

Na co zwracają uwagę inwestorzy z branży konstrukcji stalowych

PREZES NIE MOŻE SIEDZIEĆ ZA BIURKIEM

ADAM BUKOWSKI



Kotłolniew wie, jak przyciągnąć zagranicznych klientów. Gdy inni narzekają, firma ze Świecia dynamicznie się rozwija. O tym, co się liczy dla klientów z zagranicy, jak utrzymać się na rynku i skąd wziąć fundusze na inwestycje, rozmawiamy z prezesem Piotrem Nowakiem i zastępcą dyrektora ds. finansowych Mariuszem Szwankowskim.

Czym się zajmuje Kotłolniew sp. z o.o.?

M.S.: Działalność firmy opiera się na trzech podstawach. Po pierwsze, wykonywanie konstrukcji stalowych. Po drugie, remonty dla przemysłu, głównie papierniczego, ale także w branży chemicznej czy petrochemicznej. Po trzecie, wynikający z nazwy i historii firmy obszar modernizacji, budowy i remontów kotłów przemysłowych.

Nazwa ma coraz mniej wspólnego z firmą?

P.N.: W 1985 r. mój tata założył Zakład kotlarsko-ślusarsko-instalatorski. W 2000 r. razem ze współnikiem mieli wypadek samochodowy. Wspólnik nie mógł dalej prowadzić działalności i tata został sam. Ja właśnie wróciłem z zagranicy, gdzie pracowałem w branży budowlanej w firmie Imbau. Zaczęliśmy działać wspólnie. W 1985 r. nie ist-

niało wiele dobrych firm prywatnych, które zajmowały się spawaniem i naprawą kotłów ciśnieniowych. Kiedyś tych kotłów były dziesiątki, ale w dobie przemian część firm, w których pracowały, upadła i trzeba było się przebranżowić. Uznałem, że skoro mamy obok siebie papiernię, to musimy iść w tym kierunku. Prowadzimy serwisy maszyn papierniczych, utrzymanie ruchu, budujemy rurociągi, zbiorniki różnego typu i rodzaju ze stali zwykłej i kwasoodpornej. Remontujemy maszyny przemysłowe różnego typu i rodzaju. Mamy podpisane umowy długoterminowe z Mondi Świecie SA, International Paper Kwidzyn sp. z o.o., obsługujemy Schumacher Packaging Zakład Grudziądz sp. z o.o. Pracujemy dla Orlenu, dla Lotosu, dla Anwilu. Czasami w przetargach nie startujemy sami, tylko jako konsorcjum. Przy dużych projektach warto połączyć siły i podzielić się zyskiem.

Jak szybko państwo reagują na sytuacje awaryjne?

M.S.: W umowach na realizację remontów i utrzymanie ruchu zawarte są zobowiązania określające czas reakcji. Potrafimy w ciągu 3–4, najwyżej 6 godzin rozpocząć usuwanie awarii.

P.N.: W zasadzie to kwestia odległości. Np. w Niemczech mamy 12-godzinny czas reakcji na podjęcie działań w kierunku usunięcia awarii.

Co jeszcze mieści się w umowach serwisowych i remontowych?

P.N.: Na przykład diagnostyka kotła, czyli przegląd, ocena stanu technicznego, pomiar grubości ścianek, badania metalurgiczne poszczególnych odcinków rurociągów. Poziomujemy wałki maszyn różnego typu, niekiedy papierniczych, korygujemy kąt skrobaka, wykonujemy diagnostykę pasów klinowych, badamy osiowość...

Mają państwo własne laboratorium?

P.N.: Korzystamy z jednostek zewnętrznych, ale badania grubości ścianek, badania vT_1 , vT_2 czy badania PT robimy sami. Niektórzy klienci mają własne, sprawdzone laboratoria, żeby zapewnić niezależność opinii z badań.

Myślą państwo o własnym biurze projektowym?

P.N.: Małe projekty wykonujemy we własnym zakresie, przy dużych korzystamy z zewnętrznych wyspecjalizowanych biur projektowych. W dalszej perspektywie myślimy o własnym biurze, które świadczyłoby usługi dla przemysłu chemicznego, papierniczego czy ciężkiego – nie tylko dla nas.

Jakiego typu konstrukcje stalowe buduje Kotłolniew?

M.S.: Praktycznie wszystkie. Mogą to być nawet elementy mostów, ale to zdarza się rzadko. Realizowane projekty są niepowtarzalne, jednostkowe. Budujemy zbiorniki technologiczne, kadzie, opodestowanie. Wykorzystujemy materiały od stali zwykłej czarnej po stal kotłową, kwasoodporną i trudnościeralną. W ostatnim okresie wykonujemy dość dużo kanałów do instalacji energetycznych (np. kanały spalin) dla dużych elektrowni.

P.N.: Są to też kotły, rurociągi, parniki w gorzelniach, urządzenia dla oczyszczalni ścieków, różnego typu filtry, tłumiki hałasów.

”

DUŻO ZBIORNIKÓW BUDUJEMY DLA ODBIORCÓW ZE SKANDYNAWII. DLA ZNAJĘJ FIŃSKIEJ FIRMY BUDUJEMY DŹWIGI PORTOWE, DLA FIRMY NORWESKIEJ – ŻURAWIE DO SZALUP

Czyli są państwo w stanie zrobić dowolną konstrukcję stalową?

P.N.: Ze stali można zrobić cuda. Skoro budujemy dźwigi portowe, to możemy zbudować też platformę, która pływa po morzu.

M.S.: Wykonywaliśmy np. nawodne części farm rybnych, które trafiły później do odbiorców z całego świata, m.in. do Włoch i do Boliwii.

Państwa rynek to cały świat?

P.N.: Główne kierunki to Niemcy, Szwajcaria, Finlandia i Norwegia. W Niemczech prowadzimy utrzymanie ruchu w kotłowniach. Dużo zbiorników budujemy dla odbiorców ze Skandynawii. Dla znanej fińskiej firmy budujemy dźwigi portowe, dla firmy norweskiej – żurawie do szalup.

M.S.: W zeszłym roku pracowaliśmy też dla dużej firmy z branży energetycznej ze Szwajcarii. Możemy się pochwalić realizacją projektu przebudowy kotłowni w Löbau, gdzie występowaliśmy jako generalny wykonawca, mając pod sobą niemieckie firmy jako podwykonawców.

P.N.: Akurat rynek niemiecki jest bardzo trudny. Rzadko korzysta się tam z usług firm zagranicznych. Dlatego otworzyliśmy tam firmę pod nazwą Nowa KraftwerksTechnik GmbH, posiadającą niemieckie biuro projektowe. Mój niemiecki współnik projektuje dla nas konstrukcje stalowe, a my je wykonujemy. Obie strony są zadowolone – my, ponieważ mamy zlecenia, a Niem-

cy, ponieważ podatki płacimy na miejscu. Oni bardzo dbają o swój rynek. Na pewno nie chodzi o jakość – dziś w tej branży Polska jest jakościowo najlepsza w Europie. Nie spotkałem się dotąd ze złą opinią na temat naszej pracy.

Na co szczególnie zwracają uwagę zagraniczni inwestorzy?

P.N.: Firmy zachodnie przykładają wielką wagę do certyfikacji. Współpracujemy z Urzędem Dozoru Technicznego, posiadamy normy PN-EN ISO 9001:2009, PN-EN ISO 3834-3:2007, OHSAS 18001:2007, a także normę niemiecką AD 2000 i nową, wprowadzoną w zeszłym roku, normę PN-EN 1090-1:2010, którą może się pochwalić niewiele firm. Chociaż będzie obowiązywała dopiero za jakiś czas, firmy zagraniczne już o nią pytają. Dotyczy ona budowy konstrukcji stalowych łącznie z montażem.

M.S.: Mimo wszystko firmy zagraniczne przy rozpoczęciu współpracy często proszą o możliwość przeprowadzenia własnej kontroli, żeby przekonać się, czy normy są rzeczywiście wdrożone i funkcjonują prawidłowo.

www.supon.bydgoszcz.pl
tel. 52 343 69 08
**ARTYKUŁY.
BHP I P.POŻ**
SPRZĘT DO PRAC NA WYSOKOŚCI

PRODUKUJEMY:
- ODZIEŻ SPECJALISTYCZNA
• DLA SPAWACZY
• KWASOOCCHRONNA
• ANTYELEKTROSTATYCZNA
- KOCE GAŚNICZE
- ZAWORY HYDRANTOWE MOSIĘŻNE

handel@supon.bydgoszcz.pl

Perfopol
KRAKÓW

Blachy perforowane
Profile perforowane
Siatki cięto-dłgienne
Siatki plecione
Siatki zgrzewane
Sita szelnowe - zgrzewane
Konstrukcje stalowe
Cięcie - wypalanie laserem
Pełna obróbka metalu
(cięcie, zgrzewanie, spawanie...)
Obróbka CNC

wypalanie
cięcie laserem

Centrum obróbki laserowej i numerycznej

wykrwanie na prasach
rewolwerowych

gięcie na prasach krawędziowych
sterowanych numerycznie

PPUH Perfopol Sp. z o.o.
ul. Radomska 76
77-200 Starszewice
tel. 41 274 58 08, 276 71 44
fax 41 274 02 98
email: biuro@perfopol.pl
www.perfopol.pl
www.blachyperforowane.net

Od własnych podwykonawców państwo także wymaga certyfikatów?

M.S.: Dobrze, jeśli podwykonawcy mają wdrożone standardy ISO, ale mimo to na bieżąco prowadzimy kontrolę jakości i uprawnień, tak jakby to był fragment naszej własnej firmy.

Wysoka jakość to też kwestia wykwalifikowanej załogi. Skąd wziąć dobrego spawacza?

M.S.: Współpracujemy z instytucjami szkoleniowymi. Odbywają się u nas kursy dla spawaczy, operatorów wózków, suwnic i urządzeń podnośnikowych, kursy dla operatorów obrabiarek. Stwarza to możliwość wychwylenia osób z potencjałem. Na sto osób, które przychodzą na próbki po kursie spawalniczym, może cztery będą dobrymi spawaczami. Często jest to kwestia indywidualnych predyspozycji. Nie wszyscy ludzie nadają się do tej pracy. Liczy się wycucie, zwrócenie uwagi na warunki środowiska, dobór gazów i materiałów spawalniczych, no i pewna ręka. To nie takie proste, jak się wydaje.

Specyfiką Świecia jest to, że po restrukturyzacji dawnych Zakładów Celulozy i Papieru, które posiadały własne działy remontowe, pozostało zaplecze techniczne i doświadczona kadra. Umożliwiło to powstanie na terenie Świecia kilku firm, w tym Kotłowni. Czas jednak płynie, a postęp jest coraz szybszy, co ma wpływ na trudności ze znalezieniem fachowców, szczególnie do obsługi maszyn numerycznych. Mamy kilka takich urządzeń, m.in. krawędziarkę i wypalarkę. Te urządzenia trzeba zaprogramować, muszą być obsługiwane przez doświadczonych ludzi. Teoretycznie wystarczy podać odpowiednie parametry, ale potem się okazuje, że żądanej dokładności się nie uzyskało. Wystarczy drobna zmiana sprężystości stali, np. z powodu panującej temperatury, stal inaczej się układa i trzeba zmienić parametry, a to już wymaga doświadczenia od operatora.

Coraz częściej wyszukujemy specjalistów poprzez biura aktywizacji zawodowej przy uczelniach czy poprzez strony internetowe, coraz mniej ogłoszeń natomiast pojawia się w prasie.

Co jeszcze jest istotne dla inwestorów?

M.S.: Kolejnym punktem, na który zwracają uwagę szczególnie firmy zagraniczne, jest oddzielenie produkcji ze stali czarnej od stali kwasoodpornej ze względu na to, że w strukturę stali kwaśnej nie mogą wchodzić drobinki stali czarnej, bo przyspieszają jej korozję. W tej chwili, ze względu na ograniczone możliwości produkcyjne, przy każdej zmianie trzeba odpowiednio przygotować halę.

P.N.: Dlatego w ciągu pięciu lat chcielibyśmy wybudować jeszcze jedną halę, żeby całkowicie rozdzielić produkcję.

Jest jakieś ograniczenie rozmiaru konstrukcji?

M.S.: Wynika ono przede wszystkim z wielkości hal. W hali produkcyjnej mamy 10 m pod hakiem, dlatego już praktycznie 9 m to maksymalna wysokość elementu. Zbiornik 12-metrowy robi się więc z dwóch elementów, wystawia się je na zewnątrz i tam montuje się z wykorzystaniem dźwigu w jedną całość, ale to są wyjątkowe sytuacje.

P.N.: Kolejne ograniczenie to transport. Jesteśmy w stanie przewieźć zbiornik do szerokości 4–5 m, chociaż do Anglii transportowaliśmy element, który miał 6 m szerokości i 4,5 m wysokości. Wynajęliśmy wówczas specjalistyczną firmę. Naszym atutem jest natomiast możliwość dowiezienia dużych elementów wprost na Wybrzeże. W świeckim porcie mamy dwie barki po 400 t każda. Możemy przewieźć każdy element na nabrzeże portowe Gdańska.

Planują państwo jakieś inne inwestycje?

M.S.: Staramy się pomału angażować w badania rozwojowe. Nie jesteśmy jednak jeszcze na tyle mocni, żeby tę część kosztów, które wynikają z badań, wziąć na siebie. Być może zaczniemy współpracę z uczelniami.

P.N.: Chcemy też dojść do automatyzacji produkcji powtarzalnych elementów poprzez robotyzację linii produkcyjnej.

Burmistrz przestanie państwa chwalić za zatrudnianie ludzi.

M.S.: To nam nie grozi. Takich specjalistów, jakich mamy w spawalnictwie, trzeba trzymać. Dobry spawacz jest bardzo ceniony. To są osoby, które potrafią zarobić pieniądze i dla siebie, i dla firmy.

P.N.: I tak dokonaliśmy cudu w ciągu 3 lat. Jako pierwsza firma w okręgu otrzymaliśmy dotację unijną z działania 5.2.2 RPO WK-P na lata 2007–2013. Do tego momentu Świecie było taką białą plamą na mapie województwa, a po tym, jak otrzymaliśmy dotację, okazało się, że jednak warto próbować i tym samym szybciej budować. Otrzymaliśmy 2 mln zł – to nie są małe pieniądze. Aby otrzymać dotację, trzeba zresztą spełnić określone warunki, m.in. mieliśmy utrzymać zatrudnienie na poziomie 136 osób. Obecnie zatrudniamy 165 osób. Rozbudowa firmy sprawiła, że więcej ludzi ma pracę. Musieliśmy też spełnić warunki eksportowe w postaci przyrostu sprzedaży zagranicznej o 2,7 mln zł rocznie. Wskaźnik ten osiągnęliśmy już w pierwszym pełnym roku po zakończeniu projektu. Obecnie wynosi on przeszło 4 mln zł.

Za pieniądze z dotacji powstała nowa malarnia?

P.N.: Nie. Za te fundusze powstał nowy zakład w miejscu starego, który został wyburzony. Wyremontowaliśmy stary biurowiec i postawiliśmy nową halę. Malarnia została stworzona za własne pieniądze wypracowane dzięki dotacji. Rozwój firmy przyspieszył – zamiast w pięć lat, zrobiliśmy to w trzy lata.

M.S.: Projekt o wartości 4 mln zł obejmował zakup maszyn, budowę hali przemysłowej i przebudowę placów składowych. Firmy, szczególnie z zagranicy, doceniły nasz potencjał i są zainteresowane współpracą. Ale wiele z nich, głównie ze Skandynawii, zauważało, że chociaż zwiększyliśmy moce produkcyjne, to nie mamy własnej malarni.

P.N.: Klient woli firmę, która ma i halę produkcyjną, i malarnię, i jest w stanie wykonać usługę kompleksowo, przejmując za nią całkowitą odpowiedzialność. Inwestorów interesuje gotowy produkt.

M.S.: Ma to znaczenie także od strony kontroli jakości. Nie trzeba jeździć na drugi koniec Polski, by w jednym miejscu kontrolować spawanie, w innym malowanie itp. Również dokumentacja odbiorowa jest jaśniejsza. Dlatego zdecydowaliśmy o budowie malarni i śruciarni. W 2009 r. jedna z firm w okolicy likwidowała swój oddział. Udało nam się od niej odkupić wyposażenie. W końcu po roku stanęła malarnia z działem antykorozji. Dzięki temu napłynęły zamówienia ze Skandynawii – m.in. elementy dźwigów portowych.

Malarnię budowali państwo własnymi siłami?

M.S.: Zarówno konstrukcję stalową, jak i instalację wodno-kanalizacyjną wykonaliśmy sami. Obudowę montowała firma zewnętrzna. Mamy własną brygadę budowlaną, która wykonała fundamenty budynków i urządzeń wraz z kanałami technologicznymi. Dzięki nim biura też powstały praktycznie własnymi siłami.

W jaki sposób malarnia rozszerzyła ofertę Kotłowni?

P.N.: W malarni prowadzi się prace wykończeniowe. Znalazły się w niej dwie kabiny antykorozyjne o wymiarach 15×4,5×4,5 m, to na nasze warunki wystarczająco. Jedna służy do śrutowania i oczyszczania elementów z rdzy, a w drugiej się maluje. Nasze zabezpieczenia są objęte nawet 5-letnią gwarancją.

Nie ma piaskarni?

M.S.: Dziś się już nie piaskuje. Stosuje się tylko i wyłącznie śrut stalowy lub szklany oraz szlakę pomiedziową. W piasku jest mortel, który przykleja się do blachy. Pod nim powstaje korozja.

Jakiej grubości są państwa powłoki malarskie?

P.N.: Jakość wykonania wyrobów kierowanych do Norwegii czy Anglii, gdzie bliskość morza powoduje, że środowisko jest bardzo agresywne, musi być naprawdę wysoka. Zwykle kładzie się warstwę o grubości od 240 do 300 mikronów. Tymczasem typowy lakier samochodowy ma grubość w granicach 120 mikronów.



CIĘŻKA PRACA PRZYNOSI OWOCE W POSTACI ROZWOJU FIRMY

Firma jest Gepardem Biznesu 2012, co oznacza, że notuje stały wzrost.

M.S.: Zgadza się. Ciężka praca przynosi owoce w postaci rozwoju firmy. Wypracowywane zyski są przeznaczane na inwestycje. To wszystko pozwala osiągać dobre wyniki, co jest zauważane w środowisku biznesowym. Byliśmy dwa razy z rzędu, w latach 2011 i 2012, Diamentami Forbesa, zajmując czołowe pozycje w województwie kujawsko-pomorskim w naszej kategorii przedsiębiorstw. W roku 2010 otrzymaliśmy również wyróżnienie jako Gazeta Biznesu, a za rok 2011 – wyróżnienie w rankingu Firm Rodzinnych.

Nie dotknął państwa kryzys?

M.S.: Nie znam branży, której kryzys by nie dotknął. Bronimy się tym, że branża budowlana nie jest jedynym obszarem naszego działania.

P.N.: Dywersyfikujemy też produkcję. Nie chcemy lokować w jednej firmie więcej niż 20% wartości sprzedaży. Chcemy się czuć bezpiecznie – im więcej klientów, tym lepiej. Nawet dzisiaj, kiedy jest kryzys, jeśli 50% klientów od nas odeszło, drugie 50% pozostanie. W tym roku również składamy akces do rankingu „Forbesa” i Gazet Biznesu, bo mamy się czym pochwalić. Nasza firma urosła o 100%. Portfel zamówień jest wypełniony do końca trzeciego kwartału, ale w wypadku nowych zleceń możemy też produkcję przyspieszyć – pracujemy na jedną zmianę, możemy pracować na trzy.

I jak państwo to robią? Inni wciąż narzekają.

P.N.: Prezes nie powinien siedzieć za biurkiem, tylko być w terenie i szukać nowych projektów.

A jak się układa współpraca z samorządem?

M.S.: Bardzo dobrze. Kiedy pojawiają się problemy, zawsze można porozmawiać i próbować je rozwiązać. Do chwili obecnej nikt nam proceduralno-urzędowych kłód pod nogi nie rzucał. Odczuwamy przychylny nastawienie do biznesu.

P.N.: Burmistrz jest przychylny inwestycjom. Miasto rozumie, że firmy muszą żyć, muszą zatrudniać ludzi. Przecież miasto też z tego żyje.

Czegoś jeszcze państwu brakuje?

P.N.: Każdej firmie czegoś brakuje. Chcielibyśmy zbudować jeszcze jedną halę, gdzie pracowałyby maszyny zdolne do obrabiania dużych konstrukcji. Ostatnio upadło wiele firm, wyprzedano maszyny i na rynku zaczyna brakować dużych gabarytów. Przydałaby nam się hala, w której byłoby udźwignienie w granicach 100 t. Bo tyle można wyprodukować, ile dźwigi podniosą. ■

wadamed
Fakty przemysłowa i okazyjna

Wadamed Sp. z o.o. Sp. Komandytowa
ul. Kpt. Z. Pieńkawy 32, Gdynia
e-mail: biuro@wadamed.pl
tel.: 58 620 06 72

Wysokiej jakości farby antykorozyjne znanych i cenionych producentów (Hempel, Teknos, International, Sigma, Jotun). W ciągu 12 lat pracy zbudowaliśmy wysokiej jakości system obsługi przed i po-sprzedazowej oraz bogaty pakiet usług dodatkowych.

Zapewniamy min.:

- wyjątkowo krótkie terminy realizacji
- kompletny serwis i doradztwo techniczne
- pełny nadzór gwarancyjny i pogwarancyjny
- kilkanaście systemów kolorowania

www.wadamed.pl

HEMPEL
TEKNOS
International
JOTUN