

# ZAINWESTOWAĆ W JAKOŚĆ

O WYKORZYSTANIU WŁAŚCIWEGO MOMENTU WEJŚCIA NA RYNEK, POŻYTKACH Z DOBREJ JAKOŚCI OFEROWANYCH MASZYN I SPECYFICE PRODUKCJI MOBILNYCH WĘZŁÓW BETONIARSKICH ROZMAWIAMY ZE SPECJALISTĄ DS. SPRZEDAŻY MICHAŁEM CHARCHUTEM Z ARCEN POLSKA SP. Z O.O.

ARCEN Polska wchodzi w skład pochodzącego z Portugalii koncernu ARCEN Engenharia SA. Jakie są główne obszary działalności firmy na świecie?

Koncern ARCEN zajmuje się przede wszystkim produkcją mobilnych i stacjonarnych węzłów betoniarskich. Firma ma ponadto w swojej ofercie m.in. wytwórnie mas bitumicznych i kruszarnie. W naszej branży w Portugalii firma ma bardzo silną – wręcz monopolistyczną – pozycję, gdyż tam ponad 90% węzłów betoniarskich, które znajdują się na rynku, zostało dostarczonych przez firmę ARCEN.

Obecnie koncern aktywnie działa w wielu częściach świata, na przykład w Afryce Północnej i Ameryce Południowej. Poza zakładami produkcyjnymi w Polsce i w Portugalii posiadamy także placówki handlowe we Francji oraz w Brazylii.

Jaka jest rola w koncernie polskiego oddziału firmy? Dlaczego uruchomiono produkcję w Polsce?

Firma analizowała rynki Europy Środkowej i stwierdzono, że w naszym kraju jest duży potencjał dla produkcji i sprzedaży węzłów betoniarskich. Dlatego też już w momencie, w którym ARCEN w roku 2005 wszedł na polski rynek, stało się jasne, że będzie to większa inwestycja, a nie tylko placówka handlowa. Od 2008 r. dysponujemy zakładem produkcyjnym, specjalizującym się w produkcji mobilnych węzłów betoniarskich.

## CZY WIESZ, ŻE...

Jednym z ciekawszych projektów, który zrealizował ARCEN, był specjalny mieszalnik dwuwałowy dla kopalni złota w Kanadzie. W tym przypadku mieszalnik, który standardowo ma 1,5 do 2,5 m<sup>3</sup> gotowego zarobu, miał 13 m<sup>3</sup>. Dotyczy to największego wyprodukowanego mieszalnika.

Największą zrealizowaną kompletną instalacją jest węzeł pracujący przy budowie tamy Sabor w Portugalii.

Największym wyprodukowanym węzłem w fabryce w Polsce był węzeł z mieszalnikiem o pojemności 3 m<sup>3</sup> gotowego zarobu. Jego wydajność wynosi 120 m<sup>3</sup> betonu na godz. Obecnie działają w Polsce trzy maszyny tego typu.



Produkujemy węzły betoniarskie praktycznie od postaw: od konstrukcji, z wyposażeniem w instalacje elektryczne i pneumatyczne. Jedynie, czego w Polsce nie robimy, to mieszalniki do betonu. Ze względów ekonomicznych tę linię produkcyjną mamy zlokalizowaną w firmie matce w Portugalii. Całą resztę jesteśmy w stanie zrobić na miejscu, w Żorach.

**ARCEN produkuje w Polsce tylko i wyłącznie maszyny do produkcji betonu?**

Poza węzłami betoniarskimi ARCEN oferuje także dodatkowe opcjonalne komponenty, takie jak: obudowy termoizolacyjne, systemy ogrzewania węzła oraz recycling resztek betonu. Recycling jest wykonywany bezpośrednio przez firmę ARCEN, a kontenerowy system ogrzewania, który pozwala na pracę tej maszyny zimą, jest dostarczany przez firmy, z którymi współpracujemy.

Dodatkowo firma ARCEN posiada w pełni wyposażone zaplecze techniczno-serwisowe, łącznie z magazynem części zamiennych, w którym większość z nich jest praktycznie dostępna od ręki. Dzięki temu nasz serwis, w wypadku pojawienia się jakichkolwiek problemów, reaguje w ciągu 24 godzin. Nasi pracownicy są dostępni pod telefonem i jeżeli zajdzie konieczność interwencji, są gotowi do wyjazdu w każdej chwili.

Sprzedaliśmy już w Polsce mniej więcej 70 maszyn i dokładnie wiemy, jakie komponenty i jakie części powinny być dostępne w pierw-

szej kolejności. Mamy więc w magazynie te produkty gotowe do wysyłki właściwie od zaraz.

**Jakie są cechy produkowanych przez państwa firmę mobilnych węzłów betoniarskich?**

Jest to specyficzny typ maszyny w formie naczepty, który ma trochę mniejsze gabaryty niż standardowe węzły stacjonarne w układzie rzędowym. Mobilne węzły firmy ARCEN charakteryzują się dużą mobilnością. Dzięki takiej konstrukcji montuje się ją znacznie szybciej niż węzły stacjonarne. Tego typu rozwiązania idealnie sprawdzają się np. podczas budowy dróg i autostrad, gdy węzeł betoniarski przez kilka miesięcy pracuje w jednym miejscu, a później jest przenoszony w inne.

**Kim są główni odbiorcy państwa produktów?**

Są to firmy, które zajmują się produkcją betonu towarowego i/lub prefabrykacji, czyli elementów takich jak: kanały, przepusty, studnie, krawężniki, bloczki i pustaki betonowe oraz kostka brukowa. Częściej jednak dostarczamy maszyny dla firm, które produkują beton towarowy.

**Czyli nie macie bezpośredniego kontaktu z inwestorami, którzy np. budują drogi?**

Mamy również kontakt z głównymi wykonawcami. Wśród naszych klientów znajdują

się firmy, które realizują np. duże inwestycje drogowe i potrzebują dostaw betonu. Najczęściej jednak korzystają oni z podwykonawców – firm, które produkują beton towarowy. I to dla nich dostarczamy maszyny.

Beton jest dosyć popularnym materiałem, wykorzystywanym w wielu dziedzinach budownictwa: zarówno w inwestycjach drogowych, jak i np. przy budowie stadionów. Mobilne węzły ARCEN pracowały m.in. przy budowie autostrady A1 w Swarzędzie i Kopytkowie, drogi ekspresowej S-7 w okolicy Skarżyska-Kamiennej, stadionu PGE Arena w Gdańsku, fundamentów elektrowni w Bełchatowie, a obecnie są wykorzystywane przy budowie drogi ekspresowej S-17 pod Lublinem oraz mostu na Wiśle w okolicy Kwidzyna.

**W jaki sposób przygotowują państwo optymalny węzeł mobilny dla potrzeb poszczególnych klientów?**

Każda oferta przygotowana przez firmę ARCEN jest dopasowana do indywidualnych potrzeb danego klienta. Podczas bezpośredniego kontaktu wspólnie z klientem ustalamy kilka parametrów technicznych w zależności od przeznaczenia węzła oraz wielkości i specyfiki produkcji.

Klient powinien określić typ oraz pojemność mieszalnika, który będzie najbardziej odpowiedni do konkretnego rodzaju produkcji, ilość zasobników na kruszywo, ilość cementów i domieszek chemicznych wykorzysty-

wanych w procesie technologicznym. Na tym etapie klient może oczywiście liczyć na profesjonalne doradztwo z naszej strony.

Firma ARCEM jest bezpośrednim producentem mieszalników oraz oprogramowania sterującego, co daje nam przewagę nad pozostałymi dostawcami węzłów betoniar-skich. Posiadamy własny dział projektowy, co pozwala – poza standardowymi rozwiązaniami – oferować produkty nietypowe. Możemy więc dla potrzeb klienta odpowiednio dopasować parametry węzła i jeżeli jest taka konieczność, przeprojektować go.

**Z jakich materiałów jest wykonany produkowany przez ARCEM węzeł betoniar-ski?**

Do produkcji węzłów firmy ARCEM wykorzystywane są najwyższej jakości komponenty i podzespoły sprawdzonych i renomowanych firm (silniki, siłowniki, sterowniki, elementy instalacji pneumatycznych i elektrycznych, filtry oraz podajniki ślimakowe). Konstrukcje są solidne, a materiały zużywające się podczas produkcji – takie jak okładziny oraz łopaty, w które są wyposażone mieszalniki – charakteryzują się bardzo wysoką odpornością na ścieranie. W przypadku mieszalników dwuwałowych są to okładziny o grubości 18 mm i twardości 610 HB w skali Brinella.

**Czy to jakość decyduje o atrakcyjności oferty firmy ARCEM?**

Wysoka jakość na pewno decyduje o atrakcyjności naszej oferty, lecz – niestety – nadal kryterium dominującym przy wyborze dostawcy węzła jest jego cena. Z uwagi na sytuację rynkową w branży klienci często szukają oszczędności.

Poza wspomnianymi czynnikami na decyzję o wyborze dostawcy wpływ ma także termin dostawy maszyny oraz zaplecze i obsługa posprzedażowa: serwis, dostępność części, kontakt z firmą i wsparcie techniczne, jakie dostawca może klientowi zapewnić w okresie eksploatacji maszyny.

Myślę, że atutem firmy ARCEM jest fakt, iż kładziemy nacisk na jakość produktów – firma wyznaje taką filozofię działania od początku swojego istnienia. Mamy ponaddwudziesto-letnie doświadczenie w produkcji i dostawie kompletnych rozwiązań dla naszych klientów. Posiadamy doświadczoną i wykwalifikowaną kadrę techniczną oraz bazę transportowo-sprzętową, która pozwala nam reagować szybko i sprawnie, jeżeli zaistnieje taka potrzeba.

**Ile dzięki tym atutom realizuje się kontraktów w ciągu roku?**

W pierwszych latach działalności w Polsce udawało nam się sprzedawać mniej więcej 10 maszyn rocznie. Ostatnie lata były trochę gor-sze, nie tylko dla nas, lecz także dla konkurencji. Oczywiście, nie jest tak, że nagle maszyny przestały się sprzedawać, ale klienci podchodzą do nowych inwestycji z trochę większą rezerwą.

**Jaka jest w tej chwili koniunktura na rynku? Inwestycji drogowych przed Euro 2012 było więcej, budowało się stadiony, a teraz...**

Te fakty mają oczywiście wpływ na obecną koniunkturę. W ostatnim czasie na rynku budowlanym pojawiło się wiele inwestycji, lecz jedynie w pewnym stopniu przełożyło się to na większe zainteresowanie oraz zwiększone inwestycje w węzły betoniar-skie. Niektóre inwestycje były realizowane za pomocą istniejącego i działającego już na rynku sprzętu. Nam oczywiście udało się dostarczyć kilka węzłów przeznaczonych do pracy przy konkretnych kontraktach, o których już wspominałem, i nadal poszukujemy możliwości nawiązania współpracy z firmami, które realizują tego typu zlecenia.

Wiele firm realizowało projekty i działania finansowane przez Unię Europejską zaplanowane na lata 2007–2013. To także istotnie wpłynęło na zwiększone zainteresowanie klientów i przełożyło się na wymierne korzyści dla naszej firmy.

Obecnie dostrzegamy pewne spowolnienie na rynku oraz obawy klientów związane z przeinwestowaniem. W wielu przypadkach klienci mają w planach zakup nowego węzła, lecz z powodu niepewnej sytuacji na rynku, problemów z płynnością oraz dużą konkurencją przesuwają decyzje o zamówieniu maszyny w czasie, czekając na bardziej sprzyjające warunki. Realizacja dużych projektów niesie ze sobą również duże ryzyko, którego niektórzy klienci nie chcą w tej chwili podejmować.

**Jakim więc wyzwaniem będzie musiała w najbliższych latach sprostać firma ARCEM Polska?**

Jednym z nich jest obawa klientów przed inwestycjami i odkładanie ich na bliżej nieokreśloną przyszłość. Innym nasytowanie rynku. Grozi nam to, co się stało w Portugalii, gdzie z powodu nasytowania rynku trudno o nowych klientów.

Ponadto w krótkim czasie pojawiło się w Polsce kilka małych firm bez większego zaplecza technologicznego, które chciały wykorzystać okazję związaną z wysokimi zapotrzebowaniem na węzły betoniar-skie, nie będąc ich bezpośrednim producentem. Wchodząc na rynek, oferowały bardzo niską cenę, by tym zachęcić klienta. Pojawiła się więc na rynku duża presja, żeby było jak najtaniej. Z tego typu problemami w swojej codziennej praktyce spotyka się chyba większość przedsiębiorców.

#### CZY WIESZ, ŻE...

Oprócz mobilnych węzłów betoniar-skich ARCEM Polska ma w swojej ofercie także dodatkowe elementy do tego typu instalacji: systemy ogrzewania, dzięki którym maszyny mogą pracować w warunkach zimowych przy ujemnych temperaturach, a także systemy do recyklingu resztek betonu. Szczególnie dzięki recyklingowi firma może liczyć na kolejne kontrakty związane z promowaną przez Unię Europejską dbałością o środowisko.

#### CZY WIESZ, ŻE...

Węzły betoniar-skie produkowane przez ARCEM były wykorzystywane m.in. przy budowie najbardziej znanych piłkarskich stadionów w Portugalii: José Alvalade i da Luz w Lizbonie, Municipal w Bradze, a także Dragão w Porto. W Polsce maszyny wyprodukowane w Żorach znalazły swoje zastosowanie m.in. na budowie PGE Areny w Gdańsku.



W związku z tym kluczowe jest w takich warunkach dotarcie we właściwym czasie do klienta, który jest w stanie zainwestować większe pieniądze w produkt lepszej jakości.

**Czy w związku z niebezpieczeństwem nasytowania rynku w Polsce przygotowują się państwo do ekspansji na rynki zagraniczne?**

W tej chwili większość naszej produkcji w Polsce jest skierowana jest na rynek krajowy. Działamy także w innych krajach – w ostatnich kilku latach udało nam się sprzedać 10 maszyn do Rosji w tym trzy w roku bieżącym. Dostarczyliśmy także węzeł betoniar-ski do Bośni. Współpracujemy z dystrybutorem, który ma siedzibę w Belgii. Prezentowaliśmy się w Rumunii, byliśmy też na targach w Bułgarii i na Ukrainie, gdzie nawiązaliśmy kontakty, które wcześniej czy później mogą zaowocować konkretnymi umowami na dostarczenie maszyn.

**Co w takim razie decyduje o tym, że w danym kraju możecie liczyć na dużą liczbę kontraktów? Jak jest w przypadku np. rynku czeskiego?**

Ważne jest m.in. przyzwyczajenie klientów do konkretnych firm, które na danym rynku działają już od wielu lat. Znaczenie ma także potencjał inwestycyjny oraz skala realizowanych projektów infrastrukturalnych. Wiadomo, że w ponaddziesięciomilionowych Czechach jest on mniejszy niż w Polsce. Myślę, że gdyby nasza firma jeszcze raz podejmowała decyzję o lokalizacji swojej fabryki, to Polska znów byłaby najbardziej optymalnym wyborem.

**Dodatkowo w momencie, w którym ARCEM zaczynał działalność, w Polsce rozpoczął się boom inwestycyjny...**

Zgadza się, w latach 2006–2008 węzły betoniar-skie schodziły nam jak przysłowiowe ciepłe bułeczki. Istotne w tym czasie były również krótkie terminy realizacji. Dlatego

też należy podkreślić, że ARCEM we właściwym momencie podjął decyzję o wejściu na polski rynek, dzięki czemu mógł wykorzystać sprzyjającą tendencję na rynku.

**Czyli dzięki temu, że pojawiliście się na polskim rynku w najlepszym momencie, macie teraz ustaloną renomę?**

Tak, ale cały czas musimy pracować nad tym, żeby docierać do klienta. Nasze produkty cieszą się dobrą opinią, jesteśmy znani na rynku, ale jeszcze nie tak, jak byśmy chcieli. Staramy się zadbać o to, żeby być rozpoznawalnym i żeby nasi klienci kojarzyli naszą markę z dobrą jakością. Choć nasze produkty nie należą do najtańszych na rynku, to biorąc pod uwagę relację ceny do jakości, oferujemy najbardziej optymalne rozwiązania. Proponujemy bardzo dobrą jakość za atrakcyjną cenę. A zawsze lepiej jest zainwestować w lepszą jakość. ■

Rozmawiał: Adam Sieroń



**OLI Vibrationstechnik GmbH**  
Neesbacher str. 25  
D 65597 Hünfelden  
E-mail: oli@oligmbh.de  
www.oligmbh.de

**Biuro handlowe w Polsce**  
Wojciech Kwiczala  
61 323 Poznań, ul. Tarnowska 34 B  
kom. 602 333 911, tel.: 61 810 17 26, fax: 61 810 17 05  
e-mail: w.kwiczala@oligmbh.de

Oli Vibrationstechnik GmbH jest w Polsce generalnym przedstawicielem włoskiej firmy OLI S.p.A. producenta urządzeń z zakresu techniki wibracji. W ofercie firmy znajdują się wibratory elektryczne, pneumatyczne oraz urządzenia do areacji i wspomaganie przesypu lub rozładunku materiałów sypkich z silosów, zbiorników lub bunkrów.

Przykłady zastosowań produktów OLI w węzłach betoniar-skich:

- Areacja silosów z cementem dysze napowietrzające U025 lub U060 oraz grzybki napowietrzające VB.
- Wspomaganie wysypu produktów z silosów, zbiorników kruszyw lub węg cementu wibratory elektryczne MVE, młotki powietrzne PS, wibratory pneumatyczne typu K lub typu OT, OR, S.



**PETER-STAR Sp. z o.o. i Sp. - Sp. K.**  
ul. Kolejowa 86, 26-500 Szydłowiec  
tel. +48 48 617 42 14, fax. +48 48 617 00 57  
**www.peterstar.pl**

Firma Peter-Star wykonuje usługi transportowe na terenie całej Europy oraz Rosji. Zajmujemy się kompleksową organizacją wszystkich etapów transportu ładunków ponadnormatywnych, począwszy od ich przygotowania poprzez transport i dostawę do finalnego odbiorcy.

- Specjalizujemy się w transporcie kombinowanym
- Posiadamy własną flotę pojazdów do pilotowania transportów ponadgabarytowych
- Mamy doświadczenie w organizacji transportów, których parametry przekraczały 50 metrów długości, 7 metrów szerokości i 6 metrów wysokości oraz ciężarze przekraczającym 150 ton
- Jesteśmy członkiem Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych
- Posiadamy wszystkie niezbędne certyfikaty i licencje, jak również ubezpieczenia
- Przewożymy ładunki pod osłoną karnetów TIR

Nasza pasja i doświadczenie gwarantują twojego sukcesu. Zapraszamy do współpracy.

