojennego. Nie było internetu, google, baz danych, Youtube, komputerów osobistych. Faktury wypisywane były ręcznie. Nikt oczywiście nie miał samochodu służbowego. Wszyscy dojeżdżaliśmy do pracy własnymi autami lub środkami lokomocji miejskiej. Czy dziś się to komuś mieści w głowie? To był szalony czas. Dzięki kilku zapaleńcom zbudowaliśmy podwaliny stabilnej firmy jaką jesteśmy dzisiaj. Zresztą dział kolejowy nadal sprawnie funkcjonuje. W tym czasie naprawdę nauczyłem się rzemiosła handlowego. Bardzo ciepło wspominał tamten okres.

Na jeszcze jedną sprawę muszę zwrócić uwagę. Mój rozwój był możliwy dzięki znakomitym partnerskim relacjom z Szefami Firmy. Dzisiaj czuję się praktycznie jak członek rodziny, która zarządza naszą Firmą.

Chciałem zapytać jaki był Pana największy sukces ?

Niewątpliwym sukcesem jest to, że po 20 latach ciągle mam radość z tej pracy i cały czas osiągam zadawalające wyniki. Jestem mocno „nakrecony” na osiągnięcie wyników. To nie łatwe będąc cały czas na „froncie”. Ale przecież firma jest od zarabiania. Ostatnie duże osiągnięcie to oczywiście pozyskanie do realizacji kontraktu z Poczty Polskiej. W sumie walczyliśmy z siedmioma znaczącymi firmami. Finalnie realizujemy dostawę 130 wózków Heli. Co rok przesuwamy granicę sprzedaży, więc sądzę, że największe sukcesy ciągle przed nami.

Opowiadanie o sukcesach niewątpliwie jest bardzo przyjemne. Zanim jednak pojawi się sukces wiele razy ponosimy porażkę. Jak sobie z tym radzić ?

Porażki oczywiście były i będą . Generalnie to praca , polegająca na radzeniu sobie z porażkami. Przecież niewielka część ofert kończy się realizacją. Trzeba sobie to uświadomić. Nie należy się tym oczywiście zrażać. Mamy lepsze i gorsze dni – jesteśmy tylko ludźmi. Ale cel jest jeden – odnieść sukces handlowy.

Jak ocenia Pan rynek z perspektywy czasu? Czym różni się rynek dawniej i dziś ?

To ważne pytanie. Jak już mówiłem 15-20 lat temu rynek był bardzo chłonny. Dzisiaj jest mocno nasycony, konkurencja jest szalenie duża. Druga sprawa to Klienci, którzy często są bardzo świadomi, niejednokrotnie znakomicie przygotowani do zakupów. Zdecydowanie pracujemy dużo ciężiej niż dawniej. Ale i satysfakcja w przypadku sukcesu jest większa.

Jakie ma Pan hobby, jak regeneruje Pan siły ?

Dobre pytanie. Zasadniczo hobby nie powinno być związane z pracą zawodową, aby móc regenerować siły. Interesuje mnie muzyka, teatr, opera, kino, majsterkowanie, pielęgnacja ogrodu, rekreacja i zwiedzanie Świata. Generalnie sztuka i turystyka. Fundamentalna zasada – po ciężkiej pracy trzeba się wyluzować. Zwykle nie sprawdza się również zabieranie pracy do domu, rodzinie również należy się trochę troski i ciepła. To między innymi dzięki rodzinie udało mi się tyle osiągnąć, bardzo wspierali mnie przez te wszystkie lata w moich zawodowych działaniach.

Jakie dałby Pan rady młodszemu kolegom ?

Przede wszystkim należy wytyczać sobie dalekie cele. I je realizować. Życie jest bardzo krótkie i kruche . Wykorzystujcie szansę jaką daje praca w renomowanej firmie. Mamy świetny produkt. Ale przede wszystkim warto być uczciwym i lojalnym , rzetelnie wykonywać swoje obowiązki. Szalenie ważna jest systematyczność, nastawienie na wynik, rywalizację i osiągnięcie celów.

Czego powinienem Panu życzyć ?

Mam 45 lat. Całe moje zawodowe życie spędziłem w MTL ASCO. W moim wieku nie można sobie pozwolić na marnowanie czasu. Dlatego staram się żyć bardzo aktywnie. Maksymalnie wykorzystywać każdy dzień. Ale do tego wszystkiego przede wszystkim trzeba mieć zdrowie. Więc przede wszystkim proszę mi życzyć zdrowia.

Dziękuję za rozmowę i oczywiście życzę Panu dużo zdrowia i następnych wspaniałych sukcesów.

Bardzo dziękuję i umawiamy się na kolejną rozmowę za 20 lat. Zapewniam Pana, że to szybko minie.

Maciej Mirosz



Od redakcji...

HELI

Trzymają Państwo w rękach pierwszy egzemplarz naszej gazetki HELI POLSKA NEWS, który stworzyliśmy z myślą o tych wszystkich z Państwa, którzy w swojej codziennej pracy mają do czynienia z zakupem, eksploatacją oraz serwisem sprzętu magazynowego. Daliśmy wszelkich starań, aby nasza oferta była jak najbardziej personalnie skierowana, więc jeśli trafiła na ręce Państwa, mogą Państwo być pewni, że to nie przypadek. Heli Polska News ma na celu przybliżenie naszej oferty oraz w pigułce przedstawienie naszej firmy. W związku ze zbliżającą się dużymi krokami zimą, pomyśleliśmy o tych z Państwa, którzy lubią spędzać długie wieczory gotując i zamieściliśmy przepis kulinarny Heli.

Tym z Państwa którzy z nami współpracują dziękujemy za zaufanie, natomiast pozostałym Państwa zapraszamy do korzystania z naszych produktów i usług. Przyjemnej lektury!

Joanna Sakamoto

O ZAKUPIE WÓZKÓW WIDŁOWYCH

■ weryfikacja metody dla ograniczenia kosztów.

■ Zakup wózków widłowych

Kupując wózek widłowy, większość przedsiębiorców koncentruje się na jego cenie, jednak ten aspekt nie powinien decydować o wyborze odpowiedniego sprzętu. Około 80% kosztów pojawia się później, podczas cyklu eksploatacyjnego maszyny. Wzięcie tego czynnika pod uwagę pozwala zaoszczędzić nawet kilkadziesiąt procent wartości całej inwestycji.

■ Strefa kosztów ukrytych

Realizując zakup inwestycyjny, koncentrujemy się zazwyczaj na cenie pozyskania maszyny, na zapewnieniu dostawy o jej jakości czy też szeroko rozumianej sile producenta, którego reprezentują. To istotne czynniki, ale praktyka pokazuje, że głównym aspektem, który powinien interesować inwestora, nie jest cena zakupu, a całkowity koszt posiadania danego środka trwałego w całym cyklu eksploatacji produktu – to właśnie ta perspektywa ma szczególne znaczenie ekonomiczne. Zazwyczaj w całym cyklu eksploatacyjnym zakupionego produktu, zaledwie 20% ogółu kosztów stanowi wartość jego pozyskania, natomiast pozostałe 80% to koszty utrzymania sprzętu.

■ Pozorne korzyści

Doskonałym przykładem odzwierciedlającym omawiane zjawisko są decyzje zakupowe dotyczące wózków widłowych. Większość badanych firm nie prowadzi szczegółowej analizy wydatków ponoszonych na dany produkt w całym cyklu jego życia, uzupełnionej analizą jego awaryjności, w związku z czym rzeczywiste koszty posiadania danego urządzenia nie są w tych firmach właściwie uchwycone i znane. Nawet powierzchowna analiza kosztów utrzymania i naprawy sprzętu, przeprowadzona uproszczonymi metodami, niemal w każdym przypadku kończy się olbrzymim zaskoczeniem dla użytkownika. Po przeprowadzeniu badania okazuje się, że rzeczywisty koszt ponoszony na eksploatowane wózki widłowe był wielokrotnie wyższy od oczekiwanego przez przedsiębiorcę.

■ Realne koszty

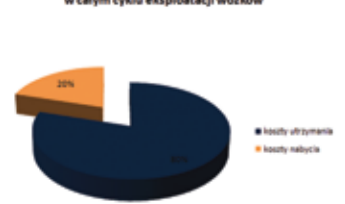
Klasyczny model udziału kosztów zakupu w całkowitym cyklu posiadania wózka widłowego wyraża stosunek 1:4. W uproszczeniu oznacza to, że każde 100 000zł wydane na zakup sprzętu generuje 400 000zł kosztów użytkowania w całym cyklu posiadania i eksploatacji wózka widłowego, 10% różnicy w cenie nabycia to zaledwie 2% w kosztach całkowitych w całym cyklu eksploatacji zakupionego sprzętu. Z tego powodu przedsiębiorcy inwestujący w wózki widłowe powinni patrzeć dalekosiędnie, wykraczając podczas planowania zakupu poza cenę zakupu danej maszyny , w kierunku analizy kosztów całego jej cyklu życia.

■ Warto pamiętać

Decyzjom zakupowym w przypadku inwestycji w pojedyncze wózki lub też we flotę wózków widłowych powinna towarzyszyć świadomość konieczności planowania kosztów w całym okresie użytkowania wózka, przy uwzględnieniu faktu, że zalecany okres eksploatacji tego typu sprzętu to ok. 7lat. Ważne jest również odpowiednie zaplanowanie obciążenia pracą pod kątem liczby motogodzin w całym cyklu życia i eksploatacji wózka oraz świadomość konieczności zaplanowania najkorzystniejszego ekonomicznie momentu zastąpienia maszyny na nową. Przedsiębiorca planujący zakup nowego wózka widłowego powinien być w kontakcie z przedstawicielem firmy oferującej mu sprzęt postawić główny nacisk negocjacyjny na uzyskanie optymalnie satysfakcjonującego rozłożenia kosztów w czasie – najbardziej korzystnym dla firmy rozwiązaniem jest, gdy uda się zagwarantować je umową. Istotna jest także odpowiednia weryfikacja kupowanego sprzętu – analiza jego bezawaryjności, badanie rzeczywistych opinii dotychczasowych użytkowników. Osoba kupująca wózek widłowy nie może zapomnieć również o tym, by określić dokładnie swoją specyfikację potrzeb i wymagań jako użytkownika. Należy indywidualnie zanalizować, czy wózki o wysokim stopniu komputeryzacji lub zaawansowanych rozwiązaniach technicznych są niezbędne w praktyce użytkowej – warto mieć na uwadze fakt, że tego typu rozwiązania zawsze pociągają za sobą bardzo kosztowne monopole serwisowe. Połączenie na etapie inwestycyjnym problematyki kosztów użytkowania maszyny w czasie razem z ceną jej nabycia może w efekcie zaowocować ostatecznym obniżeniem kosztów, dochodzącym nawet do kilkadziesiąt procent. Takie wyliczenie powinno wystarczyć , by przedstawione podejście zaczęło być przez przedsiębiorców traktowane przy zakupach ze szczególną uwagą.

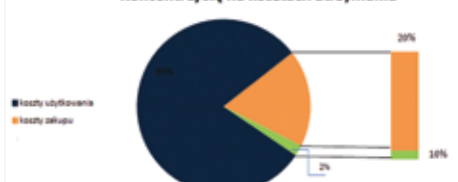
Adam Werewka

Stosunek kosztów zakupu do kosztów utrzymania w całym cyklu eksploatacji wózków



Wyk. 1. W cyklu eksploatacyjnym produktu 20% ogółu kosztów stanowi wartość jego pozyskania. Pozostałe 80% to koszty utrzymania.

Koncentruj się na kosztach utrzymania



Wyk. 2. Przedsiębiorcy inwestujący w wózki widłowe powinni daleko sięgnąć analizować koszty.

nasza

OFERTA

HELI

Spalinowe wózki widłowe

Seria G						
	<p>CPCD19-18/CPQ/YD10-18 Uźwieg nominalny: 1000-1800kg Śr. ośkiokoł ładunku: 500mm Napęd: Diesel/Benzyna/LPG</p>	<p>CPCD20-25/CPQ/YD20-25 Uźwieg nominalny: 2000-2500kg Śr. ośkiokoł ładunku: 500mm Napęd: Diesel/Benzyna/LPG</p>	<p>CPCD50-100/CPQ/YD50-70 Uźwieg nominalny: 5000-10000kg Śr. ośkiokoł ładunku: 600mm Napęd: Diesel/Benzyna/LPG</p>			
Seria H						
	<p>CPCD20-25/CPQ/YD20-25 Uźwieg nominalny: 2000-2500kg Śr. ośkiokoł ładunku: 500mm Napęd: Diesel/Benzyna/LPG</p>	<p>CPCD30-35/CPQ/YD30-35 Uźwieg nominalny: 3000-3500kg Śr. ośkiokoł ładunku: 500mm Napęd: Diesel/Benzyna/LPG</p>				
Seria H2000						
	<p>CPCD19-18/CPQ/YD10-18 Uźwieg nominalny: 1000-1800kg Śr. ośkiokoł ładunku: 500mm Napęd: Diesel/Benzyna/LPG</p>	<p>CPCD20-25/CPQ/YD20-25 Uźwieg nominalny: 2000-2500kg Śr. ośkiokoł ładunku: 500mm Napęd: Diesel/Benzyna/LPG</p>	<p>CPCD40-50/CPQ/YD40-50 Uźwieg nominalny: 4000-5000kg Śr. ośkiokoł ładunku: 500mm Napęd: Diesel/Benzyna/LPG</p>	<p>CPCD50-100/CPQ/YD50-70 Uźwieg nominalny: 5000-10000kg Śr. ośkiokoł ładunku: 600mm Napęd: Diesel/Benzyna/LPG</p>	<p>Narowa Asia CPCD15-30/CPQ/YD15-30C Uźwieg nominalny: 1500-3000kg Śr. ośkiokoł ładunku: 500mm Napęd: Benzyna/LPG</p>	<p>Side Forklift CCDD30-60 Uźwieg nominalny: 3000-6000kg Śr. ośkiokoł ładunku: 4200-4700mm Napęd: Diesel</p>

Elektryczne wózki widłowe

Seria G						
	<p>Czerkobowy wózek z przeciwważem CPD10-18 Uźwieg nominalny: 1000-1800kg Śr. ośkiokoł ładunku: 500mm</p>	<p>Czerkobowy wózek z przeciwważem CPD20-25 Uźwieg nominalny: 2000-2500kg Śr. ośkiokoł ładunku: 500mm</p>	<p>Czerkobowy wózek z przeciwważem CPD30-35 Uźwieg nominalny: 3000-3500kg Śr. ośkiokoł ładunku: 500mm</p>	<p>Czerkobowy wózek z przeciwważem CPD40-50 Uźwieg nominalny: 4000-5000kg Śr. ośkiokoł ładunku: 500mm</p>	<p>Trójkołowy wózek (napęd przód) CPD100-200 Uźwieg nominalny: 1000-2000kg Śr. ośkiokoł ładunku: 500mm</p>	<p>Trójkołowy wózek (napęd tyłu) CPD150HGA Uźwieg nominalny: 1500kg Śr. ośkiokoł ładunku: 500mm</p>
H2000						
	<p>Czerkobowy wózek z przeciwważem CPD10-18 Uźwieg nominalny: 1000-1500kg Śr. ośkiokoł ładunku: 500mm Pojemność akumulatora: 400Ah</p>	<p>Czerkobowy wózek z przeciwważem CPD15-18 Uźwieg nominalny: 1500-1800kg Śr. ośkiokoł ładunku: 500mm Pojemność akumulatora: 550Ah</p>	<p>Czerkobowy wózek z przeciwważem CPD20-25 Uźwieg nominalny: 2000-2500kg Śr. ośkiokoł ładunku: 500mm</p>			

Wózki magazynowe

Wózki wysokiego składowania					
	<p>CDD15 Uźwieg nominalny: 1500kg Śr. ośkiokoł ładunku: 500mm Operator: Stożący</p>	<p>CDD15-20 Uźwieg nominalny: 1600-2000kg Śr. ośkiokoł ładunku: 600mm Operator: Siedzący</p>			
Wózki paletowe z napędem					
	<p>Super Man CBD15-170 Uźwieg nominalny: 1500kg Śr. ośkiokoł ładunku: 600mm Operator: Chodzący</p>	<p>Mini CBD15-610 Uźwieg nominalny: 1500kg Śr. ośkiokoł ładunku: 600mm Operator: Chodzący</p>	<p>CB020-180/150 Uźwieg nominalny: 2000kg Śr. ośkiokoł ładunku: 600mm Operator: Chodzący</p>	<p>CB020-30-410/450/470 Uźwieg nominalny: 2000-3000kg Śr. ośkiokoł ładunku: 600mm Operator: Jazdzący</p>	<p>CB020-490 Uźwieg nominalny: 2000kg Śr. ośkiokoł ładunku: 600mm Operator: Jazdzący</p>
Wózki paletowe wysokiego składowania z napędem					
	<p>CDD12 Uźwieg nominalny: 1200kg Śr. ośkiokoł ładunku: 600mm</p>	<p>CDD14 Uźwieg nominalny: 1400kg Śr. ośkiokoł ładunku: 600mm</p>	<p>CDD16 Uźwieg nominalny: 1600kg Śr. ośkiokoł ładunku: 600mm</p>	<p>Wózek wysokiego składowania z przeciwważem CDD12-15 Uźwieg nominalny: 1200-1600kg Śr. ośkiokoł ładunku: 600mm</p>	<p>Polektryczny wózek wysokiego składowania CB500-20 Uźwieg nominalny: 650-2000kg Śr. ośkiokoł ładunku: 450-600mm</p>

Wózki ciężkie

Wózki widłowe ciężkie					
	<p>CPCD120-180 Uźwieg nominalny: 12000-18000kg Śr. ośkiokoł ładunku: 800mm/900mm Napęd: Diesel</p>	<p>CPCD140-180 Uźwieg nominalny: 14000-18000kg Śr. ośkiokoł ładunku: 1200mm Napęd: Diesel</p>	<p>CPCD200-250 Uźwieg nominalny: 20000-25000kg Śr. ośkiokoł ładunku: 1200mm Napęd: Diesel</p>	<p>CPCD280-320 Uźwieg nominalny: 28000-32000kg Śr. ośkiokoł ładunku: 1200mm Napęd: Diesel</p>	<p>CPCD420-460 Uźwieg nominalny: 42000-46000kg Śr. ośkiokoł ładunku: 1200mm Napęd: Diesel</p>
Podnośniki kontenerów					
	<p>Do transportu 2-3 wadze pustych kontenerów CPCD180EC Uźwieg nominalny: 4500kg Śr. ośkiokoł ładunku: 1200mm Napęd: Diesel</p>	<p>Do transportu 3-4 wadze pustych kontenerów CPCD180EC Uźwieg nominalny: 8000kg Śr. ośkiokoł ładunku: 1200mm Napęd: Diesel</p>	<p>Do transportu 7-8 wadze pustych kontenerów CPCD290EC Uźwieg nominalny: 8000kg Śr. ośkiokoł ładunku: 1200mm Napęd: Diesel</p>	<p>Podnośnik Kontenerowy RSH45-25/32/36 Uźwieg nominalny (pierwszy rząd): 45000kg Napęd: Diesel</p>	

Ciągniki

IC					
	<p>QYCD10Q/YD20-30 Maksymalna siła udźwigu: 20-30kN Napęd: Diesel/Benzyna</p>	<p>QYCD35-50 Maksymalna siła udźwigu: 35-50kN Napęd: Diesel</p>	<p>QYCD60-80 Maksymalna siła udźwigu: 60-80kN Napęd: Diesel</p>		
Elektryczne					
	<p>Ciągnik 3-kołowy QYD30S-45S Ładowność Operator: 3000-4500kg Stand-Up</p>	<p>Ciągnik 3-kołowy QYD15S-QYD50S Ładowność Operator: 1500-6000kg Siedzący</p>	<p>QYD60-250 Ładowność Operator: 8000-15000kg Siedzący</p>	<p>Ciągnik platformowy BD10-50 Ładowność Operator: 1000-5000kg Siedzący</p>	<p>Ciągnik platformowy BD150-300 Ładowność Operator: 15000-30000kg Siedzący</p>

Ładowarki kołowe

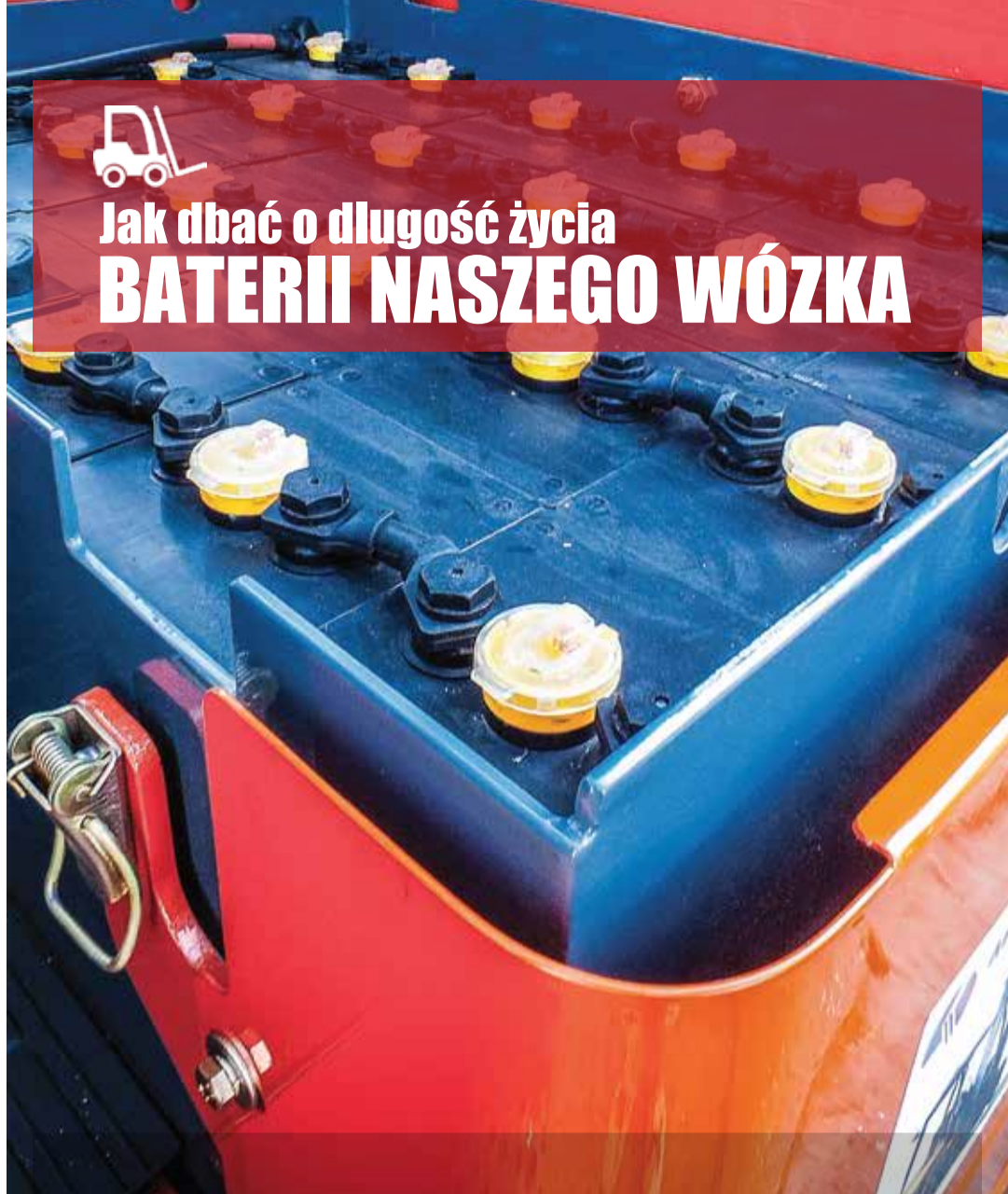
<p>HL920 Ładowność nominalna: 2000kg Masa, wysokość zrzutu: 2400mm Zasięg zrzutu przy pełnym podniesieniu: 885mm Nominalna pojemność tyłu: 1,0m³</p>	<p>ZL300 / ZL35E Ładowność nominalna: 3000-3500kg Masa, wysokość zrzutu: 2400mm Zasięg zrzutu przy pełnym podniesieniu: 1095mm Nominalna pojemność tyłu: 1,7-2,0m³</p>	<p>HL953 Ładowność nominalna: 5000kg Masa, wysokość zrzutu: 3250mm Zasięg zrzutu przy pełnym podniesieniu: 1148mm Nominalna pojemność tyłu: 3,0m³ Rozstaw osi: 2920mm</p>	<p>HL950/HL950H Ładowność nominalna: 5000kg Masa, wysokość zrzutu: 3120mm Zasięg zrzutu przy pełnym podniesieniu: 1116mm Nominalna pojemność tyłu: 3,0m³ Rozstaw osi: 3350mm</p>	<p>ZL50G Ładowność nominalna: 5000kg Masa, wysokość zrzutu: 3120mm Zasięg zrzutu przy pełnym podniesieniu: 1070mm Nominalna pojemność tyłu: 3,0m³ Rozstaw osi: 3250mm</p>	<p>HL958 Ładowność nominalna: 5000kg Masa, wysokość zrzutu: 3120mm Zasięg zrzutu przy pełnym podniesieniu: 1116mm Nominalna pojemność tyłu: 3,0m³ Rozstaw osi: 3250mm</p>

Inne

<p>Przyczepa platformowa TCP10-TCP80 Ładowność: 1-80T Wysokość zaczepu: 450mm (regulowana)</p>	<p>Przystawki Przesuwane bocznie serii GC</p>	<p>Przystawki Chwytki bel</p>



Jak dbać o długość życia BATERII NASZEGO WÓZKA



kącik kulinarny HELI



chrupiące kurczaczki w zaprawie W ZAPRAWIE IMBIROWO-CZOSNKOWEJ

składniki

10 kawałków mięsa z kurczaka ze skórką (bez kości) o wielkości bryłek 2.5 cm na 2.5 cm
Mąka pszenna 1/2 szklanki
Mąka ziemniaczana 1/2 szklanki
1 korzeń imbiru
5 ząbków czosnku
1 butelka litrowa oleju (rzepakowego)
Sos sojowy (najlepiej firmy Kikkoman)

przygotowanie

Do miseczki wlewamy 6 dużych łyżek sosu sojowego, dodajemy utarty imbir oraz czosnek i mieszamy dokładnie z sosem sojowym.

Do zaprawy z punktu 1 wsadzamy wszystkie kawałki kurczaka i je dokładnie mieszamy w zaprawie tak aby zostały nią dokładnie pokryte. Następnie kładziemy na miseczce pokrywkę i zostawiamy na godzinkę aby kurczak się dobrze zaprawił.

Jak już kurczak się zamarynuje, do garnka wlewamy całą butelkę oleju rzepakowego i nagrzewamy do momentu aż olej będzie rozgrzany.

Następnie bierzemy nylonową torebkę wsypujemy do niej mąkę pszenną oraz mąkę ziemniaczaną, dokładnie je ze sobą mieszamy, po czym wsadzamy do niej zaprawione kawałki kurczaka (po odczekanej godzince). Mieszamy kur-czaczki w mące tak aby każdy kawałek był nią dokładnie okryty.

Wsadzamy do rozgrzanego oleju max. 5 kawałków kurczaka i smażymy do osiągnięcia koloru złotego.

Po usmażeniu kurczaczek, kładziemy je na warstwie papieru kuchennego celem odessania zbędnego tłuszczu.

Smacznego

Istnieje kilka często popełnianych błędów przy eksploatacji baterii. Jednym z nich jest nieprzestrzeganie pełnych cykli ładowania i rozładowania baterii tak zwane doładowywanie. Najczęściej doładowywane są baterie w sprzęcie, który pracuje w trybie dwu- lub trzy- zmianowym. Niezachowanie pełnego cyklu ładowania prowadzi do spadku pojemności baterii a co za tym idzie skrócenia żywotności. Najlepszym rozwiązaniem jest zakup drugiej baterii i praca przy użyciu dwóch baterii wymiennie. Należy unikać wyładowania eksploatacyjnego przekraczającego 80% pojemności znamionowej (głębokie rozładowanie). O stanie pełnego rozładowania informuje nas wskaźnik rozładowania baterii lub pomiar napięcia poszczególnych ogniw w trakcie pracy który dla 80% pojemności znamionowej wynosi 1,78V na ogniwo. Rozładowane baterie powinny się również niezwłocznie naładować, nie należy ich pozostawiać w stanie rozładowanym. Ładowanie baterii może odbywać się tylko za pomocą prądu stałego przy odpowiednio dobranym prostowniku. Jeśli prostownik nie został zakupiony razem z baterią, należy skontaktować się z producentem baterii w celu ustalenia parametrów prostownika.

Podczas ładowania baterii należy zapewnić odpowiednią wentylację. W czasie ładowania temperatura elektrolitu wzrasta o około 10°C, nie należy więc ładować baterii, w chwili gdy temperatura elektrolitu przekracza 35°C, ale jest nie niższa niż 10°C, aby uniknąć niepełnego naładowania baterii. Długość życia baterii jest również zależna od temperatury w jakiej jej używamy. Unikanie temperatur poniżej 0°C oraz powyżej 35°C znacznie wydłuży jej okres eksploatacji. Niestety nie zawsze możliwe jest zapewnienie takich warunków pracy (np. chłodnie, praca przy piecach itp.). Jednym z bardzo często popełnianych błędów jest poleganie tylko i wyłącznie na wskaźniku naładowania baterii. Warto co jakiś czas sprawdzić napięcie poszczególnych ogniw miernikiem. Należy pamiętać, że czas ładowania baterii wynosi od 6-12 godzin i nie da się tego w żaden sposób skrócić. Dlatego nawet jeśli wskaźnik naładowania baterii wskazuje nam na to, że bateria jest naładowana nie należy jej odłączać przed upływem czasu potrzebnego na pełne naładowanie. Jeśli postąpimy tak kilkakrotnie, możemy doprowadzić do spadku pojemności baterii. Zbliżając się do końca ładowania baterii, należy kontrolować poziom elektrolitu i w razie potrzeby uzupełnić go do wymaganego poziomu wodą demineralizowaną. Gdy bateria jest wyposażona w system uzupełniania wodą aquamatic należy podłączyć ją, przy pracy w systemie kilku zmianowym i wysokich temperaturach otoczenia, do systemu uzupełnienia wody raz w tygodniu. Odstępy między uzupełnieniem mogą być krótsze. Ważne jest regularne czyszczenie filtra wody w systemie uzupełniania. Raz w tygodniu należy wizualnie kontrolować oznaki czystości baterii. W przypadku gdy bateria jest ładowana regularnie należy przeprowadzać ładowanie wyrównawcze, które pozwala zachować pojemność baterii (jeżeli prostownik wyposażony jest w taką funkcję). Przynajmniej raz w miesiącu pod koniec ładowania należy zmierzyć i zapisać napięcia wszystkich ogniw lub bloków baterii z włączonym prostownikiem. Po naładowaniu należy zmierzyć areometrem, zapisać ciężar właściwy i temperaturę elektrolitu we wszystkich ogniwach. W wypadku zauważenia istotnych zmian w porównaniu do wcześniejszych pomiarów należy zamówić dodatkowy test przez dział serwisowy. Prawidłowa gęstość elektrolitu baterii naładowanej to 1,28 g/cm³ a rozładowanej to 1,10 g/cm³. Przynajmniej raz w roku konieczne jest sprawdzenie momentu obrotowego złącz między ogniwami oraz rezystancji izolacji. Jeśli baterie są nieużywane przez dłuższy czas, należy je magazynować w stanie naładowanym, w pomieszczeniu suchym, zabezpieczonym przed mrozem.

■ Paweł Dołżański

W załączeniu wręczamy Państwu DVD z pierwszym odcinkiem bajki z serii przygód Wózka Helinka. Jeśli byliby Państwo zainteresowani pobraniem kolejnych odcinków poczytną figlarnego bohatera zapraszamy na naszą stronę, gdzie w zamian za wypełnienie krótkiej ankiety można pobrać kolejny odcinek.