



franspol

GIPSY TYNKI KLEJE

100% PL

Wiem, że dobrze
wybrałem!



HAVER

FRANSPOL

Przyszłość budownictwa z AI

str. 23

Your
B2B
partner

Tak! Płynne procesy zamówień. Z Conrad.

Optymalizacja zamówień technicznych



conrad.pl/tak-z-conrad

♦ Wygenerowane przez AI

All parts of success

CONRAD

Szanowni Państwo

K.C.B. Interlight Sp. z o.o. należy do grona największych producentów świateł w Polsce, łącząc tradycję sięgającą 1892 roku z nowoczesną, wielkoseryjną produkcją prowadzoną w zakładzie w Gniewkowie. Firma oferuje ponad tysiąc wzorów świateł użytkowych i dekoracyjnych, a blisko 100% jej wyrobów trafia na rynki zagraniczne. Rozwój przedsiębiorstwa opiera się na inwestycjach w technologie, modernizacji parku maszynowego, rozwijaniu zaplecza laboratoryjnego oraz tworzeniu produktów odpowiadających zmieniającym się trendom i oczekiwaniom klientów. Przedsiębiorstwo łączy wieloletnie doświadczenie z wysokimi standardami jakości, odpowiedzialnością środowiskową oraz długofalową współpracą z partnerami handlowymi... Cały raport na str. 4.

Biowatt S.A. z Poznania to firma, która od 2010 roku konsekwentnie buduje swoją pozycję w sektorze nowoczesnych technologii biogazowych. Spółka specjalizuje się w kompleksowej realizacji instalacji do produkcji biogazu i biometanu, obejmującej cały proces inwestycyjny: od koncepcji i projektowania, przez budowę, aż po rozruch, serwis oraz wsparcie technologiczne. Biowatt rozwija rozwiązania dla biogazowni rolniczych, przemysłowych i składowiskowych, a także instalacji funkcjonujących przy oczyszczalniach ścieków. Tym samym odpowiada na rosnące potrzeby rynku związane z transformacją energetyczną, zagospodarowaniem odpadów organicznych oraz ograniczaniem emisji... Więcej na temat firmy, jej rozwoju i działalności w artykule na str. 18.

Franspol Sp. z o.o. należy do czołowych polskich producentów chemii budowlanej. Firma działa od 1992 roku, kiedy rozpoczęła produkcję gładzi i gipsów szpachlowych. Z czasem konsekwentnie rozwijała ofertę o zaprawy, wylewki, gotowe masy szpachlowe, szpachle do spoinowania płyt gipsowo-kartonowych, farby, grunty, kleje do płytek, mozaiki oraz systemy ociepleń. Obecnie produkty Franspolu powstają w dwóch nowoczesnych, zautomatyzowanych zakładach produkcyjnych w Koninie i Sławnie koło Opoczna, a dostępne są w ponad tysiącu placówek w Polsce oraz na rynkach zagranicznych. Działalność przedsiębiorstwa uzupełnia sieć hurtowni PSB Franspol oraz mobilne centrum szkoleniowe, wspierające wykonawców w codziennej pracy... Zapraszamy do lektury całego wywiadu, który znajduje się na str. 23.

Europa Systems Sp. z o.o. to polski integrator i producent zautomatyzowanych systemów intralogistycznych, który od 1994 roku rozwija rozwiązania dla centrów dystrybucyjnych oraz zakładów produkcyjnych. Firma ma zintegrowane pionowo kompetencje, począwszy od design engineeringu, przez konstrukcję, produkcję, automatykę PLC, warstwę sterowania WCS i robotykę, aż po serwis oraz utrzymanie ruchu. Oferuje kompleksową automatyzację transportu wewnętrznego, przepływu materiałów i procesów magazynowych, a także rozwiązania dla logistyki produkcji, w tym robotyzację z wykorzystaniem systemów AMR i AGV oraz robotów i cobotów... Cały artykuł znajdziecie Państwo na str. 35.

Udanej lektury!

Wydawca:





Wydawca, Dyrektor Zarządzający

Patryk T. Zborowski

Art Director

Wojciech Kosmowski



ul. Romanowicza 17/15

30-702 Kraków

Polska

e-mail: info@businesspl.com

reklama: reklama@businesspl.com

tel : 0048 12 4446550

fax: 0048 12 4446894

www.businesspl.com

© Businesspl 2026

Żadna część niniejszej publikacji nie może być wykorzystywana, reprodukowana, kopiowana, przekazywana lub przechowywana w systemie rozpowszechniania jakiegokolwiek natury bez pisemnej zgody wydawcy.



[zmedia.fan](https://www.facebook.com/zmedia.fan)



[z_media](https://twitter.com/z_media)

ISSN 2543-7267



9 772543 726006



Spis treści:

1 Wstęp

2 Spis treści

4 K.C.B. Interlight Sp. z o.o.

Ponad 130 lat tradycji, nowoczesna produkcja i europejska skala działania

12 UNIA Sp. z o.o.

Cedrob i UNIA GRAINS. Dwie dekady partnerstwa i wspólnego rozwoju

15 AGROAS Sp. z o.o.

Nowy Horyzont Rolnictwa

18 Biowatt S.A.

Biogaz i biometan w centrum transformacji energetycznej

23 Franspol Sp. z o.o.

Polska marka i jakość budowana warstwa po warstwie

27 Q4Glass Sp. z o.o.

Szkło dla wymagającej architektury

31 DACHLAND Sp. z o.o.

Od dekarского rzemiosła do wszechstronnej grupy budowlanej

35 Europa Systems Sp. z o.o.

Architekci przepływu. Jak Europa Systems napędza cyfrową ewolucję intralogistyki

39 P.U. Poż-Pliszka Sp. z o.o.

Pionierzy nowoczesnych systemów przeciwpożarowych

43 METGALEX Janiak Sp.J.

Od pierwszego narzędzia do największej transformacji w historii firmy





Index:

Reklamy:

- 46 SOLGAM Sp. z o.o.**
30 lat doświadczenia w służbie przemysłu tworzyw sztucznych
- 49 Ideal Services Sp. z o.o. Sp. K.**
Kompleksowe wsparcie dla przemysłu bez przestojów
- 52 P.P.H.U. "Dar-Klima" Dariusz Zowczak**
Ponad ćwierć wieku rozwoju w świecie nowoczesnej wentylacji
- 55 Nextomation sp. z o.o.**
Automatyzacja, która napędza przemysł jutra
- 60 Heiche Polska Sp. z o.o.**
Eksperti w nowoczesnych technologiach inżynierii powierzchni
- 63 ICF Steel Sp. z o.o. Sp. k.**
Ponad pół wieku tradycji, rozwoju i stalowych kompetencji
- 66 DIOXID Sp. z o.o.**
Kompleksowe wsparcie dla wymagającego sektora Aerospace&Defence
- 69 Grupa ELWIKO**
Kompleksowe wsparcie techniczne dla przemysłu
- 72 Konrem S.A.**
Technologie szyte na miarę złożonych projektów przemysłowych
- 75 HYDROG Zakład Budowy Maszyn**
Technologia, która daje przewagę
- 78 HEWEA Sp. z o.o.**
Pojazdy specjalne szyte na miarę

AHUP EVIMEX Sp. z o.o.	25
Autor Dariusz Witasiak	50
BTG Sp. z o.o.	9
Bystronic Polska Sp. z o.o.	45
Ceramika Gzowice s.c.	10
Conrad Electronic	okł.
Düllberg Konzentra GmbH & Co. KG	7
EG-Plastic GmbH	9
ELEKTROŚLUS Oporowe Elementy Grzejne	47
F.H.P. MAL- PAK Leszek Mul	5
Flexxolutions GmbH	19
Guardian Częstochowa Sp. z o.o.	29
HTI BP Sp. z o.o. PÓŁNOC Sp.k.	41
METGALEX Janiak Sp.J.	okł.
NESTA Sp. z o.o.	48
P.P.H.U. "Dar-Klima" Dariusz Zowczak	okł.
PPHU LINPOL s.c.	9
Przedsiębiorstwo el12 sp. z o.o.	41
Przetwórstwo Tworzyw Sztucznych Plast-Box S.A.	25
Rick Sp. z o.o.	7
SAIT Sp. z o.o.	7
SEPPA Sp. z o.o.	7
SEW-EURODRIVE Polska Sp. z o.o.	37
Sikla Polska Sp. z o.o.	40
SOPREMA Polska Sp. z o.o.	33
Vogelsang Sp. z o.o.	19
Wachs- und Ceresin Fabriken Th. C. Tromm GmbH	10
Wiefferink Sp. z o.o.	21
ZING S.A.	7

Ponad 130 lat tradycji, nowoczesna produkcja i europejska skala działania

FACT BOX



CANDLE COMPANY

PEŁNA NAZWA:

K.C.B. Interlight Sp. z o.o.

PREZES:

Łucja Kończal

PRZEMYSŁ:

Produkcja wyrobów świecarskich

ROK ZAŁOŻENIA:

1892 r. (początki firmy), 1989 r. (powstanie spółki)

PRACOWNICY:

445 osób

OBRÓTY:

220 mln PLN (za 2025 r.)

www.kcb.pl

rozwoju oraz planach na najbliższe lata rozmawiamy z przedstawicielami firmy.

KCB Interlight posiada bogatą tradycję sięgającą końca XIX wieku. Jak rozwijała się firma na przestrzeni kolejnych dekad i które etapy miały największe znaczenie dla jej obecnej pozycji?

Historia produkcji świec w Gniewkowie rozpoczęła się w 1892 roku, kiedy Walenty Noga założył miejscową fabrykę. Początkowo wytwarzano przede wszystkim wysokiej jakości świece kościelne z wosku pszczelego. Produkty szybko zdobyły uznanie, czego potwierdzeniem były medale przyznawane podczas regionalnych wystaw przemysłowych między innymi w Inowrocławiu, Toruniu, Bydgoszczy i Kościerzynie. W 1897 roku przy zakładzie wybudowano bielnik wosku, co umożliwiło rozszerzenie asortymentu o świece domowe. W okresie międzywojennym „W. Noga i Spółka” produkowała już również świeczki choinkowe, znicze, kadzidła, oleje oraz pasty do podłóg i obuwia. W 1950 roku fabryka zakończyła działalność w dotychczasowej formule. Mieczysław Drzewiecki, krewny założyciela, uczestniczył następnie w powstaniu spółdzielni pracy „Wosko-Chemia”, początkowo zatrudniającej

17 osób. Zakład dynamicznie się rozwijał, a w latach sześćdziesiątych XX wieku świece z Gniewkowa zaczęły trafiać również na rynki zagraniczne, w tym do Libanu, Libii i Etiopii. Kolejnym etapem było powstanie KCB Interlight Sp. z o.o. we współpracy z zagranicznym inwestorem. Rozpoczęła się wówczas nowa faza rozwoju oparta na większej skali działalności, nowych technologiach i ekspansji międzynarodowej.

Portfolio przedsiębiorstwa obejmuje ponad tysiąc wzorów świec. Które grupy produktowe mają dziś największy udział w działalności firmy?

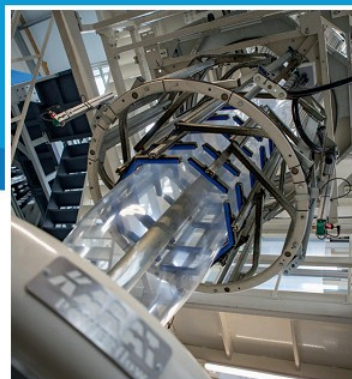
Nasze portfolio obejmuje wiele segmentów rynku świec użytkowych i dekoracyjnych. Największą grupę stanowią podgrzewacze, odpowiadające za około 35% działalności produktowej. Znicze stanowią około 28%, natomiast udział świec walcowych wynosi około 10%. Świece zapachowe, obecne w różnych grupach produktowych, odpowiadają łącznie za około 10% portfolio. Tak szeroka oferta pozwala nam obsługiwać zarówno rynek produktów masowych, jak i rozwijające się segmenty, w których coraz większe znaczenie mają design, zapach, jakość wykonania oraz alternatywne surowce.

K.C.B. Interlight Sp. z o.o. należy do grona największych producentów świec w Polsce, łącząc tradycję sięgającą 1892 roku z nowoczesną, wielkoseryjną produkcją prowadzoną w zakładzie w Gniewkowie. Firma oferuje ponad tysiąc wzorów świec użytkowych i dekoracyjnych, a blisko 100% jej wyrobów trafia na rynki zagraniczne. Rozwój przedsiębiorstwa opiera się na inwestycjach w technologie, modernizacji parku maszynowego, rozwijaniu zaplecza laboratoryjnego oraz tworzeniu produktów odpowiadających zmieniającym się trendom i oczekiwaniom klientów. Przedsiębiorstwo łączy wieloletnie doświadczenie z wysokimi standardami jakości, odpowiedzialnością środowiskową oraz długofalową współpracą z partnerami handlowymi.

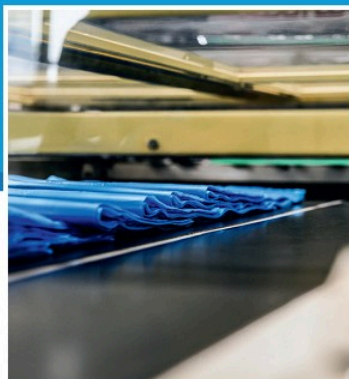
O historii, rozwoju i współczesnych wyzwaniach KCB Interlight, a także o znaczeniu sprzedaży zagranicznej, inwestycjach w nowe technologie, automatyzacji, jakości, zrównoważonym



Opakowania tworzone z myślą o Twoim produkcie



**Ekstruzja
z rozdmuchem**



Konfekcjonowanie



Perforacja



**Nadruki
fleksograficzne**

Jesteśmy doświadczonym producentem folii i worków oraz specjalistą w nadrukach fleksograficznych. Tworzymy trwałe, estetyczne i funkcjonalne opakowania, spełniające najwyższe standardy branżowe. Dzięki nowoczesnemu parkowi maszynowemu oferujemy rozwiązania skrojone na miarę. Nasze produkty z powodzeniem sprawdzają się w branży spożywczej, przemysłowej i opałowej, zapewniając bezpieczeństwo, a wysokiej jakości nadruki nadają im unikalny, wyróżniający wygląd.



**NOWOCZESNY
PARK MASZYNOWY**



**WYSOKA
JAKOŚĆ**



**ZRÓWNOWAŻONE
ROZWIĄZANIA**



**NIEZAWODNOŚĆ
W KAŻDYM PROJEKCIE**



**PARTNERSTWO
I WSPARCIE**

Postaw na jakość i doświadczenie – wybierz opakowania, które mówią więcej!



Jaką rolę w działalności firmy odgrywa sprzedaż zagraniczna i które rynki oraz kanały sprzedaży są dziś najważniejsze?

Nasza sprzedaż zagraniczna koncentruje się przede wszystkim na rynku Unii Europejskiej. Kluczowymi odbiorcami są duże sieci handlowe, dla których realizujemy produkcję na znaczącą skalę. Blisko 100% naszych wyrobów trafia na rynki zagraniczne, dlatego sprzedaż poza Polską pozostaje głównym obszarem naszej aktywności handlowej. Szczególne znaczenie mają dla nas zdolność do realizacji dużych zamówień, terminowość oraz utrzymywanie wysokiej i powtarzalnej jakości produktów.

Jak zmienia się europejski rynek świec? Które trendy mają dziś największy wpływ na działalność producentów?

Branża świecarska jest rynkiem wymagającym, charakteryzującym się silną konkurencją i wyraźną sezonowością. Największe wzrosty popytu związane są przede wszystkim z Bożym Narodzeniem i Świętem Zmarłych, natomiast w pozostałej części roku zapotrzebowanie pozostaje bardziej stabilne. Jednocześnie rozwija się segment premium, a klienci coraz częściej zwracają uwagę

na produkty wykonane z surowców alternatywnych wobec tradycyjnej parafiny, kwestie ekologiczne oraz sposób pakowania produktów. Na działalność branży wpływają również ceny surowców, koszty energii, inflacja, presja cenowa ze strony konkurencji i taniego importu oraz rosnące koszty pracy. To sprawia, że producenci muszą jednocześnie odpowiadać na nowe oczekiwania konsumentów i dbać o efektywność procesów. Rosnąca konkurencja po-

woduje, że coraz większego znaczenia nabiera efektywność produkcji. Dlatego inwestujemy w automatyzację procesów, nowe rozwiązania surowcowe i opakowaniowe oraz możliwie szybkie wdrażanie trendów rynkowych. Naszą przewagą pozostaje również szeroki asortyment oraz wysoka jakość produktów, między innymi zgodna z wymaganiami normy branżowej RAL GZ 041. Istotne są również zmiany technologiczne związane z wykorzystywany-



**20**LAT
JAHRE
YEARS

ekologiczna paleta tekturowa

NEW waga **4-5 kg** certyfikat **ISTA 3E** obciążenie statyczne
1000 kg **100% recyklingu**

kontrpaleta guardboard

NEW waga **3-3,5 kg** **100% recyklingu** docisk taśm do
3000 kg **bez drzazg, grzybów,
owadów**

kartonowe wypełniacze



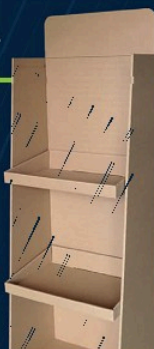
Kartonowe wypełniacze z wysokiej fali to niezwykle mocne rozwiązanie, które sprawdzi się do ochrony m.in. produktów AGD oraz meblarskich **bez użycia folii i plastiku**.

standy i displaye

Już od 20 lat tworzymy kartonowe standy, displaye i ekspozytory.

Od projektu poprzez testy, druk i dostarczenie gotowego produktu do punktu sprzedaży.

Zapraszamy do współpracy!



palety i kontrpalety

733 734 955

standy i ekspozytory

785 646 057

SEPPA Sp. z o.o.
ul. Zawiszy Czarnego 1
Warszawie, 87-152 Lubianka

> www.seppa.pl

ZING

Opakowania dla każdej branży

www.zing.com.pl

DÜLLBERG
KONZEN

light the candle.



HAMBURG | DUBAI | JAKARTA

RICK

 sp. z o.o.
stamping products

www.rick-poland.com



SAIT

OPAKOWANIA Z TEKSTURY FALISTEJ

www.saitopakowania.pl

mi surowcami. Wprowadzanie nowych materiałów, takich jak stearyna czy inne alternatywy wobec tradycyjnej parafiny, może wymagać dostosowania instalacji i parku maszynowego. Równolegle rośnie znaczenie działań środowiskowych oraz rozwiązań odpowiadających na oczekiwania klientów związane ze zrównoważonym rozwojem.

Jak wygląda dziś zaplecze produkcyjne KCB Interlight w Gniewkowie?

Zakład produkcyjny w Gniewkowie jest systematycznie rozwijany i modernizowany. Wdrażamy nowe technologie oraz unowocześniamy park maszynowy, zwiększając efektywność procesów przy jednoczesnym utrzymywaniu wysokiej i powtarzalnej jakości produktów. Istotną częścią naszego zaplecza jest kontrola jakości obejmująca surowce i materiały dostarczane do zakładu, bieżącą produkcję, magazynowanie oraz przygotowanie produktów do wysyłki. Dysponujemy własnym laboratorium, w którym monitorujemy jakość dostarczanych materiałów i surowców, kontrolujemy parametry wyrobów oraz przeprowadzamy testy produktów z każdej partii produkcyjnej. Nowoczesne rozwiązania obejmują również procesy magazynowe, zarządzane przy wykorzystaniu zintegrowanych systemów informatycznych wspierających przepływ towarów od momentu przyjęcia aż po wydanie i dystrybucję.

Które wartości wypracowane przez ponad 130 lat działalności pozostają najważniejsze w codziennym funkcjonowaniu KCB Interlight?

Ponad 130 lat działalności oznacza dla nas nie tylko bogatą historię, lecz przede wszystkim wartości, które nadal stanowią fundament KCB Interlight. Są to odpowiedzialność, rzetelność, wysoka jakość oraz długofalowe podejście do rozwoju firmy i współpracy z partnerami biznesowymi. Od pokoleń budujemy zaufanie klientów, jednocześnie rozwijając procesy produkcyjne, inwestując w technologie i doskonaląc organizację pracy. Łączymy w ten sposób wieloletnie doświadczenie z otwartością na innowacje. Bardzo ważni są dla nas również ludzie. Wielu pracowników pozostaje związanych z firmą od kilkunastu, a nawet kilkudziesięciu lat. Można powiedzieć, że pracujemy pokoleniami, a średni staż pracy w KCB Interlight wy-



nosi 13 lat. Budujemy środowisko oparte na współpracy, odpowiedzialności i wzajemnym szacunku. To połączenie tradycji z otwartością na zmiany pozwala nam rozwijać działalność i umacniać pozycję na europejskim rynku świec.

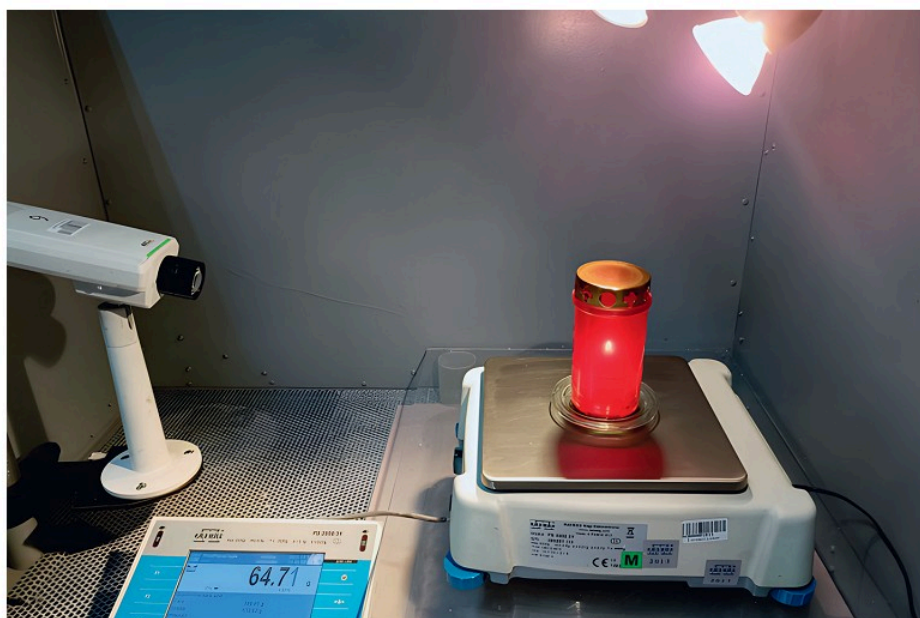
Jak liczny jest zespół KCB Interlight i jakie kompetencje są dziś najważniejsze dla działalności firmy?

Kapitał ludzki jest jednym z najważniejszych filarów działalności KCB Interlight. Nasz zespół liczy około 450 pracowników reprezentujących wiele obszarów, od produkcji, utrzymania ruchu, technologii i jakości, przez logistykę, magazyn, zakupy i planowanie, aż po finanse, sprzedaż, administrację i HR. Szczególnie cenimy kompetencje techniczne, odpowiedzialność, umiejętność pracy zespołowej oraz otwartość

na zmiany. Coraz większego znaczenia nabierają również umiejętności związane z automatyzacją procesów, analizą danych i wykorzystaniem nowoczesnych technologii. Dlatego inwestujemy w szkolenia, podnoszenie kwalifikacji oraz tworzenie środowiska pracy sprzyjającego bezpieczeństwu i długofalowemu rozwojowi zawodowemu. Działamy również zgodnie z obowiązującymi regulacjami Unii Europejskiej oraz innymi przepisami dotyczącymi ochrony środowiska i zrównoważonego rozwoju.

Jak firma podchodzi do organizacji łańcucha dostaw i jakie wymagania dotyczące jakości oraz niezawodności stawia swoim partnerom?

Stabilny i odpowiednio kontrolowany łańcuch dostaw ma dla nas duże znaczenie, ponieważ jakość gotowego pro-





SUROWCE DLA PRZEMYSŁU PASZOWEGO, PET FOOD I ZASTOSOWAŃ PRZEMYSŁOWYCH

Mączki
zwierzęce

Tłuszcze
zwierzęce

Mączki
i oleje rybne

Surowce
roślinne

Produkty
specjalistyczne



Tłuszcze kategorii 2 i 3
dla producentów świec i zniczy



Gwarantowana
jakość i bezpieczeństwo



Kompleksowa
logistyka międzynarodowa



+25 lat
doświadczenia



www.btgproteins.com

EG-PLASTIC®
SPRITZGUSSTECHNIK

LESS MATERIAL. MORE POSSIBILITIES.

CANDLE CUPS. REIMAGINED.

Lighter. More delicate. Sustainable.
And ready for new ideas.

From classic candle cups to innovative
solutions for table decoration and
atmospheric design.



MATERIAL
EFFICIENCY



NEW
IDEAS



MORE
APPLICATIONS

*Beautiful
moments
together.*

IDEAS
SHAPE
TOMORROW

EG-Plastic GmbH | www.eg-plastic.de

PLASTIC SOLUTIONS FOR CANDLES & BEYOND



PRODUCENT KNOTÓW DO ŚWIEC I ZNICZY

KNOTY PLECIONE

KNOTY OKRĄGŁE

KNOTY POWLEKANE

Od 1990 roku oferujemy wysokiej jakości knoty do zniczy i świec. Certyfikowane surowce, nowoczesna produkcja i wieloletnie doświadczenie pozwalają nam dostarczać rozwiązania cenione przez producentów w Polsce i za granicą.

PPHU LINPOL s.c.
PAWŁÓWEK 21 B, 95-081 DŁUTÓW k/Pabianic

tel. +48 500 212 796, +48 605 075 852
biuro@linpol.pl, anita.grabicka@linpol.pl



www.linpol.pl



*Ziemia
Woda
Ogień*



Najwyższej jakości wyroby i półprodukty
z gliny czerwono wypalanej od 1963 r.

DONICE
GLINIANE

POJEMNIKI
DO ZNICZY

MISKI LĘGOWE
I KARMIDŁA

ZAPRASZAMY!

Ceramika Gzowice s.c.

Gzowice-Folwark 25
26-630 Jedlnia-Letnisko
tel. +48 500 730 382

tel. +48 502 297 190

ceramika@ceramika-gzowice.com.pl

NATURALNIE
TRWAŁE

TRADYCJA

• RZEMIOSŁO

• EKOLOGIA

• www.ceramika-gzowice.pl

waxes and additives for the manufacture of candles:

natural waxes, microcrystalline waxes, special wax blends

TeCero-Wachs®, Isoplast®, Polycerit®, Cerathen®

TeCe-Ceresin®, Polycerin®, Ceraflex®, Isodur®



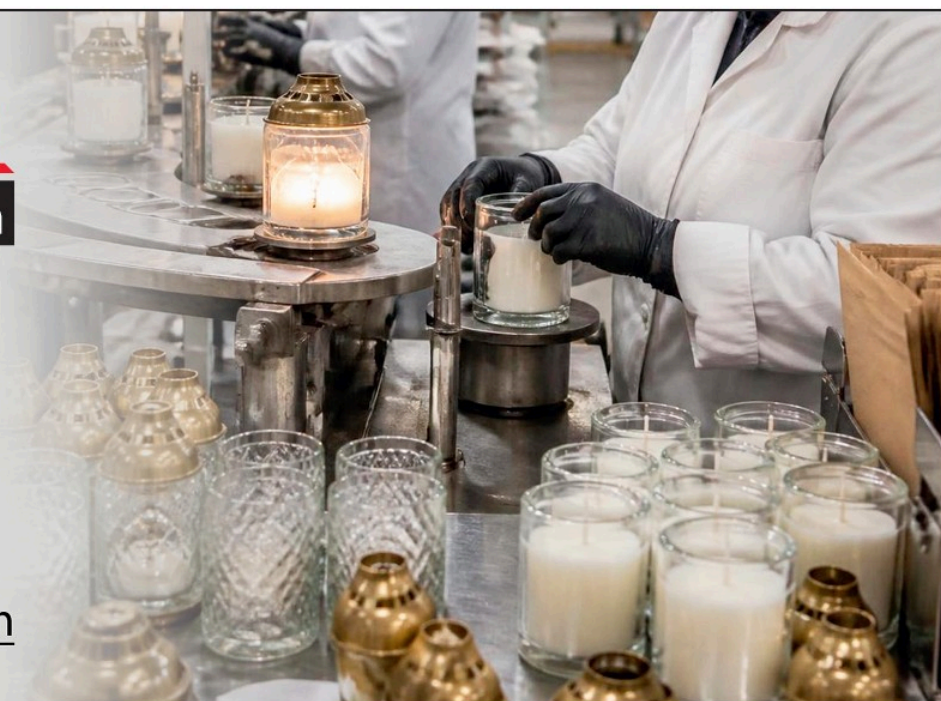
WAX -



www.wax.tromm.de – info@wax-tromm.de
Cologne / Germany – phone +49 221 9745520

BusinessPL
bądź z nami online **.com**

www.businesspl.com





duktu zaczyna się już na etapie wyboru surowców, materiałów i komponentów. Dostarczane materiały podlegają określonym wymaganiom jakościowym, a ich kontrola rozpoczyna się już w momencie przyjęcia dostawy do magazynu. Dotyczy to również opakowań i materiałów zbiorczych, dla których stosujemy określone parametry kontroli jakości. Przy współpracy z partnerami zwracamy uwagę przede wszystkim na jakość i powtarzalność materiałów, zgodność z wymaganymi standardami oraz wymaganiami prawnymi i środowiskowymi. Ważne są dla nas również rzetelność i możliwość budowania stabilnej, długofalowej współpracy. Takie podejście pozwala ograniczać ryzyko w procesie produkcyjnym i utrzymywać wymagany standard produktów finalnych.

Jak program „Zielona Świeca” przekłada się na ograniczanie wpływu działalności firmy na środowisko?

Program „Zielona Świeca” jest naszym zobowiązaniem do prowadzenia działalności w sposób odpowiedzialny i zrównoważony. Traktujemy go jako długofalowy kierunek rozwoju, który znajduje odzwierciedlenie w codziennych decyzjach biznesowych. W praktyce oznacza to świadomy dobór surowców i materiałów, współpracę z odpowiedzialnymi dostawcami oraz zwiększanie udziału rozwiązań bardziej przyjaznych środowisku. Dużą wagę przykładamy również do opakowań. Ograniczamy ilość wykorzystywanych materiałów, poszukujemy rozwiązań umożliwiających ich recykling i projektujemy je z myślą o zmniejszeniu wpływu na środowisko. Równolegle

usprawniamy procesy produkcyjne, aby efektywniej wykorzystywać energię i surowce, ograniczać ilość odpadów oraz redukować emisje związane z działalnością. „Zielona Świeca” angażuje całą organizację, od projektowania produktów i zakupów, przez produkcję, aż po logistykę i współpracę z partnerami biznesowymi.

Jaką rolę w działalności przedsiębiorstwa odgrywają relacje z lokalną społecznością i odpowiedzialność wobec regionu?

Jako przedsiębiorstwo od ponad 130 lat związane z regionem czujemy odpowiedzialność nie tylko za rozwój naszej działalności, ale również za otoczenie, w którym funkcjonujemy. Wspieramy inicjatywy odpowiadające na realne potrzeby mieszkańców oraz współpracujemy z lokalnymi instytucjami, organizacjami i placówkami edukacyjnymi, angażując

się w działania społeczne, edukacyjne i charytatywne. Ważnym elementem naszej roli w regionie jest również tworzenie stabilnych miejsc pracy oraz rozwijanie kompetencji pracowników. Odpowiedzialny biznes oznacza dla nas nie tylko wysoką jakość produktów i dobre wyniki ekonomiczne, ale także świadomy wpływ na otoczenie oraz budowanie długofalowych relacji z lokalną społecznością.

Jakie cele strategiczne wyznacza sobie KCB Interlight na najbliższe lata?

Naszym nadrzędnym celem jest dalsze umacnianie pozycji KCB Interlight jako jednego z czołowych, nowoczesnych producentów świec w Polsce i Europie. Chcemy rozwijać firmę w sposób konsekwentny, łącząc skalę produkcji z wysoką jakością, elastycznością i zdolnością do szybkiego reagowania na zmieniające się oczekiwania rynku. W najbliższych latach będziemy kontynuować inwestycje w nowoczesne technologie, automatyzację procesów i modernizację parku maszynowego. Równolegle chcemy rozwijać portfolio produktowe, monitorować zmieniające się trendy oraz tworzyć rozwiązania odpowiadające oczekiwaniom klientów. Istotnym kierunkiem pozostaje również dalszy rozwój kompetencji naszego zespołu oraz wdrażanie rozwiązań ograniczających wpływ działalności na środowisko. Chcemy, aby KCB Interlight była postrzegana jako wiarygodny, nowoczesny i odpowiedzialny partner, który potrafi łączyć ponad 130 lat doświadczenia z ciągłym rozwojem oraz skutecznie odpowiadać na zmieniające się potrzeby europejskiego rynku.



Cedrob i UNIA GRAINS. Dwie dekady partnerstwa i wspólnego rozwoju



WSPÓLNY
KIERUNEK
I ROZWÓJ

Co piąty kurczak na polskim stole pochodzi z Cedrob S.A., a każdego roku na potrzeby zakładów największego polskiego producenta mięsa drobiowego produkowanych jest ponad 300 milionów kurcząt brojlerów, kaczek i gęsi. Grupa Cedrob jest także jednym z największych polskich producentów mięsa wieprzowego. Za tą skalą stoi zintegrowany model produkcji „od ziarna do stołu”. Jednym z jego fundamentów jest produkcja pasz, która przekracza obecnie 1,5 miliona ton rocznie. Cedrob należy do największych producentów drobiu w Europie. Taki rozmach produkcji wymaga odpowiedniego zaplecza surowcowego i technicznego.

A wszystko zaczyna się od ziarna...

Miliony brojlerów i około 1,5 miliona ton produkowanych rocznie pasz oznaczają konieczność sprawnego przyjęcia, wysuszenia i bezpiecznego magazynowania dużych ilości surowca.

Od ponad dwóch dekad w budowie tego zaplecza uczestniczy UNIA GRAINS (dawniej ARAJ) – polski producent silosów, suszarni oraz kompleksowych baz suszarniczo-magazynowych do ziarna.

Konsekwentny rozwój infrastruktury

Pierwsza wspólna inwestycja rozpoczęła się w 2006 roku w Gumowie. Inwestycję zrealizowała firma ARAJ, działająca dziś pod marką UNIA GRAINS, jeszcze przed połączeniem z Grupą UNIA. Obiekt o po-

jemności magazynowej około 34 000 ton, wyposażony w suszarnię i kompleksowy system transportu ziarna, do dziś stanowi ważny element infrastruktury magazynowej Cedrobu.

Rozwijające się partnerstwo zaowocowało w kolejnych latach budową i uruchomieniem obiektu w Raciążu o pojemności magazynowej sięgającej 42 000 ton. Był to kolejny krok w rozbudowie zaplecza pozwalającego na sprawną obsługę dużych ilości ziarna.

Skalę wykorzystania obu obiektów dobrze pokazują roczne wolumeny obsługiwanego surowca. W Gumowie i Raciążu jest to około 500 tysięcy ton ziarna rocznie.

20 lat

nieprzerwanej współpracy

6 baz

suszarniczo-magazynowych
do ziarna w 4 lokalizacjach

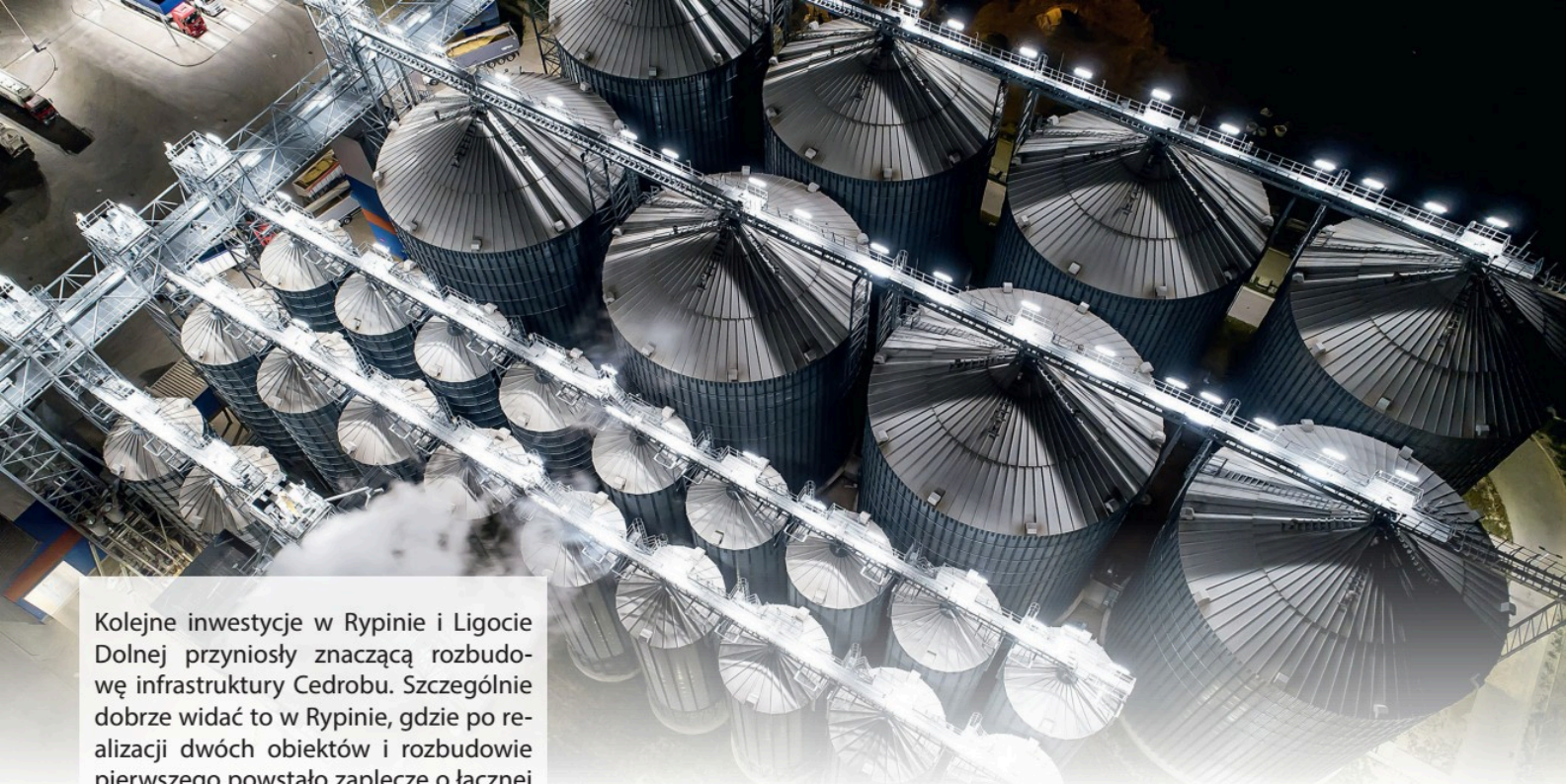
345 tys. ton

łącznie pojemności
zrealizowanych i obecnie
realizowanych obiektów

6 suszarni

do ziarna o łącznej wydajności
przekraczającej 5 000 ton
kukurydzy na dobę





Kolejne inwestycje w Rypinie i Ligocie Dolnej przyniosły znaczącą rozbudowę infrastruktury Cedrobu. Szczególnie dobrze widać to w Rypinie, gdzie po realizacji dwóch obiektów i rozbudowie pierwszego powstało zaplecze o łącznej pojemności około 143 000 ton. Dzięki realizacji tych inwestycji roczny obrót ziarnem wzrósł o kolejny milion ton.

To ponad czterokrotnie więcej niż pojemność pierwszej inwestycji

Znacząco wzrosły również możliwości suszenia ziarna. Dziś łączna wydajność suszenia we wspólnie zrealizowanych bazach magazynowo-suszarniczych sięga 5 000 ton na dobę – to blisko 10 razy więcej niż w przypadku pierwszego wspólnie zrealizowanego obiektu.

Osiągnięcie takich parametrów nie polega jedynie na dokładaniu kolejnych urządzeń. Kluczowe jest przemyślane zaplanowanie technologii obiektu, tak aby przyjęcie, czyszczenie, suszenie, chłodzenie, transport i magazynowanie tworzyły jeden spójny system. Dopiero takie podejście pozwala w pełni wykorzystać możliwości całej instalacji.

„Przy tak złożonych inwestycjach ważna jest nie tylko dostawa urządzeń, ale również zrozumienie procesu i potrzeb Cedrobu oraz trwałość zastosowanych rozwiązań. Urządzenia muszą być niezawodne oraz posiadać wysoką sprawność energetyczną. W dzisiejszych czasach urządzenia muszą także spełniać wyśrubowane normy emisji oraz charakteryzować się niskim zużyciem mediów.”

– mówi Tomasz Walerowicz, Dyrektor Generalny Cedrob Pasze.

Wraz ze wzrostem wydajności rosło również znaczenie precyzyjnej kontroli temperatury, monitorowania procesów oraz analizy danych dotyczących pracy suszarni. Jak dodaje Tomasz Walerowicz, Dyrektor Generalny Cedrob Pasze:

„Jest to niezbędne dla prawidłowego przeprowadzenia procesu suszenia – tak, aby wysuszony surowiec nadawał się do długotrwałego magazynowania i nie tracił swoich właściwości żywieniowych, przy jednoczesnym uzyskaniu wysokiej ekonomiki procesu, tj. niskiego zużycia paliwa.”

W obiektach w Raciążu i Rypinie, w odpowiedzi na indywidualne potrzeby Ce-

drobu, zastosowano chłodnice współpracujące z kolumnami suszącymi. Rozwiązanie to pozwala lepiej wykorzystać wydajność kolumn, zapewniając stabilniejsze chłodzenie i bardziej wyrównaną wilgotność ziarna.

Dodatkowo zastosowane suszarnie z 70-procentowym nawrotem powietrza umożliwiają odzysk nawet 30% ciepła, ograniczając tym samym zużycie paliwa. Przy dużych wolumenach suszonego ziarna przekłada się to na wymierne oszczędności w eksploatacji instalacji.

Raciąż II – rozwój istniejącej infrastruktury

Wieloletnia współpraca, oparta na zaufaniu i sprawdzonych rozwiązaniach, zaowocowała kolejnym wspólnym przedsięwzięciem – rozbudową bazy w Raciążu.





Pierwszy obiekt w tej lokalizacji powstał w 2010 roku, zwiększając możliwości magazynowe Cedrobu o około 42 000 ton. Na tym jednak rozwój infrastruktury w Raciążu się nie zakończył. Realizowana obecnie rozbudowa zapewni kolejne 54 000 ton pojemności, dzięki czemu po jej zakończeniu baza będzie mogła pomieścić niespełna 100 000 ton ziarna.

Szczególne znaczenie ma fakt, że decyzja o kolejnym etapie inwestycji za-

padła po kilkunastu latach eksploatacji pierwszego obiektu. W tym czasie zastosowane urządzenia i rozwiązania technologiczne mogły potwierdzić swoją trwałość i niezawodność w rzeczywistych warunkach pracy. Doświadczenia z eksploatacji pierwszego obiektu zostały następnie wykorzystane przy projektowaniu kolejnego etapu, tak aby nowa infrastruktura jeszcze lepiej odpowiadała na obecne potrzeby zakładu i jego rosnącą skalę działalności.

Partnerstwo, które napędza rozwój

Skala i rosnące wymagania inwestycji realizowanych dla Cedrobu przez lata stawiały przed UNIA GRAINS kolejne wyzwania technologiczne. Współpraca obu firm oznaczała więc nie tylko budowę coraz większych obiektów, ale także doskonalenie rozwiązań pod względem wydajności, efektywności energetycznej, bezpieczeństwa procesów i jakości ziarna. W tym czasie udoskonalano technologię suszenia i transportu ziarna, m.in. poprzez rozwiązania ograniczające zużycie energii i hałas oraz rozwój systemów odpylania. Kolejne realizacje pozwalały weryfikować te rozwiązania w praktyce i wykorzystywać zdobyte doświadczenia przy następnych inwestycjach.

Dziś, z myślą o największych obiektach, UNIA GRAINS produkuje już transportery o wydajności sięgającej 600 t/h.

Dwie dekady współpracy Cedrobu i UNIA GRAINS są przykładem partnerstwa, które rozwijało się wraz ze skalą i wymaganiami kolejnych inwestycji. Trwająca rozbudowa bazy w Raciążu potwierdza, że po dwóch dekadach wspólna historia obu firm wciąż się pisze.

www.uniagrains.com



FACT BOX

AGROAS

NOWY HORYZONT ROLNICTWA

PEŁNA NAZWA:

AGROAS Sp. z o.o.

PREZES:

Daniel Cupriak

PRZEMYSŁ:

Rolnictwo

ROK ZAŁOŻENIA:

1993 r.

PRACOWNICY:

375 osób

www.agroas.pl

Od ponad 30 lat AGROAS Sp. z o.o. wyznacza Nowy Horyzont Rolnictwa, łącząc doświadczenie rodzinnego przedsiębiorstwa z nowoczesnym podejściem do obsługi gospodarstw rolnych. Firma z siedzibą w Nowej Wsi Małej w województwie opolskim konsekwentnie rozwija kompleksową ofertę dla rolnictwa, obejmującą agronomię, agrotechnikę, obrót płodami rolnymi, maszyny rolnicze, części, serwis oraz usługi rolnicze. Jednym z wyróżników AGROAS jest praktyczne wsparcie gospodarstw rolnych, obejmujące doradztwo agronomiczne, usługi rolnicze oraz wykorzystanie nowoczesnego parku maszynowego. Dzięki temu firma opiera doradztwo nie tylko na wiedzy specjalistycznej i współpracy z uznanymi producentami, ale również na doświadczeniu zdobywanym w bezpośredniej pracy z rolnikami.

Ostatnie lata były dla AGROAS okresem dalszego rozwoju i ważnych zmian wizerunkowych. Rebranding marki

podkreślił nowy etap w historii firmy oraz jej ambicje na przyszłość, a inwestycje w zaplecze logistyczne i magazynowe, w tym Centrum Dystrybucji w Nowej Wsi Małej oraz nowe punkty sprzedaży w Żmigrodzie i w miejscowości Dębe koło Kalisza, pozwalają jeszcze skuteczniej odpowiadać na potrzeby gospodarstw. O tym, jak zmienia się współczesne rolnictwo, jaką rolę odgrywa w nim AGROAS oraz jakie cele firma stawia sobie na kolejne lata, rozmawiamy z przedstawicielami spółki.

AGROAS przeszedł w ostatnich latach znaczącą transformację. Jak dziś wygląda firma i jej miejsce na rynku?

Patrząc na historię AGROAS, można powiedzieć, że przeszliśmy długą drogę: od lokalnej firmy rodzinnej do jednego z liderów kompleksowego zaopatrzenia rolnictwa w południowo-zachodniej Polsce. Rozwijaliśmy się razem z naszymi klientami, odpowiadając na zmieniające się potrzeby gospodarstw oraz wyzwania stawiane przez rynek. Przeprowadzony niedawno rebranding był naturalnym etapem tej drogi. Nie oznaczał wyłącznie zmiany identyfikacji wizualnej, ale przede wszystkim podkreślenie tego, kim jesteśmy dzisiaj i jaką wartość chcemy dostarczać naszym klientom. Je-

steśmy gotowi na nowe wyzwania i konsekwentnie budujemy pozycję firmy pierwszego wyboru dla rolników. Dziś AGROAS to organizacja łącząca handel, doradztwo, logistykę, serwis, obrót płodami rolnymi oraz praktyczne usługi dla gospodarstw rolnych. Ta szerokość kompetencji pozwala nam patrzeć na potrzeby gospodarstw całościowo, nie przez pryzmat pojedynczego produktu, ale całego procesu produkcji. Nasze nowe hasło „Nowy Horyzont Rolnictwa” trafnie oddaje nasze podejście do biznesu oraz ideę patrzenia w przyszłość rolnictwa. Dlatego nieprzerwanie inwestujemy w nowe technologie i rozwiązania, łącząc je z wieloletnią praktyką oraz doświadczeniem zdobywanym w bezpośredniej współpracy z gospodarstwami. Od lat rozwijamy ofertę w oparciu o konkretne potrzeby rolników. Naszym celem nie jest wyłącznie sprzedaż produktów czy usług. Chcemy być partnerem w prowadzeniu produkcji rolnej i wspierać klientów wiedzą, doświadczeniem oraz rozwiązaniami, które pomagają osiągać lepsze wyniki ekonomiczne.

Jakie znaczenie mają inwestycje w infrastrukturę i logistykę?

Nowoczesne rolnictwo wymaga szybkiej reakcji, terminowości i bezpieczeństwa





dostaw. Dlatego konsekwentnie inwestujemy w rozwój zaplecza magazynowego, logistycznego i serwisowego. Otwarcie nowego Centrum Dystrybucji, a także kolejnych baz w Żmigrodzie oraz w miejscowości Dębe koło Kalisza, jest następnym krokiem w realizacji tej strategii. Dzięki tym inwestycjom możemy jeszcze sprawniej obsługiwać klientów, skracać czas dostaw i zapewniać większą dostępność produktów. Dla rolników oznacza to większą przewidywalność w najważniejszych momentach sezonu, kiedy liczy się szybki dostęp do środków produkcji, części zamiennych, maszyn i wsparcia serwisowego. Chcemy, aby klient miał pewność, że AGROAS jest blisko niego nie tylko na etapie zakupu, ale również wtedy, gdy potrzebuje szybkiej reakcji. Jednocześnie rozwijamy nasze zaplecze techniczne i serwisowe, ponieważ wiemy, jak ważna jest niezawodność maszyn oraz szybkie wsparcie w sezonie. W rolnictwie czas reakcji często ma bezpośredni wpływ na przebieg prac polowych, dlatego sprawna logistyka, dostępność części i profesjonalny serwis są dla gospodarstw niezwykle istotne. Infrastruktura jest dla nas bardzo ważna, ale stanowi przede wszystkim fundament dalszego rozwoju. Najważniejsze pozostaje budowanie trwałych relacji z klientami i dostarczanie im realnej wartości w codziennej pracy.

Jak dziś wygląda oferta AGROAS i jakie miejsce zajmują w niej innowacje?

Od początku działalności współpracujemy z uznanymi producentami, których rozwiązania wyznaczają standardy nowoczesnego rolnictwa. W segmencie

maszyn od lat reprezentujemy marki premium, takie jak CLAAS czy HORSCH, dostarczając gospodarstwom technologie zwiększające efektywność, precyzję i bezpieczeństwo produkcji. Jednocześnie, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom rolników, rozwijamy również własne marki produktowe. Przykładem jest linia nawozów dolistnych DROPLON, która powstała jako odpowiedź na potrzebę skutecznego i elastycznego wspierania upraw w różnych warunkach produkcyjnych. Ważnym elementem naszej oferty jest także marka materiału siewnego YARUNA, tworzona z myślą o dostarczaniu odmian odpowiadających wymaganiom polskich gospodarstw. Takie połączenie światowych technologii, produktów renomowanych producentów oraz własnych rozwiązań pozwala nam budować ofertę dopasowaną do realnych potrzeb klientów.



Rolnictwo staje się coraz bardziej wymagające, dlatego kluczowe znaczenie ma nie tylko dostęp do produktów, ale również umiejętność ich właściwego doboru i wykorzystania w praktyce. Innowacje rozumiemy przede wszystkim praktycznie. Nie chodzi wyłącznie o wdrażanie nowych rozwiązań, ale o takie technologie, produkty i doradztwo, które pomagają rolnikom lepiej planować produkcję, ograniczać ryzyko, optymalizować koszty i zwiększać efektywność gospodarstwa.

Praktyczne wsparcie gospodarstw rolnych jest jednym z ważnych elementów działalności AGROAS. Jak doradztwo agronomiczne, usługi rolnicze i nowoczesny park maszynowy wpływają na jakość obsługi oraz relacje z klientami?

Praktyczne wsparcie gospodarstw rolnych ma dla nas bardzo duże znaczenie, ponieważ pozwala nam być blisko codziennych wyzwań, z jakimi mierzą się rolnicy. Doradztwo agronomiczne, usługi rolnicze oraz wykorzystanie nowoczesnego parku maszynowego sprawiają, że rozmawiamy z klientami nie tylko z perspektywy dostawcy, ale przede wszystkim partnera, który rozumie realia pracy w polu. To doświadczenie pomaga nam lepiej odpowiadać na zmienność warunków pogodowych, presję kosztową i znaczenie właściwego doboru technologii. W efekcie nasze doradztwo jest bardziej praktyczne i bliższe codziennym decyzjom podejmowanym przez rolników. Widzimy, że gospodarstwa coraz częściej oczekują rozwiązań sprawdzonych, dopasowa-

nych do lokalnych warunków i możliwości do zastosowania w konkretnym modelu produkcji. Bezpośrednia współpraca z gospodarstwami wzmacnia naszą wiarygodność i pozwala prowadzić z klientami bardziej partnerski dialog.

Jaką rolę w rozwoju firmy odgrywają pracownicy?

Za każdą inwestycją, nowym projektem czy wdrożonym rozwiązaniem stoją ludzie. To właśnie kompetencje i zaangażowanie naszych pracowników są jednym z najważniejszych filarów rozwoju AGROAS. Nasz zespół tworzą specjaliści z zakresu agronomii, techniki rolniczej, nawożenia, ochrony roślin, materiału siewnego, logistyki, handlu i obrotu płodami rolnymi. Coraz większego znaczenia nabierają również kompetencje związane z rolnictwem precyzyjnym, analizą danych oraz wykorzystaniem nowoczesnych technologii w gospodarstwach. Rolnicy oczekują dziś nie tylko dostępu do produktów, ale również fachowego doradztwa i wsparcia w podejmowaniu decyzji. Dlatego tak duże znaczenie ma dla nas bezpośredni kontakt doradców z gospodarstwami. Wiedza zdobywana w terenie pozwala lepiej rozumieć lokalne warunki, strukturę upraw, potrzeby klientów i wyzwania, z którymi mierzą się w konkretnym sezonie. Inwestujemy w rozwój kompetencji naszych pracowników, szkolenia i wymianę doświadczeń. Chcemy, aby każdy kontakt z AGROAS dawał klientowi poczucie, że rozmawia z partnerem, który rozumie realia pracy w gospodarstwie.

Jak AGROAS postrzega swoją odpowiedzialność wobec środowiska i lokalnych społeczności?

Jako firma silnie związana z rolnictwem i regionami, w których działamy, odpowiedzialność traktujemy jako integralną część naszej działalności. Wspieramy inicjatywy edukacyjne, wydarzenia branżowe oraz działania służące rozwojowi lokalnych społeczności. Jednocześnie promujemy rozwiązania pozwalające prowadzić produkcję rolną w sposób bardziej efektywny i zrównoważony. W praktyce oznacza to wspieranie rolników w precyzyjnym doborze technologii uprawy, nawożenia, ochrony roślin i materiału siewnego. Im lepiej dopasowane są rozwiązania do warun-



ków gospodarstwa, tym większa szansa na efektywną produkcję przy racjonalnym wykorzystaniu zasobów. Wierzymy, że przyszłość rolnictwa będzie opierać się na połączeniu efektywności ekonomicznej z odpowiedzialnym podejściem do środowiska. Naszą rolą jest wspieranie gospodarstw w tej transformacji poprzez doradztwo, technologie i praktyczne rozwiązania możliwe do wdrożenia w codziennej produkcji.

Jakie cele wyznacza sobie AGROAS na najbliższe lata?

Przyszłość widzimy przede wszystkim w dalszym umacnianiu relacji z klientami oraz rozwoju kompleksowej oferty dla nowoczesnego rolnictwa. Chcemy nadal inwestować w infrastrukturę, logistykę, cyfryzację procesów oraz rozwój kompetencji naszych pracowni-

ków. Naszym celem pozostaje budowanie firmy, która jest dla rolników czymś więcej niż dostawcą środków do produkcji. Chcemy być partnerem wspierającym rozwój gospodarstw na każdym etapie: od planowania zasiewów, przez technologię produkcji, aż po sprzedaż płodów rolnych. Widzimy przyszłość w modelu, w którym rolnik otrzymuje w jednym miejscu dostęp do wiedzy, technologii, logistyki, serwisu i możliwości sprzedaży płodów rolnych. Taki zintegrowany model współpracy będzie naszym zdaniem coraz ważniejszy dla gospodarstw, które chcą rozwijać się w sposób stabilny i konkurencyjny. To właśnie ta filozofia partnerstwa, połączona z doświadczeniem, nowoczesnymi rozwiązaniami i odwagą do zmian, będzie wyznaczać kierunek rozwoju AGROAS w kolejnych latach.



Biogaz i biometan w centrum transformacji energetycznej

FACT BOX

**PEŁNA NAZWA:**

Biowatt S.A.

PREZES ZARZĄDU:

Piotr Mularewicz

WICEPREZES ZARZĄDU:

Tomasz Kajdan

PRZEMYSŁ:

Energetyka odnawialna (biogaz, biometan)

ROK ZAŁOŻENIA:

2010 r.

www.biowatt.pl

Biowatt S.A. z Poznania to firma, która od 2010 roku konsekwentnie buduje swoją pozycję w sektorze nowoczesnych technologii biogazowych. Spółka specjalizuje się w kompleksowej realizacji instalacji do produkcji biogazu i biometanu, obejmującej cały proces inwestycyjny: od koncepcji i projektowania, przez budowę, aż po rozruch, serwis oraz wsparcie technologiczne. Biowatt rozwija rozwiązania dla biogazowni rolniczych, przemysłowych i składowiskowych, a także instalacji funkcjonujących przy oczyszczalniach ścieków. Tym samym odpowiada na rosnące potrzeby rynku związane z transformacją energetyczną, zagospodarowaniem odpadów organicznych oraz ograniczaniem emisji. O sile spółki decydują zarówno doświadczenie zespołu, jak i umiejętność łączenia zaawansowanej technologii z praktycznym podejściem do efektywności, bezpieczeństwa i ekonomiki inwestycji.

Biogaz i biometan coraz mocniej wpisują się w przyszłość nowoczesnej energetyki, łącząc produkcję zielonej energii z odpowiedzialnym zagospodarowaniem odpadów organicznych. O tym, jak wygląda rozwój takich projektów w praktyce, jakie znaczenie mają technologia, doświadczenie i właściwe przygotowanie inwestycji, rozmawiamy z Moniką Stablewską, Kierownik ds. Marketingu i Administracji w Biowatt S.A. W wywiadzie przyglądamy się drodze firmy od pierwszych realizacji po projekty dla dużych inwestorów energetycznych, a także perspektywom rynku biogazu i biometanu w najbliższych latach.

Co było impulsem do powstania Biowatt i rozpoczęcia działalności w obszarze technologii biogazowych? Jak wyglądały początki firmy oraz które etapy jej rozwoju miały największe znaczenie dla obecnej pozycji rynkowej?

Impulsem do powstania Biowatt była obserwacja zmian zachodzących w europejskiej energetyce oraz rosnącej potrzeby zagospodarowania odpadów organicznych. Już w 2010 roku widzieliśmy, że biogaz może pełnić ważną rolę jako stabilne, przewidywalne i lokalne

źródło energii odnawialnej. Ważnym etapem rozwoju Spółki była budowa pierwszej instalacji biogazowej na składowisku odpadów. Początki firmy były związane głównie z projektami dla sektora rolniczego. Z czasem rozszerzaliśmy działalność o kolejne obszary, w tym projekty przemysłowe, modernizacje istniejących instalacji oraz rozwiązania związane z biometanem. Szczególnie ważnym etapem było przejście od pojedynczych realizacji technologicznych do kompleksowego prowadzenia projektów inwestycyjnych. Ten rozwój pozwolił nam zbudować pozycję partnera, który rozumie zarówno stronę techniczną, jak i biznesową inwestycji.

Jak najpełniej opisałaby Pani profil działalności Biowatt oraz te segmenty oferty, które odgrywają dziś najważniejszą rolę?

Biowatt jest firmą inżynieryjno-technologiczną, która specjalizuje się w przygotowaniu i realizacji instalacji biogazowych oraz biometanowych. Nasza oferta obejmuje opracowanie koncepcji technologicznej, projektowanie, budowę, uruchomienie instalacji, optymalizację jej pracy oraz serwis. Największe znaczenie mają dziś projekty realizowane dla przemysłu i rolnictwa, rozwój





FLEXXOLUTIONS
innovators in technical textile products

www.flexxolutions.pl

Innowatorzy w dziedzinie technicznych wyrobów tekstylnych

ZRÓWNOWAŻONE SYSTEMY POKRYWOWE DLA SIŁOSÓW I MAGAZYNOWANIA BIOGAZU



 Flexxolutions GFS BV
 Jaartsveldstraat 5, 7575 BP Oldenzaal

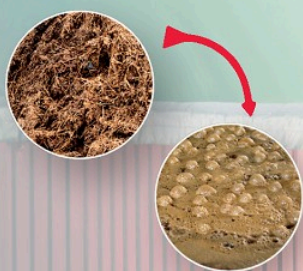
 +48 601 947 548
 info@flexxolutions.nl

BusinessPL
bądź z nami online [.com](http://www.businesspl.com)

www.businesspl.com



UNIWERSALNY SYSTEM PRZYGOTOWANIA I PODAWANIA SUBSTRATÓW





PreMix® – cztery etapy przygotowania substratu w jednym urządzeniu.

Oddziela ciężkie zanieczyszczenia, rozdrabnia materiał i przygotowuje jednorodną zawiesinę, chroniąc instalację oraz zapewniając stabilne zasilanie fermentora.

Vogelsang Polska al. San Francisco 9, 55-020 Rzeplin,
tel: 71 798 95 80 poland@vogelsang.info



20 lat
VOGELSANG POLSKA

VOGELSANG - LEADING IN TECHNOLOGY



instalacji biometanowych oraz modernizację funkcjonujących już obiektów. Istotnym elementem naszej oferty pozostaje również doradztwo technologiczne, kierowane przede wszystkim do inwestorów, którzy chcą zoptymalizować pracę istniejącej instalacji, zwiększyć jej efektywność albo dostosować projekt do nowych wymagań rynkowych i regulacyjnych.

Kto stanowi główną grupę klientów Biowatt oraz jakie rodzaje instalacji dominują w realizowanych przez firmę projektach?

Naszymi klientami są przede wszystkim rolnicy rozszerzający swoje działalności o produkcję biogazu, przedsiębiorstwa z sektora rolno-spożywczego, zakłady przemysłowe, podmioty komunalne oraz inwestorzy energetyczni. W ostatnich latach coraz większe zainteresowanie obserwujemy również ze strony dużych firm, które traktują biometan jako element własnej strategii dekarbonizacji. W realizowanych projektach dominują instalacje wykorzystujące odpady organiczne pochodzenia rolniczego i przemysłowego. Coraz większy udział mają także przedsięwzięcia ukierunkowane na oczyszczanie biogazu do jakości biometanu. Jest to naturalny kierunek rozwoju, ponieważ rynek oczekuje rozwiązań, które pozwalają nie tylko produkować energię, ale również wprowadzać odnawialny gaz do szerszego wykorzystania w gospodarce.

Co wyróżnia rozwiązania Biowatt na tle konkurencji i jakie atuty firmy są szczególnie cenione przez klientów?

Wyróżnia nas umiejętność spojrzenia na projekt z kilku perspektyw jednocześnie: technologicznej, wykonawczej, operacyjnej i ekonomicznej. Nie ograniczamy się wyłącznie do zaprojektowania czy zbudowania obiektu. Już na etapie przygotowania inwestycji analizujemy, jak będzie on funkcjonował w praktyce, jakie substraty będą dostępne, jakie parametry należy osiągnąć oraz które ryzyka techniczne i operacyjne trzeba ograniczyć. Klienci cenią przede wszystkim indywidualne podejście, elastyczność technologiczną, wysokie standardy bezpieczeństwa oraz nastawienie na długoterminową stabilność pracy instalacji. Ważne jest również nasze doświadczenie w prowadzeniu projektów od wczesnej fazy koncepcyjnej, ponieważ wiele decyzji podejmowanych na początku ma bezpośredni wpływ na efektywność całej inwestycji w późniejszych latach.

Jak przedstawiają się możliwości wykonawcze oraz zaplecze technologiczne Biowatt?

Biowatt dysponuje zespołem inżynierów, technologów i projektantów, co pozwala samodzielnie prowadzić kluczowe etapy prac projektowych oraz koordynować realizację inwestycji w formule



„pod klucz”. Współpracujemy również ze sprawdzonymi partnerami technologicznymi, dzięki czemu możemy dobierać rozwiązania odpowiednie do skali projektu, rodzaju substratu oraz oczekiwanych parametrów instalacji. Nasze zaplecze obejmuje technologie fermentacji, oczyszczania biogazu, kogeneracji oraz produkcji biometanu. Dużą wagę przykładamy do tego, aby technologia była dopasowana do konkretnego przedsięwzięcia, a nie odwrotnie. Każda inwestycja ma własne uwarunkowania techniczne, lokalizacyjne i ekonomiczne, dlatego właściwa konfiguracja instalacji jest jednym z kluczowych warunków jej późniejszej efektywności.

Wśród flagowych realizacji Biowatt wskazywana jest biogazownia E.ON. Co zadecydowało o wyjątkowości tej inwestycji?

Projekt realizowany dla Grupy E.ON był dla nas szczególnie ważny, ponieważ obejmował pełny cykl rozwoju inwestycji. Biowatt był pierwotnym inicjatorem przedsięwzięcia i odpowiadał za jego przygotowanie od podstaw, począwszy od koncepcji technologicznej, przez dokumentację, aż po zabezpieczenie nieruchomości pod inwestycję. Na kolejnym etapie projekt został sprzedany Grupie E.ON, co potwierdziło jego wartość biznesową i techniczną. Po transakcji odpowiadaliśmy również za realizację inwestycji, dzięki czemu możliwe było zachowanie ciągłości założeń technologicznych i wysokiego standardu wykonania. Wyjątkowość tego projektu polegała więc na połączeniu kompetencji deweloperskich, technologicznych i wykonawczych. Było to doświadczenie, które pokazało, że Biowatt potrafi nie tylko budować instalacje, ale również tworzyć od podstaw projekty atrakcyjne dla dużych międzynarodowych inwestorów energetycznych.

Jak wygląda działalność badawczo-rozwojowa w Biowatt? Nad jakimi usprawnieniami technologicznymi pracują dziś Państwo najintensywniej?

Działalność badawczo-rozwojowa koncentruje się na poprawie efektywności procesów oraz zwiększaniu elastyczności technologicznej instalacji. Pracujemy przede wszystkim nad optymalizacją fermentacji, zwiększeniem uzysków biogazu oraz rozwojem rozwiązań związanych z oczyszczaniem biogazu do ja-



wiefferink

Since 1956 – more than seventy years of experience
Flexible storage and cover systems

Partner największych inwestycji biogazowych w Polsce



Wiefferink wspiera największe firmy w Polsce i za granicą w realizacji biogazowni, biometanowni oraz systemów przechowywania płynów i gazów. Ponad 70 lat doświadczenia, innowacyjne know-how i profesjonalny serwis sprawiają, że firma jest sprawdzonym partnerem dla przemysłu oraz rolnictwa.



Dachy silosów



Elastyczne systemy
magazynowania gazu i cieczy



Dwuwarstwowe systemy
pokryć dla biogazowni

Wiefferink Sp. z o.o.
ul. Wyzwolenia 44 Wykroty

59-730 Nowogrodziec
Polska

tel.: +48 512 272 585
t.charubin@wiefferink.nl

www.wiefferink.nl

BusinessPL

bądź z nami online [.com](http://www.businesspl.com)

www.businesspl.com

kości biometanu. Istotnym kierunkiem jest także integracja instalacji z systemami energetycznymi i przemysłowymi. Chcemy, aby biogazownie były postrzegane nie tylko jako źródła energii, ale również jako element lokalnej gospodarki surowcowej i energetycznej. Nasze działania badawczo rozwojowe mają również wymiar praktyczny i są potwierdzone realizacją konkretnych przedsięwzięć. Przeprowadziliśmy dwa projekty B+R współfinansowane ze środków Narodowego Centrum Badań i Rozwoju oraz Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej. Projekty te koncentrowały się m.in. na zwiększeniu efektywności produkcji biogazu, poprawie stabilności procesów przy zmiennych substratach oraz wdrażaniu innowacyjnych technologii oczyszczania i wykorzystania gazu. Dzięki tym inicjatywom rozwijamy własne know-how i wdrażamy rozwiązania odpowiadające na aktualne wyzwania rynku – takie jak rosnące wymagania środowiskowe, potrzeba dywersyfikacji źródeł energii czy efektywne zagospodarowanie odpadów organicznych. W praktyce przekłada się to na rozwój nowoczesnych, bardziej wydajnych i elastycznych biogazowni.

Jak przedstawia się obecnie zespół Biowatt oraz jakie kompetencje i specjalizacje są kluczowe przy prowadzeniu projektów w obszarze biogazu?

Zespół Biowatt tworzą specjaliści z zakresu inżynierii środowiska, energetyki, automatyki, technologii procesowych i zarządzania projektami. Posiadamy własne biuro projektowe oraz zespół technologów, co daje nam możliwość samodzielnego analizowania założeń inwestycji i szybkiego reagowania na wyzwania pojawiające się w toku realizacji. W projektach biogazowych kluczowe są kompetencje interdyscyplinarne. Sama znajomość technologii nie wystarcza, jeśli nie jest połączona z umiejętnością oceny substratów, prowadzenia procesu fermentacji, projektowania infrastruktury, zarządzania budową oraz późniejszej optymalizacji pracy instalacji. Właśnie to połączenie wiedzy technicznej i praktycznego doświadczenia jest jednym z fundamentów naszego zespołu.

Jakość realizowanych inwestycji ma kluczowe znaczenie w działalności Biowatt. Jakie kryteria stosują Państwo przy doborze partnerów technologicznych i dostawców?

stwo przy doborze partnerów technologicznych i dostawców?

Przy doborze partnerów technologicznych i dostawców kierujemy się przede wszystkim niezawodnością, jakością oraz doświadczeniem w podobnych projektach. Zależy nam na rozwiązaniach, które sprawdzają się w długoterminowej eksploatacji, ponieważ stabilność pracy instalacji ma bezpośrednie znaczenie dla bezpieczeństwa i opłacalności inwestycji. Ważna jest również możliwość współpracy na etapie projektowania i dostosowania rozwiązań do specyfiki konkretnego obiektu. Dlatego stawiamy na partnerów, którzy



rozumieją wymagania branży biogazowej i są w stanie zapewnić odpowiedni poziom wsparcia technicznego, zarówno podczas realizacji, jak i po uruchomieniu instalacji.

Jaką rolę odgrywa społeczna odpowiedzialność biznesu w strategii Biowatt i jak znajduje ona odzwierciedlenie w codziennych działaniach przedsiębiorstwa?

Społeczna odpowiedzialność biznesu jest naturalnie wpisana w charakter naszej działalności. Instalacje biogazowe pomagają ograniczać emisje, zagospodarowywać odpady organiczne i wspierać rozwój gospodarki obiegu zamkniętego. Dzięki nim lokalne surowce odpadowe mogą zostać przekształcone w energię, ciepło, biometan lub wartościowy produkt pofermentacyjny. W codziennej działalności oznacza to odpowiedzialne prowadzenie inwe-

stycji, transparentną komunikację oraz dbałość o relacje z lokalnymi społecznościami. Zależy nam, aby projekty biogazowe były rozumiane jako element nowoczesnej infrastruktury środowiskowej i energetycznej, a nie wyłącznie jako przedsięwzięcia przemysłowe.

W jaki sposób Biowatt planuje umacniać swoją pozycję rynkową i jakie cele strategiczne wyznaczają Państwo firmie na najbliższe lata?

W najbliższych latach chcemy wzmacniać pozycję Biowatt jako wyspecjalizowanego partnera w projektach biogazowych i biometanowych. Naszą ambicją

jest osiągnięcie pozycji lidera w Polsce w realizacji projektów EPC dla instalacji biogazowych i biometanowych. Kluczowym kierunkiem będzie rozwój przedsięwzięć związanych z biometanem, zwiększanie skali realizowanych inwestycji oraz dalsze doskonalenie technologii. Istotne znaczenie będzie miała również ekspansja na rynkach, na których rośnie zapotrzebowanie na stabilne źródła energii odnawialnej i efektywne zagospodarowanie odpadów organicznych. Naszym celem jest rozwój oparty na jakości, doświadczeniu i długofalowych relacjach z inwestorami. Biogaz i biometan będą odgrywać coraz większą rolę w transformacji energetycznej, dlatego chcemy aktywnie uczestniczyć w tym procesie jako firma, która łączy zaawansowaną technologię, praktykę wykonawczą oraz realne potrzeby rynku, dostarczając kompleksowe rozwiązania w formule EPC.

Polska marka i jakość budowana warstwa po warstwie

FACT BOX

**PEŁNA NAZWA:**

Franspol sp. z o.o.

PREZES:

Rafał Lisik

PRZEMYSŁ:

Materiały budowlane

ROK ZAŁOŻENIA:

1992 r.

PRACOWNICY:

140 osób

OBROTY:

107,671 mln PLN (2025 r.)

www.franspol.com.pl

wieść o konsekwentnym rozwoju, inwestycjach w technologię, jakości produktów, pracy zespołu oraz bliskiej współpracy z wykonawcami. W rozmowie przyglądamy się najważniejszym etapom rozwoju firmy, jej ofercie, działalności badawczo-rozwojowej, systemowi dystrybucji, szkoleniom oraz wyzwaniom, które kształtują dziś rynek chemii budowlanej. O firmie, jej doświadczeniach i planach na kolejne lata opowiada Rafał Lisik, Prezes Zarządu i Dyrektor Generalny Franspol Sp. z o.o.

Franspol rozpoczął działalność w 1992 roku. Co było impulsem do powstania firmy i które wydarzenia miały największy wpływ na jej rozwój?

Powstanie Franspolu było ściśle związane z działalnością handlową. W pierwszym etapie firma funkcjonowała jako lokalna hurtownia budowlana. To właśnie dzięki tej działalności udało się nawiązać współpracę z francuskim producentem mieszanek gipsowych, posiadającym ponad 150 lat doświadczenia w wydobywaniu i przetwarzaniu kopaliny oraz produkcji wyrobów gipsowych. Ta współpraca stała się impulsem do opracowania własnych receptur gipsów i gładzi, opartych na krajowych surowcach.

Jej efektem było uruchomienie pierwszego zakładu produkcyjnego w Golinie koło Konina. Początkowo w ofercie znalazły się gładź szpachlowa, gips szpachlowy oraz klej gipsowy montażowy. Produkty szybko zyskały uznanie rynku, ponieważ jakością dorównywały wyrobom francuskim. Istotne znaczenie miała również lokalizacja zakładu, położonego w centralnej części kraju, z dobrym dostępem do sieci drogowej. Ułatwiło to sprawną dystrybucję produktów. Z czasem wyroby Franspolu zaczęły być określane przez fachowców jako „szpachla francuska”. Nazwa ta tak mocno utrwaliła się na rynku, że znalazła odzwierciedlenie w logotypie i oznakowaniu opakowań. Przełomowym momentem była budowa nowoczesnego zakładu produkcyjnego w Koninie, w którym procesami technologicznymi zarządza centralny komputer. Ważnym etapem rozwoju było również wdrożenie w 2005 roku Zintegrowanego Systemu Zarządzania jakością zgodnego z normą ISO 9001 oraz środowiskowego zgodnego z ISO 14001.

Które grupy produktów odgrywają dziś najważniejszą rolę w portfolio firmy?

Największą popularnością w całym portfolio firmy cieszy się Gładź Szpa-

Franspol Sp. z o.o. należy do czołowych polskich producentów chemii budowlanej. Firma działa od 1992 roku, kiedy rozpoczęła produkcję gładzi i gipsów szpachlowych. Z czasem konsekwentnie rozwijała ofertę o zaprawy, wylewki, gotowe masy szpachlowe, szpachle do spoinowania płyt gipsowo-kartonowych, farby, grunty, kleje do płytek, mozaiki oraz systemy ociepleń. Obecnie produkty Franspolu powstają w dwóch nowoczesnych, zautomatyzowanych zakładach produkcyjnych w Koninie i Sławnie koło Opoczna, a dostępne są w ponad tysiącu placówek w Polsce oraz na rynkach zagranicznych. Działalność przedsiębiorstwa uzupełnia sieć hurtowni PSB Franspol oraz mobilne centrum szkoleniowe, wspierające wykonawców w codziennej pracy.

Jak z lokalnej hurtowni budowlanej zbudować jednego z wiodących polskich producentów chemii budowlanej? Historia Franspolu to opo-





chlowa EXTRA GS-2. To najbardziej rozpoznawalny produkt z naszej oferty, który przez lata zdobył szerokie grono zaufanych użytkowników. Ważnym wydarzeniem było wprowadzenie w 2024 roku jej gotowego odpowiednika, czyli Gładzi Szpachlowej EXTRA GS-2 READY. Produkt ten powstał w odpowiedzi na rosnące zapotrzebowanie na gotowe masy szpachlowe o parametrach porównywalnych do znanego i cenionego materiału sypkiego. Wśród wyrobów gotowych szczególną popularność zdobyła także wprowadzona w 2019 roku Gotowa Polimerowa Gładź Szpachlowa RAPTOR. Wyróżnia ją tiksotropowość, czyli pozorna zmiana gęstości pod wpływem sił ścinających. Mówiąc prościej, masa rozrzedza się podczas intensywnego mieszania, a po odstawieniu na około 12 godzin ponownie gęstnieje. Dzięki tej właściwości produkt może być stosowany zarówno do tradycyjnego szpachlowania pacą, jak i po wymieszaniu do aplikacji wałkiem lub natryskowo przy użyciu agregatu hydrodynamicznego. Bardzo ważną grupę produktów stanowią również systemowe rozwiązania do ocieplania budynków. Obejmują one kleje do styropianu i wełny, produkty do zatapiania siatki, grunty, tynki strukturalne suche i gotowe oraz farby elewacyjne. Dużą zaletą tych systemów jest rozbudowana sieć dystrybucji, umożliwiająca przygotowywanie autorskich receptur kolorystycznych w mieszalnikach tynków i farb. System oparty na 16-pigmentowych dozownikach pozwala na szeroki dobór barw farb wewnętrznych, zewnętrznych oraz tynków elewacyjnych bezpośrednio w punkcie

sprzedaży. Świadomi wyzwań, przed którymi stoją klienci wybierający materiały do budowy i remontu, stawiamy na receptury zapewniające pełną kompatybilność produktów. Dlatego równolegle rozwijamy linię klejów cementowych do płytek, farb oraz gruntów. Dzięki działaniom badawczo-rozwojowym oferowane produkty wzajemnie się uzupełniają, co znacząco ogranicza ryzyko niepożądanych efektów podczas prac wykonawczych.

Do kogo kierowana jest oferta Franspolu i jak wygląda sieć dystrybucji?

Od początku działalności Franspol koncentruje się na współpracy z placówkami handlowymi. Firma nie prowadzi



sprzedaży bezpośredniej z fabryki do klientów detalicznych ani firm wykonawczych. Dzięki konsekwentnie rozwijanej sieci dystrybucji produkty marki Franspol są dostępne niemal w całym kraju, zarówno u partnerów handlowych, jak i w sieciach oraz marketach budowlanych, takich jak PSB Mrówka, SIG, Castorama, Leroy Merlin czy Pszczółka. Jednocześnie wykonawcy pozostają dla firmy bardzo ważną grupą odbiorców. Dlatego Franspol od lat rozwija działalność doradczą i szkoleniową. Firma zdaje sobie sprawę, że to wykonawcy są najbliższą grupą odbiorców i bezpośrednio mierzą się z wyzwaniami na budowie. Właśnie dlatego zapewnia im wsparcie w doborze materiałów oraz ich prawidłowym stosowaniu.

Co w największym stopniu zdecydowało o pozycji Franspolu jako jednego z wiodących producentów chemii budowlanej w Polsce?

Na obecną pozycję firmy złożyło się kilka czynników. Pierwszym jest nowoczesne zaplecze produkcyjne, czyli dwa zakłady w Koninie i Sławnie koło Opoczna. Drugim jest stabilna, powtarzalna jakość wyrobów, która od lat pozostaje jednym z najważniejszych atutów marki. Produkcja opiera się w dużej mierze na krajowych surowcach, a nad jakością czuwa zespół doświadczonych specjalistów. Nie bez znaczenia jest również umiejętność reagowania na potrzeby rynku. Oferta Franspolu jest niemal każdego roku poszerzana o nowe produkty, z których wiele zdobyło nagrody i wyróżnienia branżowe. To połączenie doświadczenia, technologii, jakości i znajomości oczekiwań wykonawców pozwoliło firmie zbudować silną i rozpoznawalną pozycję.

Jaką rolę odgrywają szkolenia i mobilne centrum szkoleniowe?

Szkolenia są jednym z kluczowych elementów budowania świadomości klientów i relacji z wykonawcami. Zespół doradców oraz szkoleniowców Franspolu dociera do wykonawców bezpośrednio na budowach, pomagając im w doborze odpowiednich produktów i w rozwiązywaniu problemów pojawiających się podczas realizacji inwestycji. Rynek stawia dziś przed wykonawcami coraz większe wymagania. Klienci oczekują produktów o wysokich parametrach, dopasowanych do



www.plast-box.com

BusinessPL
bądź z nami online **.com**

www.businesspl.com

DYSTRYBUTOR DODATKÓW CHEMICZNYCH

*Między nami
jest chemia...*



- Chemia budowlana
- Farby
- Kosmetyki
- Polimeryzacja
- Nasiennictwo
- Pestycydy
- Wiertnictwo
- Ceramika
- Garbarstwo

Nasi dostawcy:

Shin-Etsu
SE Tylose GmbH & Co. KG



Calucem
by Molins®



www.evimex.pl

97-200 Tomaszów Mazowiecki
Dąbrowa, ul. Cegielniana 4A, Polska
tel. +48 44 724 27 73
e-mail: evimex@evimex.pl

konkretnej metody aplikacji i rodzaju prac. Dlatego tak ważne jest praktyczne wsparcie techniczne. Franspol oferuje również możliwość wypożyczenia agregatu na czas realizacji inwestycji. Odbywa się to po podpisaniu umowy oraz przeszkoleniu pracowników z obsługi urządzenia bezpośrednio na budowie.

Jak wygląda działalność badawczo-rozwojowa firmy i jakie konkretne efekty przyniosła w ostatnich latach?

Działalność badawczo-rozwojowa ma dla Franspolu strategiczne znaczenie. Firma inwestuje zarówno w rozwój produktów, jak i w podnoszenie kompetencji kadry B+R. Wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań oraz systematyczne udoskonalanie oferty są niezbędne, aby odpowiadać na zmieniające się oczekiwania klientów i utrzymywać silną pozycję w branży. W ostatnich latach przedsiębiorstwo zainwestowało między innymi w specjalistyczny sprzęt do badań produktów mokrych i suchych oraz w rozwiązania do pracy z kolorami. Pozwoliło to unowocześnić system barwienia i usprawnić proces wdrażania nowych receptur kolorystycznych. Efektem prac B+R są regularnie wprowadzane nowości produktowe. W ostatnich latach w ofercie pojawiły się między innymi Farba Ceramiczna Reflex Ceramic, Tynk Silikonowy TS BASIC, Zaprawa Cienkowarstwowa ZC-3, Gotowa Lekka Masa Szpachlowa Prolite, Grunt Żelowy DROP STOP, Klej Żelowy FlexiGel MAX F-600, Gotowa Gładź Szpachlowa Extra GS-2 READY oraz Tynk Silikonowy TS SILVER. Firma rozwija także receptury kolorystyczne dla farb i tynków, odpowiadając na rosnące znaczenie estetyki i indywidualizacji wykończeń.

Jaką rolę w rozwoju firmy odgrywają pracownicy?

Za jakością i rozpoznawalnością marki Franspol stoi codzienna praca całego zespołu: administracji, produkcji, laboratorium, marketingu, sprzedaży oraz działu szkoleń. Obecnie firma zatrudnia 140 osób. Każda z nich odpowiada za ważny obszar funkcjonowania przedsiębiorstwa i wnosi swój wkład w jego rozwój. Bardzo istotny jest również rodzinny charakter firmy. W codziennych relacjach ważne są partnerstwo, otwartość i bezpośrednia komunikacja. Wymiana poglądów nie sprowadza się do formalnych procedur, lecz opiera się na

rozmowie i współpracy. To właśnie ludzie, ich kompetencje oraz zaangażowanie tworzą fundament stabilności firmy i jej dalszego rozwoju.

Jakie znaczenie ma współpraca ze sprawdzonymi dostawcami?

Produkcja chemii budowlanej jest procesem bardzo wrażliwym. Nawet niewielka różnica w parametrach jednego surowca może mieć wpływ na finalny produkt. Dlatego Franspol działa według ściśle określonych procedur kontroli jakości. Badania rozpoczynają się już na etapie dostawy surowców, a następnie obejmują próby laboratoryjne gotowych wyrobów. Dodatkowo z każdej szarży produkcyjnej przechowywane są próbki produktów. Dzięki temu,

producent chemii budowlanej Franspol wspiera również młodzież kształcącą się na kierunkach budowlanych. Firma organizuje szkolenia produktowe, przekazuje materiały na zajęcia praktyczne i pomaga rozwijać młode talenty. Angażuje się także w wydarzenia takie jak Dni Konina, Międzynarodowy Dziecięcy Festiwal Piosenki i Tańca w Koninie oraz inne inicjatywy społeczne.

Jak obecna sytuacja rynkowa wpływa na działalność producentów chemii budowlanej i jakie cele Franspol wyznacza sobie na kolejne lata?

Rynek chemii budowlanej jest bardzo dynamiczny. Ceny surowców potrafią zmieniać się z dnia na dzień, a ich dostępność również bywa wyzwaniem.



w razie ewentualnej reklamacji, można porównać zgłoszony materiał z tym, który opuścił fabrykę. Takie podejście pozwala utrzymywać wysoką i powtarzalną jakość wyrobów.

W jaki sposób przedsiębiorstwo angażuje się lokalnie i wspiera inicjatywy społeczne?

Od początku działalności Franspol aktywnie uczestniczy w życiu lokalnej społeczności. Firma wspiera wydarzenia kulturalne, rozrywkowe i charytatywne, organizowane zarówno przez instytucje miejskie, jak i lokalne stowarzyszenia. Przez wiele lat była także jednym z głównych sponsorów Konińskiego Klubu Sportowego MEDYK, którego wychowanką jest znana na arenie międzynarodowej Ewa Pajor. Jako pro-

Jednocześnie widoczna jest coraz większa specjalizacja produktów. Jeszcze niedawno dużą popularnością cieszyły się rozwiązania uniwersalne, natomiast obecnie rośnie znaczenie wyrobów dedykowanych konkretnym oczekiwaniom wykonawców, metodom aplikacji, rodzajom prac i oczekiwanym efektom końcowym. Uważnie obserwujemy te zmiany i konsekwentnie rozwijamy ofertę, aby odpowiadać na realne potrzeby użytkowników. Celem firmy na kolejne miesiące i lata jest dalsze poszerzanie portfolio, utrzymywanie wysokiej jakości produktów oraz rozwijanie rozwiązań, które będą wspierać wykonawców w codziennej pracy i pozwolą firmie umacniać pozycję na rynku chemii budowlanej.

FACT BOX

**PEŁNA NAZWA:**

Q4Glass Sp. z o.o.

PREZES:

Janusz Jankowiak

PRZEMYSŁ:

Przetwórstwo szkła

ROK ZAŁOŻENIA:

2010 r.

PRACOWNICY:

175 osób

www.q4glass.pl

runkach, w których firma chce rozwijać się w najbliższych latach.

Kiedy powstawało Q4Glass, firma od początku mierzyła wysoko, stawiając na jakość, wymagające projekty i nowoczesne podejście do szkła. Jak z dzisiejszej perspektywy ocenia Pan tamte ambicje i w jakim stopniu udało się osiągnąć zamierzone cele?

Od początku stawialiśmy sobie ambitne cele, ale traktowaliśmy je nie jako jednorazowy plan do zrealizowania, lecz jako proces ciągłego rozwoju. Dziś mogę powiedzieć, że w wielu obszarach udało nam się osiągnąć poziom, który pozwala Q4Glass podejmować się naprawdę wymagających projektów. Nasze blisko 15-letnie doświadczenie oraz wiedza inżynierska sprawiają, że jesteśmy dobrze przygotowani do realizacji złożonych konstrukcji. Mam tu na myśli między innymi szkło wielowarstwowe, skomplikowane kształty oraz elementy o dużych wymiarach. Tego typu projekty wymagają nie tylko odpowiedniego zaplecza technicznego, ale również bardzo wysokich standardów jakościowych. Na jakość produktu wpływają przede wszystkim dwie kwestie: możliwości technologiczne oraz ludzie. Od początku inwestowaliśmy w nowoczesne maszyny, wybierając rozwiązania,

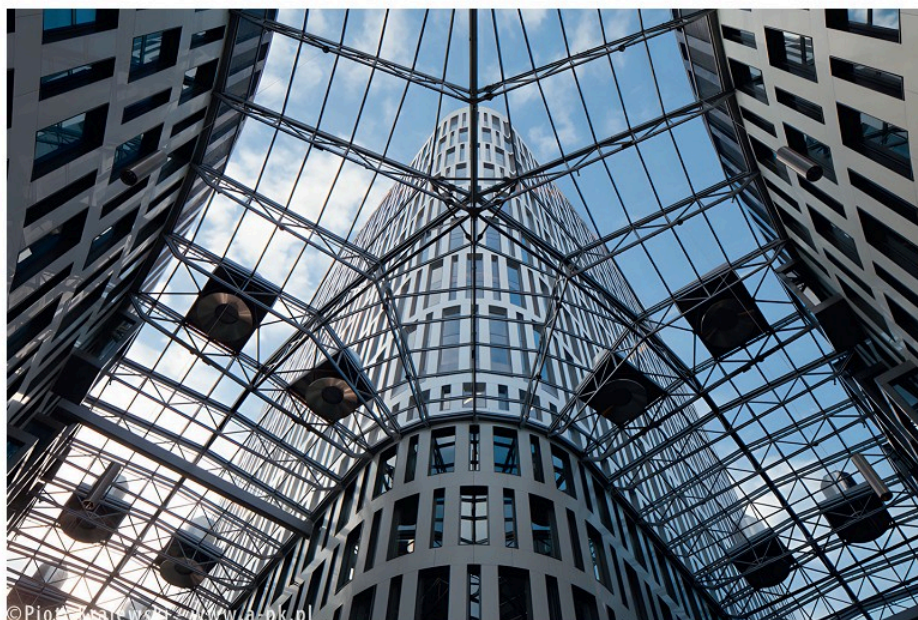
które naszym zdaniem najlepiej odpowiadały potrzebom firmy i rynku, przy jednoczesnym zachowaniu racjonalnego podejścia do kosztów. Równie ważnym elementem jest zespół. Mamy dziś wykwalifikowaną i świadomą załogę, a jednocześnie stale pracujemy nad dalszym doskonaleniem kompetencji. Ambicje, które towarzyszyły nam na początku działalności, pozostają aktualne. Zmieniają się jedynie ich konkretne cele. Kiedy osiągamy określony poziom, wyznaczamy sobie kolejne wyzwania, zwłaszcza w zakresie opanowywania trudnych procesów technologicznych i odpowiadania na potrzeby dynamicznie zmieniającego się rynku.

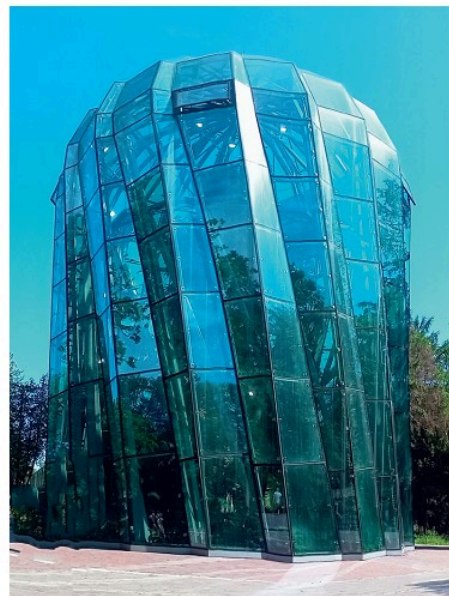
Jak zmienia się rola szkła w budownictwie i które trendy w nowoczesnej architekturze mają dziś największe znaczenie dla producentów szkła płaskiego?

Osoby spoza branży prawdopodobnie nie zawsze dostrzegają te zmiany. Zewnątrz szkło na budynku może wyglądać podobnie, choć oczywiście widoczne są różne barwy szkła czy coraz szersze zastosowanie szkła emaliowanego. Dla osób pracujących w branży zmiany są jednak bardzo duże. Obecnie obserwujemy silny nacisk na poprawę izolacyjności, stosowanie coraz większych przeszkleń oraz zwiększanie wytrzymałości mechanicznej

Od 2010 roku Q4Glass konsekwentnie buduje pozycję jednego z wiodących polskich producentów wysoko przetworzonego szkła płaskiego dla nowoczesnej architektury. Koszalińska firma łączy doświadczenie technologiczne z pasją do szkła, realizując rozwiązania wykorzystywane w ambitnych projektach architektonicznych w Polsce i za granicą. Nowoczesne zaplecze produkcyjne, możliwość obróbki szkła wielkoformatowego, systemy jakości ISO 9001:2015 i ISO 14001:2015 oraz zespół doświadczonych specjalistów stanowią fundament jej rozwoju.

O wyzwaniach współczesnej architektury, technologii szkła oraz rozwoju jednego z czołowych polskich producentów wysoko przetworzonego szkła płaskiego rozmawiamy z Januszem Jankowiakiem, Prezesem Q4Glass. W ekskluzywnym wywiadzie opowiada o inwestycjach, wymagających projektach, realiach rynku, zmieniających się oczekiwaniach klientów oraz kie-





nej konstrukcji. Te oczekiwania powodują rozwój nowych powłok na szkło, które niestety są coraz bardziej wrażliwe na uszkodzenia w procesie obróbki. Coraz większe przeszklenia wymuszają stosowanie grubszych tafli, a to z kolei wiąże się ze wzrostem ciężaru całej konstrukcji. Konstruktorzy poszukują więc sposobów jego ograniczania, między innymi poprzez szersze wykorzystanie różnych folii do laminacji. Standardem staje się stosowanie szkła odżelazionego, a w ostatnim czasie coraz częściej pojawia się także szkło o obniżonym śladzie węglowym. To wszystko dotyczy zmian w zakresie stosowanych materiałów. Równolegle rosną także wymagania dotyczące płaskości szkła po hartowaniu oraz minimalizowania widoczności anizotropii.

Co najlepiej definiuje obecną działalność i ofertę Q4Glass?

Q4Glass to połączenie zaawansowanych możliwości technologicznych, doświadczenia projektowego oraz elastycznego podejścia do wymagających realizacji architektonicznych. Specjalizujemy się w produkcji wysoko przetworzonego szkła dla nowoczesnej architektury, szczególnie w projektach wymagających dużych formatów, wysokiej jakości optycznej i indywidualnego podejścia.

Istotnym elementem rozwoju Q4Glass są również własne prace badawczo-rozwojowe. Jak wygląda dziś działalność B+R w firmie i które jej efekty znalazły już praktyczne zastosowanie w produkcji?

W mojej ocenie jesteśmy firmą, w pewnym sensie odtworzeniową, czyli bazu-

jącą na skutecznym adaptowaniu nowoczesnych rozwiązań materiałowych. Oczywiście wprowadzamy udoskonalenia produktów poprawiające parametry techniczne ale nasze prace B+R koncentrują się przede wszystkim na rozwiązywaniu problemów technologicznych oraz opanowywaniu produkcji przy możliwie niskim poziomie wyrobów wadliwych. Pracujemy między innymi nad efektywnością przetwarzania folii SentryGlas oraz nad konstrukcjami szyb kuloodpornych. Od ubiegłego roku dostarczamy również szkło na statki pasażerskie. W tym zakresie wykonaliśmy wszystkie wymagane badania i uzyskaliśmy niezbędne certyfikaty.

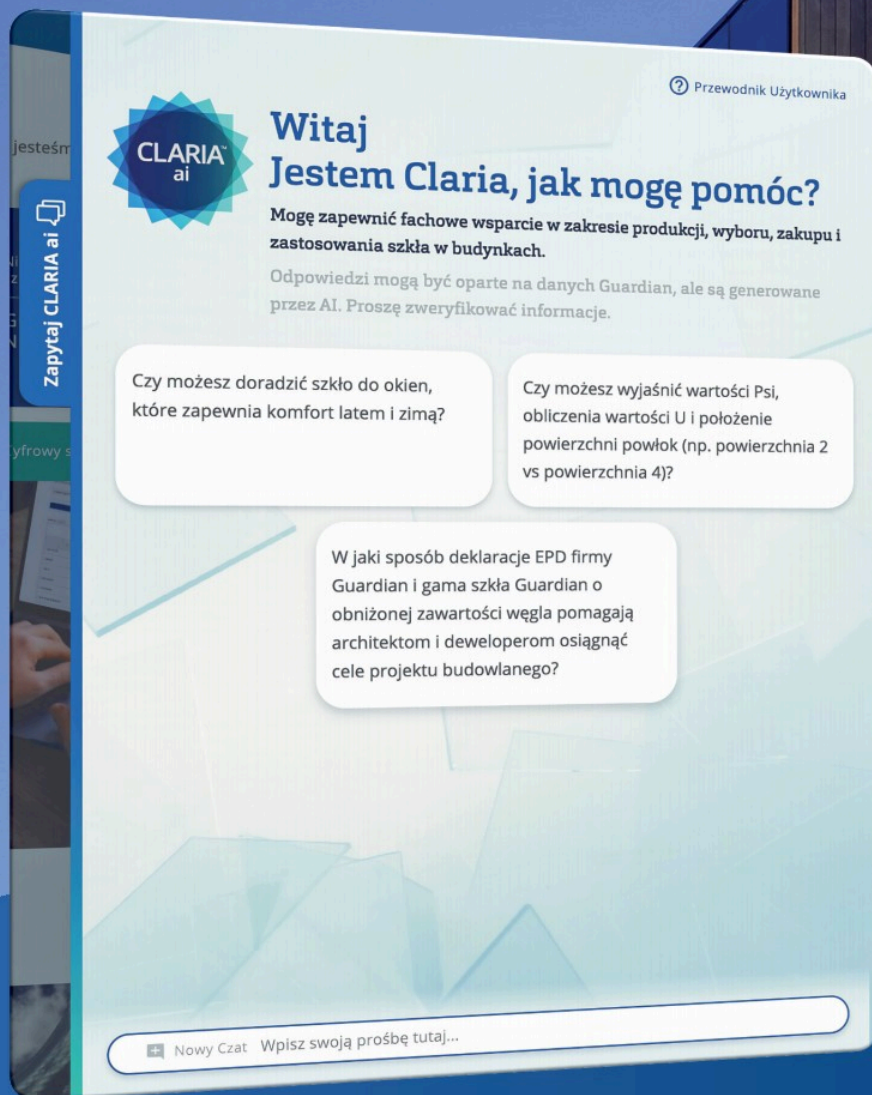
Czego dziś najczęściej oczekują od Q4Glass inwestorzy, architekci i generalni wykonawcy, zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym? Czy może Pan wskazać przykłady ostatnich realizacji, które najlepiej pokazują możliwości technologiczne firmy?

Na tym rynku bardzo dużą rolę odgrywają architekci. To oni mają wizję i najczęściej we współpracy z hutami szkła dobierają konkretne parametry szkła. Inwestorzy są zainteresowani tą wizją, choć nie zawsze są gotowi ponieść związane z nią koszty. W takich sytuacjach pojawia się przestrzeń do zaproponowania alternatywnych rozwiązań. Zasadniczo pracujemy z firmami wykonawczymi. Ich oczekiwania dotyczą przede wszystkim spełnienia wymagań projektowych, zachowania wysokiej jakości oraz, co również istotne, terminowości dostaw na budowę. Wśród realizacji, które dobrze pokazują nasze możliwości, można wymienić między innymi warszawskie inwe-

stycje: The Bridge, Upper One, Skyliner II oraz The Form, a także projekt TMT w Poznaniu. Na rynkach zagranicznych warto wskazać między innymi Schwarz Campus w Bad Friedrichshall, Continentale w Dortmundzie, Überseequartier w Hamburgu oraz Ambasadę Indonezji w Berlinie.

Jak wygląda proces inwestycyjny w Q4Glass i które rozwiązania technologiczne szczególnie wzmocniły możliwości produkcyjne firmy?

Proces produkcji opiera się na kilku kluczowych elementach: możliwościach technicznych, zużyciu energii, kosztach pracy oraz utrzymaniu wysokiej jakości. Rynek dostawców maszyn zmienia się bardzo szybko, dlatego nawet technicznie dobre urządzenia z czasem stają się mniej konkurencyjne wobec nowszych rozwiązań. Nowe maszyny są bardziej wydajne, zużywają mniej energii i wymagają mniejszego zaangażowania pracowników. Automatyzacja postępuje, redukuje pracowników na produkcji zwiększając zapotrzebowanie na inżynierów przygotowujących proces. Jednocześnie są to inwestycje bardzo kosztowne, dlatego nie można wymieniać urządzeń zbyt szybko ani bez dokładnej analizy. W Q4Glass prowadzimy ciągle proces inwestycyjny, którego celem jest wzmacnianie naszej pozycji na rynku. Szczególne znaczenie miały decyzje o zakupie linii do zespalandia, pieca oraz drukarki cyfrowej, wszystkie w formacie jumbo 3,21 x 6 m. Te rozwiązania dają nam realną przewagę konkurencyjną. Obserwujemy również coraz lepsze maszyny i rozwiązania technologiczne pochodzące z Chin. Ostatnio kupiliśmy dwie takie maszyny, każdą w cenie stano-



Odkryj możliwości szkła z CLARIA™ – naszym asystentem AI



Odwiedź www.guardianglass.com

więcej około jedną trzecią ceny porównywalnych urządzeń europejskich. Nie uważamy, aby były istotnie gorsze, natomiast ich cena ma bardzo duży wpływ na koszty produkcji, a tym samym na konkurencyjność firmy. Mam nadzieję, że na rynku maszyn do obróbki szkła pojawi się podobny impuls, jaki obserwujemy dziś w branży motoryzacyjnej. Rosnąca konkurencja ze strony producentów chińskich może skłonić europejskich dostawców do większej refleksji nad poziomem cen.

Czy pozyskiwanie i rozwój wykwalifikowanej kadry są obecnie jednymi z kluczowych wyzwań Q4Glass?

To bardzo ważne zagadnienie. W naszej branży sytuacja jest szczególna, ponieważ system edukacji praktycznie nie kształci osób bezpośrednio w zakresie obróbki szkła. Osoby z przygotowaniem zawodowym lub inżynierskim dopiero u nas poznają specyfikę pracy ze szkłem. Na szczęście mamy duże doświadczenie i potrafimy tę wiedzę przekazywać.

Jaką rolę w rozwoju Q4Glass odgrywają dostawcy oraz partnerzy technologiczni? Co decyduje o wyborze firm, z którymi budują Państwo długoterminową współpracę?

Odpowiem trochę przewrotnie. Powoli myślę o stopniowym wycofywaniu się z aktywności zawodowej i z tej perspektywy widzę, jak zmienia się biznes. Coraz częściej podąża on za modelem, w którym mniejsze znaczenie mają wieloletnie relacje, zaufanie czy gotowość do wzajemnego wsparcia w razie potrzeby. Mimo to uważam, że relacje nadal należy budować w oparciu o rzetelność partnera, kontakty osobiste oraz dobrą jakościowo i szeroką ofertę. Mamy dobre doświadczenia z dostawcami szkła i folii. Wsparcie technologiczne to natomiast zupełnie inna kwestia. W tym obszarze często trzeba liczyć przede wszystkim na siebie i właśnie tutaj pojawia się znaczenie naszych działań B+R. Wielu dostawców nie ma dziś wystarczająco mocnego zaplecza technicznego, a niejednokrotnie sami chętnie korzystają z wiedzy przetwórców.

Jak Q4Glass ogranicza wpływ swojej działalności na środowisko?

To pytanie można w dużej mierze sprowadzić do kwestii kosztów i odpowiedzialności. Surowce trzeba oszczędzać, a odpad, zwłaszcza wynikający z wadli-



wej produkcji, ograniczać do minimum. W przypadku szkła ma to szczególne znaczenie. Podobnie jest z energią. Organizacja procesu, optymalizacja pracy urządzeń energochłonnych oraz ich wymiana na mniej energochłonne rozwiązania są dla nas codziennymi decyzjami. Odpady to bardzo ciekawy, ale też trudny temat. Mamy regulacje prawne, które mają chronić środowisko, choć w praktyce nie zawsze skutecznie eliminują nadużycia. My działamy w oparciu o system ISO 14001 i mamy świadomość odpowiedzialności za środowisko oraz przyszłe pokolenia. Segregujemy odpady bardzo dokładnie, nadajemy im odpowiednie kody i staramy się postępować zgodnie z wymaganiami. Jednocześnie zderzamy się czasem z trudnością znalezienia firm, do których można przekazać określone odpady. Napotykamy również przepisy, które bywają mało praktyczne. Mimo to, skoro chcemy działać odpowiedzialnie, konsekwentnie realizujemy te obowiązki.

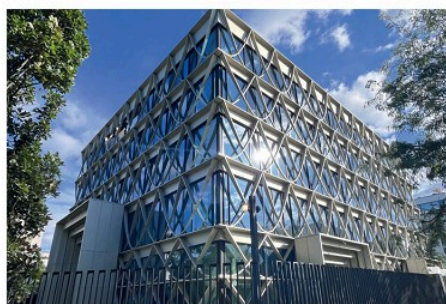
Z jakimi przeciwnościami mierzy się dziś Q4Glass?

Część tych tematów pojawiała się już przy wcześniejszych pytaniach. Do największych codziennych wyzwań należą dziś koszty produkcji, koszty energii,

pozyskiwanie odpowiedniej kadry oraz utrzymanie konkurencyjności. Istotnym czynnikiem jest również sytuacja międzynarodowa, w tym wyraźne osłabienie rynku niemieckiego, a także trudniejsza sytuacja na rynku polskim. Słabość gospodarki niemieckiej jest już powszechnie znana, ale podobne problemy widać również w naszej branży w Polsce, oczywiście poza segmentem okien. Warto pamiętać, że zarówno w Niemczech, jak i w Polsce przemysł przetwórstwa szkła jest dobrze rozwinięty. Gdy popyt osłabł, konkurencja stała się wyjątkowo ostra. Dodatkowo okres pandemii COVID-19 wpłynął na podejście do pracy. Dlatego staramy się dziś przywracać właściwe standardy organizacji pracy, a tym samym wzmacniać naszą pozycję.

Jakie kierunki rozwoju będą najważniejsze dla Q4Glass w najbliższych latach?

Liczymy na odbudowę rynków, a jednocześnie sami konsekwentnie dywersyfikujemy geografie sprzedaży. Chcemy coraz mocniej koncentrować się na produktach bardziej wymagających technologicznie, ponieważ właśnie w tym obszarze widzimy największy potencjał rozwoju. Takie realizacje wymagają wiedzy, doświadczenia i odpowiedniego zaplecza technicznego, ale dają też możliwość uzyskania lepszej marżowości. To naturalna premia za kompetencje i zdolność realizacji trudnych projektów. Właśnie w tym kierunku chcemy rozwijać Q4Glass w kolejnych latach. Naszym celem jest dalsze umacnianie pozycji Q4Glass jako partnera dla najbardziej wymagających projektów architektonicznych w Europie."



Od dekarskiego rzemiosła do wszechstronnej grupy budowlanej

FACT BOX

**PEŁNA NAZWA:**

Dachland Sp. z o.o.

PREZES:

Marek Maleszka

PRZEMYSŁ:

Budowlany

ROK ZAŁOŻENIA:

1987 r.

www.dachland.pl
www.ddom.eu

DACHLAND to firma budowlana z Olsztyna, która od blisko czterech dekad konsekwentnie rozwija kompetencje wykonawcze i umacnia swoją pozycję na polskim rynku. Przedsiębiorstwo specjalizuje się w kompleksowym wykonawstwie dachów i elewacji, a także w prowadzeniu inwestycji w formule generalnego wykonawstwa. Wieloletnie doświadczenie, własne zaplecze techniczne oraz zespół wykwalifikowanych specjalistów pozwalają firmie realizować zróżnicowane i wymagające projekty budowlane na terenie całego kraju. Ważnym kierunkiem rozwoju jest również działalność deweloperska prowadzona pod marką D.DOM. DACHLAND pełni funkcję generalnego wykonawcy tych inwestycji, wykorzystując swoje doświadczenie budowlane przy realizacji nowoczesnych projektów mieszkaniowych.

O najważniejszych momentach w historii DACHLANDU, projektach, które kształtowały firmę, podejściu do jako-

ści, przyszłych kierunkach działalności oraz odpowiedzialności za region rozmawiamy z przedstawicielami firmy.

DACHLAND działa od 1987 roku. Od czego zaczęła się historia firmy?

Historia DACHLANDU zaczęła się od rzemiosła, przedsiębiorczej odwagi i bardzo konkretnej decyzji Marka Maleszki. Z wykształcenia cieśla, chcąc kupić pierwsze narzędzia, sprzedał własne motocykle i rozpoczął działalność dekarską. Pierwsze zlecenie nie przyniosło mu wynagrodzenia, ale dało lekcję, która na długo ukształtowała sposób prowadzenia firmy: w budownictwie liczą się nie tylko umiejętności, lecz także odpowiedzialność, właściwa ocena ryzyka i konsekwencja. Przedsiębiorstwo rozwijało się organicznie. Z czasem pojawili się pierwsi pracownicy, sprzedaż materiałów dachowych, większe realizacje przemysłowe i obiekty użyteczności publicznej. DACHLAND rozszerzał kompetencje od dachów i elewacji po kompleksową koordynację inwestycji. Ważnym etapem były także projekty zagraniczne, m.in. w Niemczech i Norwegii. Firma rosła bez porzucania swojej pierwotnej specjalizacji: wiedzy o dachu jako jednym z najbardziej wymagających elementów budynku. Ta ciągłość ma zna-

czenie także dzisiaj. Każdy nowy obszar działalności wyrastał z doświadczeń zespołu i odpowiadał na realne potrzeby klientów, zamiast być przypadkowym rozszerzeniem oferty.

Jak z firmy dekarskiej powstała organizacja zdolna prowadzić całe inwestycje?

Rozwój generalnego wykonawstwa był naturalną konsekwencją doświadczeń zdobywanych na coraz większych i bardziej złożonych budowach. Znajomość technologii, logistyki, harmonogramowania oraz współpracy z inwestorem pozwoliła przejść od odpowiedzialności za wybrany zakres robót do prowadzenia pełnego procesu. Dziś DACHLAND realizuje przedsięwzięcia dla inwestorów prywatnych i publicznych, łącząc kompetencje wykonawcze z zarządzaniem projektem. Jednocześnie specjalistyczne dachy i elewacje pozostają mocnym fundamentem firmy. Zespół pracuje z systemami dachów płaskich, membranami PVC, TPO i EPDM, papami termozgrzewalnymi, blachami trapezowymi i panelami na rąbek stojący oraz płytami warstwowymi. Dzięki temu decyzje generalnego wykonawcy są osadzone w praktycznej wiedzy wykonawczej, a nie wyłącznie w nadzorze kontraktowym. Firma może lepiej oce-





nić wykonalność rozwiązań, zaplanować kolejność prac i ograniczać kolizje międzybranżowe. Dla inwestora oznacza to jednego odpowiedzialnego partnera, sprawniejszą komunikację i większą przewidywalność realizacji.

Które realizacje najlepiej pokazują skalę i kompetencje DACHLANDU?

Portfolio obejmuje obiekty rozpoznawalne w skali kraju: stadion w Gdańsku, stadion w Zabrzu, tunel pod Martwą Wisłą czy blok energetyczny w Kozienicach. Ważną realizacją regionalną jest dach nowego dworca głównego w Olsztynie. Firma uczestniczyła również w projektach przemysłowych, w tym przy obiektach fabrycznych w Polsce i za granicą. Różnorodność tych inwestycji jest równie istotna jak ich rozmiar. Innych kompetencji wymagają obiekty sportowe, innych zakłady produkcyjne, infrastruktura transportowa czy budownictwo mieszkaniowe. Wspólnym mianownikiem pozostają bezpieczeństwo, trwałość, terminowość oraz zdolność do koordynowania wielu branż i uczestników procesu. Każdy projekt buduje też kapitał wiedzy wykorzystywany później w kolejnych realizacjach. Doświadczenia z obiektów wielkopowierzchniowych pomagają w logistyce, projekty infrastrukturalne uczą pracy pod presją harmonogramu, a inwestycje mieszkaniowe wyostają uwagę na funkcjonalność i detal.

Co stanowi dziś techniczne i organizacyjne zaplecze firmy?

DACHLAND konsekwentnie buduje niezależność operacyjną. Dysponuje

własnym warsztatem obróbek blacharskich, zapleczem magazynowym, flotą transportową i specjalistycznym sprzętem wspierającym prace na budowach. Własna logistyka ułatwia terminowe dostawy, a warsztat pozwala przygotowywać elementy dopasowane do konkretnej inwestycji. Odświeżona siedziba w Olsztynie łączy funkcje biurowe, handlowe, magazynowe i logistyczne. To centrum obsługi klientów oraz zaplecze dla zespołów realizacyjnych. Obiekt zaprojektowano z myślą o efektywności energetycznej; jego funkcjonowanie wspiera pompa ciepła. Inwestycja poprawiła warunki pracy i stworzyła przestrzeń do dalszego rozwoju sprzedaży, wykonawstwa oraz obsługi inwestycji. Bliskość biura, sklepu, magazynu i warsztatu usprawnia przepływ informacji: zespół może szybciej reagować na potrzeby budów, komple-

tować dostawy i konsultować nietypowe rozwiązania techniczne.

Jaką rolę odgrywa specjalistyczny sklep firmowy i sprzedaż internetowa?

Sklep firmowy jest miejscem tworzonym przez praktyków dla dekarzy, firm wykonawczych, architektów i inwestorów. Oferta obejmuje m.in. dachówki, pokrycia blaszane, okna dachowe, membrany, systemy rynnowe, akcesoria i obróbki wykonywane na zamówienie. Kluczową wartością nie jest jednak sama liczba produktów, lecz doradztwo: pomoc w doborze technologii, zestawieniu materiałów, kosztorysowaniu i organizacji dostawy. Równolegle rośnie znaczenie e-commerce. Kanał internetowy poszerza zasięg tradycyjnego sklepu, ułatwia dostęp do specjalistycznych produktów klientom z całej Polski i pozwala dostarczać zamówienia bezpośrednio na plac budowy. Firma rozwija ten obszar jako pełnoprawny filar sprzedaży, wspierany doświadczeniem zespołu handlowego i własnym zapleczem logistycznym. Cyfrowy kanał nie zastępuje fachowego kontaktu, lecz go uzupełnia: standardowe zakupy można realizować szybko online, a przy bardziej złożonych zamówieniach klient nadal korzysta z wiedzy doradców.

Czy DACHLAND coraz mocniej otwiera się na klientów indywidualnych?

Tak. Ważnym kierunkiem jest rozwój działu planowania i kompleksowej budowy dachów w segmencie B2C. Klient budujący dom może otrzymać wsparcie już na etapie analizy projektu: od dobo-

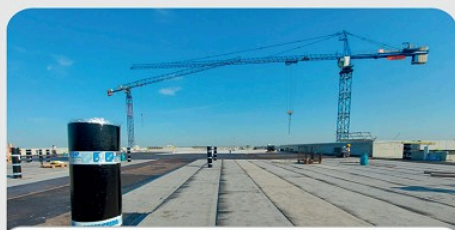


Razem z Wykonawcami.

Wasze realizacje. Nasze rozwiązania.

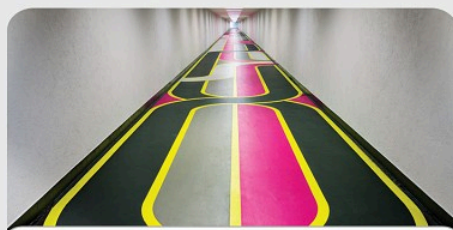
Izolacja i ekologia w jednym

Od 1908 roku **SOPREMA** poprawia komfort życia i chroni środowisko, tworząc innowacyjne i zrównoważone rozwiązania w zakresie hydroizolacji, termoizolacji, izolacji akustycznej oraz zielonych dachów i systemów zazieleniania dla budownictwa, obejmujących pokrycia dachowe, fasady i inżynierię lądową.

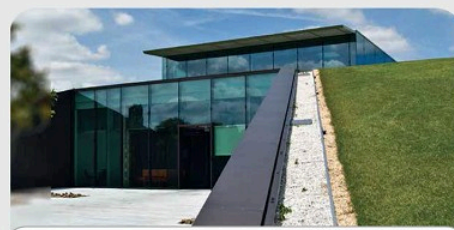


Izolacja bitumiczna

rozwiązania również na bunkry/schrony



Izolacja płynna



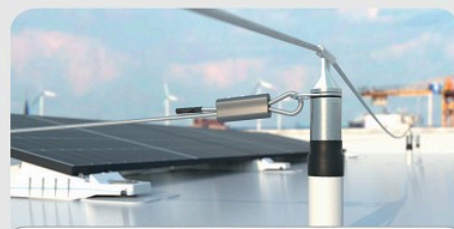
Dachy zielone



Chłodny dach



Living roofs



System Soprasafe



Zrównoważone
rozwiązania



Sprawdzone
technologie



Wsparcie
na każdym etapie



Globalne
doświadczenie

SOPREMA Polska Sp. z o.o.
ul. Stefana Batorego 7, Pass, 05-870 Błonie

sekretariat@soprema.pl | tel. +48 22 436 93 00 | www.soprema.pl



ru rozwiązania i przygotowania kosztorysu, przez kompletację oraz dostawę materiałów, po organizację wykonawstwa. Taki model ogranicza liczbę punktów styku i ryzyko rozbieżności między projektem, zakupami a realizacją. Inwestor współpracuje z jednym partnerem, który zna zarówno technologię, jak i realia budowy. Dla DACHLANDU jest to naturalne wykorzystanie kompetencji rozwijanych równolegle w handlu, projektowaniu, logistyce i wykonawstwie. Jest to szczególnie ważne przy domu jednorodzinnym, gdzie dach łączy kwestie konstrukcyjne, izolacyjne, energetyczne i estetyczne, a błędy ujawniają się często dopiero po latach.

Jak narodził się pomysł na stworzenie marki deweloperskiej D.DOM?

D.DOM powstał jako kolejny etap wykorzystania doświadczeń zdobytych przy realizacji inwestycji dla innych podmiotów. Własna działalność deweloperska pozwala połączyć przygotowanie projektu, organizację procesu inwestycyjnego i wykonawstwo w ramach jednej grupy. D.DOM odpowiada za rozwój przedsięwzięcia, a DACHLAND może pełnić rolę generalnego wykonawcy. Takie powiązanie ułatwia kontrolę jakości, harmonogramu i kosztów, a także szybsze podejmowanie decyzji. Projekty marki są rozwijane z myślą o atrakcyjnych lokalizacjach, funkcjonalnej architekturze i wysokim standardzie części wspólnych. Jednym z najbardziej rozpoznawalnych przykładów jest Warmiński Port nad jeziorem Ukiel w Olsztynie, łączący miejski komfort z walorami naturalnego otoczenia. D.DOM poszerza perspektywę całej grupy: DACHLAND występuje nie tylko jako wykonawca, lecz także jako partner rozumiejący cele inwestora, oczekiwania przyszłych mieszkańców i pełny cykl życia projektu.

Co w praktyce decyduje o jakości wykonywanych projektów?

Technologia jest ważna, ale sama nie wystarcza. O jakości decydują ludzie: inżynierowie, kierownicy budów, kosztorysanci, handlowcy, logistycy, dekarze i blacharze. To ich doświadczenie pozwala wcześniej rozpoznawać ryzyka, właściwie dobierać systemy oraz wykonywać detale, które przesądzą o trwałości dachu czy elewacji. Firma współpracuje z renomowanymi producentami, korzy-

sta z rozwiązań posiadających wsparcie techniczne i inwestuje w podnoszenie kwalifikacji. Ważna jest także ciągłość kompetencji: wiedza z budów wraca do działów handlowych i planistycznych, a informacje od klientów pomagają doskonalić ofertę. W ten sposób jakość staje się procesem obejmującym całą organizację, nie tylko kontrolą na końcu robót. Tak rozumiana jakość oznacza również uczciwą rozmowę o kosztach i ryzykach oraz proponowanie rozwiązań, które będą trwałe w całym okresie użytkowania obiektu.

Jak DACHLAND rozumie odpowiedzialność społeczną?

Jako zobowiązanie wobec regionu, w którym firma powstała i rozwija się od blisko czterech dekad. Szczególne miejsce zajmuje sport. DACHLAND przez lata sponzorował Stomil Olsztyn, a dziś Marek Maleszka, właściciel DACHLANDU i D.DOM, jest większościowym akcjonariuszem klubu. To zaangażowanie wykracza poza

branży. Wspólny mianownik tych działań jest prosty: długofalowe wsparcie ma budować kompetencje, relacje i poczucie przynależności, a nie ograniczać się do jednorazowej obecności logotypu.

Jakie kierunki będą kształtowały kolejne lata rozwoju?

Punktem wyjścia jest wzmacnianie obszarów, które już dziś tworzą spójny ekosystem: generalnego wykonawstwa, specjalistycznych dachów i elewacji, handlu, e-commerce, usług dla klientów indywidualnych oraz działalności deweloperskiej D.DOM. Znaczenie będą miały także cyfryzacja procesów, rozwój logistyki, efektywność energetyczna i inwestowanie w kompetencje zespołu. DACHLAND chce rozwijać się bez utraty cech, które zbudowały jego pozycję: technicznej rzetelności, odpowiedzialności za rezultat i długofalowych relacji. Skala jest ważna, ale ma być skutkiem jakości, a nie celem samym w sobie. Prze-



ekspozycję marki: ma wspierać odbudowę organizacji ważnej dla tożsamości miasta i kibiców. Firma i marki związane z grupą wspierają również olsztyńską siatkówkę, w tym Energa Indykpol AZS Olsztyn, oraz liczne inicjatywy sportowe i kulturalne. Osobnym obszarem jest edukacja branżowa. DACHLAND był partnerem strategicznym Centralnej Akademii Dekarskiej, stworzonej po to, by rozwijać umiejętności wykonawców, popularyzować zawód dekarza i upowszechniać nowoczesne technologie. Łączy to odpowiedzialność za lokalną społeczność z odpowiedzialnością za przyszłość całej

wagę grupy ma pozostać zdolność łączenia wielu perspektyw: wykonawcy, generalnego wykonawcy, sprzedawcy materiałów, doradcy klienta indywidualnego i dewelopera. Dzięki temu firma może szybciej przenosić dobre praktyki pomiędzy segmentami i budować ofertę odporną na zmiany koniunktury. Kolejne inwestycje mają wzmacniać ten model, a jednocześnie utrzymywać decyzje blisko klienta, budowy i zespołów technicznych.

Architekci przepływu. Jak Europa Systems napędza cyfrową ewolucję intralogistyki



Piotr Cieślak
Prezes Zarządu

Europa Systems Sp. z o.o. to polski integrator i producent zautomatyzowanych systemów intralogistycznych, który od 1994 roku rozwija rozwiązania dla centrów dystrybucyjnych oraz zakładów produkcyjnych. Firma ma zintegrowane pionowo kompetencje, począwszy od design engineeringu, przez konstrukcję, produkcję, automatykę PLC, warstwę sterowania WCS i robotykę, aż po serwis oraz utrzymanie ruchu. Oferuje kompleksową automatyzację transportu wewnętrznego, przepływu materiałów i procesów magazynowych, a także rozwiązania dla logistyki produkcji, w tym robotyzację z wykorzystaniem systemów AMR i AGV oraz robotów i cobotów. Dotychczas zrealizowała ponad 1000 projektów dla klientów w 35 krajach, a jej zespół tworzy ponad 300 inżynierów, techników i specjalistów. Ważnym atutem przedsiębiorstwa jest własny zakład produkcyjny w Żabowie koło Szczecina, a także oddział w Rzeszowie rozwijający kompetencje w obszarze oprogramowania. Europa Systems konsekwentnie buduje swoją pozycję jako partner technologiczny dla firm, które traktują intralogistykę i procesy produkcyjne nie tylko jako element infrastruktury, lecz także jako realne narzędzie zwiększania efektywności, bezpieczeństwa, jakości i długofalowej konkurencyjności.

O tym, jak Europa Systems łączy wieloletnie doświadczenia z nowoczesnymi technologiami, buduje przewagę dzięki własnym kompetencjom produkcyjnym i programistycznym oraz rozwija rozwiązania odpowiadające na przyszłe potrzeby intralogistyki, opowiada Piotr Cieślak, prezes zarządu spółki.

Europa Systems ma za sobą trzy dekady intensywnego rozwoju. Które etapy tej drogi miały największe znaczenie w przekształceniu firmy z lokalnego producenta w globalnego integratora?

Historia Europa Systems odzwierciedla transformację technologiczną, jaką przeszedł polski i europejski sektor przemysłowy na przestrzeni ostatnich trzech dekad. Firma, założona w latach 90., rozpoczynała działalność w realiach rodzącego się rynku nowoczesnej logistyki kontraktowej i magazynowej. W początkowym etapie kluczowym profilem działalności była produkcja solidnych, mechanicznych komponentów transportu bliskiego. Przełomem okazało się jednak dostrzeżenie nadchodzącej fali automatyzacji, co skłoniło przedsiębiorstwo do stopniowej, głębokiej ewolucji – z dostawcy urządzeń w stronę zaawansowanego inte-

gratora systemów „end-to-end”. Kluczowe kamienie milowe w rozwoju spółki obejmują systematyczną rozbudowę infrastruktury technicznej oraz pozyskiwanie unikalnych kompetencji inżynierskich. Jednym z nich było otwarcie nowoczesnego zakładu produkcyjnego w Żabowie, które zdywersyfikowało możliwości wykonawcy firmy i pozwoliło na pełną kontrolę nad łańcuchem wartości. Kolejnym strategicznym krokiem było powołanie dedykowanego oddziału software’owego w Rzeszowie, co formalnie przypieczętowało wejście Europa Systems w erę Przemysłu 4.0. Te decyzje pozwoliły firmie na uniezależnienie się od zewnętrznych poddostawców kluczowych technologii i zapewniły elastyczność niezbędną do konkurowania ze znanymi markami.

Jak przedstawia się obecnie portfolio firmy i na jakich filarach opiera się jej działalność w erze Przemysłu 4.0?

Współczesny profil działalności Europa Systems opiera się na pięciu synergicznych filarach: projektowaniu inżynierskim (engineering), precyzyjnej produkcji (manufacturing), zaawansowanej integracji (systems integration), oprogramowaniu (software) oraz profesjonalnym wsparciu w pełnym





cyklu życia maszyn (lifecycle service). Tak skonstruowana struktura pozwala na realizację projektów w formule „od koncepcji do pełnego uruchomienia”. Nie ograniczamy się do dostarczania pojedynczych maszyn. Naszym strategicznym celem jest projektowanie spójnych ekosystemów logistycznych, w których systemy przenośników, roboty i coboty paletyzujące oraz współpracujące, automatyczne wózki AGV i AMR, a także zaawansowane układy sortowania współpracują w ramach jednego organizmu operacyjnego. Obszarami biznesu o największym znaczeniu strategicznym są obecnie sektory e-commerce, FMCG, retail, heavy industry oraz automotive. W każdym z nich wymagania dotyczące sprawności, bezbłędności i ciągłości procesów są niezwykle wysokie, co wymaga od systemów intralogistycznych maksymalnej niezawodności oraz odporności na piki wydajnościowe. Ważnym elementem jest możliwość nadzoru i sterowania z poziomu sterownika PLC, a na wyższym poziomie – warstwy WCS.

Uruchomienie instalacji jest dopiero początkiem jej wieloletniej eksploatacji. W jaki sposób zaawansowana opieka after-market pomaga klientom zachować ciągłość procesów?

Dla kadry zarządzającej nowoczesnych przedsiębiorstw przemysłowych sam moment uruchomienia instalacji intralogistycznej to dopiero początek długofalowego procesu operacyjnego. Mając pełną świadomość, że każda minuta nieplanowanego przestoju generuje krytyczne straty finansowe, w Europa

Systems kładziemy szczególny nacisk na rozwój struktur opieki posprzedażowej. Kluczowym elementem tej strategii jest profesjonalna usługa hotline, dostępna w trybie 24/7 i zapewniająca natychmiastowe wsparcie inżynieryjne oraz zdalną diagnostykę o każdej porze dnia i nocy. Wspomaga ona działy wewnętrznego utrzymania ruchu u klientów, oferując stały monitoring oraz prewencyjne podejście do infrastruktury logistycznej. Kompleksowy ekosystem serwisowy obejmuje ponadto cykliczne, certyfikowane przeglądy techniczne oraz szybki dostęp do części zamiennych. Co istotne, w kontekście szybko zmieniającego się otoczenia rynkowego niezwykle dynamicznie rozwijającym się obszarem działalności naszej firmy jest retrofit. Modernizacje istniejących linii technologicznych pozwalają na ich rekonfigurację, implementację nowszego oprogramowania sterującego czy wymianę wyeksploatowanych modułów mechanicznych. Dzięki temu klienci mogą skokowo zwiększyć wydajność posiadanych systemów i dostosować je do nowych wyzwań biznesowych bez konieczności kosztownej wymiany całej infrastruktury.



Jaką rolę w rozwoju firmy odgrywa działalność eksportowa i obecność na wymagających rynkach zagranicznych?

Działalność międzynarodowa stanowi fundamentalny motor wzrostu Europa Systems. Realizacja ponad 1000 projektów w 35 krajach – głównie na wymagających rynkach Europy Zachodniej – potwierdza, że polska myśl inżynieryjna spełnia najbardziej rygorystyczne normy jakościowe i wydajnościowe. Obecność na rynkach zagranicznych uczy elastyczności, ale też zmusza do ciągłego porównywania się z globalnymi liderami.

Co sprawia, że menedżerowie logistyki i dyrektorzy operacyjni wybierają Państwa jako wieloletniego partnera przy realizacji złożonych projektów?

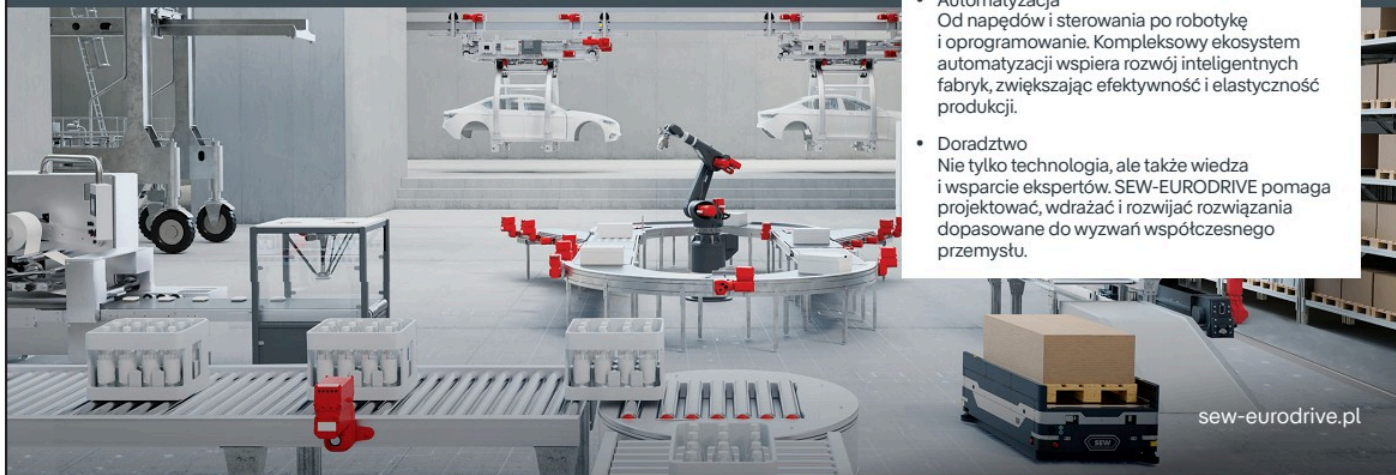
Kluczowym czynnikiem jest unikalne połączenie kompetencji producenta i integratora. Klient nie musi koordynować pracy wielu podwykonawców. Bierzemy pełną odpowiedzialność za integrację mechaniczną, elektryczną oraz informatyczną systemów, co znacząco redukuje ryzyko projektowe i skracza czas wdrożenia. W nowoczesnym przemyśle unika się kompromisów. Klienci poszukują partnera, który potrafi dostosować architekturę systemu do specyfiki ich infrastruktury magazynowej i procesowej, a nie takiego, który oferuje wyłącznie sztywne, skatalogowane produkty. Nasza zdolność do szybkiego prototypowania i daleko idącej personalizacji urządzeń stanowi naszą najsilniejszą kartę przetargową.

Flagowe realizacje są najlepszym dowodem kompetencji przedsiębiorstwa. Które wdrożenia szczególnie dobrze pokazują ich skalę i zaawansowanie technologiczne?

O potencjale technologicznym Europa Systems najlepiej świadczą wdrożenia referencyjne. Wśród nich na szczególną uwagę zasługują wielopoziomowe, wysoce wydajne systemy transportu i sortowania paczek dla liderów branży e-commerce, w których wydajność liczona jest w dziesiątkach tysięcy jednostek na godzinę. Z drugiej strony z powodzeniem realizujemy niezwykle wymagające technicznie projekty w przemyśle ciężkim, obejmujące transport i automatyczną obsługę palet o masie przekraczającej kilkanaście ton

Modułowe rozwiązania napędowe dla inteligentnej produkcji

- **Niezawodna technika napędowa**
Sprawdzone rozwiązania stanowią fundament wydajnych i nowoczesnych procesów produkcyjnych. Wieloletnie doświadczenie gwarantuje niezawodność oraz bezpieczeństwo inwestycji.
- **Automatyzacja**
Od napędów i sterowania po robotykę i oprogramowanie. Kompleksowy ekosystem automatyzacji wspiera rozwój inteligentnych fabryk, zwiększając efektywność i elastyczność produkcji.
- **Doradztwo**
Nie tylko technologia, ale także wiedza i wsparcie ekspertów. SEW-EURODRIVE pomaga projektować, wdrażać i rozwijać rozwiązania dopasowane do wyzwań współczesnego przemysłu.



sew-eurodrive.pl

BusinessPL
bądź z nami online .com

www.businesspl.com



oraz ich integrację z systemami automatycznego składowania i odbioru AS/RS. Wszystkie te wdrożenia charakteryzują się wysokim stopniem skomplikowania na poziomie sterowania i wymagają płynnej integracji z nadrzędnymi systemami zarządzania magazynem WMS oraz systemami klasy ERP klienta.

Zaplecze operacyjne firmy opiera się na synergii mechaniki, automatyki i oprogramowania. Jaką rolę odgrywają w tym modelu zakład produkcyjny w Żabowie oraz oddział programistyczny w Rzeszowie?

Zaplecze operacyjne Europa Systems opiera się na dwóch silnych ośrodkach. Pierwszym z nich jest nowoczesny zakład produkcyjny w Żabowie koło Szczecina. To tutaj materializują się koncepcje inżynierskie. Własny park maszynowy, zaawansowane systemy obróbki materiałowej oraz rygorystyczna kontrola jakości gwarantują, że opuszczające fabrykę urządzenia charakteryzują się najwyższą trwałością. Posiadanie własnej fabryki uniezależnia spółkę od zawirowań w globalnych łańcuchach dostaw i pozwala na niezwykle elastyczne zarządzanie harmonogramami produkcji. Z kolei oddział w Rzeszowie pełni funkcję programistycznego i technologicznego mózgu przedsiębiorstwa. To tam rozwijamy autorskie systemy sterowania oraz zaawansowane oprogramowanie klasy WCS. We współczesnej intralogistyce warstwa software'owa jest równie ważna jak mechanika. Odpowiednio zoptymalizowane algorytmy sterują przepływem, zarządzają priorytetami zleceń w czasie rzeczywistym i odpowiadają za analizę predykcyjną (predictive maintenance), która pozwala zapobiegać awariom, zanim one wystąpią. Ważny jest również aspekt przejrzystości procesu, jaki zapewnia oprogramowanie. Menedżerowie mogą śledzić postęp pracy, dynamicznie alokować zasoby ludzkie, kontrolować jakość oraz rozliczać wolumen pracy zrealizowany na danym stanowisku.

Sukces inżynieryjny firmy opiera się zarówno na kapitale ludzkim, jak i rozwijanym ekosystemie partnerskim. Jakie znaczenie mają te dwa obszary dla realizacji zaawansowanych projektów?

Sukces inżynieryjny nie byłby możliwy bez zaangażowania ponad 300 specja-



listów. Strukturę zatrudnienia w Europa Systems tworzą przede wszystkim inżynierowie mechanicy, automatycy, konstruktorzy oraz programiści. Stawiamy na interdyscyplinarne zespoły projektowe, co pozwala na holistyczne spojrzenie na każde wyzwanie intralogistyczne i eliminuje silosowość na etapie wdrożenia. W dążeniu do technologicznej doskonałości współpracujemy z wiodącymi globalnymi dostawcami komponentów automatyki, układów bezpieczeństwa oraz napędów. Partnerstwa strategiczne dobieramy według rygorystycznych kryteriów: niezawodności, globalnej dostępności wsparcia technicznego oraz innowacyjności. Dzięki temu rozwiązania Europa Systems budowane są na bazie komponentów najwyższej światowej klasy, co znacząco ułatwia ich późniejszą eksploatację i serwisowanie na całym świecie.

Autonomizacja i Digital Twin wyznaczają kolejne kierunki rozwoju intralogistyki. Jak firma przygotowuje się do nadchodzących zmian oraz wyzwań związanych z Przemysłem 5.0?

Podsumowując dotychczasową ścieżkę rozwoju firmy, wyraźnie widać, że Europa Systems nie zwalnia tempa. Przyszłość intralogistyki będzie definiowana przez jeszcze głębszą autonomizację procesów oraz wykorzystanie sztucznej inteligencji. Strategiczne plany spółki na najbliższe lata koncentrują się wokół masowego wdrażania systemów AGV i AMR, robotów i cobotów, symulacji komputerowych, a finalnie także technologii cyfrowych bliźniaków. Technologia ta pozwala

na stworzenie w pełni funkcjonalnej cyfrowej kopii systemu logistycznego oraz przetestowanie jego wydajności i algorytmów sterowania jeszcze przed fizycznym montażem urządzeń u klienta. Europa Systems konsekwentnie ewoluuje w kierunku dostawcy inteligentnych rozwiązań technologicznych, gotowego na wyzwania Przemysłu 5.0, w którym kluczem do sukcesu będzie doskonała harmonia między zaawansowaną technologią a ludzkimi kompetencjami.

FACT BOX

 **EUROPA SYSTEMS**

PEŁNA NAZWA:
Europa Systems Sp. z o.o.

PREZES:
Piotr Cieślak

PRZEMYSŁ:
Intralogistyka, automatyzacja magazynów

ROK ZAŁOŻENIA:
1994 r.

PRACOWNICY:
300-400 osób

www.europasystems.pl

Pionierzy nowoczesnych systemów przeciwpożarowych

FACT BOX

**PEŁNA NAZWA:**

P.U. Poż-Pliszka Sp. z o.o.

PREZES:

Wojciech Pliszka

PRZEMYSŁ: Przemysł, Elektronika, Muzea i archiwa, Obiekty użytkowe, Transport morski

ROK ZAŁOŻENIA:

1989 r.

PRACOWNICY:

+ 100 osób

www.pliszka.pl

Przedsiębiorstwo Usługowe Poż-Pliszka Sp. z o.o. z Gdańska od blisko 40 lat dostarcza kompleksowe rozwiązania z zakresu ochrony przeciwpożarowej. Firma specjalizuje się w projektowaniu, montażu i serwisowaniu nowoczesnych systemów gaszenia gazem, instalacji tryskaczowych, pianowych i mgły wodnej, a także systemów detekcji i automatyki pożarowej. Poż-Pliszka jest jednym z liderów krajowego rynku inżynieringu przeciwpożarowego, znanym z realizacji złożonych projektów dla kluczowych sektorów gospodarki – energetyki, przemysłu, administracji publicznej, kolei, lotnictwa, handlu i wojska. Zespół tworzy ponad 100 specjalistów z różnych dziedzin techniki, posiadających niezbędne kwalifikacje oraz uprawnienia bezpieczeństwa do pracy z informacjami niejawnymi. Firma działa na terenie całego kraju, jak i za granicą, zapewniając całodobową obsługę techniczną i doradztwo. Stałe inwestycje w technologie, badania i rozwój, a także dbałość o jakość,

bezpieczeństwo i środowisko sprawiły, że Poż-Pliszka zyskała zaufanie największych polskich przedsiębiorstw i instytucji.

Jak buduje się pozycję lidera w branży, w której nie ma miejsca na kompromisy? O rozwoju technologii przeciwpożarowych, pionierskich realizacjach w Polsce i Europie oraz ambicjach wykraczających poza krajowy rynek rozmawiamy z przedstawicielami firmy Poż-Pliszka. To opowieść o inżynierii, odpowiedzialności i konsekwentnym budowaniu bezpieczeństwa tam, gdzie stawka jest najwyższa.

Poż-Pliszka przeszła imponującą drogę od lokalnej inicjatywy do czołowego dostawcy technologii przeciwpożarowych. Jak zaczęła się historia firmy?

Firma Poż-Pliszka rozpoczęła działalność w 1989 roku, w okresie transformacji gospodarczej, kiedy polski rynek dopiero się kształtował. Początkowo koncentrowała się na podstawowych usługach oraz dostarczaniu sprzętu przeciwpożarowego, odpowiadając na bieżące potrzeby klientów. Przełomowym momentem w historii przedsiębiorstwa było opracowanie i wdrożenie własnego Stałego Urządzenia Gaśniczego (SUG).

Był to odważny krok, który znacząco wpłynął na dalszy rozwój firmy. System oparty na środku gaśniczym FE-36 oraz niskociśnieniowych zbiornikach o pojemności 8 litrów okazał się rozwiązaniem trafiającym w potrzeby rynku – był prosty w montażu, bardziej ekonomiczny od zachodnich produktów i dostosowany do krajowych realiów inwestycyjnych. Produkt szybko zyskał uznanie klientów i do dziś pozostaje obecny na rynku, choć – zgodnie ze zmieniającymi się regulacjami dotyczącymi środków gaśniczych – jego formuła była na przestrzeni lat modyfikowana. Obecnie system rozwijany jest pod nazwą SAFEMATIC™ LP i stanowi przykład konsekwentnie doskonalonej, autorskiej technologii firmy. To doświadczenie stało się fundamentem dalszej specjalizacji w obszarze aktywnych zabezpieczeń przeciwpożarowych. W kolejnych latach firma systematycznie rozszerzała ofertę o nowoczesne systemy gazowe, instalacje mgły wodnej, tryskaczowe i pianowe, budując silne kompetencje projektowe oraz wykonawcze.

Jak dziś wygląda zakres działalności Poż-Pliszka?

Specjalizujemy się w aktywnych zabezpieczeniach przeciwpożarowych, obejmujących



mujących projektowanie, wykonawstwo oraz serwis nowoczesnych systemów ochrony przeciwpożarowej. Realizujemy automatyczne systemy gaszenia gazem, instalacje tryskaczowe i zraszaczowe, systemy mgły wodnej nisko- i wysokociśnieniowej, instalacje pianowe, a także systemy sygnalizacji i automatyki pożarowej. Dostarczamy również systemy gaszenia przeznaczone do lokalnego zabezpieczenia maszyn i pojedynczych urządzeń oraz opracowujemy indywidualne rozwiązania dla obiektów strategicznych i specyficznych zagrożeń pożarowych. Pracujemy w formule „zaprojektuj i wybuduj”, co oznacza pełną odpowiedzialność za cały proces inwestycyjny – od koncepcji i projektu, przez realizację, aż po uruchomienie i obsługę serwisową. Działamy na

czona z praktycznym doświadczeniem wykonawczym. Nie działamy wyłącznie jako projektanci – bierzemy pełną odpowiedzialność za realizację oraz prawidłowe funkcjonowanie zaprojektowanych przez nas systemów. Dzięki temu nasze rozwiązania są nie tylko zgodne z obowiązującymi normami, lecz przede wszystkim sprawdzają się w najbardziej wymagających warunkach eksploatacyjnych. Wieloletnie doświadczenie oraz wysoko wyspecjalizowany zespół pozwoliły nam wypracować unikalne know-how w zakresie aktywnych zabezpieczeń przeciwpożarowych. Dysponujemy rozbudowanym zapleczem technicznym i logistycznym, które umożliwia świadczenie usług na terenie całego kraju, 24 godziny na dobę, 7 dni w tygo-

wpływie na klimat. Istotnym trendem jest także cyfryzacja – integracja systemów detekcji, gaszenia i automatyki budynkowej w ramach jednej, spójnej platformy zarządzania bezpieczeństwem. Rosnące wymagania inwestorów sprawiają również, że duży potencjał rozwojowy mają systemy wczesnej detekcji oraz rozwiązania dedykowane obiektom infrastruktury krytycznej.

Które realizacje z ostatnich lat były szczególnie wymagające?

W ostatnich latach mieliśmy okazję realizować projekty o wyjątkowo wysokim stopniu złożoności technicznej i organizacyjnej, wymagające nie tylko specjalistycznej wiedzy, lecz także precyzyjnej



terenie całej Polski, a w ostatnich latach dynamicznie rozwijamy również projekty zagraniczne. Nasze rozwiązania chronią centra danych, obiekty energetyczne, zakłady przemysłowe, magazyny, terminale logistyczne, instytucje publiczne oraz infrastrukturę o znaczeniu strategicznym. Każdą inwestycję analizujemy indywidualnie, dobierając technologie adekwatne do specyfiki obiektu i poziomu ryzyka. Zakres naszych usług obejmuje również przeglądy, konserwacje i modernizacje systemów przeciwpożarowych, serwis podręcznego sprzętu gaśniczego, doradztwo techniczne, szkolenia oraz opracowywanie i aktualizację dokumentacji z zakresu bezpieczeństwa pożarowego. Dzięki kompleksowemu podejściu zapewniamy klientom pełne wsparcie na każdym etapie funkcjonowania obiektu.

Co jest najmocniejszą stroną firmy Poż-Pliszka i na czym polega wyjątkowość Państwa oferty?

Naszą siłą jest zgrany zespół specjalistów oraz polska myśl inżynierska połą-

dnium. Nasze motto brzmi: „Dbamy o Twoje bezpieczeństwo” – i konsekwentnie realizujemy je w codziennej pracy.

Jakie możliwości oferuje zaplecze projektowe Poż-Pliszka i jakie trendy kształtują obecnie branżę aktywnych zabezpieczeń przeciwpożarowych?

Zaplecze projektowe Poż-Pliszka tworzy zespół specjalistów, którzy łączą doświadczenie inżynierskie z praktyką realizacyjną. Projektujemy rozwiązania w oparciu o aktualne normy, wymagania inwestorów oraz specyfikę chronionych obiektów, zapewniając pełną integrację systemów przeciwpożarowych z pozostałą infrastrukturą techniczną budynku. Naszym priorytetem jest niezawodność, funkcjonalność i realna skuteczność wdrażanych rozwiązań. Branża aktywnych zabezpieczeń przeciwpożarowych dynamicznie się rozwija. Coraz większe znaczenie mają technologie przyjazne środowisku, takie jak systemy mgły wodnej czy nowoczesne środki gaśnicze o ograniczonym

koordynacji oraz ścisłego przestrzegania rygorystycznych norm bezpieczeństwa. Jednym z najbardziej prestiżowych przedsięwzięć była budowa czwartego bloku Elektrowni Jądrowej w Mochovcach na Słowacji. Przez ponad trzy lata odpowiadaliśmy tam za kompleksowe systemy przeciwpożarowe w obiekcie o najwyższych wymaganiach bezpieczeństwa. Zakres prac obejmował zabezpieczenie 198 pomieszczeń technicznych oraz pięciu stacji transformatorowych, montaż ponad 1100 dysz technologicznych, wykonanie 22 kilometrów instalacji rurowych, instalację 772 urządzeń sygnalizacyjnych oraz opracowanie blisko 220 tysięcy stron dokumentacji technicznej. Był to projekt wymagający ogromnej dyscypliny wykonawczej oraz doskonałej współpracy z międzynarodowymi partnerami. Do szczególnie wymagających realizacji należało również wdrożenie pierwszego w Polsce zintegrowanego systemu DIFFS dla wyniesionych lądowisk śmigłowców Lotniczego Pogotowia Ratunkowego, a także montaż pionowych pomp pożarowych na Morskim

HTI

HANDEL TECHNIKĄ INFRASTRUKTURY

SOLIDNY PARTNER

W DOSTAWACH MATERIAŁÓW DLA INFRASTRUKTURY I PRZEMYSŁU

SIECI ZEWNĘTRZNE • INSTALACJE PRZEMYSŁOWE • INFRASTRUKTURA DROGOWA

HTI PÓŁNOC

ul. Przywidzka 4
80-174 Gdańsk

Tel.: 58 668 71 74
E-mail: hti-polnoc@hti-bp.pl



BusinessPL
bądź z nami online .com

www.businesspl.com



Twoje hurtownie elektryczne

e12
oooooooooooo

www.el12.com



Terminalu Przeładunkowym w Gdańsku – rozwiązania dotychczas niestosowane go w kraju na taką skalę.

W jaki sposób organizujecie pracę, aby zapewnić całodobową realizację usług serwisowych na terenie całego kraju, przez 7 dni w tygodniu?

Dysponujemy rozbudowanym zapleczem logistycznym i technicznym, które pozwala nam realizować zadania terminowo i zgodnie z najwyższymi standardami jakości – niezależnie od lokalizacji inwestycji. Nasza struktura opiera się na doświadczonych zespołach serwisowych i montażowych, wspieranych przez sprawnie funkcjonujące zaplecze administracyjne. Pracę organizujemy w sposób zapewniający całodobową gotowość operacyjną na terenie całego kraju. Oznacza to stałą dyspozycyjność zespołów serwisowych

oraz szybkie reagowanie w sytuacjach wymagających natychmiastowej interwencji. W przypadku obiektów o podwyższonym poziomie bezpieczeństwa spełniamy również szczególne wymagania formalne. W strukturze firmy funkcjonuje Pion Ochrony Informacji Niejawnych, a nasi pracownicy posiadają stosowne poświadczenia bezpieczeństwa, uprawniające do dostępu do informacji o klauzuli „zastrzeżone” oraz „poufne”. Dzięki temu możemy realizować projekty związane z infrastrukturą o strategicznym znaczeniu.

Jak liczny jest Państwa zespół i jakie kompetencje są dziś szczególnie cennie w branży?

Zespół Poż-Pliszka liczy obecnie ponad 100 osób. Tworzą go projektanci, inżynierowie, kierownicy realizacji, specjaliści ds. automatyki, serwisanci oraz pracownicy zaplecza administracyjnego – wszyscy o wysokich kompetencjach branżowych i praktycznym doświadczeniu. Pracujemy w formule „zaprojektuj i wybuduj”, dlatego nasze projekty są realizowane przez tych samych specjalistów, którzy uczestniczą w ich opracowaniu. Takie podejście wymaga nie tylko wiedzy technicznej, lecz także umiejętności koordynacji, odpowiedzialności i myślenia procesowego. Jako firma rodzinna stawiamy na stabilność zatrudnienia oraz długofalową współpracę, ponieważ wierzymy, że trwały rozwój technologiczny i wysoka jakość realizacji są możliwe wyłącznie dzięki kompetentnemu, zaangażowanemu i zgranemu zespołowi.

W jaki sposób Poż-Pliszka dba o rozwój kompetencji technicznych wśród pracowników?

Rzeczniczka kompetencji technicznych jest dla nas jednym z kluczowych elementów budowania przewagi rynkowej. Systematycznie inwestujemy w szkolenia branżowe, specjalistyczne kursy techniczne oraz procesy certyfikacyjne, które pozwalają naszym pracownikom doskonalić wiedzę i zdobywać niezbędne uprawnienia. Dbamy o to, aby zespół był na bieżąco z aktualnymi przepisami, normami oraz nowymi technologiami stosowanymi w branży zabezpieczeń przeciwpożarowych. Dzięki temu nasi specjaliści stale podnoszą swoje kwalifikacje i są przygotowani do realizacji coraz bardziej wymagających projektów, odpowiadając na rosnące oczekiwania rynku i inwestorów.

Współpraca z odpowiednimi dostawcami ma kluczowe znaczenie dla jakości i bezpieczeństwa systemów przeciwpożarowych. Jakie wymagania musi spełnić partner technologiczny Poż-Pliszka?

Współpracujemy wyłącznie z renomowanymi producentami, których rozwiązania spełniają rygorystyczne normy jakości i posiadają pełną dokumentację dopuszczeniową. W projektach o najwyższym stopniu złożoności kluczowa jest niezawodność komponentów, dlatego dobór partnerów traktujemy strategicznie.

W jaki sposób firma angażuje się w lokalne projekty edukacyjne, społeczne i charytatywne?

Jako firma wywodząca się z lokalnej społeczności wspieramy inicjatywy charytatywne i społeczne, w tym działania Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy, a także fundacje, schroniska dla zwierząt czy domy pomocy społecznej. Angażujemy się również w projekty edukacyjne związane z bezpieczeństwem pożarowym.

Jakie są Państwa najważniejsze plany i ambicje rozwojowe?

Naszą ambicją jest osiągnięcie pozycji europejskiego lidera w obszarze aktywnych zabezpieczeń przeciwpożarowych. Stawiamy na rozwój własnych rozwiązań technologicznych, odpowiedzialną ekspansję zagraniczną oraz systematyczne wzmacnianie kompetencji naszego zespołu. Wierzymy, że długofalowy sukces buduje się poprzez jakość, konsekwencję i odpowiedzialność za bezpieczeństwo powierzonych nam obiektów. Tę filozofię konsekwentnie realizujemy w codziennej działalności.



Od pierwszego narzędzia do największej transformacji w historii firmy

FACT BOX

**PEŁNA NAZWA:**

METGALEX Janiak Sp.J.

PREZES:

Piotr Janiak

PRZEMYSŁ:

obróbka metali / przemysł metalowy

ROK ZAŁOŻENIA:

1959 r.

PRACOWNICY:

ok. 60 osób

OBRÓTY:

ok. 4 mln EUR rocznie

www.metgalex.pl

METGALEX Janiak Sp.J. to rodzinne przedsiębiorstwo z ponad 65-letnią tradycją, specjalizujące się w kompleksowej obróbce metali. Firma z siedzibą we Wrześni od ponad czterdziestu lat dostarcza swoje wyroby na rynki zagraniczne, przede wszystkim do Niemiec. W poprzedniej publikacji na łamach BusinessPL przedstawiliśmy drogę od niewielkiego warsztatu Henryka Janiaka do nowoczesnego zakładu produkcyjnego. Dziś wracamy do METGALEXU po zakończeniu największego programu modernizacyjnego w historii firmy, obejmującego transformację energetyczną, rozbudowę parku maszynowego, robotyzację oraz dalszą cyfryzację procesów.

Specjalnie dla BusinessPL o drodze od pierwszego narzędzia przygotowanego jeszcze przed oficjalnym uruchomieniem firmy do zakładu wykorzystującego własną energię, nowoczesne technologie laserowe i zrobotyzowane spawanie opowiada Piotr Janiak – Prezes i współwłaściciel przedsiębiorstwa METGALEX.

Od rodzinnego warsztatu do eksportu

W rodzinnym archiwum zachowało się zdjęcie wykonane w 1958 roku. Widać na nim mojego ojca, Henryka Janiaka, który przed niewielkim warsztatem przygotowuje narzędzie do przyszłej produkcji. Firma formalnie jeszcze wtedy nie istniała. Nie było hal, obrabiarek sterowanych numerycznie ani zagranicznych kontraktów.

Były natomiast wiedza techniczna, determinacja i przekonanie, że własną pracą można stworzyć coś trwałego. To zdjęcie dobrze oddaje zasadę, którą kierujemy się do dziś: nie czekać, aż zmiana stanie się koniecznością, lecz odpowiednio wcześniej przygotowywać firmę na kolejny etap rozwoju. Ojciec pracował wówczas w Tonsilu jako kierownik działu produkcji specjalnej. Dyrekcja uzależniła jego dalszą pracę na stanowisku kierowniczym od wstąpienia do PZPR. Ojciec odmówił, dlatego odszedł z Tonsilu i postanowił rozpocząć własną działalność. Jeszcze jako pracownik zakładu wieczorami i nocami organizował przyszłe miejsce pracy oraz wykonywał potrzebne oprzyrządowanie. Przygotowania trwały około roku, dlatego jako formalną datę rozpoczęcia działalności przyjmujemy jesień 1959 roku. Początkowo ojciec pracował sam, wykonując drobną galanterię metalową. Z czasem pojawili się pierwsi pracownicy i kolejne maszyny. Ważnym impulsem rozwojowym stał się stolik obrotowy pod telewizor. Pomysł wyszedł od mojej mamy, natomiast ojciec opracował konstrukcję i wykonał oprzyrządowanie. Próba rozpoczęcia eksportu tego wyrobu nie przyniosła oczekiwanego rezultatu, ale pozwoliła nawiązać pierwsze kontakty z partnerami z Republiki Federalnej Niemiec. Regularne dostawy rozpoczęliśmy w 1984 roku. Dobra opinia o jakości i terminowości sprawiła, że pojawiali się kolejni odbiorcy, a eksport stał się jednym z głównych filarów przedsiębiorstwa.

Rozwój produkcji i nowe technologie

W 1985 roku, po ukończeniu Politechniki Poznańskiej, rozpocząłem pracę w rodzinnej firmie. Wraz z rozwojem współpracy z zagranicznymi klientami produkowaliśmy coraz bardziej złożone elementy, co wymagało nowych technologii i większej

Początek firmy METGALEX ▼





powierzchni. W 1997 roku kupiliśmy teren o powierzchni 20 tysięcy metrów kwadratowych, na którym powstały pierwsza hala i biurowiec. Pierwsze obrabiarki CNC kupiliśmy w 2002 roku. W 2004 roku uzyskaliśmy certyfikat ISO 9001, a trzy lata później certyfikat spawalniczy PN-EN ISO 3834. Przez kolejne lata rozwijaliśmy toczenie i frezowanie CNC, tłocznictwo, cięcie laserowe, gięcie blach i rur, spawanie oraz lakierowanie proszkowe. Zbudowaliśmy własne laboratorium kontrolno-pomiarowe. Zależało nam, aby możliwie wiele procesów wykonywać we własnym zakładzie. Daje to kontrolę nad jakością, terminowością i kosztami, a klientowi pozwala powierzyć jednemu partnerowi znaczną część produkcji – od przygotowania materiału aż po gotowy, sprawdzony wyrób. Taka kompleksowość jest szczególnie ważna przy produkcji seryjnej, gdzie opóźnienie jednego etapu może zatrzymać cały łańcuch dostaw. Dzięki własnym technologiom możemy szybciej reagować na zmiany ilości, terminów i dokumentacji technicznej.

Największa transformacja w historii firmy

Kilka lat temu stanęliśmy przed pytaniem, jak przygotować METGALEX na następne dekady. Pandemia, wojna w Ukrainie oraz gwałtowne wzrosty cen energii i gazu pokazały, jak duże znaczenie ma odporność przedsiębiorstwa na czynniki zewnętrzne. Jednocześnie klienci oczekiwali coraz krótszych terminów, większej elastyczności i stabilnej jakości. Zdecydowaliśmy, że odpowiedzią musi być kompleksowa transformacja obejmująca energetykę, infrastrukturę, park maszynowy i organizację produkcji.

Energia, która zwiększa niezależność

Dzięki Kredytowi Ekologicznemu Banku Gospodarstwa Krajowego zrealizowaliśmy projekt poprawy efektywności energetycznej całego zakładu. Na terenie firmy powstała instalacja fotowoltaiczna o mocy 250 kWp, współpracująca z magazynem energii o pojemności 250 kWh. W przedsiębiorstwie, w którym pracują lasery, obrabiarki CNC, lakiernia i liczne urządzenia pomocnicze, samo wytworzenie energii nie wystarcza. Magazyn pozwala lepiej dopasować jej wykorzystanie do rzeczywistego zapotrzebowania zakładu i zwiększa naszą niezależność od sytuacji na rynku. Równocześnie przebudowaliśmy system ogrzewania. Podstawowym źródłem ciepła stały się pompy

ciepła o łącznej mocy 120 kW. Ogrzewanie gazowe pozostawiliśmy jako alternatywę i wsparcie na szczególnie mroźne dni. Takie rozwiązanie daje bezpieczeństwo i elastyczność. Przez większość sezonu możemy korzystać z bardziej efektywnego systemu zasilanego energią elektryczną, w tym produkowaną przez własną fotowoltaikę, zachowując jednocześnie możliwość użycia gazu, gdy wymagają tego warunki. Modernizacja objęła także wszystkie dotychczasowe budynki. Ociepliliśmy elewacje i dachy, wykonaliśmy nowe pokrycia oraz wymieniliśmy świetliki dachowe. Dzięki temu ograniczyliśmy zapotrzebowanie na energię, poprawiliśmy doświetlenie hal i komfort pracy załogi. Zakład zyskał również spójny, nowoczesny wygląd, odpowiadający obecnej skali działalności firmy. W praktyce była to jedna z najbardziej widocznych zmian: obiekty powstające i rozbudowywane przez wiele lat zaczęły funkcjonować jako jeden uporządkowany, efektywny energetycznie kompleks produkcyjny.

Nowoczesny park maszynowy i robotyzacja

Niezależnie od projektu energetycznego kontynuowaliśmy inwestycje w produkcję. Najważniejszym zakupem ostatniego okresu była nowa, wysokowydajna wycinarka laserowa szwajcarskiej firmy Bystronic o mocy 6 kW, która zastąpiła dotychczasowy, energochłonny laser CO₂. Nowa maszyna znacząco zwiększyła nasze możliwości szybkiego i precyzyjnego cięcia blach, a jednocześnie ograniczyła zużycie energii w tym procesie. Jej znaczenie widać jednak dopiero w całym ciągu produkcyjnym, ponieważ po cięciu mo-



żemy we własnym zakładzie wykonywać kolejne operacje: gięcie, tłoczenie, obróbkę CNC, spawanie, malowanie proszkowe i kontrolę jakości. Dzięki temu realizujemy nie tylko pojedyncze detale, ale również kompletne komponenty i zespoły. Kolejnym krokiem była robotyzacja spawania. Zakupiliśmy robota Kawasaki współpracującego ze spawarką Fronius oraz dwoma stanowiskami spawalniczymi. Podczas gdy robot pracuje na jednym stanowisku, operator może przygotowywać elementy na drugim, co ogranicza przestoje. Zautomatyzowaliśmy wiele powtarzalnych operacji wykonywanych w większych seriach. Robot zapewnia stabilność parametrów i powtarzalność spoin, a jednocześnie odciąża pracowników od monotonnych czynności. Doświadczony spawacz nadal odpowiada za przygotowanie procesu, dobór parametrów i kontrolę jakości. Dzięki



z branży narzędziowej, przeciwpożarowej, maszynowej i łożyskowej. Zdecydowana większość produkcji trafia za granicę, przede wszystkim do Niemiec. Długotrwałe relacje z wymagającymi europejskimi klientami są dla nas najlepszym potwierdzeniem, że jakość, terminowość i partnerskie podejście pozostają właściwą drogą. Wielu odbiorców zna nas od lat i oczekuje nie tylko popraw

pozostanie firmą rodzinną, a jednocześnie będzie rozwijany z uwzględnieniem nowych technologii i zmieniających się warunków rynkowych. Każde pokolenie musi dodać własny rozdział. Dzisiaj są nim efektywność energetyczna, automatyzacja, robotyzacja i cyfrowe zarządzanie produkcją.

Przygotowani na kolejne lata

Kiedy patrzę na zdjęcie ojca z 1958 roku, widzę człowieka przygotowującego narzędzie do produkcji, która miała rozpocząć się dopiero w przyszłości. Ponad sześćdziesiąt pięć lat później działamy na nieporównywalnie większą skalę, ale filozofia pozostała podobna. Fotowoltaika, magazyn energii, pompy ciepła, zmodernizowane budynki, laser Bystronic, robot Kawasaki ze źródłem Fronius oraz system



Precyzja, która napędza produkcję

Nowoczesne maszyny
do obróbki blach i profili.

Laser
 Tube Processing
 Bending
 Automation
 Software
 Services & Support
 Solutions

Poznaj rozwiązania Bystronic →
www.bystronic.com



Bystronic
Your best choice.

Swiss Engineering.
For a sustainable future.

ki temu robotyzacja nie zastępuje kompetencji, lecz pozwala je lepiej wykorzystać, szczególnie przy produkcji wymagającej jednakowych parametrów na setkach lub tysiącach elementów.

Cyfryzacja produkcji i znaczenie ludzi

W poprzednim artykule informowaliśmy również o wdrażaniu systemu ERP. Obecnie Streamsoft Prestiż jest już w pełni wykorzystywany i daje nam duże korzyści w codziennej pracy. System wspiera obsługę zamówień, gospodarkę magazynową, planowanie produkcji, dokumentację, sprzedaż oraz kontrolę realizacji zleceń. Przy dużej liczbie indeksów i wielu technologiach uporządkowany przepływ informacji ma podstawowe znaczenie. Nowoczesne maszyny zwiększają możliwości produkcyjne, a system ERP pomaga te możliwości lepiej planować i wykorzystywać. Dzisiaj METGALEX zatrudnia około 60 osób, a roczne obroty firmy wynoszą około 4 milionów euro. Współpracujemy z przedsiębiorstwami

nego wykonania detalu, ale również szybkiej reakcji, odpowiedzialności za termin oraz otwartej komunikacji w razie zmian. To właśnie w takich relacjach najlepiej widać wartość stabilnego, rodzinnego przedsiębiorstwa. Mimo skali inwestycji najważniejszym kapitałem firmy nadal są ludzie. Wielu pracowników jest związanych z METGALEXEM od kilkunastu, a nawet kilkudziesięciu lat. Ich doświadczenie i znajomość procesów są wartością, której nie można kupić razem z nową maszyną. Technologia ma wspierać pracowników, poprawiać warunki ich pracy i pozwalać im skupiać się na zadaniach wymagających wiedzy oraz odpowiedzialności. Dlatego inwestycje w maszyny łączymy ze szkoleniami i stopniowym wdrażaniem nowych rozwiązań, tak aby załoga rozumiała ich możliwości i potrafiła w pełni je wykorzystać. Od wielu lat w prowadzeniu przedsiębiorstwa wspierają mnie moi synowie, Jakub i Szymon. Ich zaangażowanie daje mi pewność, że METGALEX

Streamsoft Prestiż są współczesnymi narzędziami, dzięki którym przygotowujemy firmę na kolejne lata. Zrealizowane inwestycje nie są dla nas końcem zmian, lecz fundamentem dalszego rozwoju. Chcemy nadal doskonalić organizację produkcji, zwiększać poziom automatyzacji, rozwijać kompetencje zespołu i umacniać współpracę z dotychczasowymi klientami. Równocześnie chcemy zachować elastyczność, która od początku była jedną z zalet rodzinnego przedsiębiorstwa: możliwość szybkiego podejmowania decyzji i odpowiedzialność właścicieli za cały proces. Historia METGALEXU zaczęła się od jednego człowieka, niewielkiego warsztatu i przygotowywanego własnoręcznie narzędzia. Zmieniły się maszyny, skala produkcji i otoczenie gospodarcze. Nie zmieniło się natomiast przekonanie, że przyszłości nie należy biernie oczekiwać. Trzeba się do niej przygotować – odpowiednio wcześniej, konsekwentnie i z odwagą.

30 lat doświadczenia w służbie przemysłu tworzyw sztucznych

FACT BOX

SolGam

PEŁNA NAZWA:

SOLGAM Sp. z o.o.

PREZES:

Krzysztof Piech

PRZEMYSŁ: Narzędzia wytłaczarskie i formy wtryskowe, maszyny przemysłowe, linie produkcyjne, automatyzacja i robotyka oraz szkolenia przemysłowe**ROK ZAŁOŻENIA:**

1990 r.

PRACOWNICY:

ponad 65 osób

www.solgam.pl

SOLGAM Sp. z o.o. z siedzibą w Jaśle to polskie przedsiębiorstwo działające od 1990 roku, specjalizujące się w projektowaniu i produkcji narzędzi do wytłaczania, form wtryskowych, maszyn specjalistycznych oraz systemów automatyzacji procesów produkcyjnych. Od początku działalności firma rozwijała kompetencje przede wszystkim w obszarze obsługi przemysłu tworzyw sztucznych, stopniowo rozszerzając ofertę o rozwiązania dla kolejnych sektorów, w tym przemysłu motoryzacyjnego, lotniczego i kolejowego. Przedsiębiorstwo posiada własne zaplecze konstrukcyjne i produkcyjne, umożliwiające realizację indywidualnych projektów dla klientów.

Z Krzysztofem Błaszczykiem, Szefem Działu Projektowania i Robotyki, oraz Damianem Ochałkiem, Szefem Działu Projektów Narzędziowych w SOLGAM Sp. z o.o., rozmawiamy o historii firmy, jej dzisiejszej strukturze, tech-

nologicznym know-how, roli zespołu oraz planach na najbliższe lata.

Czy mogliby Państwo opowiedzieć o początkach firmy SOLGAM? Co było impulsem do jej powstania i jakie momenty w historii przedsiębiorstwa okazały się przełomowe dla jego rozwoju?

SOLGAM powstał w 1990 roku w Jaśle jako firma współpracująca z krajowym liderem przetwórstwa tworzyw sztucznych, ZTS Gamrat. Początkowo celem tej współpracy było wsparcie obszarów okołoprodukcyjnych, takich jak logistyka, inwestycje budowlane czy utrzymanie obiektów. Pierwszym ważnym momentem był rok 1996, kiedy uzyskaliśmy status Ośrodka Szkoleniowego autoryzowanego przy ZTS Gamrat i zaczęliśmy specjalizować się w szkoleniach z zakresu zgrzewania rur oraz wykładzin z tworzyw sztucznych. Drugim kluczowym etapem był rok 2002 i utworzenie Wydziału Mechaniki i Automatyki. Wydział powstał na bazie doświadczeń Zakładu Mechaniki i Automatyki Gamrat, którego zaplecze kompetencyjne sięgało wieloletniej tradycji Wydziału Mechanicznego ZTS Gamrat. To właśnie to dziedzictwo inżynierskie stało się fundamentem, na którym zaczęliśmy budować własną tożsamość technologiczną. Stopniowo przeszliśmy od produkcji części i podze-

spółów do projektowania oraz wytwarzania form wtryskowych. Od 2004 roku rozwijaliśmy również technologię produkcji narzędzi do wytłaczania, początkowo dla systemów rurowych, później rynnowych, a z czasem także dla profili komorowych i głowic szczelinowych. Każdy z tych etapów wynikał z konkretnych potrzeb rynku i naszej gotowości, by za nimi nadążyć, a często także je wyprzedzać.

Jak dziś wygląda struktura działalności SOLGAM i które obszary są kluczowe dla firmy?

Nasza działalność opiera się na czterech głównych liniach produktowych, które są ze sobą ściśle powiązane. Pierwsza to narzędzia do wytłaczania: głowice szczelinowe, narzędzia do profili komorowych, systemów rynnowych, rur oraz uszczeltek. Druga to formy wtryskowe, w których specjalizujemy się głównie w technologii PVC, produkując formy do kształtek systemów rynnowych i rurowych, takich jak kolana, łączniki, trójniki, redukcje i inne elementy. Trzeci obszar to budowa maszyn i automatyzacja procesów, zarówno dla przemysłu przetwórstwa tworzyw sztucznych, jak i dla innych gałęzi przemysłu. Projektujemy i wykonujemy indywidualne rozwiązania dla linii do ekstruzji, urządzenia kalandrujące, moletujące, perforujące,



malujące, przecinające, konfekcjonujące i pakujące, a także kompletne systemy zrobotyzowane oraz układy sterowania PLC. Czwarty obszar to Autoryzowany Ośrodek Szkoleniowy. Te obszary wzajemnie się napędzają. Doświadczenie zdobyte przy produkcji narzędzi przekłada się na jakość maszyn, wiedza z automatyzacji pozwala projektować bardziej złożone rozwiązania, a praktyczne kompetencje inżynierskie zasilają działalność szkoleniową. Dzięki temu możemy oferować klientom rozwiązania od pojedynczego narzędzia po całą linię produkcyjną wraz z automatyką.

W jakich branżach najczęściej wykorzystywane są rozwiązania tworzone przez SOLGAM?

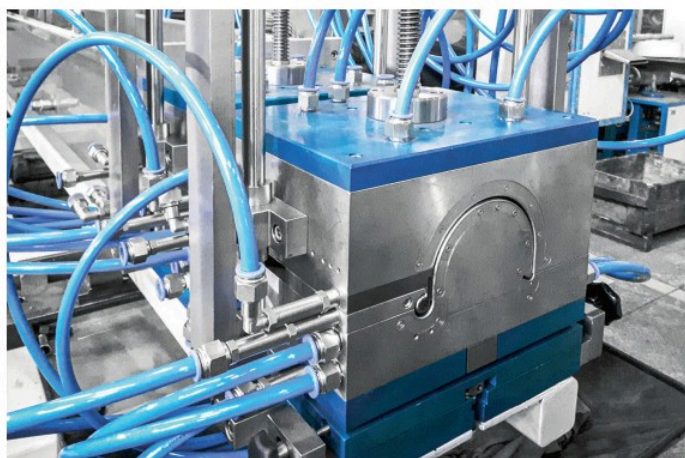
Naszym fundamentem od początku działalności jest przemysł przetwórstwa tworzyw sztucznych, w szczególności producenci systemów dla budownictwa: profili okiennych, listew, systemów rurowych, rynnowych, instalacji elektrycznych

jako projekt indywidualny, dopasowany do realnych potrzeb klienta, a nie jako gotowy produkt z katalogu. To podejście zaczyna się już na etapie analizy zamówienia, jeszcze przed przygotowaniem konstrukcji. Drugim elementem jest kompleksowość. Klient nie musi szukać kilku dostawców dla narzędzia, maszyny i systemu automatyzacji, ponieważ całość może zrealizować z jednym partnerem. Bardzo ważne jest również doświadczenie zdobywane przy wymagających projektach na różnych rynkach. Działając międzynarodowo, stykamy się z odmiennymi standardami, oczekiwaniami klientów i warunkami montażowymi. Każdy taki projekt uczy nas czegoś nowego i buduje wszechstronność, która później przekłada się na jakość kolejnych realizacji. Istotną rolę odgrywa także nasze zaplecze inżynierskie i projektowe, które pozwala nam łączyć precyzję wykonania z praktycznym zrozumieniem procesów produkcyjnych klienta. Dzięki temu możemy wpływać na bezpieczeństwo i niezawodność maszyn,

tryczny i mechaniczny, aż po programowanie sterowników oraz robotów. W ostatnich latach inwestowaliśmy również w nowoczesny park maszynowy do obróbki CNC, w tym elektrodrażenie drutowe i wgłębne. Te inwestycje bezpośrednio przełożyły się na precyzję wykonywanych form, narzędzi i elementów specjalistycznych.

Które realizacje z ostatnich lat najlepiej pokazują potencjał firmy?

Najlepiej widać go w projektach łączących kilka naszych kompetencji jednocześnie. Przykładem są realizacje, w których dostarczamy cały system stabilizacji termicznej w linii rozdmuchowej oraz transfer produktu, w tym rozwiązania zrobotyzowane, do kolejnego stanowiska obróbki końcowej. Tego typu projekty pokazują, że nasz zespół potrafi zaprojektować cały ciąg technologiczny od podstaw, uwzględniając specyfikę materiału, geometrię wyrobu, wymagania jakościowe klienta oraz bezpieczeństwo procesu. Podobnie jest



**ELEKTROŚLUS**
Oporowe Elementy Grzejne



Specjaliści od technologii grzewczych

Oferujemy najwyższej jakości:

- grzałki ceramiczne i mikanitowe
- grzałki patronowe i rurkowe
- zespoły grzałek rurkowych
- zestawy grzewczo-chłodzące

Postaw na doświadczenie, niezawodność i profesjonalizm

www.elektroslus.pl









oraz profili technicznych. Z czasem nasza oferta rozszerzyła się na przemysł meblarski, gdzie dostarczamy narzędzia i linie do produkcji profili meblowych oraz komponentów dekoracyjnych. Istotnym kierunkiem rozwoju stał się również przemysł motoryzacyjny. Realizujemy dla niego stanowiska montażowe, stacje zrobotyzowane, stanowiska kontroli wizyjnej oraz elementy linii produkcyjnych. Współpracujemy także z branżą lotniczą i kolejową, dostarczając oprzyrządowanie produkcyjne, sprawdziany kontrolne i rozwiązania z zakresu automatyzacji przemysłu.

Co stanowi największą przewagę SOLGAM na rynku?

Naszą największą siłą jest połączenie specjalizacji technologicznej z elastycznością wykonania. Każde zlecenie traktujemy

optymalizację procesów produkcyjnych u klienta oraz ograniczenie strat materiałowych. Coraz częściej klienci traktują nas nie tylko jako dostawcę, ale jako partnera technologicznego, z którym konsultują kierunek rozwoju swojej produkcji.

Jaką rolę w strukturze firmy odgrywa zaplecze projektowe?

Zaplecze projektowe jest sercem naszej działalności. To od jakości konstrukcji zależy późniejsza trwałość, precyzja i niezawodność każdego narzędzia czy maszyny. W codziennej pracy korzystamy z profesjonalnego oprogramowania inżynierskiego do projektowania i obróbki CAD/CAM, projektowania automatyki, wizualizacji procesów oraz programowania aplikacji robotów. Pozwala nam to prowadzić pełny proces: od koncepcji i symulacji FEM, przez projekt elek-

w przypadku stanowisk zrobotyzowanych i systemów kontroli wizyjnej. Wymagają one wysokiej precyzji, powtarzalności oraz integracji wielu systemów.

Jaką rolę pełni działalność szkoleniowa?

Działalność szkoleniowa to dla nas coś więcej niż dodatkowa linia biznesowa. To naturalne rozwinięcie wiedzy inżynierskiej, którą gromadzimy od dekad. Status Ośrodka Szkoleniowego uzyskaliśmy w 1996 roku i od tego czasu szkolimy zgrzewaczy rur z polietylenu. Od 2012 roku prowadzimy również kursy spawalnicze metodami MIG i TIG. Nasze programy są autoryzowane przez czołowe jednostki branżowe i instytucje dozoru technicznego. Ten obszar pozwala nam także podnosić kompetencje zespołu i utrzymywać wysoki standard wykonawstwa.

NESTA.pl

PRECYZYJNA OBRÓBKA METALI

Szybka wycena online i produkcja

UL. DŁUGA 88, 32-830 WOJNICZ | www.nesta.pl





Ile osób zatrudnia obecnie firma i jak wygląda struktura zespołu?

Nasz zespół liczy obecnie 15 inżynierów: mechaników, automatyków i informatyków, oraz 50 techników. Ta struktura dobrze odzwierciedla charakter naszej działalności. Z jednej strony potrzebujemy specjalistów odpowiedzialnych za projektowanie, symulacje, programowanie i automatykę, z drugiej doświadczonych techników zajmujących się precyzyjnym wykonawstwem na obrabiarkach CNC, elektrodrążarkach i maszynach konwencjonalnych. Ważną rolę pełnią także technicy automatyki, specjaliści od integracji maszyn, budowy szaf sterowniczych i systemów bezpieczeństwa. Połączenie tych kompetencji pozwala nam realizować projekty od koncepcji po uruchomienie u klienta.

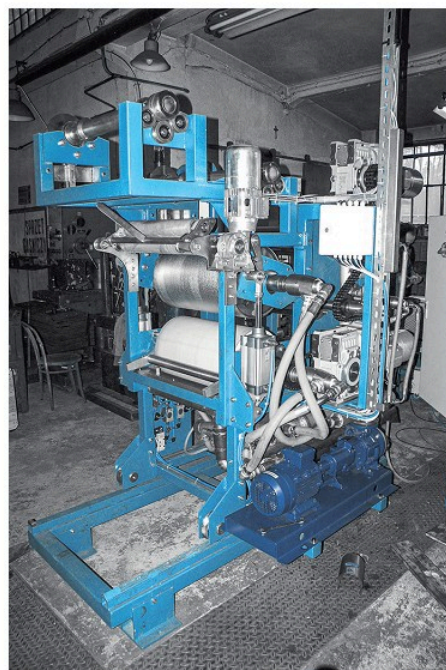
Jak SOLGAM dobiera dostawców komponentów oraz partnerów technologicznych?

Jakość naszych maszyn i narzędzi zależy nie tylko od precyzji własnego wykonawstwa, ale także od jakości materiałów, komponentów i usług specjalistycznych. Dlatego współpracujemy ze sprawdzonymi dostawcami, których rozwiązania spełniają nasze wymagania techniczne, jakościowe i terminowe. W zakresie surowców stalowych, metali i materiałów konstrukcyjnych korzystamy ze współpracy z takimi firmami jak BOWIM, Forgis, voestalpine Böhler oraz Adamet-Niemet. W obszarze komponentów do budowy form wtryskowych i narzędzi ważnymi partnerami są również Meusburger, Proplastica i Hasco. Korzystamy także z usług i materiałów takich firm jak NESTA, OBERON Robert Dyrda, Akrostał, Euro-Fences, Abplanalp, United Machining Poland, Archimedes, Elektroślus, Elektrotermia, QUAY, Jasłomet, Eurobolt, Margo oraz

Steser, które wspierają nas w zakresie obróbki, dostaw materiałowych, elementów złącznych i usług specjalistycznych. Równie istotna jest współpraca z dostawcami automatyki, elektroautomatyki, pneumatyki, systemów sterowania i rozwiązań kontrolno-pomiarowych. W tym zakresie współpracujemy między innymi z ELMARK Automatyka, Balluff, SICK, Transfer Multisort Elektronik, Alfa Elektro, Keyence, Metal Work Polska oraz Festo.

Jaką rolę w strategii firmy odgrywa zrównoważony rozwój oraz odpowiedzialność społeczna?

Jako firma działająca w Jaśle czujemy odpowiedzialność za region, w którym funkcjonujemy. Postrzegamy Podkarpacie jako miejsce o dużym potencjale przemysłowym i edukacyjnym, dlatego wspieramy lokalne inicjatywy. Szczególną uwagę poświęcamy działaniom skierowanym do dzieci i młodzieży. Jesteśmy



partnerem lokalnych szkół zawodowych, jednym ze sponsorów Dziecięcego Uniwersytetu Technicznego, wspieramy uczniowskie zespoły robotyczne oraz współpracujemy z kołami naukowymi z Rzeszowa. Odpowiedzialność rozumiemy również praktycznie – jako inwestowanie w rozwój kompetencji pracowników, działalność edukacyjną naszego Ośrodka Szkoleniowego oraz dbałość o bezpieczeństwo pracy. Dotyczy to zarówno naszego zakładu, jak i maszyn, które trafiają do klientów. Bezpieczeństwo, ograniczanie przestojów i zmniejszanie strat materiałowych są dla nas realnym wymiarem odpowiedzialności technologicznej i środowiskowej.

Jakie są główne plany firmy na kolejne lata?

Naszym podejściem na kolejne lata jest bieżące dostosowywanie się do realnych potrzeb rynku, a nie wyznaczanie sztywnych, odgórnych planów. Kiedyś usłyszeliśmy, że jesteśmy specjalistami od zadań trudnych, wręcz niemożliwych. Chcemy nadal być firmą, która podejmuje się projektów wymagających indywidualnego podejścia, doświadczenia i odwagi technologicznej. Branże, dla których pracujemy, zmieniają się dynamicznie i to one wyznaczają tempo naszych decyzji. Dlatego obecność na wydarzeniach takich jak PLASTPOL w Kielcach jest dla nas ważnym źródłem wiedzy o tym, w jakim kierunku rozwija się przemysł przetwórstwa tworzyw sztucznych i czego realnie potrzebują producenci. Niezmiennym celem pozostaje poprawianie działania produkcji u naszych klientów: większa precyzja, mniej przestojów, mniejsze straty materiałowe i wyższa niezawodność procesów. To podejście, oparte na słuchaniu rynku i ciągłym doskonaleniu, towarzyszy nam od początku działalności i zamierzamy je konsekwentnie kontynuować.

Kompleksowe wsparcie dla przemysłu bez przestojów

FACT BOX

**PEŁNA NAZWA:**

Ideal Services Sp. z o.o. Sp. K.

PREZES:

Krzysztof Sędkiewicz

PRZEMYSŁ:

Relokacje, Utrzymanie ruchu, Robotyka i Automatyka

ROK ZAŁOŻENIA:

1999 r.

PRACOWNICY:

72 osoby

www.ideal-services.pl

Ideal Services Sp. z o.o. Sp. K. to łódzkie przedsiębiorstwo specjalizujące się w kompleksowych usługach przemysłowych dla zakładów produkcyjnych. Od 1999 roku firma wspiera klientów w realizacji wymagających projektów technicznych, obejmujących relokacje maszyn i całych fabryk, transfery linii technologicznych, modernizacje automatyki, robotykę przemysłową oraz usługi utrzymania ruchu prowadzone zgodnie z filozofią Total Productive Maintenance. Siłą Ideal Services jest połączenie doświadczenia inżynierskiego, elastycznego podejścia oraz kompetencji wyspecjalizowanego zespołu. Firma podejmuje się skomplikowanych zadań technicznych, często realizowanych pod presją czasu i w wymagającym środowisku produkcyjnym, zarówno w Polsce, jak i za granicą. Ważnym elementem jej rozwoju pozostają inwestycje w ludzi, zaplecze techniczne, bezpieczeństwo pracy, jakość realizacji oraz innowacyjne rozwiązania wspierające efektywność zakładów przemysłowych.

O kulisach pracy firmy, która od ponad 25 lat wspiera zakłady produkcyjne w realizacji wymagających projektów technicznych, opowiada Karolina Miedzińska z Działu Marketingu Ideal Services. W rozmowie wracamy do początków działalności przedsiębiorstwa, przyglądamy się jego rozwojowi od lokalnego partnera przemysłu do firmy realizującej projekty na międzynarodowych rynkach, a także pokazujemy, jak dziś wygląda relokacja maszyn, linii technologicznych i całych zakładów produkcyjnych. To również opowieść o ludziach, zapleczu technicznym i współpracy z partnerami, dzięki którym Ideal Services może odpowiadać na najbardziej złożone potrzeby nowoczesnego przemysłu.

Jak z perspektywy ponad ćwierć wieku działalności oceniają Państwo rozwój firmy i jej obecną pozycję na rynku specjalistycznych usług przemysłowych?

Nasza droga, rozpoczęta w 1999 roku, to historia dynamicznego rozwoju – od niewielkiego podmiotu wspierającego lokalne zakłady przemysłowe po dojrzałe przedsiębiorstwo inżynierskie realizujące projekty na kilku kontynentach. Przez ponad 25 lat rynek przemysłowy

przeszedł ogromną transformację technologiczną, a my rozwijaliśmy się razem z nim. Zaczynaliśmy od prostych prac mechanicznych, natomiast dziś naszą pozycję najlepiej określa podejście „od koncepcji po uruchomienie”. Przez lata zbudowaliśmy zespół wysokiej klasy specjalistów, dzięki czemu możemy podejmować się zleceń o najwyższym stopniu skomplikowania. Jesteśmy dumni, że dla wielu klientów staliśmy się synonimem bezpieczeństwa procesowego w przemyśle. Doświadczenie zdobyte przez ponad ćwierć wieku przekłada się na niezawodność przy realizacji kluczowych inwestycji. Naszym celem jest pozostawanie strategicznym partnerem biznesowym, na którym można polegać.

Jak można dziś scharakteryzować profil działalności Ideal Services i które usługi stanowią najważniejsze filary funkcjonowania firmy?

Ideal Services to kompleksowy partner dla przemysłu, działający w modelu „one-stop-shop”. Wspieramy klientów przy serwisie pojedynczych maszyn, ich automatyzacji, modernizacji oraz relokacji całych zakładów produkcyjnych w dowolne miejsce na świecie. Nasza działalność opiera się na trzech głównych filarach. Pierwszym są relokacje fabryk i trans-





**Załadunek. Transport. Rozładunek.
Relokacja maszyn i linii produkcyjnych**

www.przeprowadzki-przemyslowe.pl



fery maszyn. Od 2002 roku realizujemy specjalistyczne usługi dostosowane do potrzeb klientów, obejmujące transfery pojedynczych maszyn, kompletnych linii technologicznych oraz całych zakładów produkcyjnych w formule „pod klucz”. Odpowiadamy za cały proces: od inwentaryzacji i demontażu, przez logistykę, aż po ponowne uruchomienie w nowej lokalizacji. Drugim filarem jest robotyka i automatyka, obejmująca modernizację oraz budowę maszyn i urządzeń dostosowanych do indywidualnych potrzeb klientów. Trzecim obszarem jest utrzymanie ruchu, które stanowi fundament naszej działalności i od początku realizowane jest zgodnie z filozofią Total Productive Maintenance. Wspieramy działy techniczne klientów w codziennym utrzymaniu sprawności parku maszynowego, działając zgodnie z rygorystycznymi standardami prewencyjnymi.

Z jakimi potrzebami i oczekiwaniami najczęściej zgłaszają się dziś do Państwa zakłady produkcyjne?

Współczesne zakłady produkcyjne funkcjonują w warunkach bardzo napiętych harmonogramów, dlatego ich główną potrzebą jest maksymalna redukcja ryzyka. Klienci oczekują pewności, że zaplanowany przestój linii związany z relokacją, modernizacją lub serwisem nie przedłuży się nawet o godzinę. Oczekują partnera, który weźmie pełną odpowiedzialność za projekt – od audytu technicznego, przez bezpieczny demontaż, aż po ponowne uruchomienie i certyfikację maszyn. Kluczowe znaczenie ma dziś dla inwestora pewność, że złożone zadanie zostanie powierzone specjalistom z wieloletnim doświadczeniem.

Na jakich rynkach międzynarodowych działa obecnie Ideal Services i w których krajach lub regionach

widzą Państwo największy potencjał dalszego rozwoju?

Nasza aktywność od lat wykracza poza granice Polski. Z powodzeniem realizowaliśmy projekty w krajach o najwyższych wymaganiach technicznych, takich jak Szwajcaria, Niemcy czy Stany Zjednoczone. Mamy również za sobą kompleksowe operacje logistyczne i montażowe w tak odległych regionach jak Australia i Nowa Zelandia. Każdy z tych rynków pozwolił nam zdobyć cenne doświadczenie w zakresie różnych norm bezpieczeństwa, standardów technicznych i wymagań organizacyjnych. Duży potencjał rozwojowy widzimy obecnie w trendach nearshoringu i friendshoringu. Wiele korporacji przenosi swoje linie produkcyjne do Europy oraz Stanów Zjednoczonych, co generuje rosnące zapotrzebowanie na profesjonalne transfery fabryk. Jesteśmy gotowi wspierać klientów wszędzie tam, gdzie wymagana jest precyzja montażu, szybkość działania i skuteczna koordynacja, niezależnie od strefy czasowej czy lokalnych standardów technicznych.

Jak wygląda typowy projekt relokacji maszyny, linii technologicznej lub całej fabryki?



Relokacja fabryki to operacja prowadzona na „żywym organizmie”. Najbardziej wymagający organizacyjnie jest etap planowania i koordynacji logistycznej, szczególnie przy transferach międzynarodowych. Konieczne jest precyzyjne zsynchronizowanie demontażu z harmonogramem transportu, tak aby nie zakłócać pracy zakładu i nie blokować powierzchni u klienta. Pod względem technicznym największym wyzwaniem jest integracja maszyn po ich przeniesieniu. Często podczas relokacji klient decyduje się również na modernizację, czyli retrofitting. Oznacza to konieczność połączenia starszych układów z nowymi rozwiązaniami automatyki w bardzo krótkim czasie. Naszym celem jest zawsze to, aby maszyna w nowej lokalizacji pracowała stabilniej i wydajniej niż wcześniej.

Jakiego typu rozwiązania automatyki, stanowiska lub linie technologiczne realizują Państwo najczęściej?

Specjalizujemy się w budowie maszyn i urządzeń dostosowanych do indywidualnych potrzeb klientów, zarówno według własnych projektów, jak i na podstawie dokumentacji klienta. Każda realizacja ma indywidualny charakter. Najczęściej są to stanowiska zrobotyzowane integrujące procesy montażowe, systemy kontroli wizyjnej oraz modernizacje istniejących linii produkcyjnych, których celem jest zwiększenie wydajności, bezpieczeństwa i niezawodności procesów.

Jak obecnie przedstawia się zaplecze produkcyjne, techniczne i maszynowe Ideal Services? Jakim sprzętem, narzędziami oraz rozwiązaniami dysponuje firma przy realizacji najbardziej wymagających projektów?

Nasze zaplecze obejmuje sprzęt i narzędzia pozwalające profesjonalnie oraz bez-

piecnie realizować powierzone projekty. W fazie projektowej wykorzystujemy oprogramowanie o światowym standardzie, takie jak EPLAN oraz SolidWorks, co zapewnia kompatybilność z wymaganiami globalnych korporacji. Wyróżnia nas zaawansowane oprzyrządowanie diagnostyczne. Dysponujemy między innymi oscyloskopami, tachometrami, kamerami termowizyjnymi, miernikami parametrów sieci oraz dobiegometrem, który umożliwia precyzyjne pomiary bezpieczeństwa i czasu zatrzymania maszyn. Posiadamy również oprogramowanie do komunikacji z większością sterowników PLC różnych producentów, co pozwala serwisować także starsze generacje maszyn. Całość uzupełniają własne warsztaty: elektryczny i mechaniczny, które stanowią nasze centrum szybkiego reagowania. Na miejscu posiadamy park maszynowy, obejmujący między innymi piły do profili, wiertarki stołowe, szlifierki i piaskarki. Umożliwia nam to wykonanie większości prac serwisowych oraz montażowych we własnym zakresie. Przy projektach wymagających zaawansowanych procesów, takich jak cięcie laserem, cięcie plazmą, gięcie czy precyzyjna obróbka CNC, korzystamy z zaplecza technologicznego naszej grupy. Dzięki temu zapewniamy klientom pełną obsługę inżynierską niezależnie od stopnia skomplikowania projektu.

Firma zatrudnia blisko 80 osób. Kim są dziś pracownicy Ideal Services, jakich specjalistów potrzebuje firma i jak dbają Państwo o rozwój kompetencji zespołu?

Nasz zespół tworzą wysokiej klasy eksperci: inżynierowie, automatycy, mechanicy oraz specjaliści z zakresu hydrauliki i pneumatyki. Kluczem do naszego sukcesu jest jednak nie tylko wiedza techniczna, lecz także odpowiedni dobór kadry. Jako jedna z nielicznych firm w branży opieramy rekrutację na zaawansowanych badaniach cech osobowości. Pozwala nam to wyłonić osoby, które mają naturalne predyspozycje do pracy w wymagających warunkach przemysłowych, w tym zdolność skutecznego działania pod presją czasu. Dzięki temu w sytuacjach krytycznych nasi specjaliści zachowują spokój, decyzyjność i skuteczność działania. Poszukujemy przede wszystkim osób, które łączą wysokie kompetencje techniczne ze znajomością języków obcych. Jest to niezbędne, ponieważ nasz zespół serwisuje i uruchamia maszyny na terenie całej Europy oraz w innych regionach świata.

Wysoka jakość realizowanych usług wymaga współpracy ze sprawdzonymi podwykonawcami i partnerami technicznymi. Jakie kryteria decydują o wyborze kontrahentów i czy są wśród nich firmy, które odgrywają szczególnie ważną rolę w realizacji Państwa projektów?

W Ideal Services wypracowaliśmy model współpracy oparty na sprawdzonych, długofalowych relacjach. Nasi partnerzy to często wyspecjalizowane firmy, które uzupełniają nasze kompetencje, na przykład w obszarze zaawansowanej obróbki mechanicznej czy specjalistycznego wynajmu sprzętu ciężkiego. Decydującymi kryteriami wyboru kontrahentów są dla nas elastyczność, terminowość oraz

rygorystyczne przestrzeganie zasad bezpiecznej pracy z energią elektryczną i mechaniczną, pracy na wysokości, a także stały monitoring stanu technicznego narzędzi oraz osprzętu dźwigowego. Dzięki temu nawet najbardziej złożone operacje logistyczne i montażowe mogą zostać przeprowadzone w sposób kontrolowany, bez narażania personelu oraz mienia zakładu.

Jak zmienia się dziś rynek specjalistycznych usług przemysłowych i jakie działania planuje Ideal Services, aby wzmacniać swoją pozycję w kolejnych latach?

Rynek usług przemysłowych ewoluuje dziś w kierunku pełnej integracji systemów i cyfryzacji, określanej mianem



certyfikacja zgodna z międzynarodowymi normami. W procesach relokacji i budowy maszyn nie ma miejsca na improwizację, dlatego nasi podwykonawcy muszą działać na takim samym poziomie rygoru technologicznego i bezpieczeństwa jak my.

Projekty relokacyjne, montażowe i serwisowe wymagają szczególnej dbałości o BHP. Jakie procedury i standardy bezpieczeństwa są dla Państwa najważniejsze podczas pracy w zakładach klientów?

Nasze standardy BHP opierają się na trzech filarach: prewencji, certyfikacji i odpowiedzialności. Stosujemy zaawansowane procedury bezpieczeństwa wypracowane podczas realizacji projektów na kilku kontynentach. Obejmują one

Przemysłu 4.0. Widzimy rosnące zapotrzebowanie nie tylko na przenoszenie maszyn, lecz także na ich jednoczesną modernizację i cyfryzację. Nasza strategia na kolejne lata zakłada intensywny rozwój w obszarze industrial retrofittingu, czyli przywracania pełnej sprawności i nowoczesnej funkcjonalności starszym parkom maszynowym. Takie podejście wpisuje się również w ideę gospodarki obiegu zamkniętego. Jednocześnie planujemy dalsze inwestycje w zespół i zaplecze techniczne, aby utrzymać nasze najważniejsze przewagi konkurencyjne: elastyczność, szybkość reakcji oraz zdolność realizacji wymagających projektów. Chcemy być partnerem, który nie tylko serwisuje infrastrukturę przemysłową, ale także aktywnie ją unowocześnia.

Ponad ćwierć wieku rozwoju w świecie nowoczesnej wentylacji

FACT BOX

**PEŁNA NAZWA:**

P.P.H.U. „Dar-Klima” Dariusz Zowczak

PREZES:

Dariusz Zowczak

PRZEMYSŁ:

Metalurgiczny

ROK ZAŁOŻENIA:

2000 r.

PRACOWNICY:

15 osób

www.darklima.com.pl

P.P.H.U. „DAR-KLIMA” Dariusz Zowczak z Nowego Zadybia działa od 2000 roku w branży wentylacji, klimatyzacji i chłodnictwa. Firma łączy kompetencje producenta, dystrybutora, projektanta i wykonawcy, oferując klientom kompleksową obsługę: od doradztwa i przygotowania projektu, przez produkcję oraz dobór urządzeń, aż po montaż, uruchomienie i serwis instalacji. Własna oferta obejmuje między innymi kanały i kształtki wentylacyjne, wentylatory kanałowe, komory mieszania oraz akcesoria instalacyjne. Przedsiębiorstwo rozwija również rozwiązania z zakresu filtrowentylacji, automatyki, odzysku energii oraz maszyn dla branży spożywczej.

O tym, jak zrodził się pomysł na stworzenie DAR-KLIMA, jak firma rozwijała się przez ponad ćwierć wieku oraz jakie dziś ma możliwości i plany na przyszłość, opowiada Dariusz Zowczak, jej właściciel i założyciel.

W 2000 roku podjął Pan decyzję o założeniu firmy DAR-KLIMA. Co skłoniło Pana do rozpoczęcia własnej działalności właśnie w branży wentylacji i klimatyzacji? Jak wyglądały pierwsze lata funkcjonowania przedsiębiorstwa i które wydarzenia stały się najważniejszymi kamieniami milowymi w jego rozwoju?

Początki własnej działalności, jak w przypadku wielu przedsiębiorców, wiązały się ze sporym ryzykiem. Nie miałem wówczas większego zaplecza ani zewnętrznego wsparcia. Ogromne znaczenie miała natomiast dla mnie moja żona Bożena, z którą wspólnie założyliśmy firmę i która przez wszystkie lata konsekwentnie mnie wspierała. Wierzyła w moją wiedzę, doświadczenie i umiejętności, a jednocześnie od początku aktywnie uczestniczyła w prowadzeniu przedsiębiorstwa. Do dziś zajmuje się między innymi finansami, czyli obszarem niezwykle ważnym dla funkcjonowania firmy, choć często pozostającym na drugim planie. Mogę śmiało powiedzieć, że bez jej zaangażowania i wsparcia DAR-KLIMA nie byłaby dziś w tym miejscu. Przez całe życie działamy razem i właśnie ta wzajemna obecność oraz zaufanie dają nam siłę do dalszego rozwoju. Z perspektywy czasu mogę powie-

dzieć, że podjęte wtedy ryzyko się opłaciło. Po 26 latach działalności DAR-KLIMA jest firmą rozpoznawalną nie tylko na rynku krajowym, ale również poza Polską. Wentylacja i klimatyzacja od początku były dla mnie branżą bardzo ciekawą, a jednocześnie dającą ogromne możliwości rozwoju. To dziedzina, w której wiedza techniczna musi iść w parze ze zrozumieniem procesów oraz świadomością tego, czemu konkretne rozwiązanie ma służyć. Przez wszystkie te lata konsekwentnie rozwijaliśmy zarówno nasze kompetencje, jak i możliwości produkcyjne oraz wykonawcze.

Jak scharakteryzowałby Pan dziś DAR-KLIMA osobie, która po raz pierwszy spotyka się z firmą? Czym przede wszystkim zajmuje się przedsiębiorstwo i co uważa Pan za jego największe atuty?

DAR-KLIMA jest przede wszystkim firmą produkcyjno-wykonawczą posiadającą duże możliwości w zakresie realizacji instalacji wentylacyjnych. Jednym z naszych podstawowych obszarów działalności jest produkcja prostokątnych kanałów i kształtek wentylacyjnych, a także innych elementów niezbędnych do budowy kompletnych instalacji. Naszym atutem jest możliwość wykonania



Dariusz i Bożena Zowczak, założyciele Dar-Klima

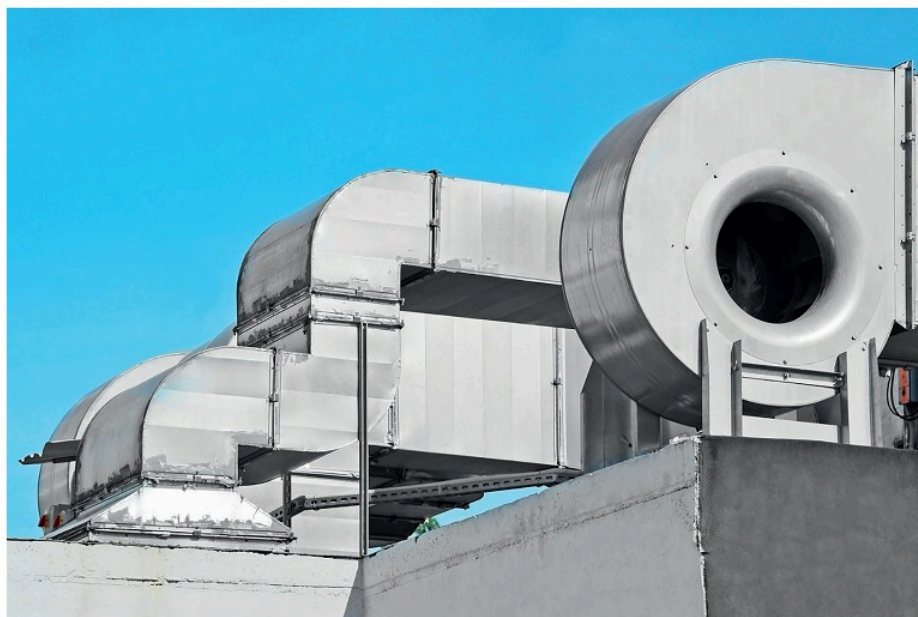
bardzo szerokiego zakresu prac we własnym zakresie. Dzięki zapleczu produkcyjnemu, doświadczeniu zespołu oraz znajomości branży możemy odpowiadać zarówno na standardowe potrzeby klientów, jak i na bardziej indywidualne wymagania konkretnych inwestycji.

Kto należy obecnie do najważniejszych grup klientów firmy? W których branżach i rodzajach obiektów rozwiązania DAR-KLIMA znajdują najszersze zastosowanie?

Obsługujemy przede wszystkim zakłady produkcyjne oraz firmy, które potrzebują kompleksowych rozwiązań wentylacyjnych. Naszym największym odbiorcą jest dziś SCITEEX z Kłoczewa, zajmujący się budową maszyn i instalacji lakierniczych. Współpracujemy także między innymi ze Spomlekiem, Arche Hotelami oraz firmą Topaz. Realizujemy więc projekty dla różnych branż, od przemysłu i sektora spożywczego po obiekty hotelowe, co pozwoliło nam zdobyć szerokie doświadczenie w pracy przy bardzo różnych typach instalacji.

Jakie produkty powstają bezpośrednio w DAR-KLIMA i w jakim zakresie firma jest ich producentem, a w jakim dystrybutorem lub integratorem urządzeń dostarczanych przez partnerów zewnętrznych?

We własnym zakresie produkujemy przede wszystkim kanały wentylacyjne oraz związane z nimi kształtki i elementy instalacyjne. Dotyczy to zarówno systemów prostokątnych, jak i okrągłych.



Urządzenia, których obecnie sami nie wytwarzamy, takie jak centrale wentylacyjne czy różnego rodzaju wentylatory, pozyskujemy od zewnętrznych producentów. Następnie dobieramy je odpowiednio do parametrów i wymagań konkretnej instalacji. Dzięki temu możemy połączyć własną produkcję z rozwiązaniami sprawdzonych dostawców i zaofiarować klientowi kompletny system.

Które z dotychczasowych realizacji uważa Pan za najbardziej wymagające lub najbardziej satysfakcjonujące? Co sprawiło, że właśnie te projekty szczególnie zapisały się w historii firmy?

Szczególnie dobrze wspominam realizacje wykonane dla zakładów mleczarskich Spomleka, mleczarni w Siedlcach, piekarni Kazana Józef oraz firmy Topaz. Były to dla nas ważne projekty zarówno

pod względem technicznym, jak i wykonawczym. Dużą satysfakcję daje mi przede wszystkim to, że w przypadku części tych inwestycji pracowaliśmy na podstawie własnych, autorskich rozwiązań projektowych. Pozwalało nam to wykorzystać posiadane doświadczenie od etapu koncepcji aż po wykonanie instalacji. Najważniejszym potwierdzeniem jakości naszej pracy jest jednak zawsze to, że system po uruchomieniu działa zgodnie z założeniami i spełnia oczekiwania klienta.

Jak przedstawia się zaplecze produkcyjne przedsiębiorstwa w Nowym Zadybiu?

Dysponujemy własnym, rozbudowanym zapleczem technicznym umożliwiającym produkcję podstawowych elementów systemów wentylacyjnych. Posiadamy maszyny przeznaczone między innymi do wykonywania kanałów zwijanych typu SPIRO oraz kształtek do kanałów okrągłych. Produkujemy również kanały i kształtki prostokątne, a także profile konstrukcyjne wykorzystywane przy ich wykonywaniu. Dzięki własnemu parkowi maszynowemu możemy kontrolować proces produkcji i elastycznie reagować na wymagania poszczególnych realizacji, zarówno pod względem wymiarów, jak i rodzaju potrzebnych elementów.

Jaką rolę w sukcesie DAR-KLIMA odgrywa kadra pracownicza?

Ludzie są jednym z najważniejszych elementów naszej firmy. Mamy dobry i doświadczony zespół zarówno po stronie produkcyjnej, jak i montażowej. Bardzo ważną rolę pełnią również pra-



cownicy biurowi, którzy odpowiadają za organizację i koordynację realizowanych zadań. Szczególnie cenię atmosferę, którą udało nam się przez lata stworzyć. Mimo że nie jesteśmy firmą rodzinną w dosłownym tego słowa znaczeniu, relacje między pracownikami często właśnie taki charakter przypominają. Potrafimy ze sobą współpracować, wzajemnie się wspierać i wspólnie rozwiązywać problemy, które pojawiają się podczas realizacji projektów. To przekłada się zarówno na jakość pracy, jak i na satysfakcję całego zespołu.

Firma współpracuje z uznanymi markami krajowymi i zagranicznymi. Jakie kryteria muszą spełniać dostawcy i partnerzy technologiczni, aby rozpocząć współpracę? Czy wśród tych relacji są partnerstwa o strategicznym znaczeniu dla dalszego rozwoju DAR-KLIMA?

Stawiamy przede wszystkim na sprawdzonych dostawców, z którymi możemy budować długoterminowe relacje. Jeżeli partner zapewnia odpowiednią jakość materiałów, terminowość i powtarzalność dostaw, nie widzimy potrzeby dokonywania zmian. Od lat współpracujemy między innymi z firmą Kupsik. Bardzo ważnym partnerem jest dla nas także Finco - Stal Serwis, która dostarcza blachę ocynkowaną wykorzystywaną w naszej produkcji. W tym przypadku szczególnie istotna jest jakość materiału. Mieliśmy możliwość porównania ofert różnych dostawców i nie wszyscy byli w stanie spełnić nasze wymagania. W zakresie blach kwasoodpornych korzystamy z dostaw Szwedzkiego Biura Technicznego, natomiast urządzenia wentylacyjne, w tym centrale, dostarczają nam między innymi firmy JUWENT i VTS. ZVTS jesteśmy związani już od około 15 lat i jest to relacja rozwijana w obu kierunkach. Ceniemy stabilne, wieloletnie



partnerstwa z firmami, które gwarantują nam odpowiedni standard produktów, niezawodność i ciągłość dostaw.

Czy DAR-KLIMA angażuje się w działania na rzecz lokalnej społeczności, wspiera inicjatywy społeczne, edukacyjne lub rozwój młodych pracowników? Jak rozumie Pan społeczną odpowiedzialność przedsiębiorstwa?

Jesteśmy związani z miejscem, w którym od lat prowadzimy działalność, dlatego staramy się również angażować w życie lokalnej społeczności. Wspieramy między innymi Ochotniczą Straż Pożarną w Nowym Zadybiu, lokalne Koło Gospodyń Wiejskich oraz jednostki OSP działające w okolicznych miejscowościach. Uważam, że przedsiębiorstwo powinno dostrzegać nie tylko własne cele biznesowe, lecz także otoczenie, w którym funkcjonuje. Jeżeli mamy możliwość wspierania wartościowych lokalnych inicjatyw i ludzi, którzy działają na rzecz mieszkańców, staramy się w takich przedsięwzięciach uczestniczyć.

Jakie są obecnie największe wyzwania dla DAR-KLIMA i całej branży wentylacyjno-klimatyzacyjnej? Czego dotyczy one przede wszystkim i w jaki sposób firma na nie odpowiada?

Jednym z największych wyzwań jest dziś dostęp do odpowiednio przygotowanych specjalistów. Dotyczy to nie tylko naszej firmy, ale całej branży. Brakuje właściwego kształcenia młodych ludzi w zakresie wentylacji oraz praktycznej wiedzy o tym, jak instalacje działają i z czego wynikają określone rozwiązania techniczne.

Zdarza się, że również absolwenci szkół wyższych mają stosunkowo niewielką wiedzę praktyczną w tym obszarze. Wentylacja jest dziedziną, w której sama teoria nie wystarcza. Trzeba rozumieć cały proces, wiedzieć, po co dane rozwiązanie jest wykonywane i jakie efekty powinno przynieść. Dlatego doświadczenie praktyczne oraz odpowiednie przygotowanie pracowników mają dla nas bardzo duże znaczenie. Drugim ważnym kierunkiem jest dalszy rozwój własnej produkcji. Chcemy rozszerzać ofertę o kolejne urządzenia wentylacyjne, między innymi własne wentylatory oraz centrale wentylacyjne. Pozwoliłoby nam to zwiększyć zakres produktów powstających bezpośrednio w DAR-KLIMA i jeszcze bardziej uniezależnić realizację kompletnych systemów od dostaw zewnętrznych.

Z jakimi ambicjami DAR-KLIMA wchodzi w kolejne lata i jakie cele chciałby Pan, aby firma osiągnęła w perspektywie najbliższych pięciu lat?

Choć sam osiągnąłem już wiek emerytalny, zależy mi przede wszystkim na tym, aby DAR-KLIMA nadal się rozwijała i miała przed sobą kolejne dekady działalności. Chciałbym, aby to, co przez ponad ćwierć wieku udało nam się wspólnie zbudować, było trwałym fundamentem dalszego funkcjonowania przedsiębiorstwa. Moim życzeniem jest, aby firma działała nie tylko przez następne kilka lat, ale przez kolejne 30 lat i dłużej. Chcemy rozwijać nasze możliwości produkcyjne, poszerzać ofertę oraz nadal budować pozycję przedsiębiorstwa opartego na doświadczeniu, jakości wykonania i własnych kompetencjach technicznych.



Automatyzacja, która napędza przemysł jutra



Grzegorz Szydełko
Chief Executive Officer

Nextomation sp. z o.o. to polska firma inżynieryjno-produkcyjna specjalizująca się w projektowaniu, budowie, integracji i serwisie zaawansowanych systemów automatyzacji przemysłowej. Przedsiębiorstwo, wcześniej znane jako teamtechnik Production Technology, rozwija działalność w Skawinie oraz Ostrowie Wielkopolskim, gdzie powstają maszyny, kompletne linie montażowe i testujące oraz rozwiązania technologiczne dla wymagających procesów produkcyjnych. Z rozwiązań firmy korzystają czołowe przedsiębiorstwa przemysłowe na całym świecie. Nowa marka Nextomation symbolizuje kolejny etap rozwoju firmy oraz jej ambicję, by odpowiadać na wyzwania współczesnego przemysłu. Połączenie zaawansowanej automatyzacji, doświadczenia zespołu, własnego zaplecza produkcyjno-inżynieryjnego oraz kultury pracy opartej na współpracy i ciągłym doskonaleniu sprawia, że Nextomation chce być dla klientów czymś więcej niż dostawcą maszyn. To partner, który wnosi stabilność, wiedzę i przewidywalność w proces transformacji produkcji.

Jak buduje się firmę zdolną realizować zaawansowane projekty automatyzacji przemysłowej dla klientów na całym świecie? O rozwoju Nextomation, transformacji marki, najważniejszych realizacjach, zapleczu technologicznym i wizji dalszego wzrostu rozma-

wialiśmy z Grzegorzem Szydełko, Chief Executive Officer w Nextomation.

Rozwój Nextomation był procesem wieloetapowym i wymagał wielu odważnych decyzji. Jak dziś podsumowałby Pan tę drogę i które kamienie milowe uznałby za kluczowe w historii firmy?

Rozwój Nextomation to przede wszystkim historia konsekwentnego budowania kompetencji inżynieryjnych, produkcyjnych i projektowych. Firma rozwijała się stopniowo — od wyspecjalizowanego dostawcy rozwiązań automatyzacji przemysłowej, funkcjonującego wcześniej jako teamtechnik Production Technology, do organizacji, która dziś realizuje kompleksowe projekty dla wymagających klientów przemysłowych w Polsce i na rynkach międzynarodowych. Za kluczowe kamienie milowe uznajemy przede wszystkim rozwój własnego zaplecza inżynieryjno-produkcyjnego, rozbudowę kompetencji w zakresie kompletnych linii montażowych i testujących, wejście w coraz bardziej zaawansowane technologicznie projekty oraz budowę zespołu zdolnego prowadzić inwestycje od koncepcji po uruchomienie i obsługę posprzedażową. Bardzo ważnym momentem była również transformacja marki i przejście

do działania pod nazwą Nextomation. W naszym przypadku nie była to wyłącznie zmiana identyfikacji wizualnej, ale naturalny efekt dotychczasowego rozwoju firmy i uporządkowania tego, kim jesteśmy jako organizacja

Wspomniał Pan, że transformacja marki była naturalnym efektem dotychczasowego rozwoju firmy. Co stało za tą decyzją i jaką wizję dalszego rozwoju wyznacza dziś marka Nextomation?

Najważniejszym powodem zmiany było wejście firmy w kolejny etap rozwoju. Nowa marka miała jasno pokazać, że budujemy przyszłość na solidnym fundamencie doświadczenia, a jednocześnie chcemy działać szerzej, bardziej samodzielnie i w sposób jeszcze lepiej dopasowany do obecnych wyzwań przemysłu. Nazwa Nextomation łączy dwa kluczowe kierunki — „NEXT”, czyli orientację na przyszłość, rozwój i kolejne wyzwania, oraz „automation”, czyli specjalizację, w której firma od lat buduje swoje kompetencje. Claim „We drive your progress. What's NEXT?” dobrze oddaje naszą ambicję. Chcemy nie tylko dostarczać rozwiązania techniczne, ale także realnie wspierać postęp klientów, ich efektywność, stabilność produkcji i gotowość na zmiany. Wizja rozwoju Nextomation



opiera się na przekonaniu, że automatyzacja to nie tylko technologia. To również decyzje inwestycyjne, operacyjne i biznesowe, które wpływają na sposób funkcjonowania całej produkcji. Dlatego chcemy być partnerem, który doradza, projektuje, integruje, wdraża i wspiera klienta także po uruchomieniu systemu.

Jak najkrócej scharakteryzowałby Pan dzisiejszą działalność Nextomation? Czy bliżej firmie do producenta maszyn, integratora technologii, firmy doradczo-inżynierskiej, czy może wszystkie te role są dziś nierozłączne?

Dziś te role są nierozłączne. Nextomation jest producentem zaawansowanych systemów automatyzacji, integratorem technologii oraz partnerem doradczo-inżynierskim. Naszym core business pozostaje projektowanie i budowa

branżach i regionach świata firma realizuje obecnie najwięcej projektów?

Nextomation współpracuje przede wszystkim z firmami produkcyjnymi, które potrzebują skalowania produkcji lub realizują procesy seryjne i potrzebują stabilnych, powtarzalnych rozwiązań automatyzacyjnych o różnym poziomie zaawansowania i wydajności. Są to zarówno duże grupy międzynarodowe, jak i zakłady produkcyjne poszukujące partnera zdolnego przejąć odpowiedzialność za kompleksowy projekt technologiczny, często także za zaprojektowanie i dostarczenie kompletnego systemu produkcyjnego wraz z maszynami obróbczymi oraz intralogistyką. Najważniejsze branże, dla których pracujemy, to obecnie automotive, consumer goods, elektronika, telekomunikacja oraz obronność. Coraz większe

Najlepiej pokazują to projekty, w których łączymy kilka kompetencji jednocześnie — projektowanie procesu, mechanikę, automatykę, robotykę, systemy wizyjne, spawanie laserowe, testowanie, traceability, symulację oraz integrację wielu podsystemów w jedną stabilną linię produkcyjną. Szczególnie ważne są realizacje kompletnych linii montażowych i testujących, w których odpowiadamy nie tylko za pojedyncze stanowisko, lecz za cały proces — od koncepcji, przez projekt, montaż i uruchomienie, po wsparcie klienta w fazie ramp-upu i w całym okresie użytkowania linii. Takie projekty najlepiej pokazują, że Nextomation potrafi połączyć myślenie inżynierskie z odpowiedzialnością za wynik produkcyjny klienta. W ostatnich latach istotne były również projekty związane z elektromobilnością, zaawansowaną kontrolą jakości, systemami testowania oraz rozwiązaniami wymagającymi wysokiej elastyczności produkcyjnej. Jednym z przykładów takiej realizacji jest automatyzacja montażu modułów bateryjnych. Projekt obejmował proces wymagający wysokiej precyzji, adaptacji do tolerancji mechanicznych oraz pełnej powtarzalności. Kluczowe wyzwania w tym projekcie dotyczyły wielowariantowości komponentów składowych oraz ich szerokich tolerancji wymiarowych, konieczności zachowania właściwej polaryzacji modułów, montażu do trzech poziomów modułów w jednym pakiecie oraz czasu cyklu poniżej 30 sekund na moduł. Rozwiązanie Nextomation połączyło robotykę, autorski system pozycjonowania, chwytak zintegrowany z systemem wizyjnym oraz precyzyjną kontrolę procesu. Efektem była w pełni zautomatyzowana, powtarzalna i skalowalna maszyna, eliminująca ryzyko uszkodzenia modułów oraz błędów związanych z orientacją polaryzacji. Kolejnym przykładem jest zrobotyzowany system kontroli 3D ścieżki kleju dla branży automotive i elektroniki. Projekt pokazuje kompetencje firmy w obszarze zaawansowanej kontroli jakości, ponieważ wymagał pomiaru geometrii ścieżki kleju z dokładnością do 0,1 mm, wykrywania przerw, nadmiaru materiału i odchyłeń położenia, a także automatycznej klasyfikacji OK/NOK oraz integracji wyników z PLC, HMI i bazami danych. W tym przypadku kluczowe było połączenie robota 6-osiowego, profilometru laserowego 3D, autorskich narzędzi analizy obrazu oraz traceability. Rozwiązanie zastąpiło



zautomatyzowanych linii montażowych, stanowisk testujących oraz kompletnych systemów produkcyjnych. Jednocześnie coraz większe znaczenie ma etap poprzedzający samą realizację — analiza procesu, dobór technologii, ocena ryzyk, przygotowanie koncepcji i wsparcie klienta w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. W praktyce oznacza to, że nie patrzymy wyłącznie na maszynę jako produkt końcowy. Analizujemy cały proces produkcyjny klienta — jego cele biznesowe, ograniczenia, ryzyka, wymagania jakościowe, potrzeby serwisowe, przyszłą skalowalność oraz możliwość adaptacji linii do zmian.

Jakie grupy klientów są dziś najważniejsze dla Nextomation? W których

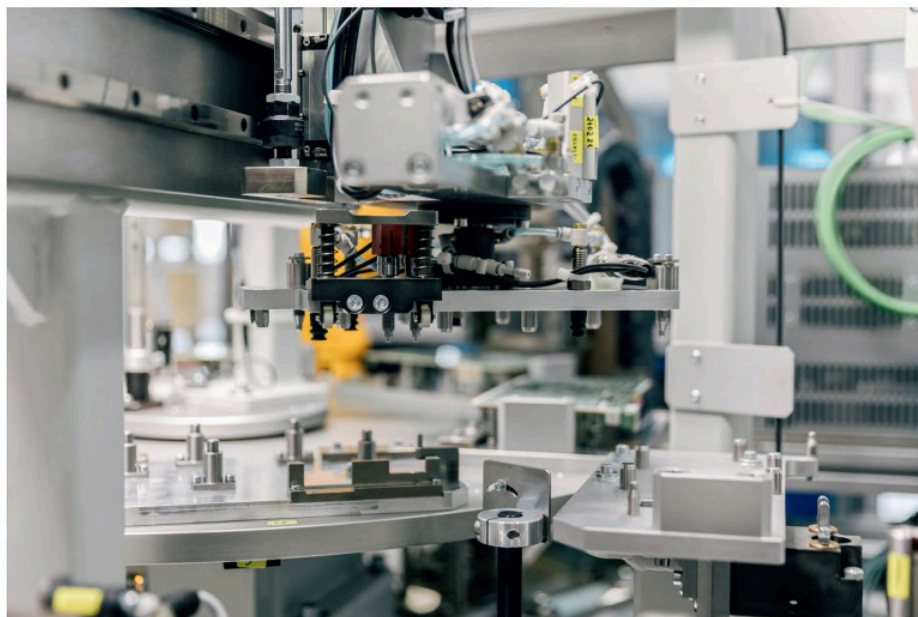
znaczenie mają również projekty wynikające z transformacji przemysłu, w tym traceability, kontrola jakości, testowanie komponentów, robotyzacja oraz automatyzacja procesów wymagających wysokiej powtarzalności. Jeśli chodzi o regiony, Nextomation działa globalnie, realizując projekty dla klientów z różnych rynków. Szczególnie istotne są dla nas Europa oraz rynki obsługiwane przez międzynarodowe grupy przemysłowe, z którymi współpracujemy w wielu lokalizacjach, między innymi w Niemczech, Włoszech, Węgrzech, Rumunii i wielu innych krajach.

Które z ostatnich realizacji najlepiej pokazują doświadczenie, know-how oraz potencjał technologiczny Nextomation?

kontrolę manualną, umożliwiło 100-procentową kontrolę in-line i wsparło analizę jakościową procesu. Coraz częściej nasi klienci zwracają się do Nextomation z potrzebą wsparcia już na etapie przygotowania inwestycji w automatyzację produkcji. W odpowiedzi na te potrzeby opracowujemy kompleksowe koncepcje automatyzacji, bazując na doświadczeniu i kompetencjach naszego zespołu inżynierskiego oraz wykorzystując zaawansowane narzędzia analityczne i projektowe. W ramach tych prac prowadzimy analizy wykonalności, obejmujące zdefiniowanie procesu, dobór i integrację technologii oraz opracowanie koncepcji kompletnego systemu produkcyjnego. Kluczowym elementem tego etapu jest również modelowanie i symulacja pełnego przepływu materiałów. Pozwalają one zweryfikować założenia, zoptymalizować rozwiązania oraz ograniczyć ryzyko projektowe jeszcze przed rozpoczęciem fazy realizacji. Przykładem takiego podejścia jest zrealizowany w ostatnim czasie projekt symulacji zautomatyzowanej linii mycia kontenerów. Jeszcze przed etapem projektowania mechanicznego przygotowaliśmy model procesu, odwzorowując układ linii, moduły myjące, roboty, transport, bufory i przepływ materiału. Symulacja pozwoliła zidentyfikować wąskie gardła, przetestować warianty rozbudowy linii z 4 do 6 sekcji, zoptymalizować logikę buforowania i potwierdzić możliwość osiągnięcia zakładanej wydajności. Dla klienta oznaczało to ograniczenie ryzyka kosztownych zmian na etapie uruchomienia, szybszą walidację koncepcji i większą przewidywalność całego projektu.

Serwis, ramp-up i obsługa posprzedażowa są dziś równie ważne jak sam projekt maszyny lub linii. Jak Nextomation rozwija wsparcie dla klientów po uruchomieniu systemu?

W zaawansowanej automatyzacji projekt nie kończy się w momencie uruchomienia linii. Dla klienta kluczowe jest to, co dzieje się później — stabilizacja produkcji, osiągnięcie zakładanych parametrów, szybkie reagowanie na problemy, dostępność części zamiennych i możliwość dalszej rozbudowy systemu. Dlatego rozwijamy obsługę posprzedażową jako integralny element współpracy. Obejmuje ona wsparcie w fazie ramp-upu, serwis gwarancyjny i pogwarancyjny, przeglądy, szkolenia dla operatorów oraz służb



utrzymania ruchu, analizę problemów procesowych, wsparcie zdalne oraz przygotowywanie rozwiązań modernizacyjnych. Zależy nam, aby każdy klient miał pewność, że nasza rola nie kończy się w momencie uruchomienia maszyny lub linii. Dążymy do tego, aby klienci nie pozostawiali sami z wdrożoną technologią, lecz mogli liczyć na stałe wsparcie naszego zespołu. Pomagamy utrzymać stabilność produkcji, ograniczać ryzyko przestojów oraz wspieramy dalszy rozwój linii w odpowiedzi na potrzeby klienta, zmieniające się wymagania produktowe, wolumenowe i jakościowe.

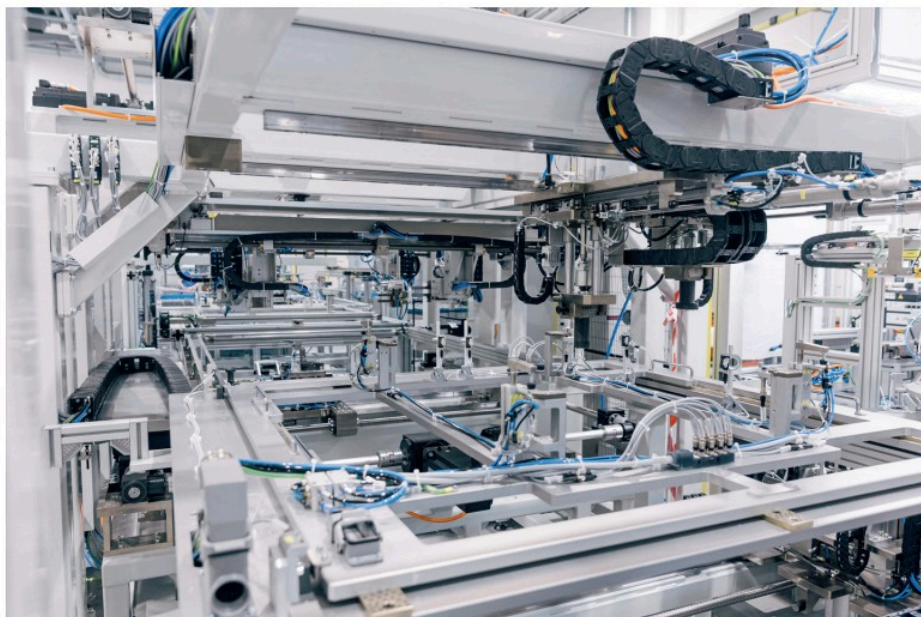
Projekty badawczo-rozwojowe są ważnym elementem strategii rozwoju firmy. Jakie prace B+R prowadzi obecnie Nextomation?

Projekty badawczo-rozwojowe są dla Nextomation sposobem na wzmacnianie kompetencji w obszarach, które będą decydować o przyszłości nowoczesnej produkcji. Dla nas innowacja oznacza przede wszystkim rozwój technologii, procesów i rozwiązań odpowiadających na realne potrzeby klientów oraz możliwych do skutecznego wdrożenia w warunkach produkcji seryjnej. Obecnie koncentrujemy się na pracach związanych z automatyzacją procesów wymagających wysokiej precyzji, powtarzalności i kontroli jakości. Szczególne znaczenie mają dla nas systemy testowania, traceability, robotyzacja, spawanie laserowe, systemy wizyjne, symulacja procesów produkcyjnych oraz technologie wspierające elastyczność i skalowalność linii. To właśnie w tych kierunkach rozwijamy know-how, które później przekłada się na konkret-

ne rozwiązania dla klientów przemysłowych. Ważnym elementem naszego podejścia do rozwoju jest również współpraca z edukacją techniczną — szkołami branżowymi, technikami i uczelniami. Przykładem jest współpraca z Akademią Górniczo-Hutniczą w Krakowie, gdzie znajduje się jedna z naszych linii wykorzystywana w procesie kształcenia studentów. W Krakowie działa także oddział Nextomation, który wspiera rozwój młodych inżynierów w obszarze automatyzacji przemysłu. Chcemy pokazywać, że nowoczesna automatyzacja to dziedzina, w której można pracować nad realnymi technologiami, rozwijać kompetencje inżynierskie i mieć wpływ na sposób funkcjonowania współczesnej produkcji.

Jakie możliwości daje dziś firmie zaplecze produkcyjno-techniczne w Skawinie i Ostrowie Wielkopolskim? Które inwestycje w infrastrukturę, technologie lub organizację produkcji szczególnie wzmocniły potencjał Nextomation w ostatnich latach?

Zaplecze w Skawinie i Ostrowie Wielkopolskim daje nam możliwość prowadzenia kompleksowych projektów wewnątrz organizacji — od prac koncepcyjnych i projektowych, przez produkcję, montaż, testy i uruchomienia, aż po przygotowanie systemów do odbiorów i wdrożeń u klienta. Dla klientów ma to duże znaczenie, ponieważ skraca ścieżkę decyzyjną, ułatwia kontrolę jakości, poprawia koordynację między działami i pozwala szybciej reagować na zmiany projektowe. Własne zaplecze produkcyjno-techniczne oraz park maszynowy w Ostrowie Wielkopolskim wzmacniają również na-



szą niezależność i zdolność do realizacji wymagających projektów pod klucz. W ostatnich latach szczególnie ważne były inwestycje w rozwój kompetencji montażowych, automatyki, projektowania, testowania oraz organizacji pracy projektowej. Istotne znaczenie ma także rozwijanie narzędzi wspierających zarządzanie projektami, jakością i komunikacją między zespołami.

Nextomation podkreśla, że siłą firmy są ludzie. Jak liczna jest obecnie kadra przedsiębiorstwa i jakie specjalizacje są kluczowe dla realizowanych projektów?

Siłą Nextomation jest zespół interdyscyplinarnych specjalistów. Obecnie firma zatrudnia blisko 300 osób. Kluczowe kompetencje obejmują projektowanie mechaniczne, automatykę, robotykę, projektowanie elektryczne, programowanie PLC i HMI, systemy wizyjne, testowanie, montaż, uruchomienia, zarządzanie projektami, serwis oraz usługi doradczo-inżynierskie w obszarze skalowania i wzrostu efektywności produkcji. Nasze projekty wymagają współpracy wielu specjalizacji, dlatego duży nacisk kładziemy na wymianę wiedzy między działami i rozwój kompetencji technicznych. Wspieramy pracowników poprzez szkolenia, mentoring, udział w projektach międzynarodowych, pracę z nowymi technologiami oraz możliwość rozwoju w ramach ścieżek specjalistycznych i menedżerskich.

W zaawansowanej automatyzacji przemysłowej kluczowe znaczenie mają sprawdzone komponenty, technologie oraz zaufani partnerzy. Jak

Nextomation dobiera dostawców? Czy są firmy, z którymi współpracuje od lat i które w istotny sposób wzmacniają jakość, stabilność oraz niezawodność realizowanych projektów?

Dobór dostawców jest dla nas elementem zarządzania jakością i ryzykiem projektowym. W projektach automatyzacji komponent nie jest jedynie częścią maszyny. Wpływa na stabilność procesu, dostępność serwisu, czas reakcji, łatwość utrzymania ruchu oraz bezpieczeństwo produkcji klienta. Dlatego wybieramy partnerów na podstawie kilku kryteriów — jakości technicznej, niezawodności, dostępności komponentów, wsparcia aplikacyjnego, stabilności dostaw, doświadczenia w podobnych projektach oraz zgodności z wymaganiami klientów końcowych. Ważne jest także to, czy dostawca potrafi współpracować z nami partnersko — nie tylko sprzedać komponent, ale również wesprzeć projekt w fazie koncepcji, testów, uruchomienia i serwisu. Współpracujemy z wieloma uznanymi producentami technologii przemysłowych i komponentów automatyki, między innymi z Bosch Rexroth, Siemens, Festo, OMRON, KUKA, ASTOR i NOYEN.

Jak Nextomation definiuje swoje priorytety rozwojowe na kolejne lata? Co będzie miało kluczowe znaczenie dla dalszego rozwoju firmy i w jakich obszarach widzi Pan największy potencjał wzrostu?

Nasze priorytety rozwojowe koncentrują się wokół kilku obszarów. Po pierwsze, chcemy dalej wzmacniać pozycję Nextomation jako partnera dla złożonych

projektów automatyzacji — nie tylko producenta maszyn, ale organizacji, która rozumie proces, cele biznesowe klienta i potrafi doradzić najlepszą ścieżkę skutecznego i bezpiecznego wdrożenia. Po drugie, rozwijamy kompetencje w obszarach, które będą kształtować przemysł najbliższych lat. Należą do nich systemy testowania, traceability, spawanie laserowe, robotyzacja, elastyczne linie produkcyjne, kontrola jakości, digitalizacja procesów oraz rozwiązania wspierające stabilność i przewidywalność produkcji. Istotną branżą staje się dla nas również obronność. Po trzecie, ważnym kierunkiem jest rozwój serwisu i obsługi posprzedażowej. Klienci coraz częściej oczekują nie tylko uruchomienia linii, ale także długoterminowego wsparcia w utrzymaniu jej efektywności, adaptacji do zmian oraz ograniczaniu ryzyka przestojów. Kluczowe znaczenie będzie miało również dalsze rozwijanie zespołu, inwestowanie w kompetencje inżynierskie, rozwój zaplecza technologicznego oraz budowanie długofalowych relacji z klientami i partnerami. Największy potencjał widzimy tam, gdzie automatyzacja staje się odpowiedzią na realne wyzwania produkcyjne — niedobór kompetencji, presję kosztową, wymagania jakościowe, zmienność wolumenów i potrzebę szybkiego skalowania produkcji.

FACT BOX

NEXTOMATION

We drive your progress. What's next? →

PEŁNA NAZWA:

Nextomation Sp. z o.o.

PREZES:

Grzegorz Szydełko

PRZEMYSŁ: Automatyzacja i robotyzacja procesów produkcyjnych; budowa zautomatyzowanych linii montażowych, testowych i systemów intralogistycznych

ROK ZAŁOŻENIA:

2005 r.

PRACOWNICY:

+280 osób

PRZYCHODY: 40 mln EUR

www.nextomation.com



TransLogistica
Poland

3 - 5.11.2026

EXPO XXI WARSZAWA

**XIII Międzynarodowe Targi
Transportu i Logistyki**

Dołącz do wiodących targów TSL
w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej!

450	13 800	45%
wystawców	uczestników	firm z zagranicy

www.translogistica.pl

Eksperci w nowoczesnych technologiach inżynierii powierzchni



Łukasz Malcer
Prezes Zarządu

Heiche Polska Sp. z o.o. od blisko dwóch dekad rozwija w Stanowicach koło Wrocławia kompetencje w obszarze zaawansowanej inżynierii powierzchni. Firma specjalizuje się w chemicznej i galwanicznej obróbce aluminium, stali, stopów cynku oraz elementów odlewanych. Jest częścią KAP Surface Technologies i należy do kluczowych zakładów grupy w Europie Środkowej. Dzięki nowoczesnym, zautomatyzowanym liniom produkcyjnym przedsiębiorstwo realizuje między innymi procesy anodowania, pasywacji, cynkowania, nakładania powłok cynkowo-niklowych oraz impregnacji próżniowej. Rozwinięte zaplecze umożliwia obsługę wymagających projektów dla przemysłu motoryzacyjnego, maszynowego, elektrotechnicznego, odlewniczego, energetycznego, budowlanego i medycznego.

O najważniejszych etapach rozwoju Heiche Polska, rozbudowie kompetencji technologicznych, odbudowie zakładu po pożarze oraz kierunkach dalszego rozwoju firmy mówi Łukasz Malcer, Prezes Zarządu Heiche Polska Sp. z o.o.

Heiche Polska rozpoczęła działalność w Stanowicach blisko 20 lat temu. Jak przebiegał rozwój firmy i które wydarzenia miały największy wpływ na jej obecną pozycję?

Heiche Polska rozpoczęła działalność w Stanowicach koło Wrocławia w 2009 roku jako firma rodzinna. Od początku rozwijaliśmy się konsekwentnie, odpowiadając na potrzeby rynku i oczekiwania klientów. W kolejnych latach rozszerzaliśmy zakres działalności, uruchamialiśmy nowe procesy oraz rozwijaliśmy zaplecze logistyczne. Ważnym etapem było także dostosowanie technologii do zmieniających się regulacji i wymagań środowiskowych związanych między innymi z ograniczaniem stosowania chromu sześciowartościowego w Unii Europejskiej. Przełomowym momentem było dołączenie w 2018 roku do Grupy KAP AG i włączenie firmy do KAP Surface Technologies. Kolejnym istotnym wydarzeniem była zakończona w 2020 roku kompleksowa rozbudowa zakładu, obejmująca część administracyjną i produkcyjną. Szczególnie trudnym momentem był pożar części zakładu w 2023 roku. Pomimo skali wydarzenia nie zatrzymaliśmy działalności. Dzięki zaangażowaniu pracowników, wsparciu Grupy KAP AG oraz determinacji osób uczestniczących w odbudowie szybko przywróciliśmy zdolności produkcyjne i odtworzyliśmy infrastrukturę. Doświadczenie to pokazało odporność naszej organizacji i zdolność do sprawnego reagowania w sytuacjach kryzyso-

wych. Dzisiejsza pozycja Heiche Polska jest efektem wieloletnich inwestycji, bliskiej współpracy z klientami i konsekwentnie realizowanej strategii rozwoju.

Jak obecnie wygląda profil działalności Heiche Polska i jakie znaczenie ma inżynieria powierzchni dla współczesnego przemysłu?

Heiche Polska specjalizuje się w kompleksowej inżynierii powierzchni. W zakładzie w Stanowicach realizujemy chemiczną i galwaniczną obróbkę elementów metalowych, oferując technologie zwiększające trwałość, odporność i funkcjonalność komponentów. Nasze portfolio obejmuje między innymi anodowanie i twarde anodowanie aluminium, pasywację, cynkowanie, nakładanie powłok cynkowo-niklowych, impregnację próżniową odlewów, przygotowanie powierzchni oraz kontrolę jakości. Inżynieria powierzchni odgrywa istotną rolę w nowoczesnym przemyśle, ponieważ właściwości powierzchni często decydują o trwałości całego komponentu. Odpowiednio dobrana powłoka zwiększa odporność elementów na korozję, ścieranie, działanie czynników chemicznych i wysokich temperatur. Procesy te wydłużają żywotność części, zwiększają ich niezawodność oraz po-





szerzają możliwości zastosowania materiałów. Pozwalają również ograniczać wykorzystanie drogich lub trudno dostępnych surowców i zmniejszać koszty eksploatacji gotowych produktów.

Kim są główni klienci firmy i na jakie rynki trafiają komponenty obrabiane w Stanowicach?

Głównymi odbiorcami naszych usług są producenci komponentów dla przemysłu motoryzacyjnego oraz przedsiębiorstwa działające w branży maszynowej, elektrotechnicznej, odlewniczej i szeroko rozumianym przemyśle metalowym. Współpracujemy z międzynarodowymi koncernami oraz wyspecjalizowanymi dostawcami pierwszego i drugiego poziomu, czyli Tier 1 i Tier 2, obsługującymi światowych producentów samochodów. Komponenty obrabiane w Stanowicach trafiają przede wszystkim do odbiorców w Europie, między innymi w Niemczech, Czechach, Słowacji i Francji, a także na pozostałe rynki Unii Europejskiej. Znajdują następnie zastosowanie w pojazdach, maszynach i urządzeniach wykorzystywanych na całym świecie. Rosnące znaczenie elektromobilności oraz coraz wyższe wymagania dotyczące trwałości i odporności materiałów zwiększają zapotrzebowanie na nowoczesne technologie obróbki powierzchni. Jednocześnie rozwijamy współpracę z klientami spoza sektora motoryzacyjnego, między innymi z branży energetycznej i budowlanej.

Co wyróżnia Heiche Polska na tle innych przedsiębiorstw specjalizujących się w obróbce powierzchniowej?

Jednym z naszych największych atutów jest możliwość realizowania wielu specjalistycznych procesów w jednym zakładzie. Oferujemy kompleksową obsługę obejmującą przygotowanie powierzchni, procesy chemiczne i galwaniczne, impregnację próżniową, kontrolę jakości, znakowanie oraz logistykę gotowych komponentów. Klienci mogą dzięki temu powierzyć wiele etapów procesu jednemu partnerowi. Ułatwia to koordynację projektu, ogranicza ryzyko logistyczne i pozwala zachować kontrolę nad jakością. Istotnym wyróżnikiem jest także nowoczesny, w dużej mierze zautomatyzowany park technologiczny. Systematycznie inwestujemy w rozwój procesów oraz zaplecze pozwalające spełniać wymagania przemysłu motoryzacyjnego i innych zaawansowanych sektorów. Klienci cenią nas za wysoką jakość, powtarzalność produkcji, terminowość i elastyczność. Ważna jest również możliwość indywidualnego doboru technologii do konkretnego komponentu oraz warunków jego późniejszej eksploatacji. Naszym celem jest pełnienie funkcji długoterminowego partnera technologicznego, wspierającego klientów w zwiększaniu trwałości, jakości i konkurencyjności ich produktów.

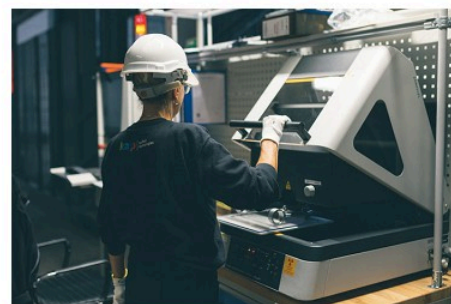
Jakie znaczenie ma dla polskiego zakładu przynależność do KAP Surface Technologies?

Przynależność do KAP Surface Technologies stanowi dla Heiche Polska istotną przewagę konkurencyjną. Dzięki współpracy pomiędzy zakładami grupy mamy dostęp do szerokiego zaplecza technologicznego, specjalistycznej wiedzy i doświadczenia zdobywanego

na wielu rynkach. Pozwala to na efektywny transfer know-how, wdrażanie sprawdzonych rozwiązań oraz utrzymywanie jednolitych standardów jakości. Współpraca w ramach grupy obejmuje również rozwój klientów i poszerzanie portfolio oferowanych usług. Dzięki wymianie doświadczeń możemy proponować rozwiązania wykraczające poza możliwości pojedynczego zakładu oraz wspierać klientów już na etapie projektowania komponentu i wyboru technologii powierzchniowej. Szczególny nacisk kładziemy na rozwój kompetencji w obszarze anodowania, pasywacji i cynkowania. Wspólnie z pozostałymi spółkami grupy rozwijamy nowe technologie i optymalizujemy istniejące procesy. Międzynarodowy charakter grupy umożliwia realizację projektów dla klientów posiadających zakłady produkcyjne w różnych krajach, przy zachowaniu jednolitego poziomu jakości, bezpieczeństwa procesów i wsparcia technicznego.

Jak przedstawia się obecne zaplecze produkcyjne, techniczne i maszynowe zakładu w Stanowicach?

Zakład posiada siedem w pełni automatycznych linii technologicznych rozmieszczonych w dwóch halach produkcyjnych. W pierwszej hali realizujemy procesy przeznaczone przede wszystkim dla metali lekkich. Należą do nich pasywacja tytanowa aluminium, pasywacja cyrkonowa, pasywacja stopów cynku, anodowanie, w tym anodowanie twarde i z barwieniem na czarno, a także impregnacja próżniowa odlewów ze stopów aluminium i cynku oraz materiałów spiekanych. W drugiej, nowo wybudowanej hali prowadzimy procesy cynkowania oraz nakładania powłok cynkowo-niklowych w technologii kwaśnej. Jednym z najważniejszych elementów zaplecza jest linia przeznaczona do wykonywania wysokiej jakości powłok cynkowych i cynkowo-niklowych z pasywacją. Jest to jedna z największych instalacji tego rodzaju w Europie. Zajmuje powierzchnię około 80 na 18 metrów i obejmuje 80 stanowisk procesowych,





80 miejsc buforowych oraz 13 wózków transportowych. Całkowita objętość mediów technologicznych wynosi około 400 metrów sześciennych, z czego 220 metrów sześciennych stanowią kąpiele robocze. Wykorzystywane technologie zapewniają wysoką odporność korozyjną, trwałość oraz odpowiednie właściwości estetyczne komponentów. Zakład dysponuje również oczyszczalnią ścieków, stacją demineralizacji wody oraz systemami oczyszczania gazów odlotowych.

Jakimi kryteriami kierują się Państwo przy wyborze dostawców i partnerów technologicznych?

Realizacja zaawansowanych procesów obróbki powierzchniowej wymaga współpracy z partnerami zapewniającymi wysoką jakość, stabilność dostaw i zgodność z wymagającymi standardami branżowymi. Jako organizacja posiadająca certyfikaty ISO 9001 oraz IATF 16949 oczekujemy od kluczowych dostawców porównywalnego podejścia do zarządzania jakością. Przy wyborze partnerów zwracamy uwagę na jakość produktów i usług, terminowość, kompetencje techniczne, elastyczność oraz potencjał do długofalowej współpracy. Współpracujemy zarówno z globalnymi dostawcami technologii, jak i z lokalnymi przedsiębiorstwami. Lokalne i europejskie łańcuchy dostaw pozwalają zwiększać bezpieczeństwo, skracać czas realizacji oraz budować odporność organizacji na zakłócenia rynkowe i logistyczne.

Jak Heiche Polska zarządza bezpieczeństwem pracy w zakładzie wykonującym procesy chemiczne i galwaniczne?

Bezpieczeństwo pracy jest jednym z podstawowych elementów naszej codziennej działalności. Procesy chemiczne i galwaniczne wymagają rygorystycznego podejścia do organizacji stanowisk, obsługi instalacji oraz postępowania z substancjami chemicznymi. Stale inwestujemy w modernizację infrastruktury



i rozwiązania ograniczające ryzyko. Nowa linia została wyposażona w wydajny skrubler zapewniający skuteczną wentylację i oczyszczanie powietrza procesowego. Pracownicy regularnie uczestniczą w szkoleniach dotyczących bezpiecznego obchodzenia się z substancjami chemicznymi, obsługi maszyn oraz reagowania w sytuacjach awaryjnych. Rozbudowaliśmy również systemy detekcji zagrożeń i zabezpieczenia przeciwpożarowe. Dbamy także o rozwój kompetencji zespołu, oferując możliwości awansu oraz dostęp do specjalistycznej wiedzy w ramach KAP Surface Technologies.

Jakie rozwiązania stosuje zakład, aby ograniczać wpływ produkcji na środowisko?

Ochrona środowiska jest jednym z priorytetów naszej strategii. Dysponujemy nowoczesną przyzakładową oczyszczalnią ścieków, stacją demineralizacji wody oraz wspomnianymi wcześniej wydajnymi skruberami oczyszczającymi gazy odlotowe. Rozwiązania te pozwalają kontrolować jakość ścieków i emisji, optymalizować zużycie surowców oraz ograniczać wpływ produkcji na otoczenie. Spełnianie rygorystycznych wymagań środowiskowych potwierdza certyfikat ISO 14001:2015. Całkowicie wyeliminowaliśmy chrom sześciowartościowy ze stosowanych technologii, zastępując go nowoczesnymi procesami pasywacji oraz rozwiązaniami odpowiadającymi aktualnym wymaganiom środowiskowym i branżowym. Inwestujemy również w energooszczędne systemy grzewcze oraz działania pozwalające optymalizować zużycie energii elektrycznej, przy zachowaniu wysokiej jakości i stabilności produkcji.

Jakie są najważniejsze cele strategiczne Heiche Polska na najbliższe lata?

Jednym z naszych głównych celów jest dalsza dywersyfikacja działalności. W związku ze spowolnieniem w branży motoryzacyjnej konsekwentnie rozwijamy obecność w innych sektorach prze-



mysłu. Działania prowadzone od ponad dwóch lat przynoszą już pierwsze efekty w postaci perspektywicznych projektów dla branży energetycznej i budowlanej. Równolegle poszukujemy nowych zastosowań dla oferowanych technologii, aby pełniej wykorzystywać możliwości produkcyjne i technologiczne zakładu. Coraz częściej angażujemy się także w projekty już na etapie koncepcji i projektowania produktu, wspierając klientów w doborze odpowiednich procesów obróbki powierzchniowej. Dzięki know-how całej Grupy KAP możemy realizować również projekty wymagające kompetencji i rozwiązań wykraczających poza możliwości jednej lokalizacji. Naszym celem jest dalszy rozwój Heiche Polska zarówno jako nowoczesnego zakładu produkcyjnego, jak i partnera inżynierskiego wspierającego klientów w tworzeniu trwałych, niezawodnych i konkurencyjnych produktów.

FACT BOX



PEŁNA NAZWA:

Heiche Polska Sp. z o.o.

PREZES:

Łukasz Malcer

PRZEMYSŁ:

Pokrycia powierzchniowe

ROK ZAŁOŻENIA:

2006 r.

PRACOWNICY:

90 osób

OBRÓTY:

45-50 mln PLN

www.heichegroup.com

Ponad pół wieku tradycji, rozwoju i stalowych kompetencji

FACT BOX

**PEŁNA NAZWA:**

ICF Steel Sp. z o.o. Sp.k.

PREZES:

Agata Fąfara-Groń

PRZEMYSŁ:

Budowlany

ROK ZAŁOŻENIA:

2005 r. (po prywatyzacji)

PRACOWNICY:

ok. 100 osób

www.icfsteel.eu

fundamenty, na których ICF Steel buduje swoją pozycję. O sile kompleksowego modelu działania, inwestycjach w technologie, jakości potwierdzonej certyfikatami, działalności B+R, współpracy z klientami, wyzwaniach kadrowych oraz kierunkach dalszego rozwoju rozmawialiśmy z Agatą Fąfarą-Groń, Prezes Zarządu ICF Steel.

ICF Steel ma ponad 50-letnią historię. Jak z dzisiejszej perspektywy ocenia Pani drogę firmy i najważniejsze momenty jej rozwoju?

Z dzisiejszej perspektywy ponad 50-letnia historia ICF Steel to przykład konsekwentnego rozwoju opartego na jakości, doświadczeniu oraz umiejętności dostosowania się do zmieniających się realiów rynkowych. Firma przeszła drogę od działalności o charakterze lokalnym do nowoczesnego przedsiębiorstwa realizującego projekty zarówno na rynku krajowym, jak i za granicą. Kluczowe znaczenie miały systematyczne inwestycje w park maszynowy, wdrażanie nowych technologii produkcji, podnoszenie standardów jakości oraz zdobywanie certyfikatów branżowych. To właśnie te działania umożliwiły ICF Steel wyjście poza rynek krajowy i udział w coraz bardziej wymagających projektach przemysłowych.

Jak rozwijała się oferta ICF Steel i które obszary mają dziś kluczowe znaczenie dla firmy?

W ostatnich latach oferta ICF Steel została znacząco rozszerzona i unowocześniona. Firma postawiła na rozwój technologiczny oraz dywersyfikację produktów i usług. Obecnie kluczowe znaczenie mają produkcja zaawansowanych konstrukcji stalowych, produkcja rur spiro rozwijana od 2021 roku, a także kompleksowa obsługa projektów od przygotowania dokumentacji po realizację i montaż. Istotną rolę odgrywa również wykorzystanie nowoczesnych technologii, w tym inwestycje w specjalistyczne urządzenia spawalnicze. Dzięki temu firma może odpowiadać na coraz bardziej wymagające potrzeby klientów, zachowując wysoką jakość wykonania oraz zgodność z normami krajowymi i międzynarodowymi.

Jak wygląda obecna struktura klientów ICF Steel?

Struktura klientów ICF Steel obejmuje zarówno rynek krajowy, jak i zagraniczny, co pozwala firmie stabilnie rozwijać działalność i dywersyfikować źródła przychodów. Do najważniejszych grup odbiorców należą przedsiębiorstwa z branży budowlanej, inwestorzy prze-

Za każdą wymagającą realizacją przemysłową stoją nie tylko technologie, ale także doświadczenie, dobra organizacja i zespół, który potrafi prowadzić projekt od pierwszej koncepcji po finalny montaż. ICF Steel Sp. z o.o. Sp. k. od lat rozwija właśnie taki model działania, łącząc produkcję konstrukcji stalowych, instalacji wentylacyjnych i odpylających z rozwiązaniami tworzonymi pod indywidualne potrzeby klientów. Firma, której korzenie sięgają 1971 roku i działalności Instal Rzeszów, konsekwentnie inwestuje w zaplecze produkcyjne, technologie oraz standardy jakości potwierdzone branżowymi certyfikatami. Dziś ICF Steel realizuje projekty w Polsce i za granicą, opierając swoją pozycję na doświadczeniu 100-osobowego zespołu, elastyczności oraz kompleksowej obsłudze inwestycji.

Ponad pół wieku doświadczenia, nowoczesne zaplecze produkcyjne i ambicja, by realizować coraz bardziej wymagające projekty przemysłowe — to



mysłowi oraz generalni wykonawcy dużych inwestycji. W ostatnich latach rośnie także znaczenie klientów poszukujących nowoczesnych rozwiązań technologicznych, w tym produktów takich jak rury spiro oraz konstrukcji wykonywanych z wykorzystaniem zautomatyzowanych procesów spawalniczych. Takie oczekiwania dobrze wpisują się w kierunek rozwoju ICF Steel i pozwalają firmie wykorzystywać zarówno doświadczenie, jak i nowoczesne zaplecze produkcyjne.

Co sprawia, że klienci wybierają rozwiązania ICF Steel?

Na tle konkurencji ICF Steel wyróżnia się przede wszystkim kompleksowością oferty. Firma realizuje projekty w modelu „od projektu po montaż”, co znacząco upraszcza proces inwestycyjny dla klientów. O wyborze jej usług decydują także wysoka jakość wykonania, zastosowanie nowocze-

Jak w praktyce wygląda kompleksowa obsługa klienta?

ICF Steel realizuje inwestycje w modelu obejmującym projektowanie, produkcję oraz montaż. Dzięki temu klient otrzymuje pełną obsługę w ramach jednej firmy, co usprawnia komunikację i pozwala zachować wysoką jakość realizacji na każdym etapie inwestycji. Pierwszym etapem jest projektowanie. Specjaliści analizują potrzeby klienta oraz wymagania techniczne inwestycji, a następnie przygotowują dokumentację projektową, dobierają odpowiednie rozwiązania technologiczne i ustalają harmonogram prac. Kolejnym etapem jest produkcja. Firma odpowiada za wykonanie konstrukcji stalowych oraz elementów instalacji zgodnie z opracowaną dokumentacją. Na tym etapie prowadzona jest również kontrola jakości, której celem jest zapewnienie trwałości, bezpieczeństwa oraz zgodności wykonania

w produkcji, lecz aktywnie uczestniczy w projektowaniu i wykonywaniu specjalistycznych konstrukcji dla przemysłu. Przykładami takich działań są produkcja i dostarczenie kanałów spalin dla jednej z elektrowni w Polsce, wykonywanie cyklonów przemysłowych TASOF do systemów oczyszczania dla kontrahenta z USA, produkcja dopalaczy RTO do oczyszczania powietrza z zanieczyszczeń chemicznych dla klientów w Polsce i Niemczech, a także realizacja przewodnic i furty do pieca przemysłowego. Tego typu projekty wymagają indywidualnego podejścia, zaawansowanej wiedzy technicznej oraz ścisłej współpracy z klientem już na etapie projektowym. Dzięki realizacji niestandardowych konstrukcji ICF Steel rozwija własne kompetencje inżynierskie, zwiększa możliwości produkcyjne i buduje przewagę konkurencyjną w sektorze przemysłowym.

Jakie inwestycje w zaplecze produkcyjne były w ostatnich latach najważniejsze?

Jedną z najważniejszych inwestycji zrealizowanych przez ICF Steel był zakup nowoczesnych spawarek wpisujących się w założenia Przemysłu 4.0 oraz automatyzacji procesów produkcyjnych. Inwestycja ta znacząco zwiększyła możliwości produkcyjne zakładu w Czudcu, przede wszystkim pod względem wydajności, precyzji oraz powtarzalności wykonywanych elementów. Pozwoliło to skrócić czas realizacji zamówień, poprawić jakość spoin oraz zwiększyć efektywność pracy przy bardziej wymagających projektach. Dzięki nowoczesnym rozwiązaniom technologicznym firma może realizować większą liczbę zleceń przy jednoczesnym utrzymaniu wysokich standardów jakości i bezpieczeństwa produkcji.

Jak liczny jest obecnie zespół ICF Steel i jak przedstawia się jego struktura pod względem specjalizacji? W jaki sposób firma rozwija kompetencje pracowników oraz z jakimi wyzwaniami kadrowymi mierzy się na rynku pracy?

ICF Steel zatrudnia obecnie około 100 pracowników, co klasyfikuje firmę jako przedsiębiorstwo średniej wielkości. Zespół ma charakter techniczno-produkcyjny i obejmuje inżynierów, technologów, pracowników produkcji, specjalistów montażu oraz kadrę zarządzającą i administracyjną. Taka struktura wynika z kompleksowego charakteru działalności przedsiębiorstwa, które odpowiada za realizację inwestycji



nych technologii, rygorystyczna kontrola jakości, terminowość oraz rzetelność realizacji. Firma posiada certyfikat zgodności Zakładowej Kontroli Produkcji oraz certyfikat oceny procesu spawalniczego wydane przez TÜV Rheinland, co potwierdza wysokie standardy produkcji i bezpieczeństwa wykonywanych konstrukcji. Klienci szczególnie doceniają indywidualne podejście, możliwość dostosowania rozwiązań do specyficznych potrzeb inwestycji, trwałość oraz precyzję wykonania konstrukcji. Ważne są również elastyczność w realizacji zleceń i doświadczenie zespołu, które przekładają się na sprawną obsługę nawet bardziej złożonych przedsięwzięć. ICF Steel zaufały firmy z Polski, Niemiec, Austrii, Czech oraz Ukrainy.

z wymaganiami technicznymi. Ostatnim etapem jest montaż realizowany przez wyspecjalizowane zespoły. Koordynacja wszystkich prac przez jedną firmę zapewnia klientowi sprawną komunikację, szybszą realizację inwestycji oraz większą kontrolę nad całym procesem.

Jak ICF Steel rozumie dziś działalność badawczo-rozwojową?

ICF Steel rozumie działalność B+R przede wszystkim jako rozwój nowoczesnych i niestandardowych rozwiązań technologicznych dostosowanych do indywidualnych potrzeb klientów oraz specyfiki realizowanych inwestycji. Firma nie ogranicza się wyłącznie do standardo-

od projektu, przez produkcję, aż po montaż. Inwestowanie w nowoczesne technologie wymaga stałego podnoszenia kwalifikacji, dlatego spółka kładzie duży nacisk na rozwój kompetencji zespołu. Zatrudnia doświadczonych specjalistów, zdobywa certyfikaty jakości i uprawnienia branżowe oraz dba o ciągłe doskonalenie kadry. Podobnie jak wiele firm produkcyjno-montażowych w Polsce, ICF Steel mierzy się z niedoborem wykwalifikowanych pracowników technicznych, w tym spawaczy, monterów i operatorów maszyn. Wyzwaniem pozostaje także rosnąca konkurencja o specjalistów oraz konieczność dostosowania kompetencji do automatyzacji i rozwiązań Przemysłu 4.0.

Jakość i niezawodność wytwarzanych konstrukcji zaczyna się od odpowiedniego doboru materiałów oraz współpracy ze sprawdzonymi partnerami. Czym kieruje się ICF Steel przy wyborze dostawców i kooperantów?

Przy wyborze kooperantów ICF Steel kieruje się przede wszystkim jakością, niezawodnością oraz zgodnością materiałów z europejskimi normami. Firma sięga wyłącznie po nowoczesne i sprawdzone materiały wyprodukowane na terenie Unii Europejskiej, co pozwala zapewnić wysoką trwałość oraz bezpieczeństwo wykonywanych konstrukcji. Duże znaczenie mają również terminowość dostaw, stabilność współpracy oraz doświadczenie partnerów w branży przemysłowej i stalowej. ICF Steel stawia na długofalowe relacje ze sprawdzonymi dostawcami, ponieważ mają oni istotny wpływ na jakość realizowanych inwestycji oraz rozwój technologiczny firmy. Dzięki takiemu podejściu



przedsiębiorstwo może utrzymywać wysokie standardy produkcji i wdrażać nowoczesne rozwiązania technologiczne.

Nowoczesna firma produkcyjna to nie tylko technologie i jakość, ale również odpowiedzialność za ludzi oraz środowisko. Jak ICF Steel dba o bezpieczeństwo, warunki pracy i działania związane z ESG?

ICF Steel dużą uwagę przykładą zarówno do bezpieczeństwa pracowników, jak i odpowiedzialnego podejścia do środowiska. Firma dba o przestrzeganie zasad BHP, regularne szkolenia pracowników oraz zapewnienie nowoczesnych i bezpiecznych warunków pracy w zakładzie produkcyjnym i podczas realizacji montażu. Inwestycje w nowoczesne technologie i automatyzację procesów wpływają nie tylko na efektywność produkcji, ale również na po-

prawę bezpieczeństwa i komfortu pracy. W obszarze ESG przedsiębiorstwo stawia na odpowiedzialne zarządzanie produkcją oraz wykorzystanie wysokiej jakości materiałów pochodzących z Unii Europejskiej. Istotne znaczenie ma także ograniczanie strat materiałowych oraz budowanie długofalowych relacji z pracownikami i partnerami biznesowymi. Dzięki temu firma łączy rozwój technologiczny z odpowiedzialnością społeczną i środowiskową.

Jakie priorytety wyznaczają kierunek rozwoju ICF Steel w najbliższych latach?

Priorytetem ICF Steel w najbliższych latach jest dalszy rozwój technologiczny oraz wzmacnianie pozycji firmy w sektorze nowoczesnych konstrukcji i instalacji przemysłowych. Przedsiębiorstwo planuje kontynuować inwestycje w automatyzację i rozwiązania zgodne z koncepcją Przemysłu 4.0, co ma zwiększyć wydajność produkcji, precyzję wykonania oraz możliwości realizacji bardziej zaawansowanych projektów. Istotnym kierunkiem rozwoju pozostaje również rozbudowa kompetencji zespołu oraz rozwijanie działalności związanej z projektowaniem i produkcją niestandardowych konstrukcji dla przemysłu. Firma zamierza także umacniać współpracę ze sprawdzonymi partnerami i utrzymywać wysokie standardy jakości potwierdzone certyfikatami TÜV Rheinland. Ważnym celem jest dalsze budowanie przewagi konkurencyjnej poprzez kompleksową obsługę inwestycji, od projektu, przez produkcję, aż po montaż, przy jednoczesnym zachowaniu wysokiej jakości, terminowości i odpowiedzialnego podejścia do produkcji oraz środowiska.



Kompleksowe wsparcie dla wymagającego sektora Aerospace&Defence

FACT BOX

**PEŁNA NAZWA:**

DIOXID Sp. z o.o.

PREZES:

Grzegorz Malinowski

PRZEMYSŁ:

Lotniczy i zbrojeniowy

ROK ZAŁOŻENIA:

2008 r.

PRACOWNICY:

70 osób

www.dioxid.com.pl

DIOXID Sp. z o.o. to polska firma założona w 2008 r. w Krośnie, wyspecjalizowana w usługach dla przemysłu lotniczego i militarnego. Przedsiębiorstwo rozwija kompetencje w zakresie produkcji detali lotniczych, montażu podzespołów, produkcji oprzyrządowania, procesów galwanicznych, lakierowania natryskowego, obróbki ślusarskiej i skrawaniem, cechowania wyrobów oraz badań nieniszczących FPI. Firma posiada własne zaplecze laboratoryjne, które wspiera kontrolę procesów chemicznych i umożliwia wykonywanie wymaganych analiz na miejscu. DIOXID wdrożył System Zarządzania Jakością zgodny z normami BS EN ISO 9001 oraz EN 9100, a realizowane przez firmę procesy galwaniczne, lakierowanie i badania nieniszczące spełniają wymagania NADCAP. Celem przedsiębiorstwa jest stały rozwój, doskonalenie systemu jakości, rozbudowa parku maszynowego oraz podnoszenie kompetencji pracowników. Dzięki temu firma może realizować wymagające pro-

jekty dla klientów, dla których kluczowe znaczenie mają jakość, powtarzalność procesów oraz terminowość dostaw.

Specjalnie dla BusinessPL o historii, rozwoju, zapleczu technologicznym oraz planach firmy opowiadają przedstawiciele DIOXID Sp. z o.o., w tym Krystyna Cyrulik, Dyrektor ds. Sprzedaży i Marketingu.

DIOXID działa na rynku od 2008 r. Jak z perspektywy czasu opisaliby Państwo najważniejsze etapy rozwoju firmy i moment wejścia w branżę lotniczą?

Firma DIOXID Sp. z o.o. powstała w 2008 r. na podwalinach firmy DIOXID spółka cywilna, która przed laty zajmowała się wykonywaniem sprzętu przeciwpożarowego. Bazując na tym doświadczeniu, DIOXID Sp. z o.o. kontynuowała działalność produkcyjną, stopniowo rozwijając swoje kompetencje i poszerzając zakres usług. W 2010 r. rozszerzyliśmy działalność ślusarni o produkcję oprzyrządowania dla branży lotniczej. Początek naszej aktywności w sektorze aerospace obejmował również świadczenie usług w zakresie deburringu. Po kilku latach współpracy nasz klient, Collins Krosno, zaproponował nam rozważenie uruchomienia usług malowania detali.

W ślad za tą propozycją podjęliśmy decyzję o zakupie nieruchomości, w której obecnie mieści się siedziba firmy przy ulicy Mięśowicza 4a w Krośnie. W 2012 r. przenieśliśmy ślusarnię i polernię do nowego budynku. Realizując procesy obróbki powierzchniowej i malowania, zauważyliśmy, jak duże znaczenie w procesach chemicznych ma czas pomiędzy poszczególnymi etapami produkcji, szczególnie po obróbce galwanicznej. Dlatego na przełomie lat 2017 i 2018 zbudowaliśmy oraz uruchomiliśmy dział galwaniczny. W 2025 r. wykonaliśmy kolejny ważny krok w rozwoju firmy, uruchamiając wydział obróbki mechanicznej – machiningu. Dzięki temu możemy rozwijać się w kierunku dostawy gotowego wyrobu, od zakupu surowca, przez jego obróbkę, aż po finalne pokrycie powierzchniowe.

Firma rozwija dziś wiele specjalistycznych procesów dla sektora aerospace i branży militarnej. Jakie usługi tworzą obecnie główny zakres działalności DIOXID?

Nasza firma oferuje usługi dla przemysłu lotniczego, obejmujące między innymi produkcję detali lotniczych, montaż podzespołów, produkcję oprzyrządowania, procesy galwaniczne, lakierowanie natry-





skowe, obróbkę ślusarską i skrawaniem, cechowanie wyrobów metodą udarową oraz elektrochemiczną, a także badania nieniszczące FPI. W obszarze procesów galwanicznych wykonujemy między innymi anodowanie w kwasie siarkowym, anodowanie w kwasie chromowym, anodowanie cienkowarstwowe, anodowanie twarde oraz konwersję chromianową. Realizujemy również deburring oraz usługi związane z obróbką mechaniczną. Przedsiębiorstwo posiada System Zarządzania Jakością certyfikowany według normy AS9100, a także zatwierdzenia NADCAP na procesy chemiczne oraz badania NDT. Obecnie pracujemy również nad wdrożeniem kolejnych procesów, takich jak umacnianie powierzchni metodą Shot Peen oraz pasywacja.

Dla jakich branż pracuje obecnie DIOXID i które grupy klientów mają dziś największe znaczenie dla dalszego rozwoju firmy?

Głównymi obszarami działalności firmy są branża lotnicza oraz militarna. Naszymi najważniejszymi klientami są między innymi koncerny Collins Aerospace, Pratt & Whitney, GE Aerospace, Leonardo oraz spółki należące do Polskiej Grupy Zbrojeniowej.

Co dziś najmocniej wyróżnia DIOXID na tle innych firm działających w podobnym obszarze?

Niewątpliwym atutem firmy DIOXID jest zespół młodych, ambitnych osób, które mają świeże spojrzenie, wiele pomysłów i duży zapał do pracy. Pracownicy chętnie sobie pomagają, wspiera-

ją się w codziennych działaniach oraz wspólnie nadzorują procesy i postępy w produkcji. Nie jesteśmy dużą firmą, co pozwala nam na bardziej bezpośrednią kontrolę procesów, szybką reakcję na potrzeby klientów oraz elastyczne wdrażanie nowych rozwiązań.

DIOXID posiada własne laboratorium wspierające procesy chemiczne i kontrolę jakości. Jakie badania mogą Państwo wykonywać na miejscu i jakie przewagi daje to w realizacji usług dla branży lotniczej?

Posiadamy własne laboratorium, które obejmuje zarówno dział analiz, jak i część przeznaczoną do badań metalograficznych. Jesteśmy w stanie wykonywać wymagane badania na miejscu, bez konieczności zlecania ich firmom zewnętrznym. Są to między innymi ba-

dania przyczepności powłoki oraz wagi powłoki. Jesteśmy również przygotowani do wykonywania badań chemicznych we własnym laboratorium, z wyjątkiem pojedynczych analiz pierwiastków śladowych. Ważnym elementem naszego zaplecza jest także komora solna, w której przeprowadzamy badania odporności korozyjnej paneli testowych. Dzięki temu nie jesteśmy uzależnieni od zewnętrznych laboratoriów, co usprawnia realizację badań, skraca czas reakcji i wspiera kontrolę jakości procesów prowadzonych w firmie.

DIOXID rozwija się w kierunku dostawcy gotowego wyrobu. Jakie obszary tworzą dziś zaplecze produkcyjne firmy?

Dysponujemy dobrze wyposażonym obszarem montażu, który pozwala nam wykonywać kompleksowe operacje, w tym montaż tulejek do detali przy użyciu ciekłego azotu. Obszar ten wyposażony jest w wysokiej jakości honowniki, rozwiertaki, sprawdziany, dokładne narzędzia pomiarowe oraz prasy hydrauliczne. Wykonujemy między innymi montaż tulejek, montaż smarowniczek do części, doszczelnianie tulejek za pomocą uszczelniacza oraz honowanie. Posiadamy nowoczesną linię lakierniczą z kabiną wyposażoną w filtrację mokrą, klimatyzatory, tunel odparowania oraz suszarnię. Detale lakierowane są metodą natryskową, a następnie wygrzewane w suszarce konwekcyjnej. Tak zaprojektowana lakiernia pozwala zapewnić wysoką jakość procesu oraz ograniczyć emisję zanieczyszczeń powstających podczas pracy. Dysponujemy również półautomatycznymi liniami galwanicz-



nymi oraz własną oczyszczalnią ścieków. Na wydziale galwanicznym, oprócz wanień do anodowania, znajdują się także wanny przeznaczone do trawienia stopów niklu. Proces ten wykorzystywany jest między innymi przy trawieniu na ziarno łopatek do silników i wymaga specjalistycznej wiedzy oraz doświadczenia. Kolejnym ważnym obszarem działalności jest deburring, czyli polerowanie, gdzie obrabiane są detale stalowe i tytanowe, w tym elementy podwozi do samolotów Boeing, Gulfstream oraz Airbus. Wykonujemy również cechowanie wyrobów metodą uderową i elektrochemiczną. Dzięki linii FPI przeprowadzamy badania nieniszczące elementów produkcji lotniczej. Istotnym elementem rozwoju firmy jest także obróbka skrawaniem, która pozwala nam dostarczać klientom gotowy wyrób. W najbliższym czasie chcemy również wprowadzić do oferty proces obróbki cieplnej. Potrzeba klienta jest dla nas sygnałem do działania, dlatego jesteśmy otwarci na wdrażanie nowych procesów.

Jaką rolę w rozwoju firmy odgrywa zespół i kompetencje pracowników?

Nasz zespół liczy obecnie około 70 osób. Są to ludzie z pasją, którzy lubią się uczyć oraz dzielić swoją wiedzę i doświadczeniem. Każdego dnia doskonalą swoje umiejętności, ponieważ naszym nadrzędnym celem jest świadczenie usług na najwyższym poziomie. Pracownicy DIOXID są zaangażowani w realizowane procesy, chętnie ze sobą współpracują i biorą odpowiedzialność za powierzone zadania. Wspieramy ich rozwój poprzez szkolenia oraz różnorodne projekty, w których mogą wykorzystywać swój talent, wiedzę i doświadczenie.

W branży lotniczej jakość łańcucha dostaw ma szczególne znaczenie. Jak wygląda Państwa podejście do wyboru, kwalifikacji i oceny dostawców?

Łańcuch dostaw w branży lotniczej jest bardzo wymagający i ograniczony. Nasi dostawcy muszą posiadać odpowiednie certyfikaty, a także uzyskać zatwierdzenia naszych klientów. Priorytetem jest dla nas jakość oferowanych produktów i usług, dlatego stworzyliśmy system dopuszczania dostawców do współpracy, ich kwalifikowania oraz bieżącej oceny. Współpracujemy z firmami, które mają wdrożone systemy jakości. Są to przedsiębiorstwa z różnych części świata, jednak



ze względu na czas dostaw najczęściej korzystamy z usług partnerów europejskich. Część materiałów sprowadzamy również ze Stanów Zjednoczonych.

Czy poza działalnością przemysłową firma angażuje się również w życie lokalnej społeczności?

Jesteśmy zaangażowani w pomoc różnym instytucjom sportowym. Wspieramy drużynę siatkarską z Krosna oraz Klub Sportowy Targowiska. Angażujemy się także w pomoc charytatywną osobom w potrzebie. Z przyjemnością uczestniczymy również w życiu naszego miasta, wspierając różnego rodzaju wydarzenia lokalne, takie jak słynne „Balony nad Krosnem”.

Jak oceniają Państwo perspektywy branży lotniczej oraz jakie cele rozwojowe DIOXID stawia sobie na najbliższe lata?

Przyszłość branży lotniczej oceniamy pozytywnie. Gdy wybuchła pandemia koronawirusa, specjaliści przewidywali, że odbudowa sektora może potrwać od 3 do 5 lat. Tymczasem już po niespełna roku zaczęto mówić o powrocie branży do poziomu sprzed 2020 r. Pokazuje to,

jak duży potencjał i odporność ma sektor aerospace. Obecnie największym wyzwaniem jest dla nas pozyskiwanie nowych partnerów z branży lotniczej i militarnej. Chcielibyśmy sukcesywnie zwiększać sprzedaż, z roku na rok o 20 do 30 procent. Równolegle planujemy rozwijać kompetencje technologiczne, park maszynowy oraz procesy, które pozwolą nam jeszcze pełniej odpowiadać na potrzeby klientów.

Z których osiągnięć DIOXID jest dziś szczególnie dumny i co najlepiej potwierdza kompetencje firmy?

Największym sukcesem firmy jest zespół ludzi, którzy ją stworzyli i nadal tworzą. Dzięki ich ciężkiej pracy, determinacji i zaangażowaniu udało nam się zdobyć zatwierdzenia światowych liderów branży lotniczej. Jesteśmy jedną z nielicznych firm w Polsce, a nawet na świecie, która posiada zatwierdzenia gigantów z sektora aerospace. Naszym niewątpliwym atutem jest otwartość na nowe projekty oraz szybkość wdrażania rozwiązań, od pomysłu do realizacji. Klienci często są zaskoczeni tym, jak sprawnie podejmujemy działania, co przekłada się na rozwój współpracy, nowe projekty i kolejne wdrożone procesy. Dodatkowo jesteśmy jedyną firmą w kraju, która posiada zatwierdzenie Lockheed Martin w ramach programu offsetowego Wisła. Warto więc raz jeszcze podkreślić, że wszystko, co mamy, jest zasługą ludzi, którzy rozwijali firmę i wdrażali kolejne rozwiązania. Udało nam się to dzięki ich wytrwałości, wiedzy i zaangażowaniu.



Kompleksowe wsparcie techniczne dla przemysłu

FACT BOX

**PEŁNA NAZWA:**

Zakład Usługowo-Handlowy ELWIKO Stanisław Dropik

WŁAŚCICIEL:

Stanisław Dropik

PRZEMYSŁ:

Serwis urządzeń transportu bliskiego

ROK ZAŁOŻENIA:

1985 r.

PRACOWNICY:

130 osób

www.elwiko.pl

ELWIKO od ponad czterech dekad rozwija kompetencje w obszarze urządzeń transportu bliskiego. Firma, która rozpoczęła działalność w 1985 roku od serwisu dźwigów, jest dziś dostawcą kompleksowych rozwiązań inżynierskich, obejmujących projektowanie, produkcję, montaż, modernizację i późniejszą obsługę urządzeń. Własne zaplecze projektowe i techniczne oraz doświadczony zespół pozwalają przedsiębiorstwu realizować zarówno standardowe zlecenia serwisowe, jak i wymagające, indywidualnie projektowane inwestycje dla przemysłu.

O historii i rozwoju firmy, najważniejszych realizacjach, kompetencjach zespołu, wdrażanych technologiach oraz kierunkach dalszego rozwoju opowiada Magdalena Michalska, Kierownik Biura w ELWIKO.

Jak wyglądały początki ELWIKO i które wydarzenia miały największy wpływ na rozwój firmy?

ELWIKO rozpoczęło działalność jako jednoosobowa działalność gospodarcza i w tej formie funkcjonuje do dziś. Jednym z najważniejszych etapów rozwoju było przejęcie utrzymania ruchu na terenie Stoczni Szczecińskiej. Pozwoliło to znacząco rozszerzyć zakres usług i umocnić pozycję firmy na rynku. Kolejnym krokiem było utworzenie powiązanych podmiotów, które wspólnie tworzą Grupę ELWIKO. Dzięki temu poszerzyliśmy kompetencje, zdywersyfikowaliśmy działalność i możemy kompleksowo obsługiwać klientów z różnych sektorów przemysłu. Obecnie rozwijamy kolejne obszary usług, inwestujemy w nowe rozwiązania i budujemy długoterminowe relacje z partnerami biznesowymi.

Jakie obszary działalności stanowią dziś podstawę oferty przedsiębiorstwa?

Naszą główną domeną pozostaje serwis urządzeń transportu bliskiego. Realizujemy konserwacje, przeglądy, usuwanie awarii, a także bardziej złożone naprawy, remonty i modernizacje UTB. Dysponujemy specjalistami wykonującymi prace serwisowe oraz przygotowującymi dokumentację dla klientów i dozoru technicznego. Zatrudniamy również techników zajmujących się konserwacją i naprawą urządzeń zamontowanych

w turbinach wiatrowych. Posiadają oni uprawnienia i przeszkolenie wymagane do pracy w tym środowisku. Drugim ważnym obszarem jest sprzedaż i montaż urządzeń transportu bliskiego oraz konstrukcji stalowych, w tym rozwiązań projektowanych indywidualnie. Odpowiadają za nie nasze własne zespoły konstrukcyjne i montażowe. Instalacje realizujemy również w działających zakładach i halach wielkopowierzchniowych, organizując prace tak, aby ograniczyć ich wpływ na ciągłość produkcji. Od kilku lat wykonujemy także obliczenia stopnia wykorzystania ресурсu urządzeń oraz przeglądy specjalne po jego osiągnięciu. Osobny obszar stanowi wynajem żurawi wieżowych i samojezdnych wraz z obsługą operatorską. Kompleksowo obsługujemy inwestycje na terenie województwa zachodniopomorskiego, zapewniając montaż żurawi, operatorów i późniejszy demontaż urządzeń.

Do jakich grup klientów kierowana jest oferta firmy i czy ekspansja zagraniczna pozostaje częścią strategii?

Oferta serwisowa jest skierowana do wszystkich użytkowników urządzeń transportu bliskiego, szczególnie do przedsiębiorstw potrzebujących stałej opieki konserwatorskiej i wsparcia





w utrzymaniu ruchu. Modernizacje i montaż nowych urządzeń realizujemy przede wszystkim w zakładach, w których kluczowe znaczenie mają ciągłość produkcji, bezpieczeństwo i optymalizacja procesów. Są to między innymi duże przedsiębiorstwa produkcyjne, zakłady przetwórcze i obiekty wielkopowierzchniowe. Grupa ELWIKO rozwija również działalność zagraniczną. Obejmuje ona montaż urządzeń dźwigowych dla międzynarodowych producentów oraz specjalistyczny serwis urządzeń wykorzystywanych w turbinach wiatrowych. Projekty te pozwalają nam rozwijać kompetencje techniczne i budować relacje z zagranicznymi partnerami.

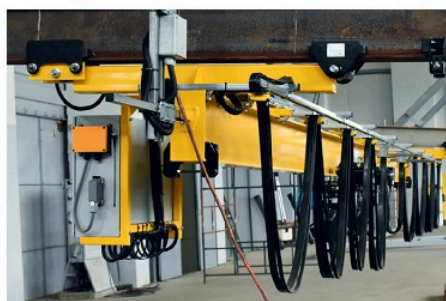
Co wyróżnia ELWIKO na rynku i pozwala odpowiadać na niestandardowe potrzeby klientów?

Naszą przewagą jest połączenie kompetencji projektowych, produkcyjnych, montażowych, serwisowych i szkoleniowych. Możemy prowadzić projekt od rozpoznania potrzeb i opracowania koncepcji, przez wykonanie i uruchomienie rozwiązania, aż po jego późniejszy serwis i modernizację. Dzięki temu klient nie musi angażować kilku niezależnych wykonawców. Możemy przejąć odpowiedzialność za cały proces i dostosować rozwiązanie do warunków technicznych oraz sposobu funkcjonowania konkretnego zakładu.

Jakie działania podejmuje firma w zakresie badań, rozwoju i wdrażania nowych technologii?

Od blisko dziesięciu lat realizujemy projekty badawczo-rozwojowe dofi-

nansowane ze środków Unii Europejskiej. Jednym z nich było opracowanie urządzenia do transportu i montażu schodów ruchomych oraz urządzenia do montażu modułowego szybu windowego. Powstały również prototypy obu rozwiązań. Projekt został zrealizowany, jednak urządzenia nie zdobyły takiej popularności rynkowej, jak zakładaliśmy. W ramach kolejnego przedsięwzięcia zaprojektowaliśmy specjalistyczny żurawik wspomagający montaż zewnętrznych szybów dźwigowych. Pozwolił on uprościć i przyspieszyć prowadzenie prac montażowych. Największe znaczenie ma dla nas ostatni projekt B+R, którego efektem jest autonomiczny system laserowego odwzorowania dźwigu w szybie, wykorzystujący autorskie rozwiązanie LSE. System monitoruje położenie elementów ruchomych w szybie, wspiera diagnostykę i analizę parametrów pracy, a dzięki zastosowanym czujnikom może rejestrować między innymi temperaturę, wilgotność, zadymienie, drgania, odchylenia i zmiany położenia elementów. Tworzy również archiwum danych eksploatacyjnych dostępnych dla klienta i serwisu. Laserowe odwzorowanie pozwala analizować geometrię szybu i obserwować zmiany w jego konstrukcji, co może wspierać wczesne



wykrywanie niebezpiecznych zjawisk. LSE nie ingeruje w automatykę dźwigu. U dwóch klientów system został już zamontowany w kolejnych modernizowanych urządzeniach, umożliwiając bieżący monitoring ich pracy.

Które z ostatnich realizacji najlepiej pokazują możliwości techniczne i organizacyjne ELWIKO?

Od ponad roku uczestniczymy w dużej inwestycji u strategicznego klienta z branży turbin wiatrowych. Powierzono nam wyposażenie nowo wybudowanej hali produkcyjnej w urządzenia dźwignicowe. Dostarczyliśmy i zamontowaliśmy niemal 30 żurawi słupowych o wysokości podnoszenia 12,5 m i rozpiętości 10 m. Zmodernizowaliśmy także siedem suwnic i zamontowaliśmy siedem nowych. Jedna z nich ma 42 m rozpiętości, 25 m wysokości i waży 38 t. Jej wstępne złożenie, transport ponadgabarytowy i późniejszy montaż w hali klienta były poważnym wyzwaniem technicznym i logistycznym. Ze względu na rozmiary konstrukcji podczas transportu konieczne było czasowe zamknięcie ulic dla innych pojazdów. Równolegle realizujemy półroczny projekt modernizacji dziesięciu dźwigów towarowo-osobowych u klienta prowadzącego sklepy wielkopowierzchniowe w Szczecinie.

Jakim zapleczem technicznym i produkcyjnym dysponuje firma?

Posiadamy dwie hale oraz budynek administracyjno-biurowy z częścią socjalną. Pierwsza hala pełni funkcję produkcyjno-warsztatową i jest połączona z magazynem, druga jest przeznaczona do prac warsztatowych. Obiekty są wyposażone w maszyny stacjonarne i sprzęt mobilny wykorzystywany przy realizacji zleceń. Dysponujemy także flotą ponad 70 samochodów serwisowych.

Jak liczna jest kadra ELWIKO oraz jakie specjalizacje dominują w strukturze Grupy?

Grupa ELWIKO zatrudnia około 200 osób, z czego ponad 100 pracuje w głównej firmie. Około 70 procent zespołu stanowią pracownicy techniczni i serwisowi: mechanicy, elektrycy, automatycy, konserwatorzy, operatorzy i monterzy. Pozostałą część tworzą pracownicy administracji technicznej i biurowej.

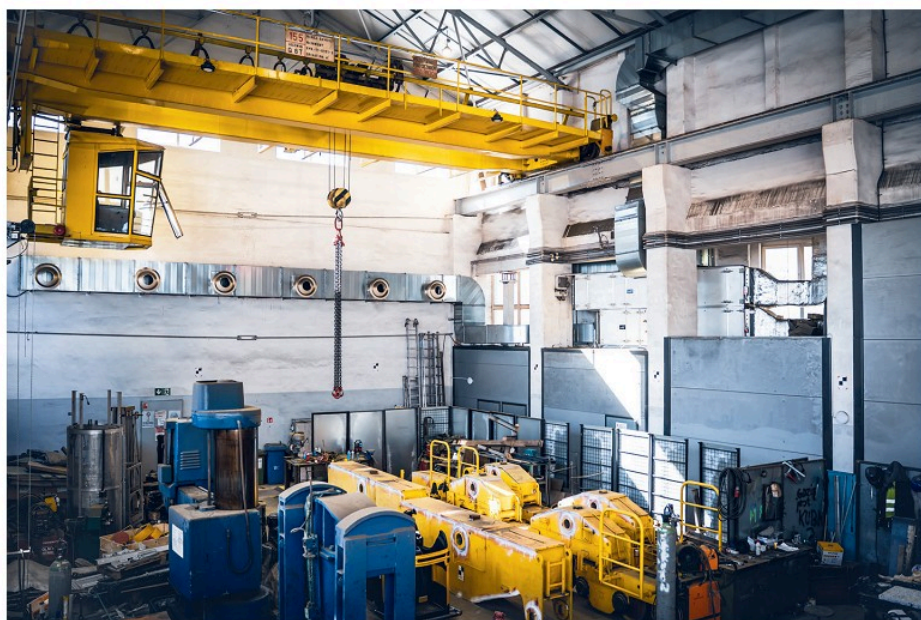
Jaką rolę w działalności ELWIKO odgrywają dostawcy i partnerzy technologiczni?

Dostawcy i partnerzy technologiczni odgrywają istotną rolę w realizacji naszych projektów, ponieważ uzupełniają kompetencje i zaplecze ELWIKO. W przypadku wymagających lub nietypowych realizacji ich szybka reakcja, terminowość i gotowość do współpracy często mają bezpośredni wpływ na sprawny przebieg prac. Niejednokrotnie właśnie dobra współpraca z dostawcami pozwalała nam skutecznie realizować najbardziej złożone projekty. Przy wyborze partnerów zwracamy uwagę przede wszystkim na jakość i niezawodność produktów, dostępność asortymentu, terminowość oraz możliwość uzyskania profesjonalnego wsparcia technicznego. W obszarze elektrotechniki, automatyki przemysłowej i wyposażenia technicznego współpracujemy z firmą Onninen Sp. z o.o. Szeroki asortyment, dostęp do potrzebnych komponentów oraz doradztwo techniczne pomagają nam odpowiednio organizować dostawy i szybko odpowiadać na potrzeby realizowanych inwestycji. Istotne miejsce w naszym łańcuchu dostaw zajmuje także Verlinde, producent urządzeń dźwignicowych. Dostarczane przez firmę wciągarki, komponenty suwnicowe, napędy i systemy sterowania wykorzystujemy w rozwiązaniach, w których kluczowe znaczenie mają bezpieczeństwo, niezawodność oraz właściwe dostosowanie urządzeń do warunków pracy. W codziennej działalności zespołów montażowych i serwisowych korzystamy również z materiałów, narzędzi i rozwiązań dostarczanych przez Würth Polska. Ich powtarzalna jakość i szeroka dostępność wspierają dobrą organizację prac oraz utrzymanie odpowiedniego standardu wykonywanych usług. Ważnym partnerem w obszarze eksploatacji urządzeń jest także Proauto Sp. z o.o. z Mierzyna. Firma dostarcza oleje techniczne, smary przemysłowe i środki eksploatacyjne, a jej specjaliści wspierają nas w doborze produktów przeznaczonych do urządzeń dźwignicowych, przekładni, łożysk i układów hydraulicznych. Wymienione firmy są przykładami partnerów wspierających poszczególne obszary naszej działalności. Współpracujemy również z wieloma innymi kontrahentami, których produkty, wiedza oraz doświadczenie mają istotne znaczenie dla prowadzonych projektów. Rozbu-

dowana i zróżnicowana sieć partnerów pozwala nam dobierać rozwiązania odpowiednio do specyfiki każdej realizacji, szybko reagować na potrzeby klientów oraz podejmować się projektów wymagających indywidualnego podejścia.

W jaki sposób firma angażuje się w działania na rzecz lokalnej społeczności?

Jednym z obszarów naszej odpowiedzialności społecznej jest wspieranie rozwoju zawodowego młodych osób. Przyjmujemy praktykantów i powierzamy im rzeczywiste zadania techniczne, dzięki którym mogą zdobywać doświadczenie, rozwijać umiejętności manualne oraz lepiej poznawać specyfikę pracy w branży. Przykładem takiego działania



jest przygotowywanie przez praktykantów tablic manipulacyjnych, które regularnie przekazujemy szczecińskim domom pomocy społecznej. Dla młodych osób jest to okazja do pracy nad konkretnym projektem i wykorzystania zdobytej wiedzy w praktyce. Z kolei dla seniorów tablice są formą aktywizacji, która wspiera sprawność dłoni, koordynację, koncentrację i pamięć, a także daje im satysfakcję z samodzielnego wykonywania poszczególnych czynności.

Jakie kierunki rozwoju będą najważniejsze dla ELWIKO w kolejnych latach?

Podstawą działalności pozostanie kompleksowa obsługa urządzeń transportu bliskiego, obejmująca serwis, diagnostykę, usuwanie awarii, remonty, modernizacje i relokacje urządzeń. Równolegle chcemy rozwijać trzy główne

obszary. Pierwszym jest projektowanie i produkcja rozwiązań indywidualnych. Wykorzystując własne zaplecze projektowe i produkcyjne, wykonujemy urządzenia, konstrukcje stalowe, stanowiska testowe, wózki transportowe i manipulacyjne oraz oprządkowanie technologiczne. Często są to rozwiązania jednostkowe lub prototypowe, integrowane z istniejącymi maszynami i liniami produkcyjnymi. Drugim obszarem jest energetyka onshore i offshore. W energetyce lądowej rozwijamy serwis urządzeń wykorzystywanych w turbinach wiatrowych, między innymi podestów, wciągników, systemów asekuracyjnych i instalacji elektrycznych. W sektorze offshore chcemy wspierać klientów w procesach produkcyjnych,

montażowych i logistycznych, zapewniając personel, urządzenia, rozwiązania techniczne i szkolenia. Trzecim kierunkiem pozostają modernizacja, automatyzacja i cyfryzacja urządzeń. Obejmują one wymianę przestarzałych układów sterowania, rozwój monitorowania zużycia energii, predykcyjnego utrzymania ruchu, zarządzania resem, zdalnej diagnostyki i rejestrowania parametrów pracy. Do tej grupy należy również system LSE. Naszym długoterminowym celem jest przejmowanie odpowiedzialności za coraz szerszy zakres potrzeb technicznych klientów. Chcemy być partnerem, który potrafi nie tylko dostarczyć urządzenie, ale również zaprojektować je, wykonać, zamontować, uruchomić, przeszkolić personel oraz zapewnić późniejszy serwis i bezpieczeństwo użytkowania.

Technologie szyte na miarę złożonych projektów przemysłowych

FACT BOX



KONREM

PEŁNA NAZWA:

Konrem S.A.

PREZES:

Radosław Figarski

PRZEMYSŁ:

Kompleksowa inżynieria przemysłowa

ROK ZAŁOŻENIA:

1990 r. / jako Konrem S.A. od czerwca 2013 r.

PRACOWNICY:

powyżej 200 osób

www.konrem.pl

O tym, jak zmieniają się potrzeby przemysłu, co decyduje dziś o skutecznej realizacji inwestycji technologicznych oraz w jakim kierunku rozwija się spółka, opowiada Radosław Figarski, Prezes Zarządu Konrem S.A.

Czy mógłby Pan opowiedzieć, co było impulsem do powstania firmy Konrem i rozpoczęcia działalności w Jastrzębiu? Jak wyglądały początki przedsiębiorstwa oraz które decyzje i etapy rozwoju okazały się kluczowe dla jego obecnej pozycji rynkowej?

Firma Konrem powstała ponad trzy dekady temu w Jastrzębiu jako odpowiedź na potrzeby polskiego przemysłu w zakresie modernizacji i realizacji wymagających projektów technicznych. Od początku koncentrowaliśmy się na rozwiązaniach wspierających rozwój zakładów przemysłowych oraz poprawę efektywności ich procesów produkcyjnych. Jednym z kluczowych etapów rozwoju było przejście od standardowego wykonawstwa do roli generalnego realizatora inwestycji. Rynek coraz wyraźniej zmierzał w stronę modelu EPC, obejmującego projektowanie, dostawę i budowę. Dlatego ważną decyzją strategiczną było utworzenie własnego biura projektowego. W połączeniu z doświadczonym

zespołem technicznym pozwoliło nam to przejąć większą kontrolę nad całym procesem inwestycyjnym, od koncepcji, przez produkcję i montaż, po rozruch oraz serwis. Dziś realizujemy projekty dla wielu sektorów, w tym energetyki, mechaniki, branży budowlanej, chemicznej i spożywczej. Oferujemy inwestycje „pod klucz”, co dla klienta oznacza ograniczenie ryzyka, prostszą koordynację prac i odpowiedzialność skupioną po stronie jednego doświadczonego partnera. Ten model daje nam również solidną pozycję do dalszego udziału w transformacji energetycznej oraz postępującej automatyzacji przemysłu.

Jak można scharakteryzować główny profil działalności spółki?

Główny profil działalności Konrem można określić jako kompleksową inżynierię przemysłową. Specjalizujemy się w projektowaniu, wykonawstwie oraz modernizacji instalacji technologicznych. Jesteśmy mocno związani z przemysłem ciężkim i energetyką zawodową, ale realizujemy również zadania dla branży budowlanej, chemicznej i spożywczej. Nasze kluczowe kompetencje koncentrują się tam, gdzie łączą się różne dziedziny inżynierii: automatyka procesowa, konstrukcje stalowe, syste-

Konrem S.A. to polska firma inżynieryjna z siedzibą w Jastrzębiu, która od ponad trzech dekad realizuje specjalistyczne projekty dla przemysłu. Przedsiębiorstwo specjalizuje się m.in. w instalacjach technologicznych, modernizacji linii produkcyjnych, automatyce, energetyce, konstrukcjach stalowych oraz generalnej realizacji inwestycji. Dzięki własnemu biurowi projektowemu, rozbudowanemu zapleczu produkcyjnemu oraz wysoko wykwalifikowanej kadrze Konrem prowadzi projekty od koncepcji i dokumentacji technicznej, przez produkcję oraz montaż, aż po uruchomienie, modernizację i serwis instalacji przemysłowych. Realizując ponad 100 kontraktów rocznie, firma łączy wieloletnie doświadczenie, kompetencje techniczne i nowoczesne podejście do projektowania oraz wykonawstwa, konsekwentnie umacniając swoją pozycję jako partner w złożonych projektach technicznych.





my rurociągowie, instalacje elektryczne i teletechniczne. Szczególnie dobrze odnajdujemy się w projektach wymagających integracji mechaniki z systemami nadrzędnymi, w tym systemami nadzoru i sterowania SCADA. Dzisiejszy rynek wymaga partnera, który weźmie pełną odpowiedzialność za finalny wynik. My to robimy – od stworzenia dokumentacji w naszym własnym biurze projektowym, przez produkcję i montaż, aż po końcowe uruchomienie instalacji.

Jakie branże i rynki są dziś kluczowe dla firmy?

Najważniejsze są dla nas sektory wymagające wysokich standardów inżynierskich, przede wszystkim energetyka, przemysł chemiczny, spożywczy oraz szeroko rozumiany przemysł budowlany. Współpracujemy zarówno z dużymi grupami kapitałowymi zarządzającymi infrastrukturą krytyczną, jak i z mniejszymi zakładami produkcyjnymi, które potrzebują indywidualnie dopasowanych rozwiązań. Obecnie głównym obszarem naszej działalności pozostaje rynek krajowy. Polski przemysł przechodzi intensywną transformację, zwłaszcza energetyczną, a my aktywnie uczestniczymy w tych procesach. To tutaj przez ponad trzy dekady budowaliśmy doświadczenie, zaufanie partnerów i stabilny portfel zamówień. Jednocześnie nie zamykamy się na rynki zagraniczne. Analizujemy pojawiające się możliwości i jeśli pojawią się projekty odpowiadające naszym kompetencjom oraz standardom realizacyjnym, będziemy traktować je jako naturalny kierunek dalszej dywersyfikacji i ekspansji.

Co wyróżnia Konrem na tle innych firm inżynierskich i wykonawczych?

Naszym istotnym wyróżnikiem jest kontrola nad całym cyklem życia projektu. Łączymy w jednej strukturze kompetencje projektowe, produkcyjne i wykonawcze, dzięki czemu możemy sprawniej zarządzać procesem realizacji i ograniczać zależność od wielu zewnętrznych podwykonawców. Dla klientów oznacza to konkretne korzyści: prostszą koordynację, większą przewidywalność, lepszą kontrolę jakości i harmonogramu oraz ograniczenie ryzyka kosztowego. Inwestor współpracuje z jednym partnerem odpowiedzialnym za wszystkie kluczowe etapy, od analizy potrzeb po uruchomienie gotowej instalacji. Bardzo ważna jest również elastyczność inżynierska. Każdy zakład przemysłowy ma własne ograniczenia technologiczne, organizacyjne i przestrzenne. Dlatego projektujemy rozwiązania dostosowane do konkretnych procesów technologicznych, a nie pod narzucone z góry, nieelastyczne szablony.

Jak wygląda proces tworzenia rozwiązań „szytych na miarę” dla różnych sektorów przemysłu?



Realizując ponad sto kontraktów rocznie w takich branżach jak energetyka, chemia, przemysł spożywczy czy budowlany, na co dzień pracujemy nad rozwiązaniami dopasowanymi do konkretnych potrzeb klientów. W naszej branży powtarzalność jest ograniczona, ponieważ każda instalacja funkcjonuje w innych warunkach technologicznych i organizacyjnych. Szczególnie wymagające są projekty typu brownfield, czyli modernizacje istniejących obiektów. Często trzeba w nich zintegrować nową instalację z działającym zakładem, nie zakłócając ciągłości produkcji. Ważnym obszarem są również realizacje w środowiskach o podwyższonych wymaganiach bezpieczeństwa, w tym w strefach zagrożenia wybuchem. Przy projektach greenfield, czyli obiektach budowanych od podstaw, już na etapie koncepcji skupiamy się na optymalizacji rozwiązań technicznych i kosztów inwestycyjnych. W obu przypadkach celem jest nie tylko wykonanie instalacji, ale także poprawa efektywności procesów, bezpieczeństwa pracy i parametrów eksploatacyjnych zakładu. Naszą rolą nie jest więc po prostu wykonawstwo, lecz dostarczanie partnerom biznesowym realnej przewagi technologicznej.

Jaką rolę w rozwoju przedsiębiorstwa odgrywa własne biuro projektowe?

Własne biuro projektowe, utworzone w 2014 roku, jest jednym z najważniejszych elementów naszej działalności. Dzięki niemu możemy wchodzić w projekt już na wczesnym etapie, analizować potrzeby inwestora i proponować optymalne rozwiązania techniczne przed rozpoczęciem prac wykonawczych. Budowanie kompetencji wewnątrz organizacji daje nam większą niezależność i elastyczność. W zaawansowanej inżynierii przemysłowej kluczowe know-how powinno pozostawać blisko procesu realizacji. Codzienna współpraca projektantów, technologów i zespołów wykonawczych pozwala szybciej reagować na zmiany projektowe, wymagania placu budowy oraz kwestie formalne. To właśnie połączenie projektowania, produkcji i wykonawstwa w jednej strukturze pozwala nam brać odpowiedzialność za złożone projekty przemysłowe i skutecznie prowadzić je od koncepcji do uruchomienia.

Jakie elementy zaplecza produkcyjnego i maszynowego są dziś największym atutem firmy?

Możliwość realizacji znacznej części prac we własnym zakresie to obecnie jeden z naszych największych atutów i swoista tarcza ochronna przed zawirowaniami w globalnych łańcuchach dostaw. Dysponujemy zapleczem produkcyjnym, które pozwala nam prefabrykować konstrukcje i przygotowywać elementy do montażu bezpośrednio w naszych halach. Własny warsztat i park maszynowy oznaczają większą kontrolę nad jakością, terminowością i dostępnością kluczowych komponentów. W projektach przemysłowych czas ma ogromne znaczenie, dlatego możliwość szybkiego reagowania na zmiany projektowe lub potrzeby montażowe jest dla inwestora bardzo istotna. Dla klientów przekłada się to na większą przewidywalność realizacji i bezpieczeństwo inwestycji. Stale rozwijamy zaplecze techniczne, ponieważ precyzja, powtarzalność i terminowość produkcji są podstawą skutecznej realizacji coraz bardziej wymagających projektów.

Ilu pracowników tworzy obecnie firmę i na jakich kompetencjach zespołu opiera się codzienna działalność Konrem?

Obecnie Konrem tworzy zespół ponad 200 wykwalifikowanych pracowników. To ludzie i ich wiedza techniczna są jednym z najważniejszych zasobów naszej organizacji. W firmie pracują projektanci, inżynierowie, kierownicy projektów, specjaliści automatyki, technolodzy, spawalnicy i monterzy. Realizacja wielobranżowych inwestycji wymaga ścisłej współpracy wielu specjalizacji. Instalacje przemysłowe łączą mechanikę, automatykę, elektrykę, systemy sterowania i technologię procesu. Dlatego tak ważna jest koordynacja zespołów od etapu projektowania po montaż i rozruch. Szczególne znaczenie mają kompetencje związane z rozruchem technologicznym oraz procedurami odbiorów fabrycznych i końcowych, czyli FAT i SAT. Własny zespół inżynierów pozwala nam sprawnie przeprowadzać te procesy i potwierdzać, że instalacja jest bezpieczna oraz gotowa do pracy.

Jakie są główne kryteria wyboru partnerów technologicznych?

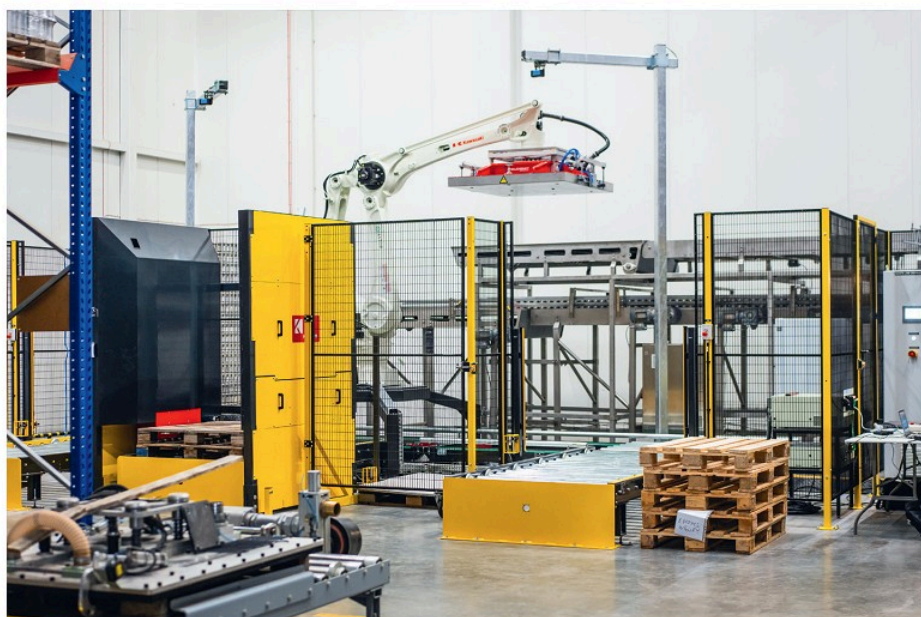
Wybierając dostawców komponentów i technologii, kierujemy się przede wszystkim niezawodnością, jakością wsparcia technicznego oraz możliwością budowania długofalowej współpracy. W instalacjach przemysłowych

nawet pojedynczy element może mieć wpływ na bezpieczeństwo, ciągłość produkcji i koszty eksploatacji. Dlatego współpracujemy ze sprawdzonymi producentami i dostawcami rozwiązań dla automatyki, robotyki, systemów napędowych i aparatury przemysłowej. W zależności od specyfiki kontraktu korzystamy między innymi z technologii takich marek jak Siemens, Mitsubishi Electric, Festo, ASTOR, SEW-EURODRIVE, NORD DRIVESYSTEMS, SICK czy KUKA, a także z rozwiązań innych renomowanych producentów, dobieranych każdorazowo do wymagań danego projektu. Dobór sprawdzonych rozwiązań ma dla nas znaczenie nie tylko techniczne, ale również biznesowe. Ścisła współpraca z uznanymi producentami stanowi dla nas technologiczny fundament, a dla naszych klientów jest jasnym sy-

energetyczną, optymalizacją procesów i dekarbonizacją, wspieramy przemysł w dostosowywaniu się do nowych wymagań rynkowych i środowiskowych. Drugim ważnym obszarem jest więź z regionem, z którego się wywodzimy. Wspieramy lokalne inicjatywy sportowe, artystyczne i edukacyjne. Wierzymy, że odpowiedzialna firma nie tylko rozwija gospodarkę, ale także wzmacnia społeczność, z którą jest związana.

W jaki sposób Konrem planuje umacniać swoją pozycję rynkową i jakie cele strategiczne wyznaczają Państwo na najbliższe lata?

Naszym głównym celem jest dalszy rozwój kompetencji inżynierskich oraz umacnianie pozycji Konrem jako partnera odpowiedzialnego za kompleksowo-



gnałem, że dostarczamy rozwiązania nowoczesne, niezawodne i przygotowane do pracy w wymagających warunkach eksploatacyjnych.

Jak firma rozumie społeczną odpowiedzialność biznesu i w jaki sposób zasady CSR są obecne w jej codziennym funkcjonowaniu?

W branży inżynierskiej społeczna odpowiedzialność biznesu oznacza przede wszystkim konkretne działania. Na poziomie operacyjnym zaczyna się od bezpieczeństwa ludzi na placach budowy, odpowiedzialnego prowadzenia prac oraz dbałości o środowisko. Patrzymy na CSR również przez pryzmat technologii. Uczestnicząc w projektach związanych z transformacją

we inwestycje przemysłowe. Chcemy wzmacniać potencjał firmy na każdym strategicznym etapie realizacji projektu, od biura projektowego, przez zaplecze produkcyjne, po zespoły wykonawcze. Jednocześnie koncentrujemy się na ciągłym podnoszeniu jakości usług oraz wdrażaniu nowoczesnych rozwiązań technicznych, które zapewniają inwestorom wysoki poziom bezpieczeństwa, efektywności i niezawodności. Kluczowym elementem naszej strategii pozostaje także budowanie długofalowych relacji z klientami. Jestem przekonany, że połączenie wieloletniego doświadczenia, wiedzy inżynierskiej i partnerskiego podejścia będzie solidnym fundamentem dalszego rozwoju Konrem w kolejnych latach.

Technologia, która daje przewagę

FACT BOX

**PEŁNA NAZWA:**

Hydrog Zakład Budowy Maszyn Eksport - Import

PREZES:

Krzysztof Cichocki

PRZEMYSŁ:

Produkcja maszyn

ROK ZAŁOŻENIA:

1989 r.

PRACOWNICY:

130 osób

www.hydrog.com

O tym, jak zmienia się rynek maszyn drogowych, dlaczego w trudniejszych czasach jakość nabiera jeszcze większego znaczenia i co dziś naprawdę decyduje o przewadze producenta, rozmawiamy z Tomaszem Struzikiem, Dyrektorem Handlowym HYDROG Łódź.

HYDROG jest obecny na rynku już od 37 lat. Co dziś najlepiej definiuje markę?

HYDROG to polski producent specjalistycznych maszyn drogowych, którego rozwiązania pracują dziś na wielu rynkach Europy, Azji, Afryki, Australii, Nowej Zelandii, USA i Kanady. W ofercie znajdują się między innymi skrapiacze emulsji asfaltowej, układarki poboczy, zalewarki szcelin, ścinarki poboczy, termosy do asfaltobetonu czy maszyny do asfaltu lanego. Jednak sama oferta produktowa nie jest najważniejsza. O pozycji producenta najlepiej świadczy zaufanie użytkowników. Z jednej strony są to największe koncerny infrastrukturalne, takie jak STRABAG, COLAS czy EUROVIA, z drugiej tysiące mniejszych firm wykonawczych, dla których specjalistyczna maszyna jest jednym z kluczowych elementów wpływających na terminową realizację kontraktów. W praktyce klient nie kupuje wyłącznie maszyny. Kupuje ciągłość pracy, bezpie-



Tomasz Struzik
Dyrektor Handlowy

czeństwo realizacji inwestycji i pewność, że w przypadku potrzeby może liczyć na szybkie i kompetentne wsparcie.

Co dziś najbardziej odróżnia producentów maszyn drogowych?

To rzeczywiście ciekawe zagadnienie, ponieważ podobnie jak w wielu innych branżach również w sektorze maszyn drogowych konkurencja jest bardzo duża. Myślę, że właśnie dlatego coraz więcej klientów zwraca uwagę nie tylko na samą maszynę, ale również na wszyst-

W branży drogowej niezawodność maszyn ma bezpośrednie przełożenie na tempo, bezpieczeństwo i rentowność realizowanych inwestycji. Każdy przestój może oznaczać opóźnienia, dodatkowe koszty i ryzyko dla całego harmonogramu prac. Dlatego wykonawcy coraz częściej szukają nie tylko dostawców sprzętu, ale partnerów technologicznych, którzy zapewniają jakość, serwis, dostępność części zamiennych i przewidywalność współpracy. HYDROG Zakład Budowy Maszyn to łódzka firma i największy polski producent specjalistycznych maszyn do budownictwa drogowego. Od 1989 roku przedsiębiorstwo rozwija własne rozwiązania konstrukcyjne, technologiczne i produkcyjne, dostarczając maszyny wykorzystywane w drogownictwie, kolejnictwie, portach lotniczych oraz branży komunalnej. O sile HYDROG decydują doświadczona kadra, własne zaplecze produkcyjne, biuro konstrukcyjne, dział badawczo-rozwojowy oraz stale modernizowany park maszynowy.





W praktyce przekłada się to na większą stabilność współpracy i wyższy poziom bezpieczeństwa dla użytkowników. Wielu klientów odwiedzających fabrykę podkreśla, że rzeczywista skala organizacji i poziom technologiczny robią jeszcze większe wrażenie niż materiały marketingowe. I trudno się temu dziwić. W czasach, gdy atrakcyjny wizerunek marki można stosunkowo łatwo zbudować w wirtualnym świecie, największą wartość ma możliwość zobaczenia rzeczywistej produkcji, rzeczywistych maszyn i ludzi odpowiedzialnych za ich powstawanie. Tu nie ma miejsca na iluzję ani puste deklaracje opakowane w atrakcyjną otoczkę marketingową.

Jaką rolę odgrywa własne zaplecze konstrukcyjne?

ko to, co stoi za nią przez kolejne lata eksploatacji. W dobrych czasach praktycznie każdy potrafi sprzedawać maszyny. Jednak to trudniejsze okresy bardzo szybko weryfikują rynek. Wtedy klienci zaczynają zwracać jeszcze większą uwagę na stabilność partnera, dostępność części zamiennych, skuteczność serwisu i przewidywalność współpracy. Pojedyncze maszyny drogowe produkowane przez HYDROG często stanowią tylko niewielką część floty pracującej na budowie, ale ich wpływ na cały proces technologiczny jest bardzo duży. Przerwy skłapiarki emulsji czy układarki poboczy może powodować opóźnienia wielu prac i generować koszty wielokrotnie wyższe niż sama wartość awarii. Dlatego coraz większego znaczenia nabiera odpowiedzialność producenta za cały cykl życia urządzenia. Ostatecznie najważniejsza pozostaje ta ostatnia komórka w Excelu, czyli rentowność inwestycji i spokój po stronie wykonawcy. Rynek widzi, że dobrze to rozumiemy.

HYDROG jest kojarzony z nowoczesną produkcją. Co to oznacza z punktu widzenia klienta?

Przede wszystkim oznacza to większą przewidywalność, wyższą jakość i bezpieczeństwo dla klientów. Wieloletnia współpraca z tysiącami firm drogowych, od lokalnych wykonawców po największe międzynarodowe koncerny, pokazuje, że nowoczesna fabryka to znacznie więcej niż park maszynowy. To przede wszystkim profesjonalni, doświadczeni, zaangażowani i wysoko wykwalifikowani ludzie, bez których nie byłoby możliwe stworzenie organizacji zdolnej do utrzymania najwyższych standardów jakości. To właśnie ich

wiedza, kompetencje i odpowiedzialność stanowią fundament całego przedsiębiorstwa. Kolejnym ważnym elementem są organizacja, powtarzalność procesów i pełna kontrola nad każdym etapem powstawania produktu. W zakładzie w Łodzi funkcjonują nowoczesne spawalnie, działy cięcia laserowego i plazmowego, automatyczny magazyn stali, obrabiarki CNC, śrutownie oraz lakiernie natryskowe i proszkowe. Dzięki temu możliwe jest utrzymanie bardzo wysokiej jakości i powtarzalności wykonania. Równie ważna jest jednak cyfrowa organizacja całego przedsiębiorstwa. W HYDROG funkcjonuje nowoczesny system ERP integrujący wszystkie działy firmy, od konstrukcji, zakupów i produkcji, po magazyny, logistykę, części zamienne i serwis. Automatyzacja przepływu informacji pozwala szybciej reagować na potrzeby rynku i zwiększa przewidywalność realizacji zamówień.

Bardzo dużą. Możliwość samodzielnego rozwijania technologii daje dużą elastyczność i pozwala szybko reagować na potrzeby rynku oraz doświadczenia użytkowników. Dzięki temu możliwe jest sprawne wdrażanie usprawnień oraz dostosowywanie rozwiązań do zmieniających się wymagań rynku. W praktyce przekłada się to na większą wydajność, wyższy komfort pracy i długoterminową wartość dla użytkowników. Wiele rozwiązań, które dziś są standardem w branży, pojawiało się wcześniej właśnie w naszych maszynach. To naturalne, że rynek obserwuje liderów. Jednak najważniejsze jest to, że rozwój technologii nie odbywa się w oderwaniu od rzeczywistości. Najlepsze rozwiązania rodzą się na budowach i wynikają z praktycznych doświadczeń użytkowników. To przekłada się później na efektywniejszą pracę, większy komfort operatorów i bezpieczniejszą eksploatację.



Obecność na targach Bauma w Monachium jest dla wielu producentów wyznacznikiem pozycji rynkowej. Jak wygląda to z perspektywy HYDROG?

Bauma to najważniejsze wydarzenie światowej branży budowlanej. Spotykają się tam najwięksi producenci i najważniejsi wykonawcy z całego świata. Jako jedyny producent maszyn drogowych z Polski regularnie prezentujemy dużą ekspozycję maszyn w najbardziej prestiżowej, centralnej części targów Bauma. Sama obecność w takim gronie jest najlepszym potwierdzeniem poziomu technologicznego i organizacyjnego firmy. Jest również doskonałą okazją do konfrontacji własnych rozwiązań z najbardziej wymagającymi wykonawcami z różnych rynków i najlepszymi producentami na świecie.

W branży drogowej coraz częściej mówi się, że serwis jest równie ważny jak sama maszyna. Czy też tak do tego podchodzicie?

Zdecydowanie tak. W przypadku specjalistycznych maszyn drogowych liczy się nie tylko szybkość reakcji, ale przede wszystkim skuteczność działania. Czas rozwiązania problemu może mieć bezpośredni wpływ na rentowność całej inwestycji, dlatego równie ważne jak sama maszyna są kompetencje ludzi i rzeczywiste możliwości organizacyjne producenta. Dlatego ogromne znaczenie mają doświadczeni specjaliści. W serwisie HYDROG nie ma przypadkowych osób. To eksperci bardzo dobrze znający nasze maszyny, często uczestniczący wcześniej w ich rozwoju lub produkcji. Dzięki temu wiele spraw można skutecznie rozwiązać już na etapie zdalnego wsparcia technicznego, a jeśli sytuacja tego wymaga, do dyspozycji klientów pozostają mobilne zespoły wyposażone w samochody serwisowe. Bardzo mocno inwestujemy również w części zamienne. Magazyn jest przygotowany nie tylko na bieżące potrzeby, ale również na sytuacje wymagające natychmiastowej reakcji. Dotyczy to także najbardziej kosztownych komponentów. W praktyce oznacza to dla klientów znacznie krótsze przestoje i mniejsze uzależnienie od nieprzewidywalnych dostaw z różnych stron świata. Korzystna lokalizacja fabryki w centrum Polski dodatkowo ułatwia sprawną organizację wsparcia technicznego i logistyki. Szczególnie obecnie, gdy sytuacja geopolityczna i logistyczna bywa trudna do przewidzenia, coraz więcej klientów ana-



lizuje nie tylko samą maszynę, ale również to, co wydarzy się za pięć, dziesięć czy piętnaście lat. Stabilność wsparcia technicznego i pewność, że po drugiej stronie ktoś rzeczywiście odbierze telefon i skutecznie pomoże, stają się jednym z najważniejszych elementów decyzji zakupowych. Bardzo często okazuje się, że najtańsze rozwiązanie nie jest rozwiązaniem najbardziej ekonomicznym.

Jak postrzega Pan przyszłość rynku maszyn drogowych?

Infrastruktura zawsze była i pozostanie jednym z fundamentów rozwoju gospodarczego. Drogi trzeba budować i utrzymywać niezależnie od koniunktury. Jednocześnie rynek staje się coraz bardziej wymagający. Rosnąca presja kosztowa, niepewność geopolityczna, zmieniające się regulacje i coraz większe wymagania

inwestorów sprawiają, że decyzje zakupowe są podejmowane z dużo większą rozważą niż jeszcze kilka lat temu. Paradoksalnie właśnie trudniejsze czasy najlepiej pokazują wartość sprawdzonych rozwiązań. Kiedy margines błędu jest niewielki, a każda godzina przestoju kosztuje coraz więcej, inwestowanie w jakość przestaje być wydatkiem, a staje się elementem zarządzania ryzykiem. Jestem przekonany, że w najbliższych latach największą przewagę będą miały firmy najbardziej odpowiedzialne, konsekwentne i przygotowane technologicznie. To właśnie one będą budowały zaufanie klientów i długoterminowe relacje. Bo ostatecznie w branży drogowej nie chodzi wyłącznie o maszyny. Największą wartością jest przewidywalność i pewność, że wtedy, gdy liczy się każda godzina i tona asfaltu, można po prostu polegać na swoim partnerze.



Pojazdy specjalne szyte na miarę



Wiesław Szoplik
Prezes Zarządu

HEWEA Sp. z o.o. z Bykowa koło Wrocławia od 1988 roku jest związana z branżą samochodów użytkowych. Firma dostarcza ciężkie żurawie hydrauliczne HDS, podnośniki koszowe HPK, urządzenia hakowe, układy hydrauliczne, elementy nadwozi oraz komponenty hydrauliki siłowej. Montuje również i konfiguruje pojazdy specjalne dopasowane do konkretnych zastosowań. Jednym z filarów działalności jest własna marka PRESKO, obejmująca m.in. komponenty hydrauliczne, wyciągarki oraz systemy związane z odbiorem odpadów. HEWEA łączy doświadczenie dystrybutora z własnym zapleczem technicznym, produkcyjnym i serwisowym oraz kompetencjami integratora pojazdów specjalnych. Istotnym etapem rozwoju firmy było uzyskanie koncesji MSWiA, która otworzyła drogę do realizacji projektów dla sektora obronnego i służb odpowiedzialnych za bezpieczeństwo państwa.

O budowaniu pozycji polskiego partnera technologicznego dla wymagających branż rozmawiamy z Wiesławem Szoplikiem, Prezesem Zarządu HEWEA Sp. z o.o.

HEWEA działa na rynku od końca lat 80. Jak rozpoczęła się historia firmy i jak przebiegała jej droga do pozycji jednego z czołowych dostawców rozwiązań dla branży samochodów użytkowych i pojazdów specjalnych?

Wszystko zaczęło się od wizji założyciela i właściciela firmy, dr. Macieja K. Mazura. Jako pracownik naukowy i wykładowca na Wydziale Mechanicznym Politechniki Wrocławskiej dostrzegał rynkową niszę oraz duże zapotrzebowanie na rozwiązania techniczne do pojazdów specjalnych, które mogłyby ułatwić pracę i transport towarów. W 1988 roku podjął decyzję, aby wyjść poza akademicką teorię. Wykorzystał szansę, jaką niosła transformacja ustrojowa w Polsce, i założył firmę specjalizującą się w dostarczaniu żurawii montowanych na pojazdach, czyli hydraulicznych dźwigów samochodowych HDS. Szybko okazało się, że rynek potrzebuje także urządzeń hakowych i bramowych, podnośników koszowych oraz innych specjalistycznych zabudów. Rozbudowywaliśmy więc ofertę, tworząc kolejne spółki i wyspecjalizowane działy sprzedaży, zajmujące się m.in. hydrauliką siłową niezbędną do napędzania tych urządzeń. Kluczowym krokiem było połączenie spółek Hewea, Presko i Mazur Equity w jeden podmiot – HEWEA Sp. z o.o. Fuzja pozwoliła nam zwiększyć konkurencyjność, ograniczyć koszty operacyjne i usprawnić zarządzanie. Dziś możemy realizować projekty o skali, która wcześniej była poza zasięgiem wielu firm w kraju. Oferujemy najszerzy na polskim rynku wachlarz pojazdów spe-

cialnych, układów hydraulicznych oraz komponentów hydrauliki siłowej.

Jak można dziś najtrafniej scharakteryzować model biznesowy HEWEA? Które segmenty oferty mają obecnie kluczowe znaczenie w strukturze działalności firmy?

Jesteśmy jedyną firmą w Polsce dysponującą tak wszechstronną ofertą niezawodnych pojazdów specjalnych. Obsługujemy energetykę, budownictwo, recykling, branżę komunalną, rolnictwo, przemysł wydobywczy, a także służby mundurowe – wojsko, policję i straż pożarną. Ta dywersyfikacja jest naszym największym atutem i zapewnia firmie stabilność finansową. Rynki podlegają wahaniom koniunkturalnym. Przykładowo, dzięki środkom z KPO notujemy rekordową sprzedaż pojazdów dla branży energetycznej, podczas gdy w kolejnym okresie punkt ciężkości może przesunąć się na sektor komunalny lub obronny. Stabilnym fundamentem działalności pozostaje marka PRESKO. Dostarczane pod tym szyldem komponenty i kompletne układy hydrauliki siłowej zasilają sektory transportowy, rolniczy, budowlany oraz przemysłowy. Rozwijamy również ofertę dla przemysłu ciężkiego, przede wszystkim dla górnictwa. Po uży-





skaniu wymaganych certyfikatów wprowadziliśmy do sprzedaży specjalistyczne przewody ciśnieniowe, pompy oraz inne elementy hydrauliki przemysłowej.

Firma rozwija własną markę PRESKO. Dlaczego zdecydowali się Państwo na budowę własnych rozwiązań i co wyróżnia tę markę na tle konkurencji?

Marka PRESKO ma tradycję sięgającą lat 50. ubiegłego wieku. Historycznie była związana z branżą komunalną – początkowo jako zakłady remontowe, a później jako producent zabudów pojazdów specjalnych. Przejęliśmy tę rozpoznawalną w Polsce markę i zaczęliśmy ją intensywnie rozwijać. Dziś PRESKO to nie tylko nowoczesny system gospodarki odpadami, czyli PRESKO System, ale przede wszystkim zaawansowane układy hydrauliki siłowej oraz niezawodne wyciągarki. Wyróżnia nas bezkompromisowe podejście do jakości. Dysponujemy własnym laboratorium badawczo-testowym, w którym weryfikujemy każdy element systemów PRESKO. W połączeniu z profesjonalnym serwisem i szybkim dostępem do części zamiennych daje to klientom gwarancję wieloletniej, bezawaryjnej eksploatacji w najtrudniejszych warunkach.

Kto należy obecnie do najważniejszych grup klientów HEWEA?

Struktura naszych odbiorców jest bardzo zróżnicowana. Jednym z najważniejszych sektorów jest energetyka – zarówno duże państwowe koncerny, jak i prywatni podwykonawcy realizujący inwestycje sieciowe. Równie

ważnym i jednym z najstarszych obsługiwanych przez nas sektorów jest budownictwo. Dostarczamy pojazdy wyposażone w żurawie HDS oraz układy hydrauliczne do wywrotek transportujących ciężkie ładunki i materiały sypkie. Ważną grupę klientów stanowi sektor AGRO, dla którego oferujemy siłowniki, rozdzielacze, pompy oraz inne elementy hydrauliki siłowej wykorzystywane w maszynach i urządzeniach rolniczych. Kolejnym filarem jest branża komunalna. Dostarczamy urządzenia hakowe i bramowe do odbioru odpadów, przemysłowe zmiatarki uliczne oraz PRESKO System do selektywnej zbiórki. Współpracujemy również z firmami wykonującymi zabudowy pojazdów, które kupują od nas komponenty nadwozi. Obsługujemy sektor pomocy drogowej i transportu lawetowego, dostarczając profesjonalne wyciągarki oraz systemy oświetlenia ostrzegawczego. Mamy także klientów indywidualnych kupujących wyciągarki do samochodów terenowych 4x4.

Jakiego typu pojazdy specjalne powstają w Państwa halach i jakie znaczenie dla dalszego rozwoju tego obszaru ma uzyskanie koncesji MSWiA?



W HEWEA specjalizujemy się w najtrudniejszych projektach. Podejmujemy się wyzwań inżynierskich, których inne firmy często unikają ze względu na stopień skomplikowania konstrukcyjnego, wymagane obliczenia i rygorystyczne procedury certyfikacyjne. Naszym flagowym osiągnięciem są pojazdy typu „3w1”, które łączą trzy różne systemy robocze na jednym podwoziu. Taka integracja wymaga wyjątkowej precyzji projektowej i przestrzegania norm, takich jak Dyrektywa Maszynowa 2006/42/WE czy norma PN-EN 280-1:2022-07 dotycząca podestów ruchomych. Każdy pojazd z funkcją podnośnika kosowego przechodzi pełne badanie typu przez jednostkę notyfikowaną oraz procedury UDT, dzięki czemu klient otrzymuje bezpieczeństwo prawne i operacyjne. Koncesja MSWiA, decyzja nr B/2025, była dla nas historycznym krokiem. Uprawnia nas do wytwarzania oraz obrotu wyrobami i technologiami o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym. W obecnej sytuacji geopolitycznej sprawna logistyka i niezawodny sprzęt stanowią fundament obronności. Dzięki koncesji oficjalnie weszliśmy do sektora militarnego. Przygotowujemy kontrakty na dostawy specjalistycznego sprzętu logistycznego dla Wojska Polskiego i służb mundurowych. Oferujemy m.in. wzmocnione żurawie HDS oraz urządzenia hakowe przeznaczone do szybkiego załadunku i rozładunku kontenerów z osprzętem taktycznym. Podobne rozwiązania zdały egzamin podczas akcji ratunkowych w czasie powodzi na Dolnym Śląsku, gdzie straż pożarna wykorzystywała je do transportu mostów tymczasowych.

Na ile rozwój własnych patentów, innowacji i usprawnień technologicznych wyznacza dziś kierunek rozwoju firmy?

To nasz motor napędowy. Skupiamy się na innowacjach, których często nie widać na pierwszy rzut oka, ale które znacząco zmieniają parametry użytkowe pojazdu. Dotyczy to optymalizacji konstrukcji pod kątem wytrzymałości, sztywności i nośności ramy przy jednoczesnej pracy żurawia HDS, urządzeń hakowych i wyciągarek. Dobrym przykładem innowacji użytkowej jest PRESKO System do odbioru odpadów. Pozwala on na opróżnianie pojemników podziemnych lub naziemnych przez jednego operatora, który jest jednocześnie kierowcą pojazdu. Rozwiązanie

zostało wdrożone m.in. we Wrocławiu. Pozwala oszczędzić przestrzeń miejską, podnieść poziom higieny oraz ograniczyć problem gryzoni.

Aby realizować zaawansowane projekty dla wojska czy energetyki, niezbędne są nowoczesna infrastruktura i wysoko wykwalifikowani specjaliści. Jak wygląda zaplecze techniczne i kadrowe przedsiębiorstwa?

Bez nowoczesnej bazy technologicznej i zgranego zespołu inżynierów realizacja kontraktów objętych certyfikacją wojskową czy rygorami UDT byłaby niemożliwa. Dysponujemy zaawansowanym parkiem maszynowym, nowoczesnymi halami montażowymi oraz własnymi działami produkcyjnym, technicznym i badawczo-rozwojowym. Pozwala nam to kontrolować jakość na każdym etapie – od projektu w środowisku CAD, przez spawanie i montaż, aż po testy obciążeniowe. Zatrudniamy wysokiej klasy konstruktorów, technologów, hydraulików, certyfikowanych spawaczy i diagnostów. Wielu z nich jest związanych z firmą od ponad 20 lat. Stawiamy na ciągłe podnoszenie kwalifikacji, ponieważ integracja systemów elektronicznych, hydraulicznych i mechanicznych wymaga interdyscyplinarnych kompetencji. Wiedza, doświadczenie oraz stabilność zespołu budują przewagę konkurencyjną HEWEA.

Z jakimi światowymi markami współpracuje HEWEA?

Współpracujemy z liderami w swoich dziedzinach. Naszym kluczowym partnerem strategicznym jest włoska grupa FASSI, w skład której wchodzi takie marki jak MARREL, producent urządzeń hakowych i bramowych, oraz CRANAB, specjalizujący się w żurawach dla branży leśnej i recyklingu. Marka FASSI oferuje ponad 100 modeli żurawi HDS i aż 100 000 możliwych konfiguracji. W segmencie zamiatarek miejskich i pojazdów komunalnych współpracujemy z markami DULEVO, RASCO oraz VITRA. W obszarze podnośników koszowych naszym partnerem jest CELA – dostawca zaawansowanych technologicznie platform roboczych, dysponujący unikalnymi rozwiązaniami konstrukcyjnymi.

Jakie znaczenie mają dla firmy odpowiedzialność społeczna i zrównowa-



żony rozwój? Jak przekładają Państwo te idee na codzienną praktykę?

W HEWEA ekologia idzie w parze z ekonomią i optymalizacją kosztów. Konsekwentnie inwestujemy w zieloną energię. Nasz zakład jest wyposażony w instalacje fotowoltaiczne, które zwiększają niezależność energetyczną, obniżają koszty produkcji i zmniejszają ślad węglowy. Pod panelami tworzymy zacienione miejsca parkingowe, aby funkcjonalnie wykorzystywać dostępny teren. Dbamy również o zachowanie powierzchni biologicznie czynnej wokół siedziby. Jako dostawca proekologicznego PRESKO System rozumiemy wyzwania związane z gospodarką o obiegu zamkniętym. Segregację odpadów i recykling wdrażamy oraz optymalizujemy również we własnych strukturach produkcyjnych.

Z jakimi ambicjami HEWEA wchodzi w kolejne lata? Jakie cele chciałoby Państwo zrealizować w perspektywie najbliższych 3–5 lat?

Posiadamy obecnie najbogatsze portfolio produktowe w branży, które nieustannie rozwijamy. Naszym głównym celem jest dalsza ekspansja rynkowa, oparta na precyzyjnie opracowanych strategiach dla poszczególnych grup produktowych. Chcemy dostarczać klientom rozwiązania bezkonkurencyjne pod względem jakości i standardu opieki posprzedażowej. Nasze zaplecze diagnostyczne pozwala na stuprocentową kontrolę każdego podzespołu trafiającego do montażu, dzięki czemu gotowy pojazd opuszcza zakład z pełną

gwarancją jakości HEWEA. Będziemy intensywnie rozwijać segment pojazdów wielozadaniowych typu „3w1”. Wizja, w której klient kupuje jedno podwozie i otrzymuje na nim zintegrowany żuraw HDS, podnośnik koszowy i urządzenie hakowe, a na życzenie także wiertnicę czy obrotnicę, jest w naszej ocenie przyszłością branży. Maksymalna personalizacja pod konkretne, nawet nietypowe potrzeby klienta to kierunek, w którym będziemy konsekwentnie się rozwijać.

FACT BOX

HEWEA

PEŁNA NAZWA:

HEWEA Sp. z o.o.

PREZES:

Wiesław Szoplik

PRZEMYSŁ:

Pojazdy specjalne

ROK ZAŁOŻENIA:

1988 r.

PRACOWNICY:

ponad 100 osób

OBROT:

ponad 100 mln PLN

www.hewea.com

Instalacje dla firm,
zakładów przemysłowych
i obiektów technicznych.

Od **2000 roku** dostarczamy
sprawdzone rozwiązania
w zakresie klimatyzacji i wentylacji.



WENTYLACJA

systemy wentylacyjne
i rekuperacja



KLIMATYZACJA

przemysłowa, biurowa
i domowa



CHILLERY I KLIMAKONWEKTORY

systemy chłodnicze
i grzewcze dla przemysłu



FILTROWENTYLACJA

systemy filtracji
i odpylania powietrza



POMPY CIEPŁA

efektywne
i ekologiczne ogrzewanie



AKCESORIA

kanały, kształtki, nawiewniki,
automatyka i sterowanie

PROFESJONALNE DORADZTWO | SPRAWDZONE MARKI | WYKWALIFIKOWANA KADRA
KOMPLEKSOWA REALIZACJA | GWARANCJA I SERWIS

METGALEX®

—1959—
H. Janiak

PRECYZYJNA OBRÓBKA METALU

Od cięcia laserowego po gotowy detal



Wydajność



Jakość



Konkurencyjne ceny

**NASZE
MOŻLIWOŚCI**



CIĘCIE
LASEROWE
FIBER



TOCZENIE
I FREZOWANIE
CNC



LAKIEROWANIE
PROSZKOWE



SPAWANIE
ZROBOTYZOWANE



GIĘCIE BLACH
I RUR CNC

Kompleksowa obróbka metali dla przemysłu

www.metgalex.pl