

## 8 mitów dotyczących używanych urządzeń technologicznych.....

*.....I kilka zaskakujących faktów, o których powinni Państwo wiedzieć.*

Zakup używanych urządzeń, czy też urządzeń z drugiej ręki może zapewnić znaczne oszczędności w porównaniu z zakupem nowych urządzeń, ale wiele osób powstrzymuje się od tego, ze względu na wiele mitów w tym temacie. W niniejszym artykule przyjrzymy się bliżej każdemu z tych mitów i przedstawimy je, po to, aby Państwo i Państwa firmy nie traciły możliwości wykorzystania oszczędności, które są w zasięgu ręki. Oszczędności te mogą być na poziomie tysięcy, a nawet setek tysięcy złotych.

### **Mit 1: Nie ma gwarancji, że używany sprzęt będzie działał.**

Niestety, najczęściej dostają Państwo to, za co płacą! Nawet jeśli będzie to związane z ponoszeniem wyższych kosztów, to uznany na rynku dealer wykona wiele więcej przeglądów, przed przyjęciem towaru na skład, a jeszcze więcej przed sprzedażą klientowi. Dobry dealer powinien również pozwolić Państwu sprawdzić sprzęt przed zakupem, jeśli nie mogą Państwo tego sprawdzić na miejscu, należy wówczas poprosić o przesłanie filmu video ze sprzętem w celu potwierdzenia, że jest on we właściwym stanie roboczym.

### **Mit 2: Nie można dostać części zamiennych do używanej maszyny.**

Ten ogólnie obowiązujący pogląd jest po prostu nieprawdziwy. Dodatkowe części mogą być dostarczone do każdej maszyny. Jeśli nie można zdobyć części u oryginalnego producenta urządzeń, możliwym jest zdobycie ich z innych używanych maszyn (w szczególności gdy dealer posiada dużą ilość na stanie). Alternatywnie, dobry dealer będzie miał powiązania z firmami technicznymi, które mogą wykonać te części według oryginalnych rysunków jednostki i zgodnie z oryginalnymi specyfikacjami.

### **Mit 3: Brak dostępnej dokumentacji.**

Większość używanego sprzętu posiada właściwą dokumentację techniczną oraz instrukcje obsługi. Jeśli nie jest możliwym uzyskanie tych dokumentów, oryginalny producent urządzenia lub inny dealer powinien dostarczyć je Państwu. Często bywa tak, że gwarancja producencka jeszcze obowiązuje lub jest opcja jej przedłużenia. I znów, dobry dealer powinien załatwić to dla Państwa. Ostatecznie, należy upewnić się, czy Państwa dealer dostarczy dokumentację dotyczącą środowiska i procesów w jakich sprzęt był wykorzystywany. Informacje te są wymagane w celu spełnienia wymagań HSE, w zakresie obchodzenia się z materiałami, tak więc należy upewnić się czy Państwa dealer może to zapewnić.

### **Mit 4: Sprzęt nie będzie spełniał państwa wymagań lub obowiązujących przepisów**

Czasem jest to możliwe, w przypadku starego typu urządzeń, ale nawet jeśli to ma miejsce, można wprowadzić pewne zmiany tak, aby produkt spełniał te wymogi. Większość dealerów zaoferuje serwis własny lub będzie te sprawy załatwiała wraz z oryginalnym producentem sprzętu lub zakładem technicznym w celu spełnienia tych wymogów.

## **Mit 5: Nie zaoszczędzę, aż tyle w porównaniu do zakupu nowego**

Oczywiście koszty są różne w zależności od urządzenia, ale średnio można przyjąć że sprzęt używany to 50 % ceny nowego. Należy wziąć pod uwagę dodatkowe koszty, takie jak opakowanie i skrzynia, transport, rozładunek, instalacja oraz oddanie do eksploatacji, ale Państwo mogliby ponieść te same wydatki na nowy sprzęt również.

Jednakże większość osób pomija oszczędności na zakupie używanego sprzętu, które nie są bezpośrednio związane z kosztami. Np., gdy Państwo dokonują zakupu używanego sprzętu, najczęściej może on być dostarczony, w bardzo krótkim okresie czasu. Oznacza to, że mogą Państwo rozpocząć swoją działalność i prowadzić ją w krótszym czasie, co wpływa oczywiście na szybsze zarabianie pieniędzy.

## **Mit 6: Nie znajdę dokładnie tego czego szukam na rynku urządzeń używanych.**

Z naszego własnego doświadczenia, możemy szczerze stwierdzić, że nie ma takiej rzeczy, której nie można znaleźć na rynku urządzeń używanych. Należy znaleźć dealera, o globalnej sieci powiązań i wówczas skontaktować się z nim w celu ułatwienia szukania. Taki dealer, posiadał będzie również doświadczenie w zakresie współpracy z klientami z różnych gałęzi przemysłu. Będą oni mieli dużą wiedzę w zakresie tego, które urządzenia mogą być używane lub modyfikowane w zakresie funkcjonalnym, na bazie wielu procesów technologicznych. Także nawet jeśli nie można znaleźć dokładnie Państwu odpowiadającego urządzenia, można znaleźć właściwą alternatywę.

## **Mit 7: Zakup używanego sprzętu to o wiele więcej kłopotu.**

Zakup urządzeń używanych, nigdy nie powinien być kłopotliwy. Jeśli zgłoszą się Państwo do dobrego dealera, jedyne co musicie zrobić to dostarczyć pewien zestaw informacji i umożliwić dealerowi działanie. Do typowych informacji, których należy udzielić dealerowi należą: specyfikacja, preferowany producent (jeśli takowy istnieje), proces w jakim będzie używane urządzenie, okres czasowy.

Kopie dokumentacji, zdjęcia, rysunki techniczne, oraz filmy wideo jednostki, powinny umożliwiać podjęcie decyzji bez konieczności wychodzenia z biura. Dobry dealer powinien również móc zorganizować dodatkowe usługi, takie jak wysyłka oraz instalacja dla Państwa.

## **Mit 8: Sprzęt może się nie sprawdzić w moim procesie technologicznym.**

Większość dobrych dealerów zaoferuje Państwu okres próbny, w którym będzie można zabrać urządzenie do siebie i używać je we własnym procesie produkcyjnym, w określonym okresie czasu, w celu upewnienia się, że urządzenie jest odpowiednie do Państwa procesu technologicznego. Będą Państwo mogli nawet wykonać próbne sprawdzenie u dealera. Można również zorganizować wypożyczenie urządzenia od dealera. Jest to bardzo użyteczne rozwiązanie w sytuacjach, gdy sprzęt jest przeznaczony dla danego procesu technologicznego, ale nie jest jasnym przez jaki okres czasu ten proces będzie kontynuowany.