

POŁĄCZYĆ WIELE ELEMENTÓW

Alfa Laval stawia na rozwój technologii i kanałów sprzedaży.

Alfa Laval to firma z długą tradycją. Wszystko zaczęło się pod koniec XIX wieku w Szwecji, gdy Gustaf de Laval, wynalazca pierwszej na świecie wirówki do mleka działającej w sposób ciągły założył przedsiębiorstwo AB Separator. Z niego właśnie wyrosła Alfa Laval. Początkowo firma produkowała urządzenia dla przemysłu mleczarskiego. Ponad sto lat później koncern jest obecny w 100 krajach i dostarcza urządzenia dla kilkudziesięciu branż, w tym energetyki, przemysłu farmaceutycznego, piwowarskiego, spożywczego i chemicznego, w zakresie trzech technologii: oddzielania, wymiany ciepła i sterowania przepływami. Dzięki rozszerzaniu asortymentu produktów z roku na rok poszerza się krąg potencjalnych klientów o firmy z nowych segmentów rynku.

Po pierwsze: nowe technologie

Chyba nie istnieje przedsiębiorstwo, które nie chciałoby zwiększać udziałów w rynku. Pomysłów na realizację tego zamierzenia jest wiele - jednak jeden od lat najskuteczniejszy: inwestycje w nowe technologie. A co za tym idzie zwiększanie przewagi konkurencyjnej. Niby oczywiste ale spowolnienie gospodarcze może ostudzić zapał przedsiębiorców.

- Co roku inwestujemy 2,5% w rozwój technologii, bez względu na fakt czy kryzys jest czy go nie ma. W ubiegłym roku tylko na badania i rozwój już istniejących produktów przeznaczaliśmy ponad 650 mln koron szwedzkich - podkreśla Małgorzata Moczyńska, Dyrektor Generalna.

Dla porównania 650 mln koron szwedzkich to ok. 280 mln zł. Czyli całkowita kwota na jaką złożono w Polsce wnioski na dofinansowanie krajowe i unijne od początku uruchomienia programów do maja 2010 r.

Udział w sprzedaży koncernu (w %) Technologia udział

Wymiana ciepła	53
Oddzielanie	25
Technologia przepływu	9

sowanie krajowe i unijne od początku uruchomienia programów do maja 2010 r.

Takie inwestycje przekładają się, m.in. na patenty. Jak mówi Małgorzata Moczyńska w skali globalnej firma ma ich ponad 300. - Co roku staramy się wprowadzić kilkanaście nowych produktów. Stale udoskonalamy też istniejące już urządzenia, starając się spełniać wymagania naszych klientów i ich procesów - dodaje.

Jednym z ostatnio wprowadzonych na rynek urządzeń, jest mieszadło hydrodynamiczne ISO-MIX. Według opisu podanego w katalogu: urządzenie „zainstalowane wewnątrz zbiornika i zasilane pompą, generuje turbulentny ruch cieczy w całej jego objętości, w rezultacie którego następuje proces efektywnego mieszania hydrodynamicznego”. Zalety? Jak podkreśla dyrektor generalna oszczędność czasu i pieniędzy, głównie dzięki temu, że to samo urządzenie może być wykorzystane w procesie mieszania i mycia. Do tego można dodać dłuższy cykl życia produktu i wyższą wydajność procesu.

- Mamy nadzieję, że technologia ta spotka się z dużym zainteresowaniem klientów. W Polsce zostało zainstalowane pilotażowe urządzenie. Na razie nie możemy powiedzieć gdzie, ale jest to duże przedsiębiorstwo - opowiada Małgorzata Moczyńska.

Technologia mieszania hydrodynamicznego może być wykorzystywana w różnych branżach, m.in. kosmetycznej, alkoholowej i spożywczej.

Inną zeszłoroczną nowinką jest chłodnica AlfaTop, w której zastosowano konstrukcję wydmuchu powietrza w czterech kierunkach (zamiast standardowych dwóch) i... nowoczesny, elegancki design.

Ale szukając nowych rozwiązań Alfa Laval nie koncentruje się tylko na własnych centrach badawczych. Działa ekspansywnie.

- Nie tylko rozwijamy własne produkty ale również kupujemy firmy, które pozwalają nam dodać do naszego portfolio komplementarne urządzenia lub systemy. Na przykład weźmy przemysł farmaceutyczny. Jeszcze kilka lat temu mogliśmy zaoferować tylko pojedyncze komponenty dla procesów ultraczystych. Obecnie zaś dla farmacji możemy dostarczyć cały komplet urządzeń począwszy od: płytowych, lutowanych i rurowych wymienników ciepła, poprzez pompy

Sprzedaż netto (w mln SEK)

2007'	24 849
2008'	27 850
2009'	26 039



Małgorzata Moczyńska
Dyrektor Generalny Alfa Laval Polska Sp. z o.o.

odśrodkowe i krzywkowe; zawory membranowe, grzybowe, kulowe, próbkujące; oprzyrządowanie do zbiorników; urządzenia technologii membranowej wykorzystujące procesy odwróconej osmozy, nanofiltracji, ultrafiltracji i mikrofiltracji a kończąc na systemach separacji z wirówkami odśrodkowymi do rozdziału komórek macierzystych ssaków.

A to oznacza, że klient nie musi szukać rozwiązań u wielu dostawców - tłumaczy Małgorzata Moczyńska. Wraz z urządzeniami dostarczamy kompletną dokumentację tzw. Q-doc, która zapewnia dostęp do procedur Alfa Laval stosowanych w procesie produkcyjnym. Jest to bardzo ważny i niezbędny dokument w procesie kontroli jakości i produkcji.

Rozbudowa portfolio

W ubiegłym roku koncern kupił 9 przedsiębiorstw. Jednym z nich jest południowo koreańska spółka Onnuri Industrial Machinery, dostawca systemów dla przemysłu stoczniowego, który w ubiegłym roku zanotował sprzedaż netto na poziomie 81 mln koron szwedzkich.

Zakupiona również została firma Tranter - producent uszczelkowych i spawanych płytowych wymienników ciepła, stosowanych w różnych dziedzinach przemysłu i energetyki. Przedstawicielem tej firmy na rynku polskim była firma Termatrans.

- Komunikacja w koncernie jest bardzo otwarta. Jeżeli widzimy, że jest firma, której produkty poszerzą z sukcesem nasz asortyment produkcji lub dzięki której możemy zwiększyć udział w rynku to wysyłamy taką informację do centrali, i tam nasz wniosek jest rozpatrywany - tłumaczy Małgorzata Moczyńska.

W tym roku koncern już kupił cztery przedsiębiorstwa, m.in. włoską spółkę ASTEPO S.r.l, która specjalizuje się w produkcji opakowań aseptycznych, m.in. typu bag-in-box oraz wymienników ciepła stosowanych w produkcji soków owocowych.



Założyciel firmy Alfa Laval - Gustaf de Laval



Biuro przy Rzymowskiego 53, w którym mieści się biuro Alfa Laval Polska

Alfa Laval przejęła też 65 proc. udziałów chińskiego producenta stali - Si Fang Stainless Steel Products. A wszystko wskazuje na to, że pod skrzydła koncernu trafią kolejne przedsiębiorstwa - Na bieżąco analizujemy sytuację naszej firmy, oraz oczekiwania naszych klientów i staramy się jak najszybciej dostosować naszą ofertę do tych potrzeby, m.in. przejmując udziały w innych przedsiębiorstwach - podsumowuje Moczyńska.

Współpraca długofalowa

Pierwsze polskie biuro koncernu Alfa Laval powstało jeszcze w latach dwudziestych ubiegłego wieku, a od początku lat dziewięćdziesiątych działa samodzielna jednostka handlowa. W Polsce priorytetem firmy jest zwiększenie sprzedaży produktów i technologii, przy jednoczesnym rozwoju Działu Serwisu i Części Zamiennych, który od początku powstania został zlokalizowany w Łodzi. Pod jednym dachem mieszczą się Warsztat wirówek i dekanterów oraz Centrum serwisowe wymienników ciepła. Warto podkreślić, że obydwie centra posiadają autoryzację Alfa Laval, co gwarantuje wykonywanie usług według specjalnych - można by rzec oryginalnych procedur - zatwierdzonych przez producenta maszyn. Warsztat wyposażony jest w wysokospecjalistyczny sprzęt, który pozwala dokonywać napraw bądź wymiany zużytych części. W przypadku dekanterów naprawa może obejmować ślimaki, bębny czy przekładnie. Pracownicy warsztatu na bieżąco uczestniczą w specjalistycznych szkoleniach pod kątem konserwacji i napraw produktów Alfa Laval. Ponadto, wszelkie naprawy odbywają się przy zastosowaniu surowych standardów Alfa Laval, dzięki czemu firma gwarantuje najwyższą jakość usług, skrócenie czasu naprawy i udziela gwarancji na wykonane usługi.

Ponieważ Alfa Laval rozszerza asortyment oferowanych urządzeń, my - jako Alfa Laval Polska musimy być przygotowani na profesjonalną obsługę naszych klientów pod kątem montażu i obsługi gwarancyjnej i pogwarancyjnej. Dlatego zatrudniamy nowych pracowników, ale też dbamy aby nasza kadra na bieżąco uczestniczyła w specjalistycznych szkoleniach pod kątem konserwacji i napraw produktów Alfa Laval. - wymienia Małgorzata Moczyńska. Ostatnio firma razem ze swoimi dystrybutorami organizuje kampanię promującą używanie oryginalnych części zamiennych. Celem tej kampanii jest przekonanie klientów, że konkurencyjne cenowo części zamienne do urządzeń Alfa Laval są tylko tymczasowym rozwiązaniem, gdyż nie gwarantują wysokiej jakości działania urządzenia, a ponadto mogą prowadzić do poważnych uszkodzeń samej maszyny, a nawet awarii w całej instalacji. Alfa Laval jest spółką handlową notowaną na giełdzie w Sztokholmie, dlatego trudno się dziwić, że jednym z priorytetów jest wzrost sprzedaży. Globalnie firma dąży do osiągnięcia 5-procentowego wzrostu co roku. W zeszłym roku przez spowolnienie gospodarcze wskaźnik ten wyniósł ok. 4 proc.

Spółka realizuje swoje zamierzenia wielotorowo, przez zwiększenie sprzedaży i przyjęcia innych firm, rozbudowę kanałów sprzedaży oraz pogłębienie współpracy z partnerami biznesowymi. Dzięki temu sukcesywnie zwiększa udziały w poszczególnych sektorach przemysłowych, przy utrzymaniu kosztów stałych

na rozsądnym poziomie. Jednym z zarówno globalnych jak i działających na rynku polskim partnerów koncernu jest firma Tetra Pak, działająca na rynku spożywczym. Na początku kwietnia bieżącego roku Alfa Laval Polska podpisała umowę dystrybucyjną z firmą Elektronika SA. Umowa dotyczy sprzedaży na rynku polskim, m.in. wentylatorowych wymienników ciepła typu Helman. Jak podkreślał w komunikacie Józef Kędzia dyrektor działu chłodnictwa Alfa Laval Polska: Firma Elektronika SA, dzięki temu, że posiada osiem działów handlowych



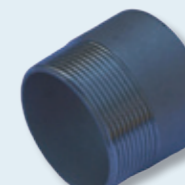
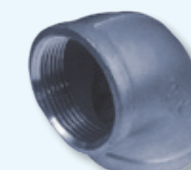
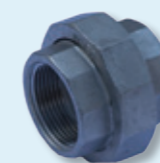
Najnowsza wirówka Alfa Laval BREW 2001 z bezśrodkowym napędem e-Drive™, przeznaczona dla przemysłu piwowarskiego



Armatura i Stal Kwasoodporna



PePe Paulina Nawra, Piotr Pakulski sp. j
ul. Powstańców 9D
86-050 Solec Kujawski
tel. 52 387 3013, 52 387 9067
pepe@pepespj.com.pl
www.pepespj.com.pl



- pompy
- zawory
- urządzenia automatyki
- wyposażenie zbiorników
- rury
- kolana, trójniki, złącza



PePe specjalizuje się w sprzedaży armatury ze stali kwasoodpornej dla przemysłu spożywczego, farmaceutycznego, kosmetycznego, chemicznego, a w szczególności: kolana, trójników, złącz, zaworów klapowych, zwrotnych, kulowych, pomp, wyposażenia zbiorników oraz rur, profili, prętów. Oferowane wyroby są dostępne w wykonaniu matowym, szlifowanym lub polerowanym. Świadczymy także usługi szlifowania rur, prętów oraz kształtek prostych i wygiętych o rozmiarach od DN 10 do DN 100. Posiadamy własną bazę transportową co umożliwia szybką realizację zamówień na terenie całego kraju. Wszystkie oferowane produkty pochodzą od uznanych producentów krajowych i zagranicznych.



METROLOG Sp. z o.o.
ul. Kościuszki 97, 64-700 Czarnków
tel. (+48) 67 255 34 39,
fax (+48) 67 255 20 63,
metrolog@metrolog.com.pl,
NIP 763-18-61-838, REGON 570865738

oddział Poznań
ul. Piątkowska 212a, 61-693 Poznań
tel./fax (+48) 61 868 85 07,
tel. (+48) 61 862 99 88,
poznan@metrolog.com.pl

METROLOG oferuje wysokiej klasy rozwiązania dla ciepłownictwa, jest ekspertem i liderem rynkowym w zakresie produkcji kompaktowych węzłów cieplnych na potrzeby c.o., c.w.u. oraz c.t.

METROLOG, jako wieloletni partner firmy ALFA LAVAL POLSKA, w swoich rozwiązaniach stosuje wymienniki płytowe produkcji ALFA LAVAL o mocach sięgających 36 MW.



www.metrolog.com.pl

www.polskiprzemysl.com.pl



oraz własne działy realizacji inwestycji na terenie całej Polski i zatrudnia 56 osób, jest dla firmy dobrym partnerem do wprowadzenia produktu na rynek polski”.

Gdy koncern jest zainteresowany współpracą z danym przedsiębiorstwem rozpoczyna cykl szkoleń dla jego pracowników. I choć, jak tłumaczy Małgorzata Moczyńska, to jest dość długi proces, ważne jest aby wszyscy pracownicy tej firmy mogli optymalnie dobierać urządzenia do potrzeb klienta. Partnerzy mają dostęp do programów komputerowych oraz mają możliwość dokonywania zamówień przez specjalnie opracowaną stronę internetową e-Biznes, gdzie zamieszczane są aktualne informacje na temat produktów, stanów magazynowych i czasów dostaw. – Ponadto, handlowcy Alfa Laval służą pomocą techniczną, prowadzą szkolenia dla poddostawców czy instalatorów. Firma udziela też wsparcia promocyjnego w zakresie uczestnictwa i ekspozycji produktów na stoiskach targowych,



Nowatorskie rozwiązanie w chłodnicy AlfaTop polega na wprowadzeniu systemu wydmuchu powietrza w czterech kierunkach zamiast dwóch.

AUTORYZOWANY DYSTRYBUTOR Alfa Laval HELPMAN



KLIMATYZACJA DUŻYCH OBIEKTÓW

PRZEMYSŁOWE WYMIENNIKI CIEPŁA

CHŁODNICTWO PRZEMYSŁOWE



www.elektronika-sa.com.pl
www.mhi.info.pl

Pracownicy zatrudnieni w poszczególnych regionach (w %)

Szwecja	19
Pozostałe kraje UE	36
Azja	27
Ameryka Północna	11
Europa (bez UE)	3
Ameryka Łacińska	3
Pozostałe regiony	1

Najwięksi udziałowcy (stan na 31 grudnia 2009 r.)

Nazwa	udział (w %)	zmiana w 2009 (w %)
Tetra Laval B.V.	18,7	0,31
Alecta Pension Insurance	7,7	2,49
Swedbank Robur Funds	5,9	0,05
AMF Insurance and Funds	5,1	-0,76
Lannebo Funds	2,3	1,63
Norwegian state	1,8	1,63
AFA Insurance	1,8	-1,24
First AP Fund	1,7	0,91
Folksam – KPA – Förenade Liv	1,5	0,23
Fourth AP Fund	1,4	0,02

materiałów technicznych czy w niektórych przypadkach organizowania wspólnych akcji promocyjnych – tłumaczy dyrektor generalna i podkreśla – po nawiązaniu współpracy automatycznie przestajemy konkurować z naszym partnerem, co oznacza, że nie jeździmy do klientów naszych partnerów biznesowych. Dzięki takiemu podejściu udaje nam się skutecznie rozwijać sieć partnerów.

Ale sieć partnerów byłaby niczym gdyby zabrakło klientów. A odpływ klientów ostatnimi czasy był utrapieniem wielu przedsiębiorstw. Dlatego coraz więcej firm oferuje swoim odbiorcom coraz więcej udogodnień. Podobnie działa Alfa Laval. Jednym z głównych celów przedsiębiorstwa jest optymalizacja procesów klientów.

- Staramy się badać i analizować jakie potrzeby mają nasi klienci w różnych rejonach świata w różnych branżach i na tej podstawie dopasowywać się do ich potrzeb – mówi dyrektor generalna.

Podstawowe założenie – długofalowa współpraca z klientem - nikogo nie powinno dziwić – szczególnie jeśli bierzemy pod uwagę urządzenia specjalistyczne, a co za tym idzie kosztowne. W pakiecie razem z produktem firma oferuje przeszkolenie zarówno osób, które będą go używały, tuż po zakupie jak i nowych pracowników zatrudnionych, np. rok po zamontowaniu urządzenia - Rotacja pracowników jest rzeczą naturalną. W naszym interesie leży by byli oni odpowiednio

przeszkoleni. Jeżeli ktoś niewłaściwie eksploatuje dane urządzenie to jest to również nasz kłopot, gdyż więcej czasu będziemy musieli poświęcić na serwis tego urządzenia. No i oczywiście dodatkowe koszty, związane np. z wymianą zużytych części. Proponujemy też użytkownikom naszym urządzeń zakup zestawów serwisowych, które umożliwiają dokonywanie samodzielnych czynności konserwacyjnych, bez konieczności utrzymywanie dużej liczby części zamiennych na magazynie. Chcemy współpracować z naszymi klientami w procesie optymalizacji procesów w ich Zakładach nawet po zakończeniu okresu gwarancyjnego – tłumaczy dyrektor generalna.

Firma proponuje też zawieranie umów serwisowych, które, jak podkreśla, są negocjowane i dopasowywane do indywidualnych potrzeb. Sugerujemy jak często, w jakim zakresie powinny być przeprowadzane przeglądy, tak aby nie mieć niespodzianek takich jak zatrzymanie produkcji w najbardziej niedogodnym czasie - dodaje Małgorzata Moczyńska.

Podejście ekologiczne

Na świecie coraz większą wagę przykładają się do oszczędności energii. Widać to choćby po rosnącej popularności akcji „Godzina dla ziemi”, do której przyłączają się również przedsiębiorstwa. Wystarczy też przyrzeć się rosnącej popularności energooszczędnego sprzętu AGD. Podobne priorytety mają też producenci specjalistycznego sprzętu. Jak zaznacza spółka w swojej strategii - ulepszenie technologii i produkcja urządzeń bardziej efektywnych energetycznie jest jednym z kluczowych elementów.

Liczba pracowników (na całym świecie)

2007'	10 804
2008'	11 821
2009'	11 773

Dochód netto (w mln SEK)

2007'	3 108
2008'	3 807
2009'	2 737

- Staramy się bardzo promować technologie i rozwiązania, które pozwalają na efektywny odzysk energii w procesach przemysłowych i charakteryzują się niskim zużyciem energii a także są przyjazne środowisku naturalnemu. Ale jeszcze w Polsce nie widać tak wielkiego zainteresowania tym aspektem jak w krajach zachodniej Europy. Są oczywiście klienci dla których ochrona środowiska jest priorytetem przy podejmowaniu decyzji o zakupie nowych urządzeń, ale wydaje się nam że wciąż panuje w Polsce przekonanie, iż najważniejsza jest cena zakupu. Ubolewamy na tym. Takie urządzenia oczywiście na początku są droższe, jednak w dłuższej perspektywie czasu koszty eksploatacyjne związane choćby właśnie z zużyciem energii mogą okazać się bardzo niekorzystne dla użytkownika. Coraz częściej zdarza się, że klienci proszą nas o symulacje czasu zwrotu inwestycji i my takie kalkulacje przeprowadzamy – mówi Małgorzata Moczyńska.

Gorszy rok

Podobnie jak wiele przedsiębiorstw i Alfa Laval nie może zaliczyć ubiegłego roku do najlepszego w swojej historii. Sprzedaż netto zmalała pierwszy raz od 2005 roku. W 2007 r. wyniosła 24 849 mln koron szwedzkich, rok później niespełna 28 mln SEK, by w 2009 r. spaść do trochę ponad 26 mln SEK. Zmniejszyła się też liczba osób zatrudnionych w firmach koncernu z 12 119 osób w 2008 roku do 11 390 w ubiegłym.

Jak podkreśla Małgorzata Moczyńska, dyrektor generalna Alfa Laval w Polsce i krajach bałtyckich spadki wynikają z problemów przedsiębiorstw w poszczególnych sektorach. O ile energetyka miała się dobrze, to już przemysł stoczniowy na całym świecie notował spadki zamówień.

- Stocznie i poddostawcy dla zakładów przemysłu morskiego, które generowały bardzo duży udział w globalnych przychodach koncernu obecnie zostały zamknięte lub mocno ograniczyły swoją działalność. Z tego powodu anulowane zostały zamówienia liczone w milionach euro. W Polsce, jak pokazują nasze obserwacje, nie najlepsza sytuacja jest w przemyśle chemicznym. Zazwyczaj mieliśmy wiele zamówień od przedsiębiorstw z tej branży, jednakże już w ubiegłym roku zanotowaliśmy ich spadek. W tym roku sytuacja może być podobna, gdyż wiele przedsiębiorstw czeka na decyzje odnośnie prywatyzacji, co skutecznie wstrzymuje podejmowanie wszelkich zakupów inwestycyjnych..

Na tle innych krajów koncernu Alfa Laval, sytuacja w polskim oddziale okazała się nie najgorsza. Nie uniknęliśmy oczywiście spadków zamówień z przemysłu morskiego czy chemicznego, lecz dzięki temu że współ-



Turning Torso w Malmö, Szwecja. Zainstalowano tam ponad 20 lutowanych i płytowych wymienników ciepła, wykorzystywanych w systemach chłodzenia i ogrzewania.

pracuje z firmami z wielu gałęzi przemysłu i stawiamy duży nacisk na rozwój kanałów spadek sprzedaży nie był tak drastyczny jak w innych krajach. W ostatnim roku nie mieliśmy dużych projektów. Większość sprzedaży pochodziła z zamówień pojedynczych komponentów składanych przez kanały sprzedaży, końcowych użytkowników - dodaje dyrektor generalna.

Wszystko wskazuje jednak na to, że bieżący rok będzie lepszy. Do przedsiębiorstwa spływa coraz więcej zapytań ofertowych. Alfa Laval też negocjuje kilka dużych projektów. Choć dyrektor generalna na razie nie zdradza szczegółów, to zapewnia, że powiało optymizmem. I można się koncentrować na realizowaniu strategii. ■

Urszula Świątłowska