

Skomplikowane projekty to nasza codzienność

Expom to przedsiębiorstwo mające ponad 60-letnie doświadczenie w realizacji projektów dla tak wymagających branż jak offshore i okrętowa, maszynowa, gazowo-naftowa, energetyczna oraz sektor energetyki odnawialnej. Firma zapewnia kompleksową realizację zamówienia klienta, począwszy od projektu konstrukcji stalowej, poprzez fazę analizy, produkcji i wyposażania, aż po niezależne testy. Jej produkty docierają w najdalsze zakątki globu. O kierunki działalności przedsiębiorstwa, jego współpracę z klientami zagranicznymi oraz postrzeganie konkurencji zapytaliśmy prezesa zarządu Expom SA Rafała Domżańskiego.

Expom SA działa w wielu specjalizacjach i branżach. Proszę wymienić główne obszary.

Zajmujemy się wielkogabarytowymi, specjalistycznymi konstrukcjami stalowymi dla branż, w których wymagania techniczne są bardzo wysokie – to branże takie jak wydobywcza, energetyczna, maszynowa, morska oraz dźwigowa. Poza samymi konstrukcjami wyposażamy je także w układy hydrauliczne, elektryczne oraz systemy zdalnego sterowania. Ponadto wykonujemy u siebie testy końcowe gotowych już wyrobów. To pozwala nam na przeprowadzenie we własnej fabryce pełnego procesu produkcyjnego, łącznie z malowaniem i wyposażaniem oraz odpowiednimi odbiorami końcowymi i próbami technicznymi.

Produkty Expom SA docierają do firm z Europy, Azji oraz USA. Prawie cała produkcja realizuje zamówienia klientów zagranicznych. Jak firma z polskim kapitałem może się skutecznie odnaleźć na rynkach międzynarodowych, w gronie globalnych i wymagających klientów? Jak udało się państwu dotrzeć ze swoją ofertą do firm zagranicznych?

Expom wysłała wykonane przez siebie konstrukcje głównie do Europy Zachodniej oraz na Północ, ale mamy też zrealizowane kontrakty do Stanów Zjednoczonych, Kamerunu, Singapuru czy Arabii Saudyjskiej.

Jednym z czynników pomagających nam w pozyskiwaniu zagranicznych klientów jest nasze doświadczenie. Expom jako organizacja może się pochwalić 65-letnią nieprzerwaną historią działalności. Drugi istotny czynnik to wyznaczone cele w zakresie ekspansji na rynki zagraniczne, które jako spółka konsekwentnie realizujemy. Wymaga to cierpliwości i wytrwałości, a często także wielu godzin prac koncepcyjnych oraz wykonywania trudnych próbnych produkcji – nasi klienci szukają rzetelnego i godnego zaufania partnera, a zaufanie potrzebuje czasu.

Jak Expom radzi sobie z wysyłką konstrukcji w tak odległe zakątki świata? Z pewnością wymaga to dużego zaplecza logistycznego. Czy przypomina pan sobie jakieś szczególnie wymagające wysyłki?

To rzeczywiście wymagająca materia, szczególnie przy tak dynamicznie rozwijającej się sprzedaży, jaką zanotował Expom w ciągu ostatnich kilku lat. Spółka rocznie realizuje około tysiąca wymagających projektów, które nieraz poza samą konstrukcją stalową obejmują również wyposażanie w dodatkowe elementy i systemy. Często z naszej fabryki wyjeżdżają kompletne produkty końcowe – np. bardzo duże dźwigi. Wtedy zaczynają się rzeczywiście bardzo poważne wyzwania logistyczne. Dobrym przykładem może być dźwig o wadze ponad 50 t wysłany do Dubaju. Koordynacja działań była wielowątkowa, ponieważ tak ogromne konstrukcje



Expom wśród Diamentów „Forbesa”

W ostatnim czasie Expom znalazł się w gronie laureatów rankingu Diamentów „Forbesa” 2017. Nagrodę odebrał 1 czerwca podczas uroczystej gali z rąk prowadzącego ceremonię dyrektora programowego „Forbesa” Romana Młodkowskiego prezes zarządu Expom SA Rafał Domżański.

Obecność w rankingu oznacza, że spółka znalazła się wśród najdynamiczniej rozwijających się przedsiębiorstw w kraju w kategorii firm z przychodami do 50 mln zł. „Cieszymy się z tego wyróżnienia, które jest dowodem na to, że przyjęta przez spółkę i odważnie realizowana oraz odpowiednio korygowana strategia długofalowa jest skuteczna” – powiedział po uroczystości Tomasz Malicki, członek rady nadzorczej Expom SA. Z kolei Rafał Domżański podsumował: „To miłe wyróżnienie, które dowodzi, że codzienne starania i wysiłek znajdują odzwierciedlenie w pozytywnej ocenie dokonanej przez ekspertów i analityków”.

wyjeżdżają na kilku ciężarówkach ponadgabarytowych, pod osłoną nocy, z asystą pilotów i po wyłączeniu z ruchu dróg krajowych. Cała operacja trwa wiele godzin i jest bardzo kosztowna. Transport musi dotrzeć do portu na określonej godzinie, ponieważ postój kontenerowca w porcie stanowiłby ogromny koszt. Konwój zresztą również nie może oczekiwać zbyt długo. Cała logistyka jest też ściśle związana z ochroną środowiska, która jest dla nas priorytetem. Dźwig to urządzenie, w którym podczas testów znajdują się hektolitry oleju hydraulicznego. Przed transportem olej ten trzeba ze zbiorników usunąć i odpowiednio zabezpieczyć konstrukcję. Do tego należy ustalić sprawy celne oraz nawet tak szczegółowe kwestie, jak te związane z atestami dla drewna chroniącego konstrukcję stalową, które musi spełniać określone standardy, aby opuściło kontynent. Radzimy sobie z takimi wyzwaniami głównie dzięki doświadczeniu oraz dynamicznemu zespołowi, który działa w Expom, opierając się na modelu zarządzania projektowego.

”

MYŚLĘ, ŻE JAKO POLACY JESTEŚMY GOTOWI DO SZYBKIEGO ZDOBYWANIA NOWEJ WIEDZY, CO POWODUJE, ŻE CZĘSTO POLSKIE FIRMY POTRAFIĄ DZIAŁAĆ DYNAMICZNIE I ELASTYCZNIE, ALE TEŻ Z ZACHOWANIEM WYSOKICH STANDARDÓW JAKOŚCIOWYCH

Co powoduje, że polskie firmy, w tym Expom, mogą być aktywne na rynkach zagranicznych i konkurencyjne w wymagających branżach?

Za wszystkim stoją odpowiedni ludzie oraz wiedza, a także spisany plan działania w postaci strategii. Myślę, że jako Polacy jesteśmy gotowi do szybkiego zdobywania nowej wiedzy, co powoduje, że często polskie firmy potrafią działać dynamicznie i elastycznie, ale też z zachowaniem wysokich standardów jakościowych. Podejmowanie się trudnych wyzwań polskich firm nie przeraża, mimo że często zlecenia są bardzo złożone technicznie, a do tego ich realizacja musi przebiegać według restrykcyjnych norm i, co bywa najbardziej stresujące, w konkretnym przedziale czasowym dla danego projektu. Proszę sobie wyobrazić, jakie konsekwencje mogłoby rodzić opóźnienie w wykonaniu np. dźwigu mającego pracować na dużym statku transportowym, który z ponad rocznym wyprzedzeniem ma zaplanowany tylko kilkudniowy postój w konkretnym porcie, by umożliwić zainstalowanie dźwigu. Podejmowanie się realizacji takich projektów to dla nas codzienność, ale myślę, że ambicja i odwaga to po prostu cechy Polaków i rodzimych firm, które pozwalają nam wygrywać na rynkach międzynarodowych. Przez ostatnie lata polskie przedsiębiorstwa wyrobiły sobie na świecie opinię rzetelnych producentów i zaufanych partnerów.

Spółka Expom wyspecjalizowała się w produkcji żurawików szalupowych o budowie kompaktowej i maszynowej, ciężkich dźwigów na platformy wiertnicze i żurawików obrotowych na morskie farmy wiatrowe. Jak ocenia pan polską konkurencję w tej dziedzinie? Czyba nie jest zbyt liczna?

Tym, co wyróżnia Expom, jest fakt, że w ramach własnych zasobów produkcyjnych możemy zbudować takie konstrukcje od początku do końca – tworząc kompletny produkt finalny, który dodatkowo jest poddawany restrykcyjnym próbom na specjalistycznym stanowisku testów. Trzeba też dodać, że np. konstrukcje dźwigowe są wykonywane pod nadzorem specjalistycznych zewnętrznych instytucji certyfikujących. Biorąc pod uwagę doświadczenie, wiedzę techniczną, kompleksowość i możliwość zrealizowania produkcji według określonych norm i standardów, to rzeczywiście poruszamy się w dość wąskim gronie firm w kraju.

Jednym z produktów Expom są konstrukcje przeznaczone do użytkowania w trudnych warunkach, wzbogacone o system antykorozyjny i antykorozyjny. Czy może pan powiedzieć o nich coś więcej?

Wyrób końcowy, który opuszcza Expom, np. urządzenia dźwigowe, to produkty bardzo skomplikowane. Przesadzają o tym choćby tak zwane systemy antykorozyjne, które w myśl międzynarodowych przepisów muszą być montowane w wielu jednostkach. Ich kluczowym zadaniem jest zabezpieczenie dźwigu przed kolizją z innymi urządzeniami zainstalowanymi na statku lub platformie. Systemy te znacznie zwiększają bezpieczeństwo pracy samego dźwigu i obsługującej go załogi. Analizę tak skomplikowanych urządzeń już na początku każdego tego typu projektu w biurze technologicznym muszą rozpocząć nasi technolodzy. Finałem natomiast jest sprawdzenie, czy dany system działa poprawnie. W tym celu przeprowadzamy testy, dzięki którym po uprzednim połączeniu układów elektrycznych weryfikujemy, czy dany sprzęt jest bezpieczny dla przyszłych użytkowników.



BUDUJEMY W TYM MIEJSCU WYJĄTKOWO PIĘKNĄ ŚWIĄTYNIĘ

i który aktualizujemy. Sam w sobie jest on przewodnikiem, który pozwala spółce trzymać się obranego kursu. Druga istotna sprawa to zaangażowanie ludzi w realizację strategii – tak aby nie pozostała ona tylko „martwym” dokumentem. To bardzo istotne, aby ludzie, którzy pracują na swoich stanowiskach, wiedzieli, po co pewne rzeczy się dzieją oraz jak ich praca może wpływać na efekty działalności całej spółki. To generuje zaangażowanie pracowników i możliwość spojrzenia z szerszej perspektywy, która z kolei często ułatwia pokonywanie codziennych wyzwań. To jak w tej historii o ludziach, którzy układali ciężkie kamienie. Jeden z pracujących na pytanie, co robi, odpowiedział: „Haruję i dźwigam strasznie ciężkie kamienie całymi dniami”, a inny, wykonujący tę samą pracę, udzielił odpowiedzi: „Budujemy w tym miejscu wyjątkowo piękną świątynię”.

Jak przebiegał rozwój spółki w ostatnich latach? Jakie inwestycje podnoszące zdolności produkcyjne firmy i jej konkurencyjność państwo zrealizowali?

Ostatnie lata to w Expom okres wielu pozytywnych zmian. Znacznie rozbudowaliśmy dział sprzedaży, aby zintensyfikować obecność spółki na kluczowych dla niej rynkach zagranicznych, w strategicznych z naszej perspektywy krajach. Dodatkowo zainwestowaliśmy spore kwoty w unowocześnienie parku maszynowego oraz infrastrukturę zakładu. Obecnie dalej inwestujemy w infrastrukturę fabryki oraz dodatkowo zwiększyliśmy powierzchnię produkcyjną. Ponadto pielęgnujemy wspomniany wcześniej szereg programów zwiększających efektywność zarządzania poszczególnymi obszarami działalności, tak aby lepiej kontrolować i zarządzać rosnącą rokrocznie pulą projektów. Niektóre decyzje były konieczne, do innych dojrzewaliśmy, a jeszcze inne były bardzo trudne, ale z perspektywy czasu przyniosły spółce duże korzyści. Myślę, że pomocna w dynamicznym wzroście w naszym wypadku była synergia pomiędzy zarządem spółki i radą nadzorczą, co pozwoliło w efektywny sposób wykorzystać i połączyć wiedzę rynkową oraz techniczną z bogatym doświadczeniem biznesowym poszczególnych kluczowych osób zarządzających spółką lub mających wpływ na jej przyszłość. Warto też dodać, że przez ostatnie lata trzon kadry pozostaje w niezmiennym składzie, choć oczywiście załoga jest rozbudowywana o nowe osoby.

Jakie plany na najbliższą przyszłość ma Expom?

Nie spoczywamy na laurach. Przede wszystkim chcemy dalej podtrzymać trend wzrostowy i mamy na to konkretne pomysły, które powodują, że najbliższe lata nie będą się różniły od kilku poprzednich, tzn. zamierzamy dalej inwestować w park maszynowy, jeszcze mocniej postawimy na rozwój kadry zarządzającej średniego szczebla, a także na obecność na kluczowych dla nas rynkach. ■

Jakie najciekawsze i najbardziej wymagające projekty zrealizował do tej pory Expom? Którymi szczególnie chcieliby się państwo pochwalić?

Wszystkie nasze projekty są w pewien sposób ciekawe i wymagające. Z tych wyjątkowych mogę wspomnieć o produkcji wielkogabarytowych stojanów do maszyn elektrycznych o wadze 52 t lub wykonanie – jako wyrobu kompletnego i finalnego – zestawu dźwigów przeznaczonych do elektrowni wiatrowych offshore. W pamięci zapadła mi również realizacja zadania polegającego na wyprodukowaniu w kilka tygodni ponad 100 t bardzo wymagających zestawów do maszyn związanych z układaniem rur dla branży gazowej – takie projekty pokazują, jak olbrzymia siła drzemie w zgranym zespole.

Firma Expom ma własne biuro technologiczno-konstrukcyjne, a także pięć hal produkcyjnych o łącznej powierzchni 6500 m² wraz z parkiem maszynowym. Proszę powiedzieć o nim coś więcej.

Spółka regularnie przeznacza milionowe kwoty na inwestycje w infrastrukturę oraz nowe maszyny. Kluczowe dla Expom było ostatnie pięć lat, kiedy to istotnie unowocześniłyśmy park maszynowy. Obecnie firma dysponuje maszynami do wielkogabarytowej obróbki o masie do 63 t, gdzie tolerancje obróbcze uzyskujemy na poziomie kilku setnych mm/m. Posiadamy wieloosiowe centra obróbcze oraz rozbudowany park do obróbki plastycznej. W zasadzie cały proces technologiczny – od cięcia termicznego po antykorozję, montaż układów hydraulicznych, elektrycznych i testy – jest realizowany w Expom. W każdym z ogniw produkcji dokonaliśmy ogromnych inwestycji w ostatnich pięciu latach. Poza obróbką skrawaniem należy wyróżnić także inwestycje w profesjonalną komorę lakierniczą, która pozwala na spełnienie standardów Frosio i Norsok, oraz wzrost udźwigowienia do poziomu 30 t. Możliwości produkcyjne Expom zwiększamy w sposób ciągły i skoordynowany. Kolejne duże inwestycje zaplanowane są jeszcze na bieżący rok.



Z ZEBRANYCH POMYSŁÓW, WIZJI
FIRMY W PRZYSZŁOŚCI,
DOŚWIADCZEŃ KLUCZOWYCH
OSÓB W FIRMIE SPISALIŚMY SPÓJNY
DOKUMENT, W KTÓRYM
ZAWARTE SĄ ODPOWIEDZI
NA PYTANIA „CO?” ORAZ „JAK?”


W zarządzaniu Expom SA ważną rolę odgrywa idea zrównoważonego rozwoju. Proszę powiedzieć, jak Expom wpisuje się w założenia tak ważnej ostatnio troski o środowisko naturalne.

To faktycznie bardzo istotny element naszej polityki. Dlatego też nakłady na szeroko rozumianą ochronę środowiska znacznie ostatnio zwiększyliśmy. Jesteśmy spółką, która spełnia międzynarodowe standardy w tym zakresie, a najlepszym tego weryfikatorem są nasi klienci ze Skandynawii – pionierzy w zakresie ochrony środowiska. Bez wysokiej kultury w tym zakresie nie byłaby możliwa tak szeroka współpraca, jaką dzisiaj prowadzimy z firmami z tego regionu. Nakłady inwestycyjne to jedno, stawiamy też jednak na edukację naszej załogi. Tylko w ostatnich kwartałach uruchomiliśmy kilka wewnętrznych programów pracowniczych, z których większość jest właśnie po to, aby zwiększać świadomość nas wszystkich jako załogi i poprawiać komfort oraz warunki pracy w Expom. Nasze programy spotkały się z szerokim uznaniem nie tylko wobec pracowników, lecz

także innych interesariuszy Expom, a zwierczeniem tego są liczne nagrody, jakie odebraliśmy w minionym roku oraz w pierwszym półroczu 2017.

Czy może pan zdradzić na przykładzie Expomu, jak stworzyć zarówno ambitną, jak i realną strategię spółki oraz przekuć ją na działanie operacyjne i realizowanie założonych celów?

Strategia powstała w wyniku przeprowadzenia serii strategicznych sesji warsztatowych, w których udział poza zarządem wzięli także członkowie rady nadzorczej oraz akcjonariusze Expom SA. Z zebranych pomysłów, wizji firmy w przyszłości, doświadczeń kluczowych osób w firmie spisaliśmy spójny dokument, w którym zawarte są odpowiedzi na pytania „co?” oraz „jak?”. Nie boimy się wskazywać w nim celów, jakie przed sobą stawiamy – dlatego zapisaliśmy też konkretne liczby. Na razie realizujemy zaplanowaną strategię. Wynika to przede wszystkim z faktu stworzenia dokumentu, do którego co jakiś czas wracamy



OBRÓBKĄ WIÓROWĄ ELEMENTÓW WIELKOGABARYTOWYCH

WYTACZANIE | TOCZENIE | FREZOWANIE

Oferujemy usługi na wyciarkach manualnych i CNC
UNION | Defum | Pegard | Ceruti | HTC

Dros S.C. // Wielkie Bałowski 30 // 13-314 Wielkie Bałowski
drossc@op.pl // kom. 509 987 627 // kom. 509 987 628



www.drossc.pl