artykuł sponsorowany

Co Ty wiesz o obrabianiu?

Wiecie, jak to jest. Człowiek się zakłada z kumplem o wynik meczu, jest pewien, że wygra, no bo to przecież Barcelona, a tu bach i zaorane. Wiecie już zatem, dlaczego to właśnie ja jadę robić wywiad z szefem marketingu firmy sprzedającej obrabiarki. Obrabiarki? Serio? Można nudniej? Cóż, po prawdzie potem się okazało, że znam się na tym tak samo jak na piłce, ale nie uprzedzajmy faktów. No więc jadę. Nie wiem, czego się spodziewać. Wypatruję jakiegoś magazynu. Zastanawiam się, czy dyrektor marketingu wytrze łapska ze smaru, zanim mnie przywita.

Zdziwiłem się, kiedy wjechałem na podjazd przylegający do nowoczesnego, kameralnie ulokowanego biurowca. W recepcji przywitały mnie bardzo ładne i nader miłe panie. Dostałem dobrą kawę, a dyrektor marketingu miał czyściutkie dłonie, nie wiem, czy nie wymanikiurowane. Lądujemy w sali konferencyjnej, widzę dyplomy, medale i mnóstwo efektownych nagród, a przez panoramiczne okna rozpościera się widok na…

Na cuda, panie. Na wielką, ale niemal sterylną halę warsztatową, w której stoją maszyny dwa razy większe od mojego samochodu, z niezliczoną liczbą światełek, przycisków, wyświetlaczami LCD. Błyszczałyby w słońcu, gdyby w hali nie panował przyjemny półmrok. Coś tu stanowczo trzeba wyjaśnić.

Abplanalp Sp. z o.o., Kostrzyńska 36, 02-979 Warszawa

Grzegorz Jakub: Cześć, Grzegorz.

Grzegorz Ziółkowski: Cześć, Grzegorz.

G.J.: Coś mi się tu nie zgadza. Miałem robić materiał o firmie sprzedającej obrabiarki.

G.Z.: Tak, to właśnie my. Jak kawa?

G.J.: Podejrzanie dobra. To czym właściwie jesteście?

G.Z.: Chyba jesteś nieprzygotowany.

G.J.: Coś ty, ja wiem wszystko, ale rozumiesz, nasi czytelnicy też chcieliby wiedzieć.

G.Z.: Nazywamy się Abplanalp i jesteśmy polskim liderem branży obróbki skrawaniem.

G.J.: A po polsku?

G.Z.: A po polsku: sprzedajemy obrabiarki najlepszych światowych producentów, takich jak Haas, Mitsubishi, Kitamura, You-Ji czy Ibarmia. Obrabiarki sterowane numerycznie, popularnie zwane CNC. W uproszczeniu wygląda to tak, że na komputerze projektujesz detal i ustawiasz parametry, wgrywasz wszystko do sterownika obrabiarki, naciskasz zielony przycisk i idziesz na kawę. Kiedy wrócisz, to detal masz wykonany. Do tego oczywiście narzędzia, części, chłodziwa i oleje, szkolenia i usługi serwisowe. Krótko mówiąc – wszystko. Jesteśmy wyspecjalizowaną strukturą, która dostarczy urządzenie i wszystko, co jest do niego potrzebne. Zapewniamy kompletne wsparcie technologiczne. W razie jakiejkolwiek potrzeby musisz jedynie naładować komórkę, żeby móc do nas zadzwonić.

G.J.: I co w tym takiego fajnego?

G.Z.: No jak to co? To są zabawki dla prawdziwych facetów. Brutalna męska przygoda i gruby wiór! Centra obróbcze, tokarki, wytaczarki, frezarki, elektrodrążarki, drutówki, pięcioosiówki i karuzelówki. Maszyny, które ważą nawet 130 t. To nie są maszynki dla grzecznych chłopców.

G.J.: Naprawdę myślałem, że będziesz bardziej poważny.

G.Z.: Nie mogę. Ja się naprawdę jaram tą robotą. W ogóle całą branżą. Ale dobra, to nieco poważniej. Jeśli spojrzysz w dowolnym kierunku, to na linii swojego wzroku znajdziesz pewnie kilkanaście albo i kilkadziesiąt produktów wykonanych przez nasze maszyny. Obudowa twojego telefonu, koperta twojego zegarka. Kluczyki do samochodu. Łyżeczka do cukru.

G.J.: Ej, koperty to są chyba odlewane. A łyżeczki odkuwane albo prasowane z form.

G.Z.: A te formy to skąd się biorą? Na drzewach nie rosną. Zaryzykuję stwierdzenie, że maszyny takie jak nasze tworzą świat wokół nas. Cały postęp zasadza się na obrabiarkach. A im lepsze narzędzia, maszyny i w ogóle technologia, tym dynamiczniej się rozwijamy.

G.J.: Jaja sobie teraz ze mnie robisz.

G.Z.: Bynajmniej. Z lekcji historii każdy pamięta epokę kamienia łupanego i epokę brązu. Potem nastąpiła epoka żelaza. I warto podkreślić, że ta ostatnia trwa do dziś.

G.J.: Akurat z tego, co wiem, to zakończyła się w XIII w.

G.Z.: Tak? To jaką epokę mamy teraz? No właśnie. Nie wiesz. Tylko w sensie archeologicznym epoka żelaza skończyła się w XIII w., ale w sensie historycznym trwa nadal. Kiedy człowiek nauczył się obrabiać żelazo, otworzyły się przed nim możliwości, jakie się mu dotąd nie śniły. I gotów jestem się założyć, że te możliwości długo jeszcze będą się rozwijać. I choć zdaje nam się, że możemy już wszystko, to co jakiś czas ponownie czytasz artykuł, który donosi, że właśnie stworzono zupełnie nową technologię, dzięki której możemy pracować o niebo szybciej, wydajniej, precyzyjniej i z jeszcze większą dbałością o środowisko.

G.J.: Dobra. Niech będzie. Zaimponowałeś mi. Muszę się zgodzić, więc proponuję zmienić temat.

G.Z.: Mięczak.

G.J.: Wszystko pięknie, ale uważam, że nazwę macie wyjątkowo nieudaną. Abplanalp? Jak to w ogóle wymawiać?

G.Z.: Najłatwiej po prostu pominąć „b". I tak jest nieme.

G.J.: Tak to bywa, gdy się jest szwajcarską firmą w Polsce.

G.Z.: Pudło, kolego. Jesteśmy całkowicie polską firmą. Nieczęsto się zdarza, że to Polacy wykupują szwajcarskie przedsiębiorstwo, ale w naszym wypadku tak właśnie było.

G.J.: Przeczytałem, że jesteście na rynku 39 lat. Naprawdę nikt nie wpadł na to, by zmienić nazwę na taką, co brzmi nieco przyjemniej dla polskiego ucha? Bo ja wiem? Obrabiarex albo Obróbkopol?

G.Z.: No tak, na to byśmy chyba faktycznie nie wpadli. A tak poważnie to my mamy ogromny szacunek dla swojej nazwy. To dlatego, że wzięła się ona od nazwiska. I to nazwiska nie byle kogo. Hans Abplanalp był inżynierem wizjonerem. A przy okazji dobrym biznesmenem. Człowiekiem, który wprowadził obróbkę na zupełnie inny poziom. Pomijając fakt, że sam stworzył wiele doskonałych rozwiązań, to jeszcze w branży stał się kimś w rodzaju człowieka do zadań specjalnych. Jeśli chciałeś coś wykonać, ale się nie dało, to zgłaszałeś się do Hansa i już. Funkcjonowało nawet powiedzenie: *nicht verzagen, Hans fragen* – (gdy masz problem) nie rozpaczaj, zapytaj Hansa. W każdym razie Hans założył prężne przedsiębiorstwo. Potem powstał polski oddział, w końcu w 1992 r. polski oddział wykupił całość udziałów i centrala firmy przeniosła się do Polski. Naprawdę myślisz, że chcielibyśmy zrezygnować z takiego patrona jak Hans? Nie ma mowy.

G.J.: Macie wyłączność na sprzedaż tych wszystkich kończących się na „arka" urządzeń z waszej oferty w Polsce?

G.Z.: Tak. I nie tylko w Polsce. Jesteśmy holdingiem. Oczywiście nasz rodzimy rynek jest dla nas najważniejszy, ale mamy też swoje oddziały na Ukrainie, na Litwie, w Łotwie, w Estonii, w Uzbekistanie, w Kirgistanie, no i oczywiście w Szwajcarii. Dywersyfikujemy. Fajną sprawą w technologiach obróbki metali jest to, że chłoną je zarówno rynki krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się. Dlatego trzymamy rękę na pulsie. Ale pamiętaj, że nas nie zadowala jedynie sprzedaż urządzeń. To oczywiste, że świadczymy usługi w trybie *business to business*. Chcemy być dla naszych klientów silnym partnerem w interesach, zapewniamy najwyższe standardy i dostarczamy kompleksowe rozwiązania. Jeśli chodzi o rozwijanie takiego biznesu za granicą, to mówimy o skomplikowanej i precyzyjnej operacji.

G.J.: No już się tak nie chwal.

G.Z.: Polityka firmy jest w tej kwestii bardzo restrykcyjna: mam mówić prawdę, to mówię. Dokładamy swoją cegiełkę do rozwoju polskiej gospodarki. Prowadzimy działania edukacyjne z myślą o przyszłości. Ostatecznie 18 certyfikowanych placówek edukacyjnych i 75 szkół z naszymi obrabiarkami o czymś świadczy. Plan rozwoju jest opracowany, zatwierdzony i właśnie go utrwalamy. Pytałeś, co fajnego jest w sprzedaży obrabiarek. Właśnie to. Dobra, wiem, jak to zabrzmi. Ale my na co dzień kształtujemy świat. Mamy świadomość, że robota nasza i naszych klientów jest po prostu potrzebna. I będzie potrzebna nadal.

G.J.: To kto może być waszym klientem?

G.Z.: Każdy. Gdy wyjrzysz przez okno, to zobaczysz kilkanaście maszyn. Zauważ, że prócz sprawowanej funkcji różnią się też wielkością i stopniem zaawansowania. Mamy maszyny za kilkadziesiąt tysięcy i te, których wartość przekracza milion złotych. Wszystko zależy od potrzeb. Przychodzisz do nas ze swoim projektem. Mówisz, co chcesz produkować i jaki masz budżet. A my ci znajdujemy to, czego potrzebujesz. Mało tego. Najlepsze pomysły na biznes staramy się wspomagać. Ułatwiamy procedury leasingowe, a czasami nawet wynajem maszyny.

G.J.: Ale żeby je obejrzeć i się z wami spotkać, trzeba się pofatygować do centrali do Warszawy?

G.Z.: Nie, zawsze staramy się być blisko naszych klientów. W tej chwili mamy sześć placówek terenowych. Można nas odwiedzić w Rzeszowie, Zabrzu, Legnicy, Solcu Kujawskim i Stargardzie. Wkrótce stanie się to możliwe także w Poznaniu i Gdańsku. Opierając się na tej sieci, cyklicznie organizujemy warsztaty i dyżury technologiczne, tak jak Hans lubimy się dzielić wiedzą, edukować rynek i promować nowe technologie.

G.J.: Brzmi fajnie. Ale i tak niedługo wyprą was drukarki 3D.

G.Z.: Wątpię. Wiesz, to zupełnie inna technologia. U nas jest obróbka ubytkowa, a tam wprost przeciwnie – przyrostowa. Budujesz coś z niczego. Ale umówmy się. Na tę chwilę drukarki 3D to głównie zabawki. Bardzo drogie i mało efektywne. Przynajmniej w konkurencyjnych zastosowaniach. I żeby było śmieszniej, wiele ich komponentów wykonuje się na naszych maszynach. Minie pewnie ze 30 lat, zanim ta technologia zacznie być opłacalna w przemyśle.

G.J.: No dobra, widzę, że chyba nie znajdę na ciebie żadnego haka.

G.Z.: Na to wygląda.

G.J.: W takim razie chyba już pójdę. Nie lubię gadać, jak się nie ma do czego przyczepić.

G.Z.: To cześć.

KONTAKT

Abplanalp

www.abplanalp.pl
Znajdź nas na FB
(+48 22) 379 44 00, 858 94 781
biuro@abplanalp.pl