

WOJCIECH STEPANIUK

DIAMENT JEST NIEZASTĄPIONY W PROCESIE OBRÓBK SKRAWANIEM

Każdy, kto ceni sobie w produkcji precyzję, postawi na narzędzia zbudowane na bazie diamentów. Diamentowe narzędzia są bardzo cennie, a co za tym idzie, do tanich nie należą. Mimo to zapotrzebowanie na te specjalistyczne narzędzia nie maleje i wciąż powstają firmy specjalizujące się w ich produkcji. Jedną z nich jest **NOTA Zakład Mechaniki Precyzyjnej** – prywatna firma z Lublina. Od momentu założenia, czyli od roku 1987, firma utrzymuje wysoką pozycję na rynku narzędzi z materiałów supertwardych. O firmie rozmawiamy z jej prezesem Stanisławem Szymczykiem.

Narzędzia z materiałów supertwardych, czyli między innymi z diamentu, są bardzo potrzebne niejednej firmie produkcyjnej. Z kolei NOTA specjalizuje się w ich produkcji. Proszę scharakteryzować waszą ofertę.

Ofertę naszej firmy można podzielić na dwa główne obszary. Pierwszym z nich są ciągadła diamentowe, które oferujemy branżom kablowej i drutowej. Drugi obszar to narzędzia z diamentu i borazonu (CBN), służące branżom: lotniczej, meblowej, metalowej, motoryzacyjnej, mechaniki precyzyjnej i górniczej. Są to ściernice, płytki, pasty, noże, wiertła, proszki, obciągacze.

Wychodząc naprzeciw potrzebom naszych klientów, rozszerzyliśmy ofertę o narzędzia, sztabki i pręty z węgla spiekanego. Pozwala nam to kompleksowo obsługiwać firmy w zakresie narzędzi.

Dla kogo produkujecie?

Głównie dla firm produkujących druty i kable. Coraz częściej też dostarczamy nasze narzędzia do ostrzalni, narzędziowni oraz firm zajmujących się obróbką.

Każde narzędzie ma określone przeznaczenie. Czym się kierować przy wyborze odpowiedniego narzędzia?

Jest bardzo dużo elementów, które należy wziąć pod uwagę, wybierając optymalne narzędzie do pracy. Ważna jest maszyna, na której pracujemy, jej prędkość, obrabiany materiał. Przykładowo – zupełnie innej ściernicy użyjemy przy obróbce szkła, a innej do pracy z węglikiem. Inną geometrię



Stanisław Szymczyk

prezes Zakładu Mechaniki Precyzyjnej NOTA

zastosujemy w ciągadle do miedzi, a inną do stali. Podanie jak największej ilości danych przez klienta pozwala znacząco wydłużyć żywotność narzędzia, a tym samym obniżyć koszty.

Produkcję firmy NOTA można podzielić na kilka dziedzin. Mam tutaj na myśli wykorzystywane materiały. To zapewne powoduje, że koszty produkcji takich narzędzi do niskich nie należą.

Z pewnością. Trzeba jednak wziąć pod uwagę, że obróbka niektórych nowoczesnych materiałów praktycznie nie jest możliwa bez narzędzi diamentowych. Pozwolę sobie zacytować dr hab. inż. Lucynę Jaworską: „Diament – dzięki swojej twardości, wysokiej przewodności cieplnej, niskiemu współczynnikowi tarcia (w stosunku do większości obrabianych materiałów), odporności na ścieranie – jest niezastąpiony w procesie obróbki skrawaniem”. Użycie narzędzia diamentowego zamiast choćby węglkowego pozwala obrabiać materiały o wyższej twardości, uzyskać lepszą klasę powierzchni (porównywalną z procesem szlifowania) oraz zmniejszyć czas potrzebny na przezbrajanie maszyny. Żywotność narzędzi diamentowych czy borazonowych jest znacznie większa niż tych standardowych. Efektem tego są oszczędności czasu i pieniędzy, a także wyrób lepszy jakościowo.

A gdy trafi się klient na narzędzia nietypowe i niestandardowe, czy podołacie zamówieniu?

Z pewnością zrobimy wszystko, by pomóc klientowi. Nawet jeśli sami nie będziemy w stanie dostarczyć narzędzi, postaramy się zebrać komplet informacji, gdzie i kto mógłby takie narzędzie wyprodukować. Do każdego klienta podchodzimy indywidualnie, każdy jest dla nas ważny i wartościowy. Wierzymy, że nawet jeśli w tym momencie osoba zwracająca się do nas z zapytaniem nie zostanie naszym klientem, to może stać się nim w przyszłości. Ważne więc jest, by każdy został obsłużony z zaangażowaniem i uwagą.

Założmy, że prowadzę firmę produkcyjną, która jest w trakcie poszukiwania odpowiednich narzędzi. Zdecydowałem się, że wyposażę swoją firmę w narzędzia stworzone na bazie diamentów. Ile mnie to będzie kosztowało i czy w dłuższej perspektywie moja decyzja wpłynie na koszty produkcji?

Na pewno koszty poniesione na początku będą wyższe, niż gdyby zdecydował się pan na użycie narzędzi standardowych, jednakże zużycie i czas pracy narzędzi diamentowych będzie dłuższy, co pozwoli zaoszczędzić pieniądze w przyszłości.

Jak wygląda proces produkcji takich narzędzi? Stosujecie innowacyjne technologie? Jeśli tak, to jakie?

Każdy wysoko wyspecjalizowany proces produkcyjny jest tajemnicą firmy. Możemy natomiast zdradzić, jakie technologie stosujemy w procesie produkcji. Obrabiarki ultradźwiękowe zostały w naszej firmie wprowadzone w 1987 r., a proces laserowej obróbki materiałów supertwardych – w roku 1992.



Waszymi odbiorcami są tylko firmy w Polsce czy podbijacie też rynki światowe?

Nasza firma jest na rynku od 1987 r. Na początku naszymi odbiorcami były głównie firmy polskie. Wraz z rozwojem przedsiębiorstwa zaczęliśmy pozyskiwać klientów zagranicznych – z USA, Szwecji, Austrii. Dziś eksport to ponad 40% naszych przychodów. Koncentrujemy się na pozyskiwaniu klientów z Rosji, Białorusi, Ukrainy, Niemiec, Austrii, Czech, ze Słowacji, czyli wśród naszych najbliższych sąsiadów.

Bardzo często słyszy się stwierdzenie, że prowadzenie biznesu w Polsce się nie opłaca. NOTA dodatkowo ma swoją siedzibę w województwie lubelskim. Warto prowadzić biznes w naszym kraju? Dopadł was tak zwany syndrom Polski Wschodniej?

Każdy sam powinien odpowiedzieć na pytanie, czy opłaca mu się prowadzenie biznesu. Ja podjąłem tę decyzję 27 lat temu i do dziś jej nie żałuję. W firmie skupiamy się na tym, żeby wydobyć wszystkie pozytywne aspekty, które możemy wykorzystać w naszej działalności. Siedziba w województwie lubelskim pozwala nam korzystać z Programu Rozwoju Polski Wschodniej. Możemy prowadzić szerokie działania marketingowe dofinansowane ze środków Unii Europejskiej. Mam tu na myśli choćby udział w imprezach targowych, co pozwala dotrzeć do większej liczby potencjalnych kontrahentów i rozreklamować naszą markę. Wraz z Polską Agencją Informacji i Inwestycji Zagranicznych oraz innymi firmami z Polski Wschodniej mieliśmy możliwość zaprezentowania swojej firmy w USA, Niemczech, we Francji i w Chinach. Każdy taki wyjazd to nawiązanie



nowych kontaktów, zapoznanie się z najnowszymi trendami w branży, możliwość wymiany doświadczeń. Myślę, że bez względu na miejsce prowadzenia działalności najważniejsza jest wiedza, dobra oferta dostosowana do klienta i pomysł na biznes.

Firma jest członkiem Wschodniego Klastra Obróbki Metali. Jakie korzyści z tego płyną?

Jesteśmy nie tylko członkami WKOM, lecz także – od 1994 r. – International Wire & Machinery Association, należymy do Polskiej Izby Gospodarczej Elektrotechniki. Wierzę, że polskie firmy razem są silniejsze niż osobno. Dzięki członkostwu we Wschodnim Klastrze możemy wymieniać się doświadczeniem z firmami, które używają naszych narzędzi, wspólnie pracować nad udoskonaleniem narzędzi i procesów produkcyjnych.

Mnie cały czas zastanawia, jak to jest z tym diamentem. Skąd go pozyskujecie?

Syntetyczny surowiec do produkcji narzędzi diamentowych produkuje kilkanaście firm na świecie. My kupujemy materiały do naszej produkcji w Europie, Japonii, USA i Chinach.

Proszę pochwalić się waszym parkiem maszynowym.

Park maszynowy stosowany w tego typu produkcji jest bardzo specjalistyczny. Obrabiarki często produkowane są tylko w pojedynczych egzemplarzach, do konkretnych zadań według specjalnej specyfikacji zamawiającego. Posiadamy obrabiarki laserowe, ultradźwiękowe obrabiarki profilujące, ultradźwiękowe obrabiarki szlifująco-polerujące oraz laserowe urządzenie kontrolno-pomiarowe. Oczywiście, trudno byłoby nam obejść się bez klasycznych obrabiarek do metalu oraz klasycznych szlifierek narzędziowych.

Sukces firmy zależy od jej pracowników. Pomówmy o waszej kadrze. Warto pracować w NOTA?

Jednym z najważniejszych celów firmy jest dostarczenie klientowi wysokiej jakości produktów, usług, wiedzy i pomocy. Chcąc spełnić to założenie, musimy dostarczać swoim pracownikom odpowiednich narzędzi. W związku z tym pracownicy biorą udział w szkoleniach, spotkaniach branżowych, kursach językowych. Mam to szczęście, że zbudowaliśmy zespół otwartych, sumiennych, kreatywnych ludzi, którzy z entuzjazmem podchodzą do swoich zajęć.

Jakie macie plany na przyszłość?

Mamy sporo planów, ale ich realizacja jest uzależniona od sytuacji ekonomicznej – zarówno naszej, jak i otoczenia. Z pewnością będziemy wprowadzali nowe technologie i nowe maszyny, aby przyspieszyć procesy produkcyjne i wprowadzać nowe wyroby. Sukcesywne poszerzanie naszej oferty umożliwi nam pełniejszą współpracę z dotychczasowymi klientami oraz wejście na nowe obszary rynku. Pomimo kryzysu patrzymy w przyszłość z nadzieją i optymizmem. ■



TRADYCJA ZOBOWIĄZUJE!

INFOLINIA: +48 508 01 01 01

ul. Krakowska 140, 34-120 Andrychów

fax +48 33 875 16 66

e-mail: zaslaw@zaslaw.pl



D-762-18

D-762-14

D-745-14

D-744-14

D-737-12A

www.zaslaw.pl