

O HAKACH NA KLIENTA I O TYM, JAKA BRANŻA BĘDZIE PRZYSZŁOŚCIĄ LOGISTYKI WEDŁUG RYSZARDA SKIBICKIEGO

# SZYCIE NA MIARĘ



**CHCĄC PRZEWOZIĆ OKREŚLONY ŁADUNEK, MOŻEMY ZDECYDOWAĆ SIĘ NA ZAKUP POJAZDU Z GOTOWYM NADWOZIEM, RYZYKUJĄC, ŻE NABĘDZIEMY PRODUKT, KTÓRY NIE DO KOŃCA ODPOWIADA NASZYM POTRZEBOM. JEST JEDNAK INNE WYJŚCIE. SKIBICKI TECHNIKA TRANSPORTOWA SP. Z O.O. TO SPECJALIŚCI OD ZABUDOWY SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH.**

Adam Bukowski

Czy w 1981 r. Ryszard Skibicki, zakładając swoje przedsiębiorstwo zajmujące się m.in. kowalstwem, przewidywał, że po niedługim czasie przekształci się ono w spółkę Skibicki Technika Transportowa, jednego z największych specjalistów od zabudowy nadwozi samochodów ciężarowych na polskim rynku oraz liczącego się gracza w Europie? Dziś firma zatrudnia mniej więcej 300 osób i oferuje szeroką gamę produktów dostosowanych do indywidualnych zamówień. W miejsce dawnej możliwości wyboru pomiędzy jalczem a starem pojawiła się zupełnie nowa jakość.

„Kiedyś klient nie miał wyboru, dzisiaj może być wybredny, a my dostosujemy się do jego potrzeb, dobierzemy wysokość burt, kierunek ich otwierania itp. To klient zdecyduje o konfiguracji zamawianej przez siebie wywrotki” – mówi prezes firmy Ryszard Skibicki.

Zabudowę z reguły przeprowadza się na podwoziach dostarczonych przez klienta, jednak na życzenie zamawiającego spółka Skibicki sama dobiera podwozie i przekazuje inwestorowi gotowy produkt. Wybór marki jest w zasadzie dowolny, podyktowany jedynie niezbędnym udźwigniem, który dla podwozi 8x8 może sięgać nawet 41 DMC, natomiast w wypadku urządzeń hakowych uciąż masy załadunku może wynosić do 30 t. W zależności od potrzeb i możliwości klienta w zabudowie stosowane są systemy hydrauliczne bądź mechaniczne – prostsze lub bardziej złożone, z dodatkowymi zabezpieczeniami.

Dodatkową, by nie powiedzieć uboczną, działalnością firmy jest realizacja zamówień cięcia, spawania, gięcia, prasowania i toczenia materiałów. „Mamy bardzo mocną krawalnię, jedną z lepszych w Polsce – informuje prezes Skibicki. – Gniemy

do 12 m, palimy do 6 m laserem, a do 12–13 m plazmowo. Nasza największa prasa dysponuje naciskiem sięgającym 1200 t. Ofertę dostosowaliśmy m.in. do potrzeb firm budujących autostrady. Proponujemy również gięcie rynnien i naczep.

## DZIWOLĄGI

Początkowo spółka zajmowała się wyłącznie wykonywaniem elementów na zamówienie, dość prostymi jeszcze metodami. „Nasza branża powstała w latach 1997–1998 – opowiada Ryszard Skibicki. – Wcześniej prowadziliśmy zakład kowalski, a raczej ślusarski, zajmowaliśmy się także mechaniką pojazdową i lakiernictwem. Wszystko zaczęło się od przerabiania samochodów ciężarowych na wywrotki. Podobnych zamówień było wówczas sporo i zauważyłem, że ten model się sprawdza, że coś w nim jest i trzeba iść w tym kierunku. Później robiliśmy też dużo samochodów pro-

totypowych, «dziwolągów», jak je nazywam. Brakowało nam produkcji seryjnej, czegoś, co można by robić na zapas, bo i tak w końcu się sprzeda. Tak powstał pomysł urządzenia hakowego, które można odłożyć na półkę, bo wymiary i uciąż są wystandaryzowane, a kiedy klient będzie potrzebował haka, otrzyma go od ręki”.

Kryzys, który dotknął całą gospodarkę, uderzył również w branżę, w której działa Skibicki Technika Transportowa i sprawił, że wykonywanie „dziwolągów”, choć prestiżowe, stało się nieopłacalne. Mimo to firma Skibicki jest przygotowana, by sprostać także najtrudniejszym i najbardziej skomplikowanym zamówieniom. Dysponuje własnym zapleczem projektowym i cieszy się dużym zaufaniem klientów, którzy doskonale wiedzą, że w razie potrzeby mogą liczyć na profesjonalizm. Jak mówi Ryszard Ski-



bicki, w składaniu nietypowych zamówień celują zwłaszcza firmy skandynawskie: „Mamy klienta, który sprzedaje najróżniejsze wyspecjalizowane zabudowy, doczepiane żurawie, specjalistyczne przyczepy itp. W Polsce klienta trudno do tego przekonać”.

## EMIGRACJA SPRZEDAŻY

Polski rynek, wedle słów prezesa Skibickiego, jest stosunkowo zachowawczy. Zleceniodawcy preferują produkty znane, pochodzące ze standardowej oferty. Skibicki Technika Transportowa obsługuje głównie branżę budowlaną, w tej jednak nastąpiła zapaść spowodowana problemami finansowymi, jakie dotknęły przewoźników i podwykonawców po początkowym boomie związanym z szeroko zakrojonym programem budowy dróg i autostrad. Firma postawiła więc na dywersyfikację oferty. Coraz większy udział w sprzedaży ma jednak eksport. O ile jeszcze przed kilkoma laty na rynek krajowy trafiło 75% wyrobów firmy, o tyle obecnie aż 85% oferty przeznaczona jest na rynki zagraniczne w całej Europie, głównie jednak w Skandynawii, Czechach i Rosji. Powoduje to pewne trudności związane z różnicą norm: różne są wysokości wień, rodzaje blokad, inne są zaczepy, sworznie kulowe itp. Są to jednak szczegóły, które łatwo przezwyciężyć, wymuszają to zresztą realia polskiego rynku.

„Czekamy na lepszą koniunkturę. Chcemy naszą produkcję bardziej usystematyzować, stworzyć linię produkcyjną – tłumaczy prezes Skibicki. – Rynek zweryfikował nasze przewidywania co do tego, w którym iść kierunku. Pokazał, że

”

WSZYSTKO ZACZEŁO SIĘ OD PRZERABIANIA SAMOCHODÓW CIĘŻAROWYCH NA WYWROTKI. PODOBNYCH ZAMÓWIEŃ BYŁO WÓWCZAS SPORO I ZAUWAŻYŁEM, ŻE TEN MODEL SIĘ SPRAWDZA, ŻE COŚ W NIM JEST I TRZEBA IŚĆ W TYM KIERUNKU

produkcja będzie się zwiększać, ale priorytetem jest eksport. W Polsce w tej chwili popyt osłabł. W dobrych czasach produkowaliśmy sto wywrotek miesięcznie, dziś tej liczby sprzedać się nie da. Nie wiem, czy w kraju tyle się sprzedaje przez cały rok”.

Być może kryzys na polskim rynku jednak firmie się przysłużył, bo podbija ona kolejne rynki zagraniczne. Skandynawia przekonała się już do wysokiej jakości polskich produktów, nie wszędzie jednak Polacy spotykają się z entuzjazmem.



„Na niektórych rynkach, np. niemieckim, trzeba występować nie pod własną marką – mówi z goryczą Ryszard Skibicki. – Polskie produkty zawsze uważane są za tańsze, trudno to pogodzić z jakością. Również na rynek czeski eksportujemy bardzo wiele produktów, tyle że pod marką Technocar, z którą współpracujemy od 2002 r. Czechi, podobnie jak Skandynawia, to jednak rynek stabilny, szanujący mechanizmy przyspieszające załadunek i logistykę. Dobrze sprzedają się tam zabudowy bardziej skomplikowane”.

Spółka kieruje swój wzrok również na Ukrainę i Estonię, a także wielki rynek rosyjski. Na razie sprzedaż odbywa się poprzez przedstawicielstwa, podobnie też – na zasadzie podwykonawstwa – prowadzony jest serwis urządzeń. Ponadto firma stara się w taki sposób dobrać komponenty dla swoich produktów, by na rynkach docelowych znajdowały się punkty serwisowe ich producentów. Prezes Skibicki snuje jednak również plany na nieco dalszą przyszłość: „Chcę otworzyć zakład w Rosji. Mimo że polscy przedsiębiorcy na Wschodzie sparzyli się już wiele razy, to ja bym zaryzykował. Nie ma zysku bez ryzyka” – mówi.

#### HACZYK NA KLIENTA

Głównym odbiorcą oferty firmy Skibicki jest branża budowlana. Pewien szczególny typ produktu skierowany jest jednak do dwóch innych segmentów rynkowych: komunalnego oraz logistyczno-złomowego.

„W logistyce kontenerowej jest według mnie przyszłość. Czy się chce, czy nie kontener musi przyjeżdżać, musi być wymieniany. Dlatego nasza firma to największy w Polsce producent urządzeń hakowych własnej produkcji, o uciążu 4–30 t” – twierdzi Ryszard Skibicki.

Urządzenia hakowe występują w szerokiej gamie odmian, dostosowanej do potrzeb praktycznie wszystkich odbiorców i wszystkich typów nadwozi, od najmniejszych po największe. Przykładowo haki HKS-2 montuje się na podwoziach do 3,5 t, a HKS-4 – na podwoziach od 3,5–7 t i służą one do wciągania kontenerów typu KP-7. Podwozia, na których można montować powyższe haki, to między innymi: renault mascott, mercedes sprinter, iveco daily oraz wiele innych aut o podobnych parametrach ładowności. Z kolei urządzenie hakowe HKS-20 zaprojektowano do

”  
GŁÓWNYM ODBIORCĄ  
OFERTY FIRMY SKIBICKI JEST  
BRANŻA BUDOWLANA.  
PEWIEN SZCZEGÓLNY  
TYP PRODUKTU  
SKIEROWANY JEST JEDNAK  
DO DWÓCH INNYCH  
SEGMENTÓW RYNKOWYCH:  
KOMUNALNEGO ORAZ  
LOGISTYCZNO-  
ZŁOMOWEGO

przewozu kontenerów 7000 mm. Nadaje się ono do montażu na podwoziach 6×2 lub 6×4 wszystkich producentów o nośności osi do 32 t.

Atutem firmy Skibicki jest również wysoka jakość wykonania – nie tylko pod względem wytrzymałościowym, lecz także estetycznym. W tym właśnie prezes Skibicki upatruje szansy na przyciągnięcie zainteresowania klienta w trudniejszych czasach: „Nasze wywrotki są bardzo mocno i starannie wykonane. Znam się na tym, bo sam spawałem i wykonywałem takie rzeczy, jestem więc w stanie tego dopilnować. Mamy również mocne biuro konstrukcyjne, które dba także o estetykę: zabudowy są ładne, muszą samochód upiększać, ponieważ klient kupuje oczami. Pierwsze wrażenie wizualne musi być dobre”.

Aby efekt wizualny nie popsuł się z czasem, o co w branży budowlanej nie trudno, wywrotki i inne rodzaje zabudowy firmy Skibicki są dobrze zabezpieczone oraz wykonane z blach wysokiej jakości, co zapobiega pojawieniu się wybrzuszeń i dziur. Spółka stosuje blachy firm Hardox i Raexy, a także serię Optima Domeksu.

Istotnym elementem są również systemy sterowania. „Stosujemy systemy sterowania firmy Hewea – to standard – informuje prezes Skibicki. – Do wywrotek – kabinowe, do urządzeń hakowych – zarówno zewnętrzne, jak i kabinowe. Sterowanie może być pneumatyczne lub elektryczne. Ponadto każdy rynek eksportowy także ma swój design, własne systemy i pomysły”.

#### DWA W JEDNYM

Przebojem firmy Skibicki stają się jednak systemy hydraulicznej wymiany nadwozi. To wymarzona oferta na chudsze czasy, gdy klienci starają się maksymalizować korzyści przy minimalnym nakładzie. System hydraulicznej wymiany nadwozia sprawdza się szczególnie w tych branżach, w których występuje znacząca sezonowość produkcji. Koszt podwozia w porównaniu z jego zabudową jest wysoki, wymiana nadwozia pozwala zaś w pełni wykorzystywać pojazd, który w innym wypadku przez dłuższy czas stałby bezczynnie.

„Sezonowość jest problemem na przykład dla firm produkujących beton – tłumaczy Ryszard Skibicki. – Zimą beton się nie sprzedaje, więc wozi się żwir, żeby zrobić zapasy. W takim wypadku nie trzeba kupować osobno wywrotki i osobno betoniarki. Wystarczy wymiana nadwozia. Wymienionych systemów można montować więcej, ale akurat te dwa, które wymieniałem, sprawdzają się najlepiej”.

System firmy Skibicki pozwala dokonać wymiany nadwozia w ciągu zaledwie kwadransa. „Mielśmy firmę z kapitałem angielskim, dla której robiliśmy dużo zabudów. Wymieniano je nawet kilka razy dziennie na tych samych podwoziach” – kontynuuje prezes Skibicki. Systemy hydraulicznej wymiany nadwozia można zamontować na wszystkich typach podwozi, głównie dla samochodów ciężarowych typów 6×4, 8×4, 8×8, 8×6 itp.

#### CO DALEJ?

W 2010 r. firma Skibicki pojawiła się na targach sprzętu rolniczego. Wyniki sprzedaży przyczep rolniczych wskazują, że segment ten szybko się rozwija, mimo silnej konkurencji. Prezes Skibicki nie wyklucza zainteresowania się tą branżą w przyszłości: „Warto również w tym segmencie wykorzystać markę i logo. Branża rolnicza jest prostsza, nie ma potrzeby produkowania urządzeń przystosowanych do dużych prędkości, zbędne są niektóre certyfikaty i zabezpieczenia. Polskie firmy z branży zabudowy samochodów ciężarowych widzą w rolnictwie szansę na ratunek. Dzięki dotacjom unijnym rolnicy mogą sobie pozwolić na wymianę starego sprzętu.

Priorytetem pozostaje jednak eksport. Firma Skibicki oczekuje również na rozstrzygnięcie kwestii tzw. ustawy śmieciowej, regulującej polski rynek odbioru odpadów komunalnych. Na razie firmy z tej branży wstrzymują się z inwestycjami w haki i urządzenia bramkowe. W związku z tym spółka postanowiła poszerzyć swoją ofertę o nowe urządzenia, a tym samym także nowy krąg odbiorców.

„Zastanawiamy się nad produkcją żurawi, żeby podwyższyć półkę produkcji, a być może także urządzeń dźwigowych. To jednak w tej chwili tylko plany” – mówi ostrożnie Ryszard Skibicki.

Nowej oferty firmy nie zobaczymy jednak na XIX Międzynarodowych Targach Budownictwa Drogowego Autostrada-Polska 2013 ani Trans-Truck, w których Skibicki Technika Transportowa uczestniczyła od roku 2000.

„W tym roku zrezygnowaliśmy z targów. Nie przynoszą żadnych efektów – wyjaśnia prezes Skibicki. – W erze internetu większe znaczenie ma marka. Koszty targów sprawiają, że firmy się z nich wycofują, ponieważ za te same pieniądze lepiej jest zrobić imprezę dla stałych klientów, żeby odnowić z nimi kontakty. To przynosi większy efekt”.

Najnowszych produktów firmy trzeba więc będzie szukać na targach zagranicznych, na których Skibicki Technika Transportowa stara się wyraźnie zaznaczyć swoją obecność. ■

**Arkadiusz Skotarczak**  
Ul. Niszczyńska 4  
85-453 Bydgoszcz, Polska

**Trans-Stal**

- blachy gorącowalcowane w grubościach 2 - 220 mm w I i II gatunku S235, S355, S420 lub odpowiedniki - formatowe, nieformatowe, kawalkowe
- blachy kawalkowe w grubościach 2-150 mm w gatunkach S235-S420
- zimnowalcowane w grubościach 0,5-3 mm w I i II gatunku DC01-DC04
- blachy trudnościelalne (BRINAR 400, RAEX, XAR, HARDOX itp.)
- blachy o podwyższonej wytrzymałości: S690QL, S960QL

askotarczak@trans-stal.com.pl [www.trans-stal.com.pl](http://www.trans-stal.com.pl)  
Tel. +48 52 372 31 91, Tel. +48 52 587 01 44, Fax +48 52 372 44 63

**HYDAC** **Komponenty  
Systemy  
Serwis**

[www.hydac.com.pl](http://www.hydac.com.pl)

**VERTON**

**BIURO:** ul. Kasprzaka 29/31 lok. 113 | 01-234 Warszawa  
tel: (22)353-80-56 | fax: (22)357-93-65 | tel. kom: 791-032-940  
biuro@verton.pl | doradca@verton.pl

**Zapraszamy na stronę:  
[www.verton.pl](http://www.verton.pl)**

**ZAKŁAD PRODUKCYJNY:** Chruśnice 13 | 07-407 Czerwin

**PRODUCENT I DYSTRYBUTOR AKCESORIÓW PLANDEKOWYCH.  
OFERUJEMY PRODUKTY POLECANE PRZEZ PROFESJONALISTÓW.**