

# Doświadczenia nie można się nauczyć

O najbardziej istotnych cechach wiertnic dla górnictwa i geologii, szansach rozwojowych dla firmy wynikających z kryzysu branży, a także sytuacji w górnictwie z Jackiem Surmą, prezesem zarządu Zakładów Mechanicznych Urzędzeń Wiertniczych sp. z o.o., rozmawia Adam Sieroń.

**ZMUW specjalizuje się w produkcji wiertnic na potrzeby górnictwa i geologii. Jak wygląda struktura sprzedaży w państwa firmie?** W wypadku maszyn dla górnictwa, które stanowią 70% produkcji firmy, bazujemy przede wszystkim na długoletnim doświadczeniu. Wszystkie spółki węglowe na Śląsku korzystają z naszego sprzętu. Dostarczamy je na bieżąco i remontujemy w razie potrzeb. Jeśli chodzi o geologię, nasza firma 40 lat temu była jedynym producentem wiertnic w Polsce. W ostatnich latach rynek się otworzył i pojawiło się dużo sprzętu zagranicznego dobrej jakości. Faktem jest też, że w ostatnich kilku latach firmy geologiczne kupują raczej tańszy sprzęt. Jednak od zeszłego roku zauważamy wzrost sprzedaży na rynku geologicznym. Widzimy tutaj szanse na rozwój.

## Kryterium ceny jest na tym rynku decydujące?

W segmencie, który oferujemy – czyli średniej wielkości wiertnic do przygotowania odwiertów geologiczno-poszukiwawczych, odwadniają-

cych, odgazowujących, technicznych i poszukiwawczych – znajdujemy się w średniej klasie cenowej. Są to maszyny o konstrukcji modułowej, bardzo proste w swojej konstrukcji, ale jednocześnie bardzo wytrzymałe. I niezawodne, gdyż w nich naprawdę nie ma się co zepsuć. W związku z tym nie schodzimy z ceną kosztem jakości. Możemy sobie na to pozwolić, gdyż z naszymi klientami współpracujemy od lat. W związku z tym oni wiedzą, na jaki sprzęt mogą u nas liczyć, a to zobowiązuje.

## Głównym obszarem działania dla mającego 130-letnią tradycję ZMUW jest jednak przede wszystkim górnictwo węgla kamiennego.

Rzeczywiście, mamy bardzo duże tradycje w tej branży, a nasz sprzęt jest znany górnikom. W tej klasie sprzętu jesteśmy jednym z głównych krajowych dostawców. Oceniamy udział w rynku krajowym, w naszym segmencie, na 30–35%. Tu cieszymy się renomą. Dlatego też w kręgu naszych

zainteresowań znalazł się rynek zagraniczny, przede wszystkim wschodni. Na przestrzeni ostatnich kilku lat sprzedaliśmy wiertnice do Wietnamu i na Ukrainę. Teraz jesteśmy w trakcie rozmów w Kazachstanie i Rosji, gdzie chcielibyśmy zaistnieć. W tych krajach obecnie prowadzone są duże inwestycje w górnictwo i tam widzimy swoją przyszłość.

## Czy produkowany przez firmę sprzęt jest raczej standardowy, czy za każdym razem tworzy się inną maszynę?

W wypadku wiertnic dla górnictwa normy bezpieczeństwa wymagają od nas, żeby ten sprzęt był ustandaryzowany, ponieważ każda maszyna używana w kopalni musi mieć szereg atestów i dopuszczeń. W tych atestach określony jest zakres parametrów takiej maszyny i nie możemy poza niego wychodzić. Jeżeli ustalimy z kopalnią, że w maszynie znajdzie się element, który nie jest ujęty w Dokumentacji Techniczno-Ruchowej, to musimy zrobić aneks do rozszerzenia atestu. I tak się dzieje.

## Czy wiesz, że...

ZMUW poszczycić się może 130-letnią tradycją. Zakład powstał w 1883 r. i początkowo działał w branży hutniczej, produkował także liny i druty. Od roku 1945 firma zaczęła produkować maszyny na potrzeby górnictwa, a w latach 50. wyspecjalizowała się w zakresie produkcji osprzętu wiertniczego i narzędzi wiertniczych. Ważnym rokiem w historii ZMUW był 1973, kiedy to zakład wypuścił na rynek wiertnice powierzchniowe typoszeregu H. W wielu przypadkach te wiertnice są używane do dnia dzisiejszego. W 1983 r. firma wyprodukowała pierwsze wiertnice typu MDR i mocno wpisała się w rynek górnictwa węglowego. W latach 2011 i 2012 ZMUW uzyskał tytuł Regionalnego Lidera Innowacji i Rozwoju Województwa Śląskiego, spółka otrzymała także tytuł Geparda Biznesu. W 2012 r. zakład został sprywatyzowany. Na początku tego roku firma z sukcesem zakończyła wdrażanie systemu zarządzania jakością ISO 9001.

Chętnie korzystamy z podpowiedzi samych wiertników, którzy mają doświadczenie i pracują w kopalniach. Oni generalnie wiedzą, czego potrzebują. Jeżeli klient wie, że maszyna będzie pracować w jakichś niestandardowych warunkach – słuchamy, robimy testy i przeprowadzamy proces certyfikacji. Z tym że tego typu maszyna jest również droższa.

## Na czym w takim razie polegają zmiany w technologii w przypadku wiertnic? Czy podstawowe są już posiadane parametry techniczne i prace wykonywane standardowo?

Rynek wiertniczy nie stoi w miejscu, ale cały czas się rozwija. Odwierany są coraz trudniejsze warunki. Kiedyś chodniki kopalń znajdowały się na poziomie 300–400 m, a teraz schodzimy grubo poniżej 800 m. Mamy więc do czynienia z innymi warunkami geologicznymi. W związku z tym maszyny muszą być dostosowane do podłoża, w którym wiercą. Wiertnik musi wiedzieć, w jakich warunkach będzie wiercił, a my taką informację staramy się uzyskać, by za każdym razem najlepiej dopasować typ i maszynę do konkretnego miejsca pracy. Podstawowymi parametrami są: głębokość wiercenia, średnica i podłoże, w jakim wiertnica pracuje. W górnictwie, w ramach przetargów na maszyny, bardzo dokładnie określone są parametry techniczne – my w tych parametrach musimy się zmieścić. Tu nie ma miejsca na jakieś odchylenia. Maszyna musi spełniać określone wymogi.

Jeżeli chodzi o geologię, to sprawa ma się trochę inaczej. Geologia nie ma tych norm, związanych z certyfikatami. Tu podstawą jest to, by maszyna pracowała stabilnie i gwarantowała bezpieczeństwo. A więc w tym wypadku proces nieco się różni. Jest większa dowolność, jeżeli chodzi o konstrukcję maszyn. Jeżeli natomiast chodzi np. o moc silnika czy chociażby siłę nacisku, to klient wyznacza nam kierunek, w którym idziemy.

”

NAJWIĘKSZY KONTRAKT.  
W RAMACH JEDNEGO PRZETARGU  
I LICZBY DOSTARCZANYCH MASZYN,  
ZREALIZOWALIŚMY W ZESZŁYM ROKU.  
ZAKŁADAŁ ON DOSTAWĘ 10 WIERTNIC  
DLA KOMPANII WĘGLOWEJ



#### Czy wiesz, że...

W asortymencie sosnowieckiego zakładu znajduje się aktualnie osiem wiertnic, które mogą być w różny sposób modyfikowane (m.in. z silnikiem hydraulicznym lub elektrycznym). Jedną z najbardziej znanych na rynku wiertnic jest wiertnica MDR06. Jej masa wynosi 500–600 kg, w zależności od osprzętu i konfiguracji, w jakiej pracuje. Parametry wiertnicze: minimalna średnica wiercenia – 46 mm, głębokość otworów – do 150 m. Mniejszą wiertnicą jest MDR03: waga – 400 kg, średnica wiercenia – 36 mm, głębokość otworów – 70 m. Firma pracuje obecnie nad prototypem małosrednicowej dołowej wiertnicy MDSW300. Jej minimalna średnica wiercenia wyniesie 59 mm, a głębokość wiercenia w zależności od przekroju – od 300 do 700 m. Podstawowymi atutami maszyn produkowanych w zakładzie w Sosnowcu są duża uniwersalność i nieskomplikowana konstrukcja. Wiertnice zbudowano z modułów, które zapewniają mobilność urządzeń.

#### Jacek Surma

prezes zarządu Zakładów Mechanicznych Urządzeń Wiertniczych

#### Czy w obecnej sytuacji górnictwo to branża, w którą warto inwestować?

Planujemy utrzymać swoją pozycję w górnictwie, choć sytuacja jest trudna i dynamiczna. Prognozujemy, że pomimo zawirowań w dalszym ciągu jest to rynek rozwojowy. Węgiel, choć były liczne próby zakończenia eksploatacji górniczej w Polsce, cały czas jest dla gospodarki priorytetowy. Jednocześnie kryzys na Ukrainie powoduje, że sytuacja na rynku nieco się zmieniła. Węgiel wraca do łask. W związku z tym, jeżeli kopalnie nie przestaną funkcjonować, nasze maszyny będą miały gdzie pracować.

Przykładem może być zrealizowany w tym roku kontrakt na dostawę czterech wiertnic dla Południowego Koncernu Węglowego. Pozyskaliśmy też kontrakt w jednej z kopalń prywatnych – jest to początek współpracy i nie ukrywam, że liczę na więcej. Oprócz tego, pomimo problemów, Kompania Węglowa ogłosiła przetarg na dostawę czterech maszyn i w najbliższym czasie powinno dojść do jego rozstrzygnięcia.

Produkcja wiertnic na potrzeby górnictwa to cały czas nasz *core business*. Znamy ten rynek i jego potrzeby. Jednocześnie sami wiertnicy znają nasz sprzęt i lubią na nim pracować. Jest tak z tego względu, że nie są to skomplikowane maszyny, a pracują stabilnie w bardzo trudnych warunkach. Dodatkowo, o czym wspominałem wcześniej, nasze wiertnice mają modułową konstrukcję, przez co są bardzo mobilne. W każdej chwili można je rozłożyć, przenieść w inne miejsce, zmontować i na nich pracować. To jest ważne, bo czasem zachodzi taka potrzeba. Mobilność jest sporym atutem wiertnic produkowanych przez ZMUW.

#### Nawet najlepsze maszyny nie będą miały zbytu, jeżeli nikt nie będzie chciał ich kupić... Czy w ostatnich miesiącach ogłaszane są w górnictwie jakieś przetargi?

Największy kontrakt w ramach jednego przetargu i liczby dostarczanych maszyn zrealizowaliśmy w zeszłym roku. Zakładaliśmy on dostawę 10 wiertnic dla Kompanii Węglowej. W tym roku Kompania Węglowa ogłosiła kontrakt na cztery wiertnice. Jeśli chodzi o Katowicki Holding Węglowy, to jesteśmy z nim w ścisłym kontakcie, gdyż chcemy zrealizować projekt dotyczący maszyn, którą kiedyś produkowaliśmy, a teraz chcemy unowocześnić i zmodernizować. W przypadku Jastrzębskiej Spółki Węglowej nasze wiertnice mogą być używane do prac przygotowawczych i odwiertów badawczych. Tu też próbujemy zaistnieć.

#### Widać tu pewien paradoks – branża w kryzysie, a firma się rozwija...

Kryzys w branży rzeczywiście jest odczuwalny. Aczkolwiek specyfika górnictwa polega m.in. na tym, że w momencie zaprzestania inwestycji nie da się szybko wrócić do wysokiego poziomu produkcji. Kopalnie nie mogą zaprzestać np. drażenia chodników przygotowawczych. A więc pomimo kryzysu kopalnie są zmuszone prowadzić inwestycje na chociażby minimalnym poziomie.

Niezależnie od tego, biorąc pod uwagę możliwości rozwojowe, prowadzimy proces restrukturyzacji całej firmy. Tu jest dużo do zrobienia. Myślimy o inwestycjach i zaangażowaniu w nowe branże. Nie chcemy być w takiej proporcji rynku jak w tej chwili, gdzie 70% to górnictwo, ponieważ jesteśmy bardzo mocno narażeni na wahania. Zamierzamy zdywersyfikować portfel odbiorców, by w razie kryzysu w jednej branży móc działać w innej. Szukamy więc ciekawych rozwiązań. Jest kryzys, ale jak to ktoś powiedział, fortuny rodzą się w kryzysie. Teraz należy inwestować we właściwe obszary rynku. W momencie prosperity zaczną one procentować.

#### Jednym z tych obszarów ma się stać górnictwo na Wschodzie?

Życzylbym sobie, byśmy drugie tyle zamówień co w polskim górnictwie mieli również w górnictwie wschodnim. Aczkolwiek nie jest to łatwy temat. Żeby zaistnieć np. na rynku rosyjskim, potrzebne są ogromna praca i ogromne środki. Mimo to liczę, że również na tym rynku wkrótce będzie widać pierwsze efekty naszych działań. Jeżeli chodzi o Kazachstan, to tam współpracujemy z firmą, która pomaga nam w zaistnieniu na tym rynku. Oni chcą przetestować nasz sprzęt. To już bardzo wiele. W tym wypadku podstawowym problemem jest odległość. By ten biznes mógł się okazać dochodowy, w grę musi wchodzić określony wolumen. Sprzedaż jednej maszyny to jak na razie jedynie zwrot kosztów.

Podobnie jest w Wietnamie, gdzie sprzedaliśmy w zeszłym roku jedną wiertnicę i obecnie prowadzimy rozmowy. Perspektywiczny może być dla nas rynek ukraiński. Obserwujemy i czekamy na rozwój wypadków.

Liczymy też na zwiększenie sprzedaży wiertnic na potrzeby geologii. Dla geologii w naszej ofercie mamy małosrednicowe wiertnice, używane do odwiertów pod pompy ciepła, studnie głębinowe, ale także do wszelkiego rodzaju odwiertów rozpoznawczych, np. techniką wrzutową. Naszym rynkiem jest też cały osprzęt do wiertnic – czyli koronki, żerdzie itd. Tu zamówień nie brakuje. Nasz sprzęt jest sprawdzony. Jego jakość powoduje, że nawiązujemy przede wszystkim długoterminową współpracę. W wypadku geo-

logii podkreślić należy, że po 2–3 latach zastoju rynek zaczyna się otwierać. Widzimy to po ilości osprzętu, który firmy u nas kupują. Jesteśmy więc dobrej myśli.

#### Czy w związku z tym ZMUW zamierza wprowadzić na rynek nowe produkty?

W tej chwili można powiedzieć, że mamy kumulację, ponieważ pracujemy nad trzema nowymi projektami. Pierwszy z nich to wiertnica lekka, mobilna MDH-80 o wadze ok. 200 kg, która wierce otwory o głębokości do 100 m i średnicy otworu – do 36 mm. Tę wiertnicę wprowadzimy do oferty w drugim kwartale tego roku. Druga wiertnica to MDSW-300. Jest to wiertnica ciężka, o wadze ok. 1,3 tys. kg, która wierce otwory o głębokości do 700 m i średnicy do 216 mm. Trzeci projekt ma rangę priorytetową – będzie to nowa maszyna na bazie wiertnicy MDR03/06, która bardzo dobrze sprawdza się w warunkach dołowych. To trzecia wiertnica w tym roku. Będzie ona przygotowana już pod konkretnego nabywcę. To dla nas duży komfort.

Jak już mówiłem, w związku z eksploatacją nowych pokładów, położonych niżej, zmieniają się warunki geologiczne, w jakich pracują nasze maszyny. Choć wiertnice produkowane przez ZMUW są bardzo trwałe, to musimy reagować na potrzeby rynku i wprowadzić pewne zmiany. W naszej branży trudno jest sprzedać produkt na papierze. Wiertnik musi przyjść, zobaczyć, uruchomić, przetestować. Maszyna może mieć niesamowite parametry, ale się nie sprawdzi, gdy jest za duża, za ciężka lub też ma element, który się psuje. Doświadczenie w tego typu współpracy jest naszym dużym atutem. Doświadczenia nie można się nauczyć, doświadczenie można nabyć z czasem.

#### Czyli z jednej strony mamy doświadczonych fachowców, którzy wiedzą, czego chcą, a z drugiej doświadczonych producentów maszyn, którzy wiedzą, co im dostarczyć?

Środowisko i technika odwiertów cały czas się zmieniają. Sprzęt jest dostosowany do tego, żeby wierciło się łatwiej i szybciej. Bo czas to pieniądź. A więc wiertnice muszą być mocne i niezawodne. Ich mobilność jest także atutem. Oprócz tego urządzenia muszą być coraz bardziej bezpieczne, coraz dokładniejsze i ułatwiać pracę.

Odpowiadam na pańskie pytanie: wiertnicy patrzą przede wszystkim pod kątem szybkości i komfortu pracy. Lubią nasze maszyny, bo one są m.in. proste. Oprócz tego przyjmujemy ich sugestie, a wręcz się ich do-

”

CZASEM LEPIJ ZAROBIĆ MNIEJ, ALE  
BEZPIECZNIEJ, NIŻ PRZEINWESTOWAĆ CZY  
TEŻ PORYWAĆ SIĘ NA JAKIŚ  
NIEPEWNY BIZNES

magamy, bo to ci ludzie na tych urządzeniach pracują. Dla przykładu: wiertnica, którą teraz certyfikujemy – MDH-80 – jest wiertnicą lekką. Wcześniej manipulatory, czyli pulpit sterowniczy znajdował się na wiertnicy. Teraz mamy pulpit sterowniczy osobno. Cieszyliśmy się, że zbudowaliśmy piękny pulpit. Ale zobaczyli go wiertnicy i stwierdzili, że jest za ciężki – ważył 200 kg, a miał ważyć maksimum 100 kg. Zrobiliśmy więc nowy pulpit, mniej skomplikowany, a zarazem znacznie lżejszy. Waży niecałe 100 kg i teraz wiertnikom się podoba.

#### To nastawienie na długofalową współpracę i doświadczenie wskazuje na to, że są państwo zwolennikami rozwoju nie rewolucyjnego, lecz ewolucyjnego, opartego na wieloletnim, spokojnym działaniu na rynku.

Pójście na żywioł na zasadzie „zobaczymy, co się wydarzy” nie leży w mojej naturze. Poprzednie szefostwo również hołdowało tej zasadzie i bardzo racjonalnie gospodarowało posiadanymi zasobami. Chwała im za to. Obecny właściciel również uważa, że czasem lepiej zarobić mniej, ale bezpiecznie, niż przeinwestować czy też porywać się na jakiś niepewny biznes. Tu mamy wspólny punkt widzenia, co znacznie ułatwia pracę.

Jest to o tyle istotne, że w czasie kryzysu problemem jest przede wszystkim płynność finansowa. Branża, w której działamy, naraża nas na duże niebezpieczeństwo w tym zakresie. Dzięki strategii, o której mówimy, mamy zapewnione finansowanie i możemy poruszać się na rynku stosunkowo płynnie. W naszym codziennym działaniu – można tak powiedzieć – ulepszymy to, co jest. Atutami ZMUW są produkty dobrej jakości, o nieskomplikowanej konstrukcji i możliwość dostosowania maszyny do potrzeb klienta. Dzięki temu minimalizujemy liczbę reklamacji i jesteśmy pewni swojego sprzętu. ■