



Urszula Światłowska

Czas zmian i rozwoju

Gerda Hydomat stawia na specjalizację, dlatego najbliższe lata miną pod znakiem inwestycji w park maszynowy, automatyzację i modernizację. Wszystko po to, by jeszcze bardziej poprawić jakość wyrobów.

Gerda Hydomat ma długą historię, ale w ciągu ostatnich kilku lat postanowiła dopisać do niej nowy, ważny rozdział. Obecnie warszawska spółka już jest specjalistą w dziedzinie obróbki plastycznej na zimno zarówno produkcji detali tłoczonych, jak i narzędzi, szczególnie skomplikowanych narzędzi postępowych. Teraz chce pogłębić specjalizację.

BIUROWIEC MOŻE POCZEKAĆ

Tego wszystkiego nie da się osiągnąć bez inwestycji. Jeszcze rok temu wszyscy myśleli, że Hydomat pod koniec tego roku będzie się przeprowadzał do nowej siedziby pod Warszawą. Jednak w ubiegłym roku rada nadzorcza oraz zarząd postanowili wstrzymać budowę na dwa lata, a w zamian skoncentrować się na inwestycjach w maszyny i urządzenia. Wszystko jest kwestią priorytetów. Spółce zależy przede wszystkim na podnoszeniu poziomu i jakości produkcji, a co za tym idzie – na terminowości. Bez tych inwestycji ugruntowanie silnej pozycji na rynku byłoby trudne.

Jak tłumaczy Marek Wlazło, wiceprezes zarządu Gerda Hydomat SA, przy produkcji detali jednostkowych często pojawia się problem z uruchomieniem narzędzi. A ewentualne poprawki i zmiany kosztują i wymagają poświęcenia cennego czasu.

Właśnie dlatego ostatnie miesiące upływają pod znakiem zakupów i modernizacji. Pierwszą z nich jest planowane w tym roku uruchomienie nowej automatycznej linii produkcyjnej z prasą postępową Amada TP 110T EX, z automatyczną segregacją detali i automatycznym stanowiskiem do pakowania. Projekt rozpoczął się pod koniec ubiegłego roku. Najpierw firma kupiła używaną prasę w bardzo dobrym stanie. A potem – mowa o urządzeniu przeznaczonym do produkcji jednostkowej, czyli ręcznej – postanowiła ją zautomatyzować.

„To jest prasa typu mechanicznego pozwalająca na pracę z szybkością do 60 cykli. Chcemy nią zastąpić starą prasę jeszcze produkcji Hydomatu, która pracuje w 25–30 cyklach. Dzięki temu obniżymy koszty i zbudujemy urządzenie, które jest bardziej nowoczesne. Jedną z nowych funkcji będzie możliwość lepszego wglądu w narzędzia na prasie. Dodatkowo nowa prasa posiada zabezpieczenie – tzw. kurtynę świetlną – przez co staje się bezpieczniejsza i zdecydowanie szybsza. Ten projekt realizujemy wspólnie z naszymi kooperantami” – tłumaczy Leszek Winczewski, prezes zarządu Gerda Hydomat SA.

Właśnie trwają intensywne prace, by nowa linia mogła zostać uruchomiona w lipcu tego roku. Dlaczego właśnie takie urządzenie? Prasy mechaniczne są szybsze i lepsze od obecnie wykorzystywanych hydraulicznych. I, jak dodaje prezes zarządu, podobne urządzenie z powodzeniem sprawdza się od dwóch lat. A koszt zakupu prasy i jej automatyzacji powinien się zamknąć w 300 tys. zł.

Dругa zapowiadana zmiana dotyczy rozpoczęcia stosowania nowego sposobu zwolnienia procesu produkcji detali na tłoczni przy zastosowaniu sprawdzianu uniwersalnego Equator 300. To urządzenie już jest i przyszedł czas na sprawdzenie jego funkcjonalności. Equator 300 ma służyć jako sprawdzian do kontroli detali.

„Innowacyjność tego urządzenia polega na tym, że istnieje możliwość sprawdzania różnych detali. Wystarczy zmienić oprogramowanie, czyli wyciągnąć z bazy komputera dany detal, a potem go sprawdzić. To jest dla nas bardzo ważne. Decyzja o rozpoczęciu produkcji musi być oparta na pomiarach pierwszej sztuki. Dzięki temu urządzeniu operator nie będzie już musiał korzystać z działu pomiarów. Zamiast tego sprawdzi parametry detalu na miejscu. Jeżeli sprawdzian potwierdzi, że detal jest zgodny, to pracownik może ruszać z produkcją bez konieczności ręcznego mierzenia danej sztuki. A to daje lepsze wykorzystanie efektywnego czasu pracy” – zaznacza Leszek Winczewski.

Być może nie brzmi to rewolucyjnie, ale detale produkowane przez Hydomat są trudne do wykonania. Dlatego ich sprawdzanie bywa czasochłonne. Dodatkowo kontroler musi być niezwykle uważny, gdyż elementy alumini-

”

JEŻELI SPRAWDZIAN POTWIERDZI, ŻE DETAL JEST ZGODNY, PRACOWNIK MOŻE RUSZAĆ Z PRODUKCJĄ BEZ KONIECZNOŚCI RĘCZNEGO MIERZENIA DANEJ SZTUKI

nowe łatwo porysować. To wszystko sprawia, że sprawdzian do każdego detalu kosztowałby spółkę w granicach 4–10 tys. euro. A tu z linii produkcyjnej schodzą setki detali.

Jednak myli się ten, kto myśli, że te dwa projekty zamykają proces inwestycyjny. Jeżeli testowany właśnie skaner się sprawdzi, spółka kupi kolejny, by jeszcze dodatkowo usprawnić ten etap procesu produkcyjnego. W planach jest też zakup systemu do przesyłu danych. Założenie jest takie, by dokumentacja dochodziła bezpośrednio do stanowisk, gdzie jest potrzebna, np. by rysunki znajdowały się przy konkretnych obrabiarkach.

„Nasz dział konstrukcji chce, byśmy też dalej inwestowali w program komputerowy do symulacji przy konstrukcji do obróbki plastycznej na zimno. Mamy już taki program, ale chcemy wejść na wyższy poziom, by można było klientom przekazywać produkt łącznie z dokumentacją w formie elektronicznej” – dodaje prezes zarządzający.

MNIEJ, ALE LEPIEJ

Zakład składa się z dwóch części – produkcji seryjnej (detali) i jednostkowej (narzędzi). I właśnie w tej ostatniej firma zamierza wymieniać park maszynowy, kupując nowe urządzenia. W tym roku mają to być trzy maszyny, m.in. szlifiarka do płaszczyzn.

Te ostatnie inwestycje są istotne ze względu na plany strategiczne spółki. W ciągu kilku najbliższych lat w produkcji jednostkowej spółka chce się wyspecjalizować w produkcji narzędzi, i to tych najtrudniejszych, m.in. do obróbki aluminium. Zarówno w konstrukcji, jak i montażu.

„Oznacza to, że wycofujemy się z niektórych operacji wykonywanych u nas i przenosimy je do naszych kooperantów, dzięki temu podniesiemy jakość i będziemy mogli zrezygnować z wybranych maszyn, np. niektórych obrabiarek. To jest element, dzięki któremu zwiększymy przewagę konkurencyjną i poprawimy terminowość” – wyjaśnia Leszek Winczewski.

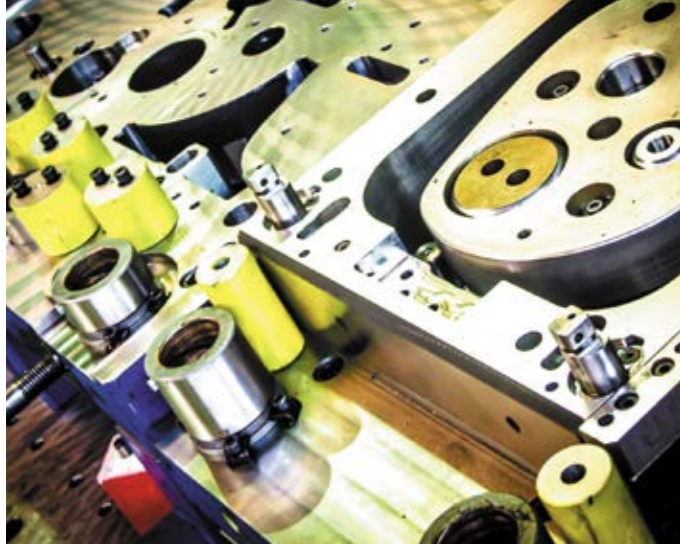
To wymaga odpowiedniego przygotowania. Stąd realizowany konsekwentnie plan inwestycyjny.

„Chcemy być przygotowani w ciągu dwóch–trzech lat. Potem oczywiście będziemy się dalej rozwijać. Dążymy do tego, by po przeprowadzce do nowej siedziby ten proces już się zakończył i byśmy mieli nowe, świeższe spojrzenie. Inne podejście do procesów związanych bezpośrednio z produkcją. Zresztą musimy działać szybko, by sprostać wyzwaniom rynku” – dodaje Marek Wlazło.

WYMAGAJĄCY KLIENT

Jednym z głównych odbiorców detali warszawskiej spółki jest branża motoryzacyjna. To wymagający klient. Rynek automotive rozwija się dynamicznie, cały czas pojawiają się innowacyjne rozwiązania. I nikt nie może zostać w tyle.

Od pierwszego kontraktu w 1997 r., gdy spółka Gerda Hydomat rozpoczęła współpracę z firmą Faurecia Fotele Samochodowe, sukcesywnie zdobywa nowych klientów. Teraz – dzięki spółkom automotive – jej detale można znaleźć w wielu modelach samochodów. Prawdziwy przełom nastąpił na początku nowego tysiąclecia. Kluczowym projektem było wykonanie elementów z aluminium do chłodnic samochodowych.



„Nasi konstruktorzy zaczęli swoją myślą zarażać klientów. Firmy motoryzacyjne uznały, że mogą nam powierzyć skomplikowane projekty. Bo trzeba podkreślić, że jest to unikatowa produkcja. W Europie jest niewielu producentów, którzy potrafią sprostać takim wymaganiom. Część rozwiązań została opracowana w naszym dziale konstrukcyjnym” – mówi z dumą Marek Wlazło. A Magdalena Wosik, szef działu handlowego, dodaje: „Klienci często sami zgłaszają się do nas z projektem albo problemami technologicznymi oraz prośbą, byśmy pomogli im je rozwiązać. Mamy już na tyle ugruntowaną pozycję” – zaznacza.

Swoje produkty za pośrednictwem kontrahentów Gerda Hydomat dostarcza do odbiorców na całym świecie, poczynając od Europy, przez Azję (np. Indie, Chiny) po obie Ameryki, np. Brazylię.

WSPÓŁPRACA JEST WAŻNA

Gerda Hydomat współpracuje nie tylko z branżą motoryzacyjną. Spółka ma wielu klientów, także z rynku AGD. I to właśnie rynkowi AGD spółka przygląda się coraz uważniej. Jak podkreśla Magdalena Wosik, już teraz Polska jest jednym z największych dostawców dla tej branży w Europie. Cały czas pojawiają się nowe rynki – np. turecki, który szuka dostawców i Gerda Hydomat też chce na tym rynku zaistnieć. Zresztą liczba zapytań ofertowych kierowanych stale rośnie. Przy tak dużym zainteresowaniu specjalizacja to naturalny kierunek rozwoju, ale wymaga ona współpracy z zaufanymi kooperantami. A takich, sprawdzonych w boju, nie brakuje. Co ciekawe, wielu z nich to niewielkie firmy, często rodzinne. Wszyscy w firmie są zgodni, że z takimi przedsiębiorstwami warto pracować.

„Oprę się na przykładzie naszej starszej inwestycji – myjki natryskowej firmy Eko-Pil. Poziom wykonania jest bardzo wysoki. Zawodność urządzenia na przestrzeni ośmiu lat jest znikoma. Cena była kilka razy mniejsza niż podobnego urządzenia zachodnich marek. To całkowicie polska konstrukcja,

„Zaczynaliśmy od stosunkowo prostych detali. Teraz wyspecjalizowaliśmy się w dwóch elementach, w tym mocno przetłoczonym typu Header. Do tego dodajmy elementy dość trudne do wykonania, a zrobione ze stali – do układów wydechowych i zawieszenia samochodów. Jest niewielu wykonawców, którzy podejmują się wykonania takich zleceń. W Polsce jesteśmy jedynym dostawcą, bo nikt inny nie potrafi wykonać takiego detalu za pomocą tej technologii. To właśnie otworzyło przed nami rynek automotive. Przekonaliśmy klientów, że jesteśmy w stanie zrobić nawet bardzo trudne detale” – opowiada prezes zarządu.

Jak dodaje Marek Wlazło, w okieznaniu branży motoryzacyjnej pomogło też wdrożenie nowoczesnego systemu zarządzania jakością i logistyką.

To, jak dobrze warszawska firma czuje się we współpracy z branżą motoryzacyjną, potwierdza fakt, że teraz dla branży automotive wykonuje ponad 300 różnych detali w produkcji średnio- i wielkoseryjnej: od 50 tys. do kilku milionów sztuk rocznie.

wykonana w naszym kraju przez rodzinną firmę. Miałem okazję ją zwiedzić. Po tej wizycie wniosę sam. Warto inwestować w takie polskie firmy” – przekonuje Leszek Winczewski.

„W małych firmach najczęściej pracują osoby, które poza własnym doświadczeniem i wiedzą wykorzystują umiejętności zdobyte podczas pracy dla dużych koncernów. Dzięki znajomości produkcji i procesów technologicznych w pewnym momencie doszły do wniosku, że mogą utworzyć własne firmy. Najczęściej są to właśnie osoby, które w momencie zakładania danej firmy prezentują wysoki poziom. Oferują wysoki poziom usług za rozsądną cenę. W związku z tym idziemy utartym szlakiem, drogą, która się sprawdziła. To jest dla nas wyznacznik. Niekoniecznie musimy angażować siły i środki w rozwiązania, które nowoczesne są jedynie na papierze” – dodaje wiceprezes zarządu Gerdy Hydomat.

Stąd prosta droga do kolejnego celu warszawskiego producenta – utworzenia klastra przemysłowego. Na razie zarządzający spółką ostrożnie wypowiadają się o swoich planach, ale już prowadzą rozmowy i zachęcają firmy do współpracy. Gerda Hydomat ma asy w rękawie – doświadczenie i ugruntowaną pozycję na rynku. W ciągu 50 lat działalności przeszła długą drogę. Począwszy od państwowego przedsiębiorstwa, które produkowało prasy dla odbiorców z RWPG, przez restrukturyzację, aż po spółkę, której produkty cieszą się zaufaniem koncernów z wielu branż, a konstruktorzy potrafią poradzić sobie niemal z każdym wyzwaniem. I jeszcze jedno – ludzie. Władze spółki mówią z dumą zarówno o swojej załodze, jak i podwykonawcach. Podkreślają, że aż 30% pracowników pamięta czasy, gdy firma była przedsiębiorstwem państwowym. Dzięki temu poziom wiedzy i doświadczenia z roku na rok był coraz wyższy. Dziś mogą oni przekazać to, czego się nauczyli, młodszemu. System mentorski uzupełniany szkoleniami sprawdza się doskonale.

To wszystko sprawia, że mniejsze firmy widzą w niej lidera i swoją szansę na rozwój.

„Będzie to klastrowy, do którego poza współpracującymi z nami firmami konkurencyjnymi chcemy włączyć mniejsze przedsiębiorstwa. To rozwiązanie korzystne dla obu stron. Warto podkreślić, że nawet małe firmy tworzą wiele innowacyjnych rozwiązań. Jesteśmy praktycznie jedyną firmą w stolicy o takim obszarze działalności, która zatrudnia blisko 200 osób. Sporo mniejszych firm widzi w nas ostoję tego projektu i nie ukrywamy, że chcemy tworzyć ten klastrowy z nimi, ale też ze spółkami, które są bliżej naszych odbiorców, czyli z południa Polski. I te firmy też są zainteresowane, bo dzięki naszemu doświadczeniu w produkcji seryjnej aluminiowej widzą w nas duży potencjał” – opowiada Marek Wlazło.

Zaproszenie do współpracy otrzymują też instytuty naukowo-przemysłowe i ośrodki, które funkcjonują przy uczelniach. Docelowo w ramach tworzonego klastra mają pracować dwa ośrodki naukowe. Dzięki temu będzie można wzbogacić ofertę i podnieść poziom innowacyjności.

„W związku z tym, że w przyszłości nasza siedziba znajdzie się poza Warszawą, chcemy włączyć do tego projektu jeden z samorządów terytorialnych, ponieważ tam również istnieją możliwości finansowe rozwoju tej działalności kooperacyjnej” – mówi Marek Wlazło.

Teraz firma prowadzi rozmowy. Rozważa kilka lokalizacji – m.in. Pruszków i Sokołów ze względu na położenie i dobre możliwości komunikacyjne. Stworzenie takiej kooperatywy dodatkowo wzmocni pozycję Gerdy Hydomat i pozwoli lepiej zaistnieć mniejszym firmom. Być może za kilka lat to właśnie z Polski będą pochodzić najbardziej innowacyjne rozwiązania i skomplikowane detale. Bo zarówno branża motoryzacyjna, jak i AGD ciągle prą do przodu i wprowadzają coraz to nowsze rozwiązania.

„Na rynku ostaną się jedynie te firmy, które odpowiedzą na wyzwania stawiane przez koncerny motoryzacyjne. To dodatkowo mobilizuje nas do rozwoju” – podsumowuje Marek Wlazło. ■

RENOFORM

Specjalistyczne środki smarne
do kształtowania
do profilowania
do głębokiego tłoczenia
do obróbki wykończeniowej

Fuchs Oil Corporation (PL) Sp. z o.o.
– dostawca środków smarnych dla Gerda Hydomat S.A.
www.fuchs-oil.pl

YOU CAN BUY ETERNITY

BÖHLER zdobył uznanie i zaufanie Firmy Gerda Hydomat i innych firm jako partner na dostawę specjalnych stali narzędziowych i szybko tnących. Oferujemy firmom możliwości zastosowania najlepszych stali na precyzyjne i wysokowydajne wykrojniki i tłoczniaki.

Są to wybrane gatunki stali proszkowych **BÖHLER MICROCLEAN**: K390, K490, K890 i stale szybko tnące proszkowe S390, S290. W komplecie naszych usług dla Klientów, oferujemy obróbkę cieplną i nakładanie powłok PVD w technologii Eifeler.

BÖHLER K390
MICROCLEAN

BÖHLER K490
MICROCLEAN

BÖHLER K890
MICROCLEAN

BÖHLER S290
MICROCLEAN

BÖHLER S390
MICROCLEAN

BÖHLER UDDEHOLM Polska Sp. z o.o.
Ul. Kolejowa 291
05-092 Łomianki
e-mail: gkrupa@bohler.pl; orlowski@bohler.pl
www.bohler.pl

SPECIAL STEEL FOR THE WORLD'S TOP PERFORMERS