

KH-KIPPER

– polskie wywrotki
zna cały świat

JAROSŁAW ORZEŁ

Z dwóch zakładów produkcyjnych KH-KIPPER od początku działalności firmy wyjechało już 10 tys. wywrotek. Można powiedzieć, że w ten sposób firma zdała swój egzamin dojrzałości, bo w tym roku kończy 18 lat. „Stabilny wzrost zamówień pozwala nam myśleć o inwestycjach i rozwoju” – mówią szefowie firmy.

KH-KIPPER jest dziś głównym producentem zabudów samochodów ciężarowych powyżej 12 t w Polsce. Wysoka jakość produktów, umiejętne zarządzanie i dynamiczne działania działu sprzedaży zagranicznej powodują, że marka jest rozpoznawalna i wybierana przez wielu potentatów branżowych nie tylko w Polsce i Europie, lecz także na wszystkich

kontynentach. Zabudowy samowładowcze, służące do przewozu materiałów sypkich, trafiają do tysięcy firm zajmujących się budową dróg i autostrad, przedsiębiorstw transportowo-budowlanych, żwirowni czy kopalni kruszyw.

Nic więc dziwnego, że firma została w tym roku uhonorowana Orłem Eksportu Województwa Świętokrzyskiego przez dziennik „Rzeczpospo-





lita", jako jedna z najważniejszych firm województwa, które w ostatnim czasie w największym stopniu przyczyniły się do ożywienia polskiego eksportu. KH-KIPPER został laureatem nagrody w dwóch kategoriach: „Najdynamiczniejszy eksporter” oraz „Najlepszy debiut w eksporcie”.

„Posiadamy dziś dwa zakłady produkcyjne zlokalizowane niedaleko Kielc: w Kajetanowie i Skarżysku-Kamiennej. Stale inwestujemy w ich rozwój, poprawę wydajności oraz jakość produkcji. Zrealizowaliśmy właśnie prace związane z rozbudową powierzchni magazynowej i odkładczej oraz utwardzeniem terenu wokół firmy. Zakupiliśmy także kolejną plazmę HD, a na przyszły rok planujemy zakup wypalarki laserowej – mówi Tomasz Biel, wiceprezes KH-KIPPER. – Ponieważ odnotowujemy dziś stały, stabilny wzrost sprzedaży, nie wykluczamy kolejnych inwestycji zwiększających moce produkcyjne” – zapowiada Tomasz Biel.

Wiosną 2015 r. spółka została też wyróżniona na targach Autostrada-Polska w Kielcach za udoskonaloną konstrukcję zabudowy rynnowej oraz w konkursie „Moto Idea” we Wrocławiu, organizowanym przez liderów polskiego przemysłu motoryzacyjnego. Wiceprezes Biel tłumaczy, że nagrody są konsekwencją dużej aktywności firmy (która zatrudnia dziś ponad 350 osób) na wielu różnorodnych rynkach. „To wymaga praktycznie ciągłego dopasowywania naszych produktów do potrzeb kontrahentów, którzy na tych rynkach działają, czego konsekwencją jest stały rozwój – mówi wiceprezes KH-KIPPER. – Mamy świadomość, że aby być konkurencyjnym, trzeba ciągle odpowiadać na zmieniające się potrzeby klientów, dbać o jakość produktu i dobrą obsługę. Najlepszym potwierdzeniem tego, że warto się zmieniać, udoskonalać, czyli po prostu starać, jest moment, w którym zadowolony klient do nas wraca” – dodaje Biel.

DOSTAWA W DWA TYGODNIE

Jubileuszowa, dziesięcioletnia wywrotka, która wyjechała z zakładów świętokrzyskiej firmy, to ciesząca się dużą popularnością zabudowa tylnozypowa typu *half-pipe* – stworzona z myślą o optymalizacji prac budowlanych. Została ona wyprodukowana w ramach globalnego programu „MAN Trucks To Go”, którego celem jest realizowanie szybkiej dostawy kompletnych pojazdów przystosowanych do potrzeb klientów.

Z zakładów KH-KIPPER co tydzień wyjeżdża średnio ponad 20 zabudów, w tym cała gama wywrotek, przyczep i naczep wywrotek, przyczep niskopodwoziowych do przewozu maszyn. Dzięki temu średnia roczna produkcja osiąga dziś ponad tysiąc sztuk. Ponieważ strategia firmy opiera się

na ciągłym udoskonalaniu produktów i poszerzaniu oferty, wiele pojazdów wciąż zyskuje nowe udoskonalenia.

„Standardowy okres oczekiwania na gotową zabudowę od momentu złożenia zamówienia to około 8–12 tygodni. Każdy produkt KH-KIPPER ma dwunastomiesięczną gwarancję, istnieje możliwość przedłużenia jej do 24 miesięcy, pod warunkiem wykonywania regularnych przeglądów. Usługi serwisowe są realizowane na terenie całej Polski i Europy, dzięki współpracy z autoryzowanymi serwisami obsługi oraz parterami handlowymi. KH-KIPPER dysponuje również serwisem mobilnym, który jest w stanie dotrzeć do klientów zarówno w kraju, jak i za granicą” – wyjaśnia Tomasz Biel.

Jednak czas realizacji dostawy jest o wiele krótszy, ponieważ proces projektowania i produkcji zabudowy firma prowadzi równolegle z produkcją podwozia samochodu ciężarowego. Dlatego w momencie, gdy samochód trafia do zakładu, czeka już na niego wyspawana skrzynia i rama wywrotki. To pozwala na realizację dostawy w ciągu zaledwie dwóch tygodni od dostarczenia podwozia, na którym ma być zamontowana naczepa.

„Stale powiększamy naszą kadrę. Elastyczność mocy produkcyjnych zapewnia nam możliwość dostarczania produktów na czas – mówi Tomasz Biel. Z pewnością mocną stroną firmy jest obsługa serwisowa – gwarancyjna i pogwarancyjna. Dzięki współpracy z autoryzowanymi serwisami obsługi oraz parterami handlowymi usługi serwisowe są realizowane na terenie całej Polski i Europy i sieć ta stale się rozrasta. KH-KIPPER dysponuje również dobrze wyposażonym serwisem mobilnym, który zajmuje się obsługą produktów KH-KIPPER i innych marek u klientów zarówno w kraju, jak i za granicą”.

BEZPIECZNIE I TANIEJ

W firmie są też montowane dostarczane przez renomowanych producentów elementy wyposażenia samochodów ciężarowych, m.in.: żurawie hydrauliczne, elementy wyposażenia dodatkowego. Dzięki współpracy z najlepszymi dostawcami – takimi jak Hyva, Penta, Nummi, Binotto, HMF, PALFINGER, HIAB – KH-KIPPER oferuje też sprzedaż, montaż i serwis systemów hydrauliki siłowej umożliwiającej współpracę pojazdów z naczepami, przyczepami, posypywarkami, pługami śnieżnymi, zamiatarkami.

Bardzo przydatnymi urządzeniami, po które sięga wiele firm, są też profesjonalne sygnalizatory i odporne na warunki atmosferyczne kamery

cofania do montażu na samochodach ciężarowych, dostawczych, przyczepach, naczepach i maszynach budowlanych. Dzięki kamerze kierowca ciężarówki ma znacznie zwiększoną widoczność z tyłu pojazdu, co poprawia bezpieczeństwo pracy. System składa się z kolorowej kamery o dużej czułości z wbudowanym mikrofonem, kolorowego siedmiocalowego ekranu z wbudowanymi głośnikami, centrali oraz okablowania. Aby zwiększyć możliwości kamery, możliwy jest też montaż profesjonalnych czujników cofania działających również w dużym zapyleniu, kiedy widoczność jest mocno ograniczona, oraz sygnalizatorów dźwiękowych cofania. Jako dodatkowa opcja dostępna jest też automatyczna przesłona kamery chroniąca przed zabrudzeniem oraz podgrzewanie eliminujące parowanie obiektywu. Dodatkową korzyścią z zastosowania takich systemów jest nie tylko poprawa bezpieczeństwa pracowników, lecz także efektywniejsze

działanie, redukcja przestoju pojazdów i znaczne oszczędności związane z bezwypadkowym użytkowaniem.

CZAS NA ROZWÓJ

Ponieważ KH-KIPPER odnotowuje stabilny wzrost sprzedaży, zarząd firmy planuje kolejne inwestycje, które zwiększą moce produkcyjne. „W kolejnych latach planujemy nowoczesną organizację procesu składowania stali oraz jej transportu wewnętrznego i cięcia. Usprawni nam to procesy, zwiększy wykorzystanie maszyn oraz powierzchni. Planujemy też m.in. zakup automatycznych regałów wysokiego składowania na długie elementy, nowe kabiny lakiernicze, śrutownicze, budowę nowych hal montażowych i hali przygotowania produkcji razem z zapleczem socjalnym” – zapowiada wiceprezes firmy.



Ponad 90% produkcji KH-KIPPER przeznaczona jest dziś na rynki zagraniczne – zarówno europejskie, jak i arabskie, afrykańskie oraz azjatyckie, w tym chińskie czy japońskie. O strategii ekspansji międzynarodowej rozmawiamy z Andrzejem Kamionką, prezesem spółki KH-KIPPER.

W ostatnich latach spółka bardzo mocno rozwinęła sprzedaż na rynkach międzynarodowych. Gdzie w tej chwili działacie najbardziej intensywnie? Skąd macie najwięcej zamówień i z czego to, pana zdaniem, wynika?

W stosunku do rynku krajowego odsetek naszego eksportu stanowi obecnie około 90%. Dynamika eksportu KH-KIPPER jest w ostatnim roku zdecydowanie największa na rynkach Europy Zachodniej i w Skandynawii. Są to też obecnie nasze główne rynki zbytu. Jednak nie mniej istotnym dla nas kierunkiem jest Europa Wschodnia i Południowa. W tym roku odnotowujemy duży wzrost sprzedaży na Bałkanach: w Bułgarii, Rumunii, Serbii i Czarnogórze. Do sukcesu w głównej mierze przyczyniło się uczestnictwo KH-KIPPER w targach w Niemczech – szczególnie w ubiegłorocznych targach IAA w Hanowerze i pozyskanie tam owocnych kontraktów. W tym samym czasie prowadziliśmy także własne działania handlowe.

A jak to wygląda poza Europą?

Działamy na bardzo wielu rynkach. Najważniejsze z nich to kraje arabskie, Afryka, Azja, w tym Chiny i Japonia, a najbardziej dziś odległy rynek zbytu to Brazylia i leżąca u wybrzeży Australii Nowa Kaledonia. Na tych rynkach zdecydowanie największą popularnością cieszą się nasze zabudowy kopalniane.

Produkując na tak różnorodne rynki, muszą państwo dostosowywać się do bardzo różnych norm. Które z wymienionych krajów są najbardziej wymagające, jeśli chodzi o normy?

Moim zdaniem najbardziej wymagającym rynkiem pod względem norm, szczególnie jakościowych, jest Skandynawia. Jednak to się zmienia, bo każdy chce dostać produkt najwyższej jakości w korzystnej cenie. Cieszymy się, że jakość produktów KH-KIPPER została doceniona nawet

przez najbardziej wymagających klientów, co owocuje stałym wzrostem zamówień. W końcu tak naprawdę na każdym rynku klient otrzymuje ten sam produkt.

Z jakimi branżami współpracują państwo najściślej?

Generalnie działamy w obszarze pięciu sektorów: budownictwa, wydobywania surowców, sektora komunalnego, energetyki i rolnictwa. Najściślej jednak współpracujemy z branżą budowlaną i kopalnianą.

Który z państwa produktów określiłby pan jako flagowy i dlaczego?

Wskazałbym chyba dwa produkty: zabudowę *half-pipe* do przewozu materiałów sypkich i masy bitumicznej oraz zabudowę typowo kopalnianą o specjalnej konstrukcji. Od momentu pojawienia się na rynku obie wciąż zyskiwały nowe udoskonalenia i ulegały przeobrażeniom. W tym roku mamy duży wzrost sprzedaży właśnie zabudów kopalnianych. Stale rosnącą popularnością cieszą się też zmodernizowane wywrotki trójstronne z burtą hydrauliczną, trójstronne typu lekkiego oraz przyczepy wywrotki, podkontenerowe z wywrotem kontenera oraz niskopodwoziowe.

W jakim kierunku zmienia się rynek, na którym państwo działają? Co trzeba robić, żeby się na nim utrzymać i rozwijać, czyli – krótko mówiąc – być konkurencyjnym?

Do każdego rynku, na którym jesteśmy obecni, podchodzimy indywidualnie, bo każdy rządzi się swoimi prawami. Każdy z nich podlega również zmianom w innym tempie. Aktywność na wielu różnych rynkach wymaga od nas ciągłego rozwoju i dopasowywania produktu. Aby odnieść sukces, firma musi się rozwijać i ciągle odpowiadać na zmieniające się potrzeby naszych klientów, dbać o jakość produktu i dobrą obsługę. Podstawą naszego sukcesu jest zadowolony klient. ■