

Bezpieczeństwo i wygoda w ruchu

O infrastrukturze, a konkretnie systemach wibroizolacji i izolacji elektrycznej w nawierzchniach torowych, opowiedział Dyrektor Handlowy TransComfort Dariusz Kuta.

Raport Tramwajowy: Proszę przybliżyć historię firmy. Kluczowe momenty w działalności?

Dariusz Kuta: Działalność firmy od czasu jej powstania w roku 1995 koncentruje się na handlu jedynie produktami najwyższej jakości. Doświadczenia w tym segmencie produktów określają automatycznie grupę odbiorców i rynek naszych akcji marketingowych.

Konsekwentnie, ideą przewodnią sukcesywnego poszerzania oferty o nowe produkty jest kooperacja z renomowanymi światowymi markami posiadającymi referencje pierwszego wyposażenia jako gwarancji najwyższego standardu. Naszym zobowiązaniem wobec Klienta jest wyposażenie go w najlepszy produkt, który mu pozwoli osiągnąć optymalne wyniki eksploatacyjne oraz ekonomiczne zyski.

Dewizą działania na przyszłość jest stała kontynuacja i poszerzenie kompetencji w zakresie podwyższania standardu oferowanych produktów, optymalizowanie działań serwisowych w służbie Klienta oraz indywidualna i kompleksowa pomoc i doradztwo w szukaniu specjalistycznych rozwiązań technicznych.

Przełom w działalności firmy nastąpił w roku 2006 kiedy to ze względu na rozwój i poszerzanie oferty Firma zmieniła nazwę z Phoenix na TransComfort.

W nowej konstelacji TransComfort rozpoczął kontynuację i rozwój swojej działalności jako doświadczony, kompetentny partner oferu-

jący – w kooperacji z naszymi renomowanymi producentami – szeroką gamę amortyzujących produktów gumowych. Widzimy wyzwanie dla naszej oferty wszędzie tam, gdzie priorytet stanowi sprawne i wygodne przemieszczanie ludzi i towarów. Naszym celem jest zapewnić użytkownikom naszych produktów... TransComfort!

RT: W rozwiązaniach stosowanych przez TransComfort Sp. z o. o. kładzie się nacisk na bezpieczeństwo i wygodę w ruchu. Jaka filozofia stoi za takim nastawieniem?

DK: Współpracujemy i jesteśmy przedstawicielami na rynku polskim tylko firm, które są liderami w danych branżach. Opierając się o ich wiedzę techniczną i naszą znajomość rynku możemy dobrać odpowiednie produkty do realizowanych zadań. Taki sposób działania gwarantuje zarówno bezpieczeństwo i wygodę w ruchu, a nam w firmie – spokojny sen.

RT: Solidne fundamenty firmy doprowadziły do współpracy z wieloma liczącymi się graczami na rynku (Pesa, Newag, Autosan, Solaris). Jaka jest recepta na pozyskanie i,

co istotne, utrzymanie pozycji na rynku?

DK: Nie ma jednej recepty na osiągnięcie sukcesu i pozycji na rynku. Liczy się ciężka praca, inwestowanie w pracowników, budowanie zaufania poprzez jakość oferowanych produktów. Potrzeba kilku lat by zdobyć doświadczenie, które pozwoli na elastyczne dopasowanie się do wymogów i potrzeb rynku. Czynnikiem, którego nie można pominąć jest zaufanie naszych partnerów handlowych. Nasza pozycja na rynku jest wynikiem połączenia tych wszystkich elementów.

RT: Czy znajomość lokalnych realiów pomaga Wam w zwiększaniu konkurencyjności na krajowym rynku?

DK: Jest to jeden z kluczy do naszego sukcesu. Każdy rynek ma swoje specyficzne uwarunkowania. Bez ich znajomości nie można budować dobrych relacji z partnerami.

RT: Proszę przybliżyć ofertę TransComfort Sp. z o. o. dla taboru szynowego?

DK: To pytanie wymagałoby osobnego spotkania – możemy zasignalizować pewne grupy produktowe, którymi się zajmujemy. To m. in. Systemy zawieszek pneumatycznych w sprzężowaniu II stopnia, elementy metalowo-gumowe w zawieszeniu I stopnia, to różnego rodzaju prowadniki, sworznie wahacza, odbijaki. Co jest istotne przy tych elementach – produkowane są przez firmę Contitech, światowego lidera w tej branży. Każdy element jest dobraćany i konstruowany indy-





widualnie dla każdego projektu. Ale to nie wszystko, posiadamy w ofercie klocki hamulcowe firmy Becorit, amortyzatory firmy AL-KO, maźnice firmy AWS, węże gumowe firmy Continental i cały czas poszerzamy zakres naszej oferty w dziale pojazdów szynowych. Zapraszamy do odwiedzenia strony internetowej, gdzie szerzej opisujemy każdy z oferowanych produktów, albo kontaktu z naszymi przedstawicielami.

RT: Profil Waszej działalności nie ogranicza się tylko do taboru. Posiadacie także rozwiązania dla infrastruktury szynowej?

DK: To prawda, zajmujemy się także infrastrukturą, a konkretnie systemami wibroizolacji i izolacji elektrycznej w nawierzchniach torowych.

Oferowane systemy umożliwiają, a zarazem gwarantują optymalny dobór systemu tłumienia drgań poprzez różne warianty ich zabudowy. System Rail Comfort System to kompletne rozwiązanie, które idealnie wpisuje się w filozofię działania firmy TransComfort. Poprzez odpowiedni dobór tego systemu zapewniamy bezpieczeństwo, wygodę i komfort użytkowników. Zagadnienie systemów RCS jest równie szerokie, jak nasza oferta dla pojazdów szynowych. To o czym teraz rozmawiamy, to także tylko niewielki wycinek naszej oferty, którą staramy się wciąż poszerzać.

RT: Targi Trako przyniosły Wam nagrodę. Jak smakuje taki sukces?

DK: Sukces zawsze dobrze smakuje. Jednocześnie jest motorem napędowym dla dalszych działań i wyęźnionej pracy. Muszę nadmienić, że jest to nie tylko sukces firmy TransComfort, ale też sukces firmy Prefa Sp. z o.o. z którą wspólnie stworzyliśmy nowy produkt dla infrastruktury torowej. Produkt spotkał się z bardzo dobrym odbiorem specjalistów z branży, czego odzwier-



cedzeniem była nagroda dla tego produktu przyznana podczas targów Trako.

RT: Czy za takimi sukcesami kryją się jakieś tajemnice? Innowacyjne podejście do marketingu czy też nowatorskie systemy produkcji?

DK: Know-how każdej firmy jest zawsze, w pewien sposób tajemnicą, ale tak naprawdę liczy się grupa dobrze ze sobą współpracujących ludzi, odpowiednio zmotywowanych do odniesienia sukcesu i ciężka praca każdego z osobna. Te czynniki są składowymi sukcesu naszej firmy.

RT: Czego spodziewacie się po współpracy z Polską Izłą Producentów Urządzeń i Usług na Rzecz Kolei?

DK: Izba daje nam przede wszystkim możliwość szerszego promowania i przedstawienia oferty firmy, integrację środowiska oraz wspólną reprezentację branży. Wspólnie możemy osiągnąć więcej i zrobić więcej a to jest motorem napędowym do działań w kierunku rozwoju Rynku Kolejowego i Tramwajowego w naszym kraju, a na tym zyskamy wszyscy. Zarówno firmy jak i pasażerowie.

RT: Na koniec – proszę uchylić rąbka tajemnicy i przedstawić plany firmy na najbliższe miesiące?

DK: W każdym z naszych działań mamy sprecyzowane plany na cały rok działalności. Kolejne miesiące będą jedynie etapem ich realizacji.

Planujemy podpisanie kolejnych umów na dostawę komponentów z firmą Pesa i Newag, zakończenie jednej i rozpoczęcie kolejnych realizacji w infrastrukturze torowej w Szczecinie i Gdańsku. Będziemy testować nowy system zawiesznień pneumatycznych w firmie Solaris. Jednocześnie przygotowujemy się do udziału w targach Innotrans w Berlinie, gdzie pojawiajemy się już po raz kolejny.

Wywiad przeprowadził
Radosław Karwicki

Trans Comfort
Bezpieczeństwo i wygoda w ruchu

GAZELE BIZNESU
2012
18. EDYCJA RANKINGU NAJBARDZIEJ DYNAMICZNYCH MAŁYCH I ŚREDNICH FIRM
Puls Biznesu

POLSKA IZBA PRZEPRAWY
ISO 9001

PCA
Polskie Centrum Akredytacji
CENTRUM AKREDYTACJI SYSTEMÓW ZARZĄDZANIA
AC 075
QMS