



Wojciech Stepaniuk

PRZYCZYNA NAJWIĘKSZYCH TRUDNOŚCI JEST SUKCES

Firma SIPMA działa na rynku blisko 25 lat i specjalizuje się w produkcji maszyn rolniczych. Magazyn „Polski Przemysł” postanowił odwiedzić tę lubelską firmę i porozmawiać z jej prezesem Leszkiem Kępą o działalności firmy, jej sukcesach, a także o tym, co może sprawiać trudność przedsiębiorstwu z tej branży.

Jak mówi prezes Leszek Kępa, niepowodzenia są częścią sukcesu. „Nasza pozycja na rynku i szeroka oferta produktowa – obejmująca nie tylko maszyny rolnicze, lecz także propozycje dla gospodarki komunalnej oraz maszyny potrzebne w produkcji energii ze źródeł odnawialnych – najlepiej obrazują rozwój firmy. Uzyskany efekt jest pochodną wyboru strategicznego. Konsekwencja przynosi zadowalające wyniki”.

MASZYNY ROLNICZE TO NIE WSZYSTKO

W przypadku SIPMY produkcja maszyn rolniczych to bardzo ogólne stwierdzenie. Tak zwanym *core business* jest linia zielonkowa, którą w szczególności stanowią prasy i owijarki. Firma stara się zapewnić rolnikom kompletny asortyment maszyn wykorzystywanych do rozmaitych czynności – od pokosu trawy, aż do samego transportu owiniętych bel do gospodarstwa. „Szczególny nacisk kładziemy na rozwój pras i owijarek. W swojej ofercie posiadamy prasy łańcuchowe i łańcuchowo-walcowe oraz zmiennokomorowe – mówi Leszek Kępa. – Dzięki tak bogatej gamie produktów możemy zaspokoić potrzeby szerokiej grupy rolników. Nasze nowe prasy typu FASTER, wyposażone w nowoczesny podbieracz, pozwalają osiągnąć dużą prędkość zbioru przy niewielkiej mocy ciągnika. Nie jest to cecha powszechna w prasach. Nowoczesne produkty zachodnie często wymagają dużej mocy ciągnika, co w konsekwencji przekłada się na większe zużycie paliwa. Gdy się doda do tego bardzo drogie części zamiennne, opłacalność zakupu zachodniej maszyny staje pod znakiem zapytania”. W zakresie owijarek firma proponuje klientowi szeroki wachlarz modeli, począwszy od najprostszych urządzeń zawieszanych na TUZ ciągnika, do owijarek samozaładowczych sterowanych elektronicznie, pracujących w cyklu automatycznym. Kluczowy produkt – MAJA – przeszedł w tym roku gruntowną modernizację, dzięki której najnowszy model osiąga prędkość owinięcia beli rzędu 50–60 sekund (w zależności od mocy ciągnika), co zapewnia firmie pozycję jednego z liderów na międzynarodowym rynku producentów owijarek bel. W pełni automatyzowane sterowanie elektroniczne stawia Sipmę w światowej czołówce producentów owijarek. Należy podkreślić, że owijarki MAJA można zagregować z prasą SIPMA, co pozwala na zbiór i owinięcie beli

w jednym przejeździe. Przekłada się to na oszczędność czasu i pieniędzy. Sipma SA to także największy krajowy producent wałów przegubowo-teleskopowych, które produkuje w zakresie od 200 do 1700 NM. Od dwóch lat firma z powodzeniem wytwarza również wały szerokokątne. Wszystkie produkty wyposażone są w wały przegubowo-teleskopowe. „Dynamiczny rozwój naszego ośrodka badawczo-rozwojowego przełożył się na uzupełnienie pozostałej gamy maszyn i urządzeń. W 2014 r. rozpoczęliśmy sprzedaż zgrabiarek, przyczep rolniczych oraz rozrzutników obornika. Nowe modele cieszyły się dużym uznaniem nabywców” – mówi Leszek Kępa. Dla większych gospodarstw firma przygotowała modułowy system nadwozi wymiennych, które można agregować z uniwersalnym podwoziem wymiennym o dopuszczalnej masie całkowitej 24 t. W ramach tego systemu rolnik może zakupić przyczepę rolniczą, przyczepę objętościową, rozrzutnik oraz platformę do przewozu bel. Dodatkowo SIPMA poszerzyła swoją ofertę o gamę maszyn uprawowych – agregatów i pługów. Co więcej zapewnia, że na tym nie koniec. „Przed nami liczne projekty, których realizacja znacząco wpłynie na naszą pozycję” – cieszy się Leszek Kępa.

Firma ma w swojej ofercie również maszyny przeznaczone dla branży komunalnej, w tym wozy asenizacyjne o pojemności od 4000 l do 12000 l. Trzeba pamiętać, że zapotrzebowanie na maszyny takie jak prasy czy owijarki charakteryzuje się dużą sezonowością. Mając to na uwadze, firma szuka nowych rynków zbytu.

JEST CIĘŻKO

Produkcja sprzętu rolniczego to bardzo specyficzna dziedzina przemysłu. Zapytaliśmy prezesa Leszka Kępy, czy trudno prowadzić firmę w tym obszarze działalności. „Każda dziedzina czy branża ma swoją specyfikę. Maszyny rolnicze to sprzęt, który pracuje w najtrudniejszych warunkach i musi spełniać oczekiwania rolnika. Drugą cechą tego rynku jest fakt, że są to dobra inwestycyjne, a nie konsumpcyjne. Rolnik decydujący się na zakup maszyny kieruje się również rachunkiem ekonomicznym. Tymczasem cechą charakterystyczną tej grupy społecznej jest niestabilność poziomu dochodów, a więc chłonność tego rynku jest zmienna” – odpowiada Leszek Kępa.



Mówi się, że polskie rolnictwo, mimo że rolnicy w Polsce potrafią sięgać po środki unijne, nie jest w najlepszej kondycji. Jednak prezes firmy SIPMA mówi wprost, że to media kreują taką atmosferę, podczas gdy rzeczywistość jest zupełnie inna. „Bardzo często słyszę takie opinie. Myślę jednak, że więcej w tym emocji medialnych niż racjonalnych przesłanek. Chciałoby się, żeby kondycja polskiego rolnictwa była lepsza. Proszę jednak spojrzeć na rozwój tej branży gospodarki w ostatnich 25 latach, a w szczególności po wejściu Polski do struktur Unii Europejskiej. To już jest przecież inne rolnictwo, rolnictwo europejskie! – mówi Leszek Kępa i dodaje: – SIPMA SA jest firmą europejską, funkcjonuje na rynku globalnym. Jestem dumny, że udało mi się zbudować ten sukces właśnie tu, ponieważ tu mieszkam”.

TECHNOLOGIE

SIPMA jako wiodący producent maszyn rolniczych, by utrzymać pozycję lidera w tej branży, nieustannie inwestuje w rozwój nowych technologii wytwarzania oraz nowoczesny park maszynowy. W procesie wytwarzania maszyn rolniczych wykorzystywany jest szeroki zakres technologii stosowanych w przemyśle maszynowym, w tym między innymi technologie wycinania laserowego blach i profili kształtowych, gięcia na sterowanych numerycznie prasach krawędziowych, obróbki skrawaniem na obrabiarkach CNC, obróbki cieplnej i cieplno-chemicznej, spawania i zgrzewania, malowania i montażu oraz produkcji części z tworzyw sztucznych. W zakresie kompleksowej obróbki blach wykorzystywane są trzy wycinarki laserowe 2D firmy TRUMPF z rezonatorami 3 kW, 4 kW i 5 kW, umożliwiającymi wycinanie blach ze stali węglowych o grubości do 25 mm, nierdzewnych do 20 mm i aluminium do 12 mm w arkuszach 2000×6000 mm. Do obróbki prętów, rur i kształtowników wykorzystuje przecinarki taśmowe BEHRINGER oraz urządzenie laserowe FG300 firmy MAZAK. Laser ten wyposażony w głowicę tnącą 3D i głowicę gwintującą umożliwia obróbkę rur i kształtowników o długości 12 m i średnicy 30–267 mm. Wycięte na wycinarkach laserowych przygotówki poddawane są operacjom gięcia na krawędziarkach CNC. SIPMA dysponuje trzema sterowanymi numerycznie krawędziarkami o nacisku 1750, 2200 i 3200 kN umożliwiającymi gięcie części o długości do 6000 mm.

SIPMA posiada bogaty park maszynowy umożliwiający wykonywanie wielu operacji obróbki skrawaniem, w tym tokarki CNC renomowanych producentów MAZAK i DMG, centra frezarskie pionowe i poziome OKUMA, AXA, DMG, SPINNER, HAAS i CHIRON, przeciągarki pionowe i poziome, frezarki obwodniowe i inne obrabiarki. Nowoczesne obrabiarki w połączeniu z narzędziami nowej generacji gwarantują uzyskiwanie dużych dokładności i wydajności obróbki. W procesie spawania wykorzystuje się kilka zrobotyzowanych stanowisk spawalniczych firmy CLOOS, z których dwa wyposażone są w oś obrotową. Spawanie na robotach spawalniczych zapewnia wysoką jakość i powtarzalność połączeń spawanych. Obróbka cieplna objętościowa wykonywana jest w nowoczesnej linii obejmującej swoim zakresem piec komorowy do pracy z atmosferą regulowaną do nawęglania i węgloazotowania, myjkę natryskową, trzy piece komorowe do wysokiego i niskiego odpuszczania obsługiwane urządzeniem załadowczo-wyładowczym oraz generator atmosfery endotermicznej. Do hartowania indukcyjnego wykorzystywane jest urządzenie z generatorem 200 kW firmy GHE umożliwiające obróbkę powierzchniową części o wymiarach $D_{max}=385 \times L_{max}=2050$ mm. W procesach malowania wykorzystywana jest linia do zanurzeniowego gruntowania anaforetycznego (ATL). Pogruntowane części poddawane są malowaniu natryskowemu farbami dwuskładnikowymi i malowaniu proszkowemu w nowo uruchomionej malarni proszkowej.

”

ROZWÓJ KAPITAŁU INTELEKTUALNEGO BYŁ
GŁÓWNĄ I PIERWSZĄ ZASADĄ STRATEGII
ROZWOJU FIRMY. DZIĘKI TEMU SIPMA MA
W POLSCE TAK MOCNĄ POZYCJĘ

SIPMA TO POTĘGA

Rozwój kapitału intelektualnego był główną i pierwszą zasadą strategii rozwoju firmy. Dzięki temu SIPMA ma w Polsce tak mocną pozycję. „Staramy się, aby nasze produkty znalazły uznanie także na rynkach zagranicznych, dlatego też powołaliśmy trzy spółki handlowe: na Węgrzech, w Czechach i w Rosji, które realizują naszą politykę handlową na tamtejszych rynkach – mówi prezes SIPMY Leszek Kępa. – Obecnie prowadzimy sprzedaż do naszych partnerów na Wschodzie. Rosja i Ukraina to wciąż duży udział eksportu. Od wielu lat jesteśmy obecni również na Południu: w Czechach, na Słowacji, na Węgrzech, w Bułgarii czy Rumunii. Obecnie duży nacisk kładziemy na rynki Europy Zachodniej oraz Ameryki Północnej, gdzie nasze wyroby, pomimo hermetyczności tych rynków, także znajdują wielu nabywców. Rozpoczęliśmy także sprzedaż do Afryki”. SIPMA tworzy grupę spółek. „Ważną pozycję w Grupie SIPMA zajmuje firma produkująca na bazie naszej dokumentacji i na nasze potrzeby wydzieloną grupę produktów. Ta firma jest zlokalizowana w Zamościu. Mamy też firmę przewozową, która zapewnia nam bezpieczny, pewny i terminowy transport naszych produktów do klientów zarówno w kraju, jak i w całej Europie. Z kolei w ramach outsourcingu specjalistycznego usługi informatyczne, socjalne i gastronomiczne świadczą dla nas zewnętrzne firmy specjalizujące się w tych obszarach działalności. Ta profesjonalizacja daje bardzo dobre wyniki i pozwala nam skupić się na podstawowej działalności” – wyjaśnia prezes Kępa. Cechą charakterystyczną, która wyróżnia firmę spośród innych producentów maszyn rolniczych, jest podejście do klienta. „Sprzedajemy nie tylko produkt, lecz także kompletną usługę. Co to oznacza? Oznacza to, że klient ma zapewniony profesjonalny serwis maszyny – pomoc przy pierwszym uruchomieniu oraz szybki dostęp do oryginalnych części zamiennych. Posiadamy szeroką sieć dystrybucyjną części zamiennych, prowadzimy sprzedaż internetową. I najważniejsze – nigdy nie zostawiamy klienta z problemami – dodaje Leszek Kępa. – Co więcej, w okresie wytężonych prac polowych nasze sklepy firmowe również wydłużają czas swojej pracy, serwisanci zaś cały czas pozostają do dyspozycji klientów”.

Mówiąc o różnicach, nie sposób pominąć faktu, że SIPMA realizuje sprzedaż poprzez system Finansowanie SIPMA. Minimum formalności i zerowe oprocentowanie rat kredytowych pozwalają na zakup maszyny rolnikom, którzy w danym momencie nie posiadają wystarczających zasobów finansowych. System rat jest dostosowywany do możliwości klienta, który może je spłacać nawet przez pięć lat. „Dbamy o bezpieczeństwo rolników, gdyż ich praca jest szczególnie niebezpieczna. Zagrożenie powodują zwłaszcza elementy pracujące, które są nieosłonięte. Co roku wspólnie z Kasą Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego organizujemy wymianę osłon w wałach przegubowo-teleskopowych” – dodaje prezes firmy Sipma.

ROLNICTWO SIĘ ZMIENIA

Województwo lubelskie słynęło niegdyś z upraw buraka cukrowego i był to rejon, gdzie działała duża liczba cukrowni. Większość z nich została jednak wygaszona i zlikwidowana. Przystały istnieć cukrownie w Lublinie i w Woźuczynie, natomiast Cukrownia Strzyżów pod Hrubieszowem przeszła w ręce spółki niemieckiej. „Częściowa likwidacja upraw buraka cukrowego znacznie zmieniła charakter rolnictwa w regionie. Obecnie nasz region wyróżnia sadownictwo i uprawa warzyw takich jak ziemniaki. Rolnictwo w województwie lubelskim charakteryzuje się dość dużym rozdrobnieniem. Małe arealy upraw zbóż determinują inne zapotrzebowanie na maszyny niż to się dzieje w województwach podlaskim czy zachodniopomorskim, gdzie gospodarstwa są znacznie większe. Nasze sklepy firmowe w Lublinie i w Zamościu oraz gęsta sieć dealerska pozwalają na dotarcie z ofertą firmy do klientów w całym województwie. Co roku rolników z regionu zapraszamy również do siedziby naszej firmy. Dni Otwarte SIPMA to doskonała okazja do spotkań z rolnikami. Przeznaczamy ten czas na bezpośrednią rozmowę, wysłuchanie ich uwag, a następnie – po weryfikacji – wdrożenie ich jako nowych pomysłów w modernizowanych produktach. W ogóle staramy się być blisko naszych klientów. Ich uwagi są dla nas cennym źródłem informacji o zmieniającym się rynku oraz o walorach eksploatacyjnych naszych maszyn” – zapewnia prezes Leszek Kępa. ■