



Anna Strożek

Nakłady na szkolenia najlepszą inwestycją w przyszłość firmy

Firma Ideal Service powstała w marcu 1999 r. Jak zapewniają jej przedstawiciele, od początku priorytetem było zagwarantowanie klientom spokoju i bezpieczeństwa dzięki zapewnieniu ciągłości pracy maszyn i urządzeń. Firma świadczy usługi przemysłowe na podstawie długoterminowych umów, które minimalizują czas nieplanowanych postojów maszyn i urządzeń, a jednocześnie maksymalizują zwrot nakładów inwestycyjnych klientów. Na sukces firmy pracują wykwalifikowani i doświadczeni specjaliści: automatycy, elektronicy, elektromechanicy, specjaliści hydrauliki siłowej i pneumatyki.

Od samego początku istnienia firmy ważną częścią jej działalności jest utrzymanie ruchu. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu Ideal Service jest w stanie zaoferować swoim klientom kompleksowe usługi w zakresie utrzymania ruchu i Facility Management wsparte własnymi systemami IdealCMMS oraz IdealOEEM. Firma serwisuje maszyny i urządzenia w przemysłach: samochodowym, metalowym, maszynowym, elektromaszynowym, papierniczym, chemicznym i ciężkim. Oferuje przeglądy okresowe, planowane i bieżące naprawy, modernizacje i remonty maszyn oraz linii produkcyjnych, pogotowie przemysłowe (natychmiastowe usuwanie awarii, zapewnienie klientowi niezbędnych części zamiennych), naprawia-

nie uszkodzonych napędów (m.in. takich firm jak Simodrive, Control Techniques, Microspeed, ABB) oraz serwowatorów. Ponadto od 2012 r. firma oferuje dodatkowe specjalistyczne usługi: wyważanie wirników i silników w łożyskach własnych, analizę drgań, pomiary i analizę kamerą IR, badania i analizę szybką kamerą, badania i analizę przebiegów elektrycznych skopometrem.

Od 2002 r. Ideal Service świadczy także specjalistyczne usługi w zakresie relokacji – m.in. urządzeń przemysłowych, linii technologicznych, maszyn – montażu: maszyn, linii przemysłowych, linii produkcyjnych oraz transferów fabryk w kraju i za granicą, transferów maszyn, urządzeń i linii produkcyjnych na całym świecie, przygotowanie do transportu,



zabezpieczenie maszyn na czas transportu morskiego. Do tej pory firma z powodzeniem zrealizowała ponad 30 międzynarodowych projektów w zakresie relokacji.

O najciekawsze zlecenia, aktualnie realizowane projekty i plany na przyszłość zapytaliśmy Krzysztofa Sędkiewicza – współnika w firmie Ideal Service.

Jedną z głównych gałęzi działalności firmy Ideal Service są kompleksowe relokacje fabryk i transfery maszyn. Czy może pan opisać naszym czytelnikom, jak wygląda proces relokacji fabryki?

W mojej odpowiedzi celowo pominę analizę kosztów i studium wykonalności całego projektu, która zwyczajowo jest przeprowadzana przez klienta. Do nas docierają już zleceniodawcy, którzy wiedzą, czego oczekują. W takim wypadku nam pozostaje szczegółowa analiza potrzeb i określenie kluczowych czynników sukcesu w danym projekcie (czasem może to być mechanika, innym razem transport albo wymagania co do robotyki czy automatyki wykorzystanej w maszynach. Znając czynniki sukcesu, planujemy projekt tak, aby zapewnić osiągnięcie celu. Stosujemy techniki zaczerpnięte z teorii zarządzania (np. analizę ścieżki krytycznej) lub z ToC (Theory of Constraints), a oprócz tego mamy autorski system skutecznego planowania zadań. Kiedy ma się dobry plan, wystarczy go wykonać. Uczestniczymy w projektach o różnym stopniu skomplikowania i pracochłonności. Przeciętna realizacja projektu relokacji fabryki trwa około 1–2 miesięcy, choć zdarzały się też projekty dłuższe niż półroczne. W taki projekt może być zaangażowana jedna lub więcej ekip wykonawczych. Ekipa wykonawcza to trzy osoby odpowiedzialne za transfer danej linii/urządzenia. Zwykle w skład ekipy wchodzi: automatyk, elektryk i mechanik. Choć wszyscy są etatowymi inżynierami, to potrafią się wzajemnie wspierać i uzupełniać. Nasz największy projekt pod względem obsady zaangażował łącznie 21 specjalistów, ale zdarzały się i projekty, które z powodzeniem zrealizowała jedna ekipa, i to przed terminem. Mam wrażenie, że rynek jest tak zróżnicowany i nieprzewidywalny, że próby generalizowania są spisane na porażkę, dlatego my po prostu jesteśmy gotowi na każde wyzwanie.

Jakie są najczęstsze powody, dla których właściciele fabryk decydują się na ich relokacje?

Myszę, że podstawowa przyczyna relokacji to niższe koszty. W dobie powszechnej globalizacji przewagi z tego wynikającej nie sposób lekceważyć.

Dotyczy to w zasadzie wszystkich gałęzi przemysłu (może poza energią i wydobywaniem). Aktualnie obserwujemy odwrót od rynku chińskiego i zdecydowane ruchy mające na celu transfer linii produkcyjnych z krajów o wysokich kosztach osobowych (to znaczy z Wielkiej Brytanii, Francji, Luksemburga, Finlandii, Niemiec) do Polski. Nasz kraj jest zdecydowanym liderem w zakresie absorbowania środków wytwórczych w regionie. Nasi zagraniczni partnerzy notują spadki obrotów, w najlepszym razie stagnację, a my wręcz przeciwnie.

Jakie najtrudniejsze lub najciekawsze zlecenie, jeśli chodzi o relokację, udało się państwu zrealizować?

Najciekawsze zlecenie to zdecydowanie relokacja fabryki transformatorów z Brisbane do trzech innych miejsc znajdujących się w: Nowej Zelandii, Indiach i Wietnamie. W ciągu pół roku byliśmy w czterech lokalizacjach różniących się klimatem, kulturą i zwyczajami biznesowymi. Przyznam, że zwyczaje i kultura biznesowa Indii były i chyba nadal są dla mnie sporym wyzwaniem. Na szczęście nie było to pierwsze doświadczenie Ideal Service na Dalekim Wschodzie, dość powiedzieć, że z ca-

”

WYROŚLIŚMY NA BAZIE FIRM ZAJMUJĄCYCH SIĘ PRODUKCJĄ TRANSFORMATORÓW I JEST TO PRZEMYSŁ, W KTÓRYM MAMY ZDECYDOWANIE NAJWIĘKSZE DOŚWIADCZENIE. Z BIEGIEM CZASU DO FIRM TRANSFORMATOROWYCH DOŁĄCZYŁY TE Z PRZEMYSŁU BUDOWLANEGO, ELEKTROMASZYNOWEGO I PRZETWÓRSTWA PAPIERU

tej opresji wyszliśmy zwycięsko i nadal mamy w Indiach zadowolonego klienta.

Czy było jakieś zlecenie, którego nie mogli się państwo podjąć? Jeśli tak, to z jakich powodów?

Kilka lat temu ArcelorMittal zapytał o relokację linii do zaginania blachy. Choć byliśmy przystępni pod względem cenowym, to nasz konkurent dysponował większymi zasobami i mógł zrealizować projekt w czasie o dwa tygodnie krótszym. Ten czynnik okazał się decydujący i przetarg przegraliśmy. Dziś jesteśmy już pięć razy więksi i jestem pewny, że to Ideal Service byłby o dwa, a może i trzy tygodnie szybszy od swoich konkurentów.

Proszę powiedzieć kilka słów o relokacjach aktualnie realizowanych przez firmę Ideal Service.

Dla firmy ABB w Łodzi prowadzimy operację zmiany umiejscowienia maszyn i dostosowujemy maszyny z Chin do wymagań korporacyjnych, a także certyfikujemy je w zakresie zgodności z wymaganiami CE, dla Pyroll jesteśmy w trakcie projektu relokacji linii pakującej z Finlandii, dla M.J. Maillis będziemy niebawem relokować dwie linie przetwórstwa tworzyw sztucznych, w tym jedną z Grecji (w lipcu zakończyliśmy instalację dwóch linii dla tego klienta), dla Hutchinson prowadzimy duży projekt przeniesienia produkcji uszczerek lotniczych do nowej lokalizacji przy ulicy Niciarnianej w Łodzi, dla firmy Tarkett zakończyliśmy transfer linii przetwórstwa tworzyw sztucznych z Luksemburga, poza tym dla tego partnera prowadzimy obecnie prace demontażu i modernizacji linii drukarskiej, mamy także wiele drobniejszych zleceń. Podsumowując: jest co robić, a zapowiada się, że to nie wszystko.

Drugą główną gałęzią działalności firmy Ideal Service jest utrzymanie ruchu oparte na własnym systemie informatycznym. Oferują państwo usługi w zakresie utrzymania ruchu i Facility Management wsparte własnymi systemami IdealCMMS oraz IdealOEEM. Proszę wyjaśnić, na czym polegają te systemy.

Nasz system IdealCMMS jest wsparciem dla profesjonalnego zarządzania pracami służb utrzymania ruchu. Składa się z trzech połączonych modułów: *ReActive Maintenance* (w wielkim uproszczeniu: nadzór nad usuwaniem awarii, raportowanie dostępności technicznej maszyn, analizowanie źródłowych przyczyn awarii / nieplanowanych postojów), *ProActive Maintenance* (nadzór nad działaniami prewencyjnymi, okresowymi i planowanymi) i *Inventory Maintenance* (nadzór nad magazynem części zamiennych, analiza stanów magazynowych, w tym automatyczne wysyłanie zapytań do kontrahentów w przypadku przekroczenia stanów minimalnych, analiza czasów zużycia części zamiennych, prowadzenie magazynu części zamiennych). System wspiera działania naszej firmy na polu UR i pomaga optymalizować nasze działania. Warto wspomnieć, że wszystkie umowy utrzymania ruchu są oparte na realizowaniu uzgodnionych i mierzalnych celów biznesowych (na przykład dostępności technicznej dla parku maszynowego, średniego czasu między awariami, średniego czasu usunięcia awarii). Drugi system najlepiej opisuje jego pełna nazwa: *IdealOEEM (Ideal Overall Equipment Effectiveness Meter)*. Jest to zespół narzędzi pozwalających nie tylko nadzorować działania SUR, lecz także mierzyć i optymalizować wykorzystanie maszyn oraz jakość produkcji. Jest to jedno z nielicznych tak zaawansowanych i profesjonalnych narzędzi wspomagających zarządzanie środkami trwałymi. Nasi partnerzy są zainteresowani osiąganiem ponadprzeciętnych zwrotów z inwestycji w maszyny. Nie dziwi mnie, że wartość wskaźnika OEE (w tym wszystkich czynników) jest kluczową informacją do podejmowania decyzji w zakresie optymalizacji.

Co jeszcze wyróżnia państwa firmę spośród innych polskich (a może również zagranicznych) firm oferujących utrzymanie ruchu? Jak oceniają państwo swoją pozycję na rynku międzynarodowym?

Wydaje mi się, że podstawowym czynnikiem naszego sukcesu są profesjonalni i zaangażowani pracownicy. Wszyscy nasi odbiorcy zadają nam pytania, skąd mamy taką kadrę i jaki jest oferowany przez nas system motywacyjny. Oczywiście nie odpowiadamy wprost na podobne pytania, ale faktem jest, że nasi pracownicy są ponadprzeciętnie zmotywowani do osiągania

sukcesów. Do tego należy dołożyć dbałość o wysoki poziom kształcenia zawodowego naszej kadry. Pracownicy są mistrzami wielu umiejętności (mają uprawnienia SEP, UDT, spawalnicze, cieplownicze, uprawnienia do obsługi wózków specjalnych, widłowych itp.). Z perspektywy 16 lat w biznesie mogę zdecydowanie stwierdzić, że nakłady na szkolenia są najlepszą inwestycją w przyszłość firmy.

Czy mieli państwo jakieś zlecenie w zakresie utrzymania ruchu, które było szczególnym wyzwaniem? Zleczeń z których branż dostają państwo najczęściej?

Wyrosiliśmy na bazie firm zajmujących się produkcją transformatorów i jest to przemysł, w którym mamy zdecydowanie największe doświadczenie. Z biegiem czasu do firm transformatorowych dołączyły te z przemysłu budowlanego, elektromaszynowego i przetwórstwa papieru. W 2006 r. prowadziliśmy projekt zarządzania zmianą dla największego w kraju producenta silników elektrycznych. Przez niecały rok, gdy byliśmy związani z klientem umową, udało się obniżyć rzeczywiste koszty utrzymania ruchu dla dwóch zakładów o przeszło 30%. W skali roku oznaczało to milionowe oszczędności.

Jakie prace w zakresie utrzymania ruchu realizują państwo obecnie?

Obecnie utrzymujemy w ruchu niektóre zakłady należące do firm Schneider Electric, ArcelorMittal, Pyroll. Prowadzimy zaawansowane rozmowy z firmami z branży lotniczej i automotive. Nasze centra utrzymania ruchu świadczą kompleksową usługę utrzymania ruchu łącznie z dorabianiem części zamiennych, remontami i modernizacjami wyeksploatowanych maszyn.

Realizują państwo również zlecenia z różnego zakresu za granicą. Którymi z nich szczególnie chcieliby się państwo pochwalić?

Podczas transferu fabryki proszków gaśniczych z Liverpoolu do Ropczyc dla UTC razem z naszą spółką zależną w Wielkiej Brytanii zarządzaliśmy dodatkowo całym procesem likwidacji i złomowania wyeksploatowanego parku produkcyjnego. Z sukcesem udało nam się wykorzystać wszystkie posiadane lokalne uprawnienia branżowe oraz wiedzę i doświadczenie przy zarządzaniu dużymi projektami. Nie tylko osiągnęliśmy zadowolenie klienta, ale też nawiązaliśmy serdeczne relacje biznesowe i przyjacielskie. Te kontakty procentują do dzisiaj.

Jeśli chodzi o relokację i utrzymanie ruchu, firma Ideal Service znajduje się w ścisłej czołówce w Polsce, jest doceniana również za granicą. Jak udało jej się wypracować tak silną pozycję?

Uważam, że kluczowa jest jakość usług w połączeniu z terminowością wykonywania prac.

Mają państwo również dział robotyki i automatyki. Proszę w kilku słowach wyjaśnić, jaka jest państwa oferta w tym zakresie.

Nasi automatycy najczęściej modernizują i dostosowują maszyny do wymagań CE. Nasza oferta jest skierowana przede wszystkim do przemysłu przetwórstwa papieru (przekrawacze papieru) oraz do przemysłu transformatorowego (nawijarki, maszyny do cięcia rdzeni i falowania blachy). W bieżącym roku bardzo dobrze rozwinęła się współpraca z przemysłem samochodowym w zakresie modernizacji zrobotyzowanych cel spawalniczych do produkcji elementów nadwozi samochodowych. Mamy nadzieję, że największe wyzwania są ciągle przed nami.

Czy może pan zdradzić naszym czytelnikom, jakie są plany rozwojowe firmy Ideal Service?

Rok 2015 pokazał, że spółka jest jednym z kluczowych graczy na rynku relokacji i outsourcingu służb utrzymania ruchu. Zamierzamy utrzymać i umocnić naszą pozycję na rynku lokalnym. Planujemy kontynuować rozwój usług dla przemysłu motoryzacyjnego oraz przetwórstwa tworzyw sztucznych. Jako właściciele Ideal Service mamy nadzieję na utrzymanie tempa wzrostu sprzedaży na poziomie 15–20% rocznie. ■