

- 8 W MIĘDZYNARODOWYM TOWARZYSTWIE
- 18 EUROPEJSKA CZOŁÓWKA
- 40 ODKRYWANIE NOWYCH ŁĄDÓW



Plastpol 2015

4

Plastics www.eplastics.pl REVIEW

Nr 7-8 (166-167)
Lipiec-Sierpień 2015
Cena 40,00 PLN
ISSN 1642-9486

MIESIĘCZNIK MENEDŻERÓW I TECHNOLOGÓW PRZEMYSŁU TWORZYW SZTUCZNYCH



25 LAT FIRMY P&F WARTACZ

W międzynarodowym towarzystwie

Na pytania redakcji Plastics Review odpowiada Paweł Wartacz, właściciel firmy P&F Wartacz.



XIX Plastpol to dla Pana coś więcej niż po prostu kolejne targi...

Tak, tegoroczny Plastpol jest dla mnie szczególnie ważny, i to z dwóch powodów. Przede wszystkim dlatego, że w tym roku obchodzimy 25-lecie naszej działalności. Jesteśmy najstarszą firmą w Polsce nieprzerwanie sprzedającą wtryskarki. Po drugie, co szczególnie istotne dla mnie jako założyciela firmy – w Kielcach reprezentowane są trzy pokolenia mojej rodziny: obok mnie mój syn Filip, a obok niego, jego najstarszy, 20-letni syn Jacek.

Ćwierć wieku to bardzo dużo czasu na obserwację rynku. W jakim kierunku zmienił się on przez te wszystkie lata?

Na początku rynek chłonał wszystko, co się pojawiło. To był rynek dostawcy. Ze względu na wysoką inflację i płynny kurs, atrakcyjny był rynek wtórny. Transakcja była natychmiastowa i wartość zanana. Nowe maszyny trudno było sprzedać gdyż nie było łatwo przewidzieć ich ostatecznej ceny złotowej ze względu na

”

Jesteśmy najstarszą firmą w Polsce nieprzerwanie sprzedającą wtryskarki.



Chen Hsong (wym. Czsong) to producent, którego ostatecznie i pozytywnie weryfikują sami użytkownicy, dokupujący kolejne wtryskarki.

wspomniany zmieniający się kurs, inflację oraz 2- 4 miesięczny czas dostawy. W 1990 roku zaczynaliśmy więc od segmentu używanych maszyn i urządzeń peryferyjnych. Na początku lat 90-tych spożycie tworzywa na mieszkańca w Polsce było poniżej 17 kg. Wolny rynek sprawił, że przetwórcy tworzyli szybko zdobywali rynki zbytu oraz wiedzę nt technologii przetwórstwa tworzyw. Książek było mało na ten temat. Pan Henryk Zawistowski z panem Szymonem Ziębą, jako jedni z pierwszych w Polsce, zapewniali tą lukę. Wraz z wiedzą wzrastały więc również wymogi klientów. Zaczęli zwracać uwagę na parametry maszyn i dobierać je do wymogów formy i tworzywa. Jakość form oczywiście też szybko rosła. Wymogi rynku sprawiały, że produkt z wtryskarki musiał być najwyższej jakości ale i odpowiednio tani. Na rynku inflacja została szybko opanowana a kurs ustabilizowany. Firmy stać było na inwestycje w nowe maszyny. W Polsce zaczęła się ostra konkurencja i zabiegi producentów maszyn o klienta. Park maszynowy przetwórców był zużyty technicznie. Do wymiany było, wg różnych szacunków, kilkanaście tysięcy wtryskarek. Kto chciał się utrzymać musiał inwestować w odpowiednią maszynę. Stopniowo wprowadzaliśmy więc nowe wtry-

skarki, a od około 7-8 lat sprzedajemy wyłącznie nowe maszyny i urządzenia. Potrzebne są u nas zarówno wtryskarki zaawansowane technologicznie jak i średniej klasy. Od kilku lat panuje już rynek inwestora/konsumenta.

Ale historia firmy to nie tylko pasmo sukcesów...

W lipcu 1997 roku tak bardzo nam się „powodziło”, że aż się „przelewało” – mam na myśli oczywiście powódź tysiąclecia. Ten trudny moment przetrwaliśmy między innymi dzięki naszemu klientom, takim jak firma Ferroplast i Bis-Pak ze Świdwina, które przysłały nam do pomocy swoich ludzi. Inne problemy szczęśliwie ominęły naszą firmę, choć trudny moment był na przełomie lat 2008/2009. Mieliśmy na stanie magazynowym około 30 nowych wtryskarek od 80 do 650 ton i kredyty do spłacenia, a chęci inwestorów do zakupów maszyn spadły prawie do zera. Tak było przez ok 7-8 miesięcy.

Jak scharakteryzowałby Pan miejsce firmy na rynku?

Nie konkurujemy z zachodnimi producentami, raczej uzupełniamy ich ofertę. Dla przetwórcy liczy się przede wszystkim to, jakiej

wyrpaski potrzebuje – i na tej podstawie dobra na zostaje wtryskarka do produkcji. Oczywiście zachodnie maszyny są bardziej zaawansowane technologicznie, oferują krótsze czasy cyklu itd. Ale, mówiąc obrazowo, nie każdy musi jeździć Ferrari, jeśli występują ograniczenia. Zgodnie z wyznawanymi przez nas zasadami „nie bajerujemy” klienta, ani nie wyrażamy żadnych opinii nt konkurencji. Ważnym elementem naszego podejścia do klienta jest podejmowanie tematów, które jesteśmy w stanie odpowiedzialnie zrealizować. Co istotne przy bardziej skomplikowanych tematach, nie mamy zahamowań, aby konsultować się z zewnętrznymi specjalistami z danej dziedziny. Nasi klienci otrzymują oferty wariantowe z pełną wiedzą skutków każdego wyboru, potwierdzoną przez wspomnianych specjalistów.

Wiele mówi się o jakości chińskich maszyn – Pańska firma jest przedstawicielem jednego z ich producentów, Grupy Chen Hsong.

W tym roku na naszym plastopolowym stoisku gości dyrektor firmy Chen Hsong Europe, H. L. A. Corbey z Holandii oraz - z ramienia koncernu - szefowa Departamentu Eksportu, pani Liyi Hu.

O jakości maszyn tego producenta świadczy choćby fakt, że kupujemy je na własne ryzyko – ostatnio przyjechała kolejna partia 12 wtryskarek, a następne zamówienia są w realizacji. Nie ryzykowalibyśmy, gdyby jakość tych urządzeń była wątpliwa. Wtryskarki są bardzo dobrej jakości, a ponadto posiadają certyfikat maszyn energooszczędnych i są objęte 10% dotacją z funduszu Polseff2. Po spełnieniu warunków, klient nie musi już ubiegać się o datację, gdyż ona już jest przypisana do maszyny.

Producent jest sprawdzony, solidny, co ostatecznie i pozytywnie weryfikują sami użytkownicy dokupujący u nas kolejne wtryskarki. Tu sprawdza się już tzw. „ustna propaganda”, gdy klienci przekazują sobie bezpośrednio opinie o maszynach, a dodatkowo można je sprawdzić testując przed zakupem we Wrocławiu. Warto dodać, że w Chinach czeka obecnie na wysyłkę do Europy cała seria certyfikowanych wtryskarek o sile zamykania od 80 do 1000 ton. Czas dostawy skracany jest więc do czasu transportu.

Co robią sami Chińczycy, by poprawić wizerunek swoich urządzeń?

Reputacja chińskich maszyn była słaba na początku, gdy do ich budowy wykorzystywano tylko lokalne komponenty. To było dawno. Chińczycy sparzyli się na tym, i bardzo szybko wyciągnęli wnioski. W sprzedawanych przez nas maszynach stosowane są komponenty japońskie i europejskie. Swego czasu zainwestowaliśmy kilkaset tysięcy dolarów w części zamienne (m.in. elementy układów uplastyczniania), wychodząc

Pozytywne zaskoczenie

Na pytania redakcji odpowiada H. L. A. Corbey, dyrektor generalny Chen Hsong Europe.

Od niedawna Grupa Chen Hsong ma swój europejski oddział. Co wpłynęło na decyzję o jego utworzeniu?

Chen Hsong Europe działa od 2013 roku w Holandii, gdzie zlokalizowano magazyny maszyn i części zamiennych. Od początku naszym celem jest rozbudowa sieci skutecznych agentów w całej Europie. Dla grupy Chen Hsong obecność na naszym kontynencie to duże wyzwanie. Obecnie mamy już przedstawicieli w ponad 20 krajach, a w pozostałych – gdzie nadal jest sporo do zrobienia – dostrzegamy sporo możliwości działania. W pewnym sensie nadal jesteśmy na początku drogi zatem na tym rynku wciąż można bardzo wiele zyskać. Sądzę, że nasz koncern czeka w Europie bardzo pomyślna przyszłość. Prowadzimy między innymi rozmowy z dużymi grupami z rynku motoryzacyjnego, na który sprzedaliśmy już pewną liczbę maszyn. Od niedawna notujemy zdecydowaną zmianę – koncerny samochodowe rozmawiają z nami dużo chętniej niż jeszcze kilka lat temu. Obecnie trwają negocjacje handlowe dotyczące pięciu dużych maszyn.

Czy sukces Chen Hsong to efekt stopniowo zmieniającej

się opinii o chińskich maszynach?

Z każdym rokiem reputacja chińskich maszyn ulega poprawie. Jeśli spojrzeć na tamtejszy rynek,



”

W Europie sprzedajemy około 500 maszyn rocznie, co jest bardzo dobrym wynikiem, szczególnie że w niektórych regionach kontynentu dopiero startujemy.

maszyny Chen Hsong były jednymi z pierwszych, w których zastosowano serwo-napędy. Zatem pod względem energooszczędności Chińczycy byli w gronie pionierów. Bardzo ważną rolę odgrywa

także nowoczesny układ sterowania wtryskarek produkowanych przez Chen Hsong. Ogólnie można stwierdzić, że przez 95 proc. rynku nasze maszyny uznawane są za

jak bardzo dana wtryskarka jest energooszczędna. Ich pozytywne zaskoczenie to dla nas na pewno spora przewaga rynkowa. W Europie sprzedajemy około 500 maszyn rocznie, co jest bardzo dobrym wynikiem, szczególnie że – jak już podkreśliłem – w niektórych regionach kontynentu dopiero startujemy.

Co jeszcze zapewnia Grupie dobre wyniki w Europie?

Warto zaznaczyć, że znaczna część naszych klientów zainteresowana jest nie tyle maszynami produkowanymi seryjnie, co budowanymi specjalnie pod kątem potrzeb danego odbiorcy. Chen Hsong jest w Chinach jednym z niewielu producentów wtryskarek, którzy wychodzą naprzeciw tym oczekiwaniom. To daje nam kolejną przewagę nad konkurencją. Zasada jest prosta: podążanie za aktualnymi wymogami rynku pozwala znacznie poszerzyć zakres działalności. Szczególnie istotne jest podkreślenie tego w odniesieniu do Europy. Zgodność złączy ze standardem EUROMAP 67, najnowocześniejszy układ sterowania, najnowsze rozwiązania dotyczące bezpieczeństwa maszyn – to wszystko odpowiada na potrzeby europejskich klientów Chen Hsong. ■

z założenia, że będą potrzebne naszym klientom. Okazało się, że to praktycznie zamrożone pieniądze, bo ruch w magazynie jest bardzo mały. Krótko mówiąc, gdybyśmy mieli utrzymywać się tylko z działalności serwisu, nie przetrwalibyśmy długo. Nasza oferta to znacznie więcej niż sprzęt produkcji azjatyckiej. Dla przykładu, gniazdo produkcyjne, które pracuje obecnie na targach, składa się z maszyny „made in China”, ale robot jest już niemiecki, chiller i taśmociąg włoski, a forma polska – zatem mamy tu międzynarodowe towarzystwo, pracujące zgodnie ze standardami europejskimi.

Nasi inżynierowie również pracują nad poprawą użyteczności maszyn i zbliżenia ich do maszyn europejskich. Opracowali kilka nowych usprawnień, które powstały w odpowiedzi na potrzeby klientów. Nie zdradzając póki co za wiele, dodam jedynie, że chodzi o skrócenie czasu cyklu dzięki ruchom równoległym. Nie jest to standard w maszynach azjatyckich. Taka opcja u nas jest.

Proszę opowiedzieć o dokonanej ostatnio przez Chen Hsong sprzedaży dużej wtryskarki do Izraela. Na czym polega wyjątkowość tej transakcji?

To jest największa maszyna jaką zbudował azjatycki producent. Koncern Chen Hsong w 2011 r. podpisał umowę o współpracy z firmą Mitsubishi Heavy Industries Plastic Technology Co. Ltd, znanej z doskonałej jakości swoich wtryskarek, w szczególności o wielkich siłach zamykania. Współpraca jest bardzo owocna, a klienci są bardzo zadowoleni, co potwierdzają powtarzającymi zamówieniami. Klient z Tajlandii kupił już 16 maszyn dwupłytkowych o wielkości od 1250 do 2600 ton. Chen Hsong, w tym krótkim okresie, już wkrótce wybuduje dwusetną wtryskarkę dwupłytkową w przedziale od 1000 do 6500 T. Jest on jedynym producentem, który przed dostawą prezentuje klientowi pracę wtryskarek nawet o maksymalnych siłach, w tym przypadku o sile 6500 ton. Takiego atutu nie ma żaden inny producent w Azji i w Europie. U konkurentów pierwsze uruchomienia są u klienta, dopiero gdy już prawie wszystko zapłaci.

Budowa wtryskarki SM6500-PT-SVP/2 trwała 12 miesięcy łącznie z próbami na formie testowej. Jej waga to 375 ton, w tym każda płyta ponad 100 ton. Na targach prezentowaliśmy film, na którym była pokazana praca tego kolosa.



Produkuje detal o wadze 42 kg, a zdejmuje go robot Kawasaki.

Proszę scharakteryzować szerszy rynek odbiorców wtryskarek Chen Hsong w Polsce – jak wiele jest tu jeszcze do zdobycia i które segmenty/nisze zasługują Pana zdaniem na największą uwagę?

Początkowo to byli głównie nasi stali klienci wymieniający swoje maszyny na nowe. Wprowadzenie nieznaną w Polsce marki nie jest proste. Musi być poparte zaufaniem do dostawcy. To miałem już z wcześniejszych lat działalności na rynku. Stopniowo pojawiały się nowe firmy, w tym od podstaw wyposażające nowe hale. Przekrój odbiorców maszyn jest duży, od prostych wyprasek technicznych do skomplikowanych dla przemysłu samochodowego. Trudno mówić o niszy, gdyż w Polsce jest jeszcze bardzo duża część parku maszynowego do wymiany.

Czy w związku z jubileuszem 25-lecia firmy może Pan podsumować temat inwestycji dokonywanych przez firmę w tym okresie? Które z nich – patrząc z dzisiejszej perspektywy – miały największy wpływ na aktualną pozycję firmy na rynku?

Trzeba mieć dystans do swoich osiągnięć i pozycji na rynku. Kto widzi tylko pieniądze, a nie pracę, nie odniesie sukcesu. Mam to szczęście, że mój syn Filip również przyjął taką postawę. Ciężka praca jest najważniejsza, a sukces to kwe-

stia czasu. Mówię o rzetelnym podejściu do biznesu. Nasz rozwój zawdzięczamy ciągłym inwestycjom. Mam na myśli nie tylko inwestycje w środki trwałe i wysokiej jakości narzędzia, ale również w szkolenia załogi. Mamy bardzo małą fluktuację kadry. Kamieniem milowym był oczywiście zakup nieruchomości tj. 2 hal magazynowo-ekspozycyjnych we Wrocławiu. Bardzo poważne inwestycje w kilkadziesiąt maszyn, które można przetestować i od razu kupić. To spory wysiłek ale i udogodnienie dla klientów. Mój 20-letni wnuk z własnej woli zaangażował się również w pracę w naszej rodzinnej firmie, to też inwestycja w przyszłość i ciągłość firmy. Wśród dystrybutorów maszyn produkowanych w Azji, pod względem sprzedaży od kilku lat utrzymujemy się w pierwszej trójce.

Proszę opowiedzieć więcej o współpracy Chen Hsong Europe, a także o planach firmy P&F Wartacz na najbliższą przyszłość.

Dzięki współpracy dwóch producentów wtryskarek tj. japońskiej firmy Mitsubishi i Chen Hsong Machinery, od kilku lat w Chinach produkowane są wtryskarki dwupłytkowe o dużych siłach zamykania, do 6500 ton włącznie. Zdobywają świetne recenzje u użytkowników. Maszyny od 1600 T są również tańsze od tradycyjnych maszyn kolanowych, a ponadto zajmują mniej miejsca. W zależności od wyboru jednostki wtryskowej wtryskarka może wtryskiwać od 2 do 106 kg PS. Liczymy, że rozszerzając ofertę, na naszym rynku, w tym segmencie będzie więcej możliwości. Nie każdy producent może zaproponować takie rozwiązania. Mamy świetny zespół inżynierów i techników, który posiada odpowiednie doświadczenie i wiedzę. Należy tutaj nadmienić, iż maszyny składane w Chinach nie są już tylko jednowariantowym, gotowym produktem. Wzmacniamy również doradztwo i dostosowywanie maszyn pod potrzeby klienta. Tutaj wzajemna wymiana doświadczeń ma olbrzymie znaczenie. Zwłaszcza w aktualnie promowanym przez nas produkcie, czyli wtryskarkach 2 płytkowych, które już pracują w Europie, w tym dwie o sile zamykania 4500 ton.

Chen Hsong Europe w Holandii ma skład maszyn i części zamiennych oraz serwis. Tak więc, jeśli zabraknie maszyn we Wrocławiu, są w magazynie w Holandii oraz w Chinach gotowe do wysyłki. Obecny dziś z nami Dyrektor Chen Hsong Europe zapewne chętnie wypowie się na temat współpracy na rynku europejskim. ■