

Maszyny z Polski lepsze od zachodnich



„Nasi przedstawiciele na Ukrainie wciąż wysyłają sygnały, że gospodarka tego kraju jest w opłakanym stanie, dlatego dużych zamówień stamtąd przez kilka lat nie należy się spodziewać. My jednak nie odpuszczamy kierunku wschodniego, bo to duży rynek, który budzi się ze snu. Przykładem jest Białoruś, która ostatnio zaczęła więcej inwestować w przemysł” – mówi w rozmowie z Mariuszem Krysiakiem Czesław Rudy, prezes firmy Technical, jednego z bardziej znanych przedsiębiorstw budujących odlewnie w Europie.

Jak wygląda sytuacja na polskim rynku? Czy odlewnie w Polsce to jeszcze mało efektywna produkcja?

Nie. W Polsce odlewni jest w tej chwili mniej więcej 150. Powiedziałbym, że 20% z nich to dobry światowy albo przynajmniej zachodni poziom. Mają nowe maszyny i najnowsze technologie.

Jest tak po części dlatego, że na Zachodzie nie chcą już ciężkiej, pracochłonnej i energochłonnej produkcji. Przesuwają ją więc na wschód – do Polski. Wystarczy popatrzeć na portale, gdzie wystawiane są używane maszyny odlewnicze. Większość ofert pochodzi z Niemiec, Anglii czy Francji. Stąd u nas coraz więcej nowoczesnych zakładów. Proszę sobie wyobrazić, że w Polsce niektóre odlewnie mają zamówień na kilka lat i nie są nawet zainteresowane uczestnictwem w targach i spotykaniem się z potencjal-

nymi klientami. Wręcz zaniechały dużej części działań marketingowych, bo i bez tego mają co robić. Z moich doświadczeń wynika, że wszystkie zlokalizowane w Polsce odlewnie, które mają nowoczesny park maszynowy i stosują nowoczesną technologię, na brak pracy nie narzekają. Pracują na dwie lub trzy zmiany. Bo im nowsza technologia, tym końcowy produkt tańszy i lepszej jakości, co przekłada się na większą liczbę zamówień.

To w Polsce już nie ma czego modernizować? Szukacie innych rynków?

Tak w żadnym wypadku nie można powiedzieć. Proces inwestycyjny jest jednorazowy. Na przykład w jednym z leszczyńskich zakładów przeprowadzaliśmy modernizację w roku 1994, a kolejną cztery lata później. Do ostatniej doszło w roku 2006, już dzięki dotacjom unijnym. W tej



Case study – Alstom Power sp. z o.o. Elbląg

W roku 2009 Technical Nowa Sól wraz z firmą Prodlew z Warszawy brał udział w budowie nowej odlewni dla Alstom Power w Elblągu. W ramach realizacji zadania została zaprojektowana i wykonana oczyszczarka pneumatyczna komorowa OPK-13×10,5×10,5 do czyszczenia odlewów wielkogabarytowych o ciężarze do 120 t.

Założeniem inwestora było wykonanie i zainstalowanie najnowszej oczyszczarki do czyszczenia odlewów wielkogabarytowych, będących podstawowym asortymentem produkcji odlewni. Oczyszczarka została wyposażona w robot firmy Blastman, który został zamontowany wewnątrz komory w celu wyeliminowania ciężkiej pracy operatora.

Jest to pierwsza tego typu oczyszczarka zainstalowana w polskiej odlewni, pracująca w systemie CNC, podobnie jak obrabiarki sterowane numerycznie. Robot czyści odlewy zgodnie z zadanym programem. Oczyszczarka jest największą i najbardziej zmechanizowaną oczyszczarką tego typu w Polsce.

Koszt realizacji wyniósł ok. 3 mln zł.

Wcześniej dla Alstom Power Elbląg została wykonana inna oczyszczarka komorowa wirnikowo-pneumatyczna typu OWPK-4, łącząca w sobie dwie różne technologie czyszczenia odlewów: czyszczenie wirnikami rzutowymi oraz czyszczenie pneumatyczne. Jest to nowatorskie rozwiązanie pierwsze tego typu w Polsce. Dzięki współpracy z zarządem Alstom Power Elbląg możliwe było zrealizowanie kilku innowatorskich projektów, które spełniły oczekiwania klienta.

chwili to jeden z najnowocześniejszych zakładów w Europie, a mimo to ostatnio zadzwonili do nas w sprawie kolejnej modernizacji. Technologie się jednak zmieniają i żeby oferować klientowi tani produkt, trzeba inwestować w nowe rozwiązania. Nie boimy się, że zabraknie nam pracy. 45% naszych przychodów uzyskujemy z eksportu. Mamy stałe przedstawicielstwa w Czechach, na Słowacji, w Białorusi, na Ukrainie, w Serbii... Klientami są firmy z całego świata: ze Stanów Zjednoczonych, z Rosji, z Egiptu. Ostatnio nawiązaliśmy nawet kontakt z Ministerstwem Gospodarki Uzbekistanu. Reprezentujemy naprawdę dobrą markę. Nasze maszyny nie

ustępują wyrobom producentów zachodnich, a powiedziałbym, że często są lepszej jakości, o czym klienci doskonale wiedzą.

A który rynek ma największy potencjał?

Cały kierunek wschodni ma według nas ogromny potencjał. Tam poziom technologiczny zakładów odlewniczych jest niższy. Podejmujemy działania marketingowe i mamy już tego pierwsze efekty. Realizowaliśmy zlecenia na Ukrainie, w Kazachstanie, teraz dwa przetargi wygramyśmy na Białorusi. Nie odpuszczamy rynku wschodniego, bo cały blok poradziecki to duży rynek, który potrzebuje inwestycji. Warto spojrzeć na Białoruś, która ostatnio więcej inwestuje w przemysł. Potencjał mają kraje, które leżą w pobliżu Morza Czarnego. W Uzbekistanie czy Tadżykistanie też potrzebują nowoczesnej technologii. No i Rosja, która jest ogromna... U nich jest dopiero



**NASI PRZEDSTAWICIELE NA UKRAINIE
WCIAŻ WYSYŁAJĄ SYGNAŁY, ŻE
GOSPODARKA TEGO KRAJU JEST
W OPŁAKANYM STANIE, DLATEGO DUŻYCH
ZAMÓWIEŃ STAMTĄD PRZEZ KILKA LAT
NIE NALEŻY SIĘ SPODZIEWAĆ**

O firmie Technical

Tradycje w produkcji maszyn i urządzeń odlewniczych w Nowej Soli sięgają roku 1945, kiedy to po zakończeniu II wojny światowej i wyzwoleniu ziem polskich wznowiono produkcję w dawnych zakładach Krauswerk.

W 1991 r. została utworzona nowa firma – Przedsiębiorstwo Projektowo Produkcyjne Technical sp. z o.o. Zamierzeniem założycieli było stworzenie nowoczesnej firmy, która będzie kontynuowała wieloletnie tradycje ośrodka nowosolskiego w produkcji maszyn i urządzeń dla przemysłu odlewniczego, opierając się na nowoczesnych rozwiązaniach konstrukcyjnych spełniających wysokie wymagania klientów.

Technical sp. z o.o. wykorzystując tradycje, doświadczenie w produkcji maszyn odlewniczych, nowoczesną myśl techniczną oraz najnowsze metody zarządzania w zakresie produkcji maszyn, urządzeń oraz kompletnych linii produkcyjnych staje się znanym producentem maszyn w Polsce oraz w całej Europie. Produkowane maszyny i urządzenia przeznaczone są głównie dla przemysłu odlewniczego, ale także motoryzacyjnego, szklarskiego, hutniczego, wydobywczego, ceramicznego, materiałów izolacyjnych, materiałów ogniotrwałych oraz wielu innych branż.

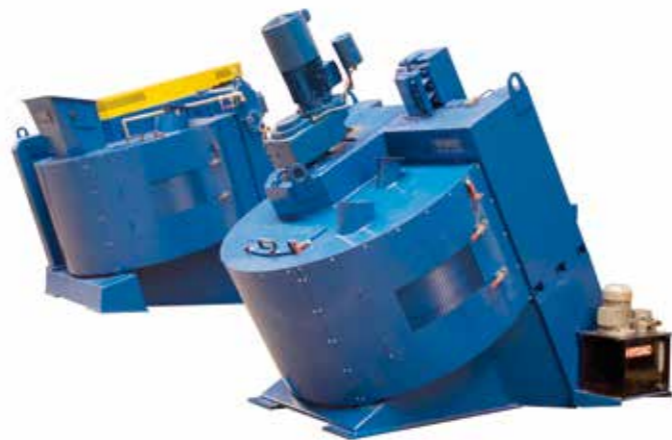
Produkowane przez Technical sp. z o.o. maszyny, urządzenia oraz kompletne linie produkcyjne są sprzedawane zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach zagranicznych: w Niemczech, w Anglii, w Danii, w Szwecji, w Serbii, na Ukrainie, w Czechach, na Słowacji, na Węgrzech, w Rosji, w Kazachstanie, w Indiach, w Maroku, w Egipcie, w Malezji i w USA.

sporo do zrobienia. Zastanawiamy się tylko, czy występować na tym rynku samemu, czy znaleźć partnera, bo szczerze powiem – potencjał tego rynku przerasta nasze możliwości produkcyjne.

Czyli sytuacja na Ukrainie nie zaszkodziła?

Nasi przedstawiciele na Ukrainie wciąż wysyłają sygnały, że gospodarka tego kraju jest w oplakany stanie, dlatego dużych zamówień stamtąd przez kilka lat nie należy się spodziewać. Tyle że oprócz Ukrainy jest kilka innych krajów poradzieckich. Na przykład wspomniany Uzbekistan.

Sytuacja polityczna pokrzyżowała plany rozwoju firmom, które planowały ekspansję na wschód. Niektóre strategie były takie, by całą produkcję przenosić z Polski na Ukrainę. Te plany trzeba teraz weryfikować. Wszyscy zostają w Polsce. Pójście dalej to w tej chwili za duże ryzyko. Dla nas to szansa.



”

WAŻNYM ASPEKTEM JEST WSPÓŁPRACA Z OŚRODKAMI NAUKOWYMI W CELU POZYSKANIA NOWYCH TECHNOLOGII

Z czego jest pan najbardziej zadowolony, jeśli chodzi o firmę? W końcu ponad 20 lat działalności to spory bagaż doświadczeń...

Najbardziej chyba z tego, że to, co robimy, nasze maszyny i technologie niczym nie odbiegają od standardów zachodnich. W niektórych elementach nawet prześcignęliśmy zachodnią konkurencję. Na przykład ostatnio współpracujemy z firmą Siemens przy rozwiązaniach dotyczących zaawansowanej technologii sterowania napędami. To, co im zaproponowaliśmy, tak pozytywnie ich zaskoczyło, że bez wahania podjęli z nami dalszą współpracę. Nie spodziewali się, że w Polsce mogą powstać tak nowatorskie rozwiązania konstrukcyjne.

A w którym kierunku branża będzie się rozwijać?

To można najlepiej zobaczyć na odbywających się co cztery lata targach w Niemczech. Namiastkę tego mieliśmy na targach odlewniczych Surfex w Poznaniu. Otóż razem z Targami Poznańskimi i zaprzyjaźnionymi firmami reaktywaliśmy tam targi odlewnicze. To idealne miejsce, bo lokalizacja w Poznaniu jest o wiele lepsza niż w Kielcach, gdzie również odbywały się podobne targi. No ale wracam do tematu. W samej branży od kilku

nastu lat nie doszło do rewolucji technologicznej. Pracuje się nad coraz lepszą kontrolą procesu, jego stabilizacją, tak by minimalizować poziom braków. Innymi słowy: wszystko zmierza w kierunku lepszej automatyki i zwiększenia efektywności wydajności procesów.

A jeśli chodzi o inne sprawy, już niezwiązane z technologią, to wszystko zależy od osób zarządzających – tego, jak potrafią pozyskiwać zamówienia. Gdy się zdobyło zamówienia, to można planować produkcję i modernizację. Pomagają w tym kredyty, dotacje unijne czy rządowe. Ważnym aspektem jest również współpraca z ośrodkami naukowymi w celu pozyskania nowych technologii. Potrzeba również dobrego klimatu inwestycyjnego. Jeżeli zapanuje dobry klimat, a przepisy podatkowe staną się przejrzyste, to nam przedsiębiorcom łatwiej będzie funkcjonować na rynku. Jeżeli przepisy będą stawać się coraz bardziej skomplikowane, jak to się dzieje teraz, to wiele firm z Polski ucieknie. Już teraz widzę, że rejestrują się w Niemczech, bo tam czują się lepiej. My w Polsce powinniśmy czuć się jak u siebie, a niestety, jesteśmy świadkami sytuacji, w której społeczeństwo jest traktowane przez rząd przedmiotowo. Tak być nie powinno. ■

Case study – Odlewnia FERREX sp. z o.o. Poznań

W roku 2013 została podpisana umowa z zarządem FERREX Poznań na kompleksową modernizację odlewni. Proces inwestycyjny miał na celu zmianę technologii formowania w masach formierskich bentonitowych, stanowiącą podstawową produkcję odlewni.

Nowa linia formierska DISA MATCH 28×32 z poziomym podziałem form została zlokalizowana w nowej hali produkcyjnej, obok istniejącej odlewni. Inwestycja jest obecnie realizowana, a jej zakończenie jest planowane na sierpień.

Nowa inwestycja ma umożliwić produkcję odlewów o większej dokładności wymiarowej, większej wydajności przy założeniu, że linię będzie obsługiwało kilka osób. Proces produkcyjny wykonywania form na linii formierskiej będzie się odbywał w cyklu automatycznym.

Nowa linia formierska jest dużym wyzwaniem technologiczno-organizacyjnym dla klienta. Nowa technologia formowania, większe zdolności produkcyjne oraz nowa organizacja produkcji będzie wymagała innego podejścia zarządu oraz obsługi do nowych zadań produkcyjnych.

Jednak informacja o realizacji tej inwestycji zainteresowała potencjalnych odbiorców odlewów już na forum FOCASZ w Poznaniu. Rozmowy są prowadzone z wyprzedzeniem, ponieważ proces przygotowania produkcji nowego asortymentu wymaga kilku miesięcy.

Koszt realizacji inwestycji wyniesie około 10 mln zł.

Case study – Dolnośląska Fabryka Maszyn ZANAM-LEGMET sp. z o.o. Polkowice

W roku 2013 KGHM, który jest właścicielem odlewni, wybrał firmę Technical Nowa Sól do realizacji w odlewni ZANAM-LEGMET w Legnicy oczyszczarki wirnikowo-komorowej nieprzelotowej OWPS-3,5×2,0 przeznaczonej do oczyszczania odlewów stalowych o dużych gabarytach.

Jednym z powodów, jakie przesądziły o wyborze oferty Technical Nowa Sól, były bardzo dobre referencje oraz doświadczenie w produkcji tego typu oczyszczarek. Podobne oczyszczarki były wykonane dla: KRAKODLEW Kraków, FUGO-ODLEW Konin, FAZOS-Tarnowskie Góry, AMICA Wronki, ALSTOM POWER Elbląg oraz DB SCHENKER Rybnik.

Oczyszczarka została wykonana w układzie kompaktowym, sterowanie pracą odbywa się zdalnie przez system radiowy. Oczyszczarka wyposażona jest w wewnętrzny system regeneracji czystości oraz system odpylania.

Koszt realizacji inwestycji to mniej więcej 2 mln zł.

NORD DRIVESYSTEMS Inteligentne systemy napędowe, Ogólnoświatowy serwis

NAPĘDY NORD W HUTNICTWIE

Transport wewnętrzny, produkcja stali/koksownie, transport czerpakowy, odlewanie ciągle, transport odlewów, ładowanie i rozładowanie pieców, walcownie, samotoki, ruszty do chłodzenia, stoły obrotowe.

NORD - Inteligentne systemy napędowe
tel.: 12 / 288 99 00, e-mail: biuro@nord.com