

O nowościach w Aliplast

rozmowa z Panem Janem Kidajem



- IRM: Panie Prezesie, przede wszystkim proszę przyjąć gratulacje za świetnie zorganizowaną imprezę z okazji otwarcia nowej siedziby Aliplastu. Duże słowa uznania dla Państwa. Drugie, ogromne gratulacje za to, że plany stały się faktem. Nowy budynek biurowy oraz ogromny magazyn zostały oddane do użytku.

- JK: Udało się zorganizować imprezę pod nazwą „Dzień Otwarcia” zgodnie z naszym wcześniej opracowanym scenariuszem. Dołożyliśmy starań i jest nam tym bardziej miło, że podobało się naszym gościom, czego dowodem jest duża liczba maili, listów i telefonów chwalebnych nasze spotkanie. Było też ono dobre pod względem merytorycznym. To, na co ja osobiście mocno zwracałem uwagę, to pokazy współpracy maszyn z programami. To jest to, co niewątpliwie czeka rynek. Szczególnie małych, drobnych producentów w niedalekiej już przyszłości z uwagi na to, że być na rynku, utrzymać się jest tylko trudniej, a automatyzacja jest pewnego rodzaju narzędziem, bardzo nowoczesnym, które pozwala na złagodzenie tego trudu istnienia na rynku.

- IRM: Poza oczywistym powiększeniem przestrzeni, co jeszcze oznacza przeniesienie Firmy do nowych pomieszczeń?

- JK: Generalnie, strategiczne plany nie zmieniły się. Rozwój





firmy może następować tylko wtedy, gdy są ku temu odpowiednie warunki. Zaczynaliśmy od małej firmy, od zera. Od kilkuset metrów kwadratowych, następnie metodą powolnej ewolucji przeszliśmy na obszar magazynowy kilkakrotnie większy od początkowego, i to wkrótce było za mało. Zwykle w rozwoju każdej firmy tak bywa, że dochodzi do momentu, kiedy musi być zrealizowany warunek, który umożliwi jej rozwój. I w naszym przypadku było tak samo. Nie mogliśmy się rozwijać będąc w mało efektywnych, ciasnych

pomieszczeniach. Tu chodzi zarówno o magazyny, jak i przestrzeń biurową – administracyjną. Teraz zaczynamy na innym poziomie, ale w dalszym ciągu zobowiązani jesteśmy do rozwijania się wykorzystując to, co zostało zbudowane.

– IRM: Co nowego Aliplast może zaproponować teraz swoim klientom?

– JK: Przede wszystkim nowość, jaką oferujemy już w tej chwili, to jest bliższy kontakt z nowoczesnymi metodami



produkcji, a więc tymi nastawionymi na wykorzystanie maszyn, na zupełnie nowy kierunek współpracy programów kalkulacyjnych z maszynami, które poprzez zastosowanie odpowiedniego systemu komunikowania się stają się o wiele prostsze i o wiele bardziej dostępne, nawet dla mało przyzwyczajonych do nowoczesnych maszyn pracowników w firmach naszych klientów.

– IRM: Jak to się przełożyło na współpracę z klientami: będzie taniej, będzie szybciej, dokładniej?

– JK: Myślę, że odpowiedź nie jest prosta. Oczywiście zależy od tego, w jakiej fazie rozwoju jest każda firma. Nie mniej jednak, na pewno będzie dokładniej i szybciej. Co mam tu na myśli, mówiąc że będzie dokładniej? Ta genera-

cja maszyn, która dzisiaj jest używana, czy popularna na rynku, są to już wysokiej klasy maszyny wykonujące bardzo precyzyjne operacje, a więc mniej zawodne od ludzkiej natury. No i druga rzecz to jest to, że relacja kosztów między maszynami, efektami ich pracy a pracą manualną w Polsce jest różna. Wzrost kosztów pracy jest u nas bardzo szybki, wzrost wydajności, niestety, nie idzie w parze z tym pierwszym, czyli mniej konkurencyjna staje się praca ludzka w stosunku do maszyn. A z drugiej strony ceny maszyn CNC wykorzystywanych w branży też spadają. No i następna różnica: maszyna pracuje 12 miesięcy w roku, a człowiek około 10. Mamy tutaj niemalże matematyczną jasność, która przekłada się w tym wypadku na ekonomię.

– IRM: Panie Prezesie, macie Państwo nową i nowoczesną lakiernię...

– JK: Z zdecydowaliśmy się na lakiernię klasyczną, czyli typu horyzontalnego. Zastosowaliśmy jednak unikalną w skali kraju i, myślę, w skali naszej branży konfigurację, jaką jest dwukabinowa lakiernia, która pozwala nam na ciągłe wypuszczanie lakierowanych profili. Obserwujemy ze strony naszych klientów zwiększanie się liczby zapotrzebowania na różne kolory. Trzy lata temu średnia częstotliwość zmian kolorów była na poziomie 12-15 kolorów na dobę, dzisiaj rzadko schodzi poniżej 20.



Dochodzą do tego różne wersje kolorów i ich odmiany. To powoduje, że każda lakiernia musi znaczną część czasu poświęcić właśnie na operacje zmiany koloru. Te operacje są dzisiaj bardzo skrócone. Przypominam sobie 7-8 lat temu, jak uczyliśmy się lakierować na naszym automacie, to taka operacja trwała nawet do 30 minut. Dzisiaj jest to grubo poniżej 10 minut dla zmiany koloru. Ale i tak jest to 10 minut, które bardzo często jest „używane” przez następne 10 minut. Czyli proces lakierowania danego koloru trwa 10 minut, a zmiana trwa również 10 minut. Druga kabina zapewnia wykorzystanie rozgrzanego już pieca i jednocześnie, niezależnie od tego, że w jednej kabini zmieniamy kolor, ciągłość pracy w drugiej. To jest główna zaleta tej lakierni, która ma dość dużą wydajność, bo wliczamy ją na około półtora miliona m², czyli 150 ha przeliczając na obszar, jest to wielkość lotniska albo w linii prostej jest to droga między Warszawą a Lublinem.

Na razie lakiernia jest już w pełnej operacji, nie mniej jednak dochodzenie do pełnej zdolności to nie jest kwestia wytrenowania ludzi w szybkości zawieszania profili, to jest kwestia układu organizacyjnego. To jest umiejętność pracy z zleceniami małutkimi, które właśnie konsumują niezmiernie dużo czasu, o czym przed chwilą mówiliśmy, a więc potrzebne jest takie ułożenie pracy lakierni, takie kumulowanie zleceń, odpowiednie

dostosowanie struktury sprzedaży czy oferowania klientom naszych produktów do tego, żeby optymalizować wszystkie procesy lakiernicze. Wtedy dopiero jest to, można powiedzieć, osiągnięcie pełnej wydajności. A to, niestety, trwa bardzo długo. Spodziewamy się, że jeszcze najbliższe 2-3 miesiące zajmie nam to. W nowy sezon powinniśmy już wejść z pełnym i optymalnym ustawieniem procesu. Ustawianie optymalnej produkcji mam na myśli optymalizację kosztów. To jest główny cel.

– IRM: Czy to znaczy, że teraz wystrzegacie się klientów, którzy przyjdą z małymi, nietypowymi zleceniami?

– JK: Na razie nie oferujemy usług na zewnątrz, takich niezwiązanych z naszymi profilami. Oczywiście lakierujemy klientom obróbki niezbędne przy instalacji ich wyrobów, natomiast nie jest tak, że ogłaszamy wolne moce i przyjmujemy z rynku każdy profil, który wymaga lakierowania.

– IRM: Oprócz lakierni są też inne nowości, o których warto powiedzieć. Mam na myśli np. obróbkę mechaniczną profili.

– JK: Wraz z wyposażaniem nowego obiektu w nowe maszyny zakupiliśmy też linię do zagniatania o kilkakrotnie większej wydajności. W tej chwili możemy się pochwalić wynikiem około 150 profili na godzinę, co na razie zabezpiecza bez problemu nasze



potrzeby. Jednocześnie jest zagwarantowana precyzja i jakość. Bardzo wnikliwie kontrolowana siła zagniatania profili, co się później przekłada na stabilność i zgodność z wymaganiami. To jest druga nowość, która pozwoliła nam na skrócenie obiegu magazynowego naszych profili.

– IRM: Panie Prezesie, macie tutaj tak dużo terenu, czy myślicie w przyszłości o uruchomieniu np. anodowni, żeby mieć całe spektrum usług w ofercie?

– JK: Jak wcześniej już zostało powiedziane w poprzednich wywiadach, program inwestycyjny został rozłożony na 3 etapy. Pierwszy etap tego nie zakładał, natomiast drugi zakłada dostosowanie procesu inwestycyjnego do potrzeb rynku. Jeśli z analizy, którą staramy się co jakiś uaktualniać wyjdzie, że zapotrzebowanie rynku na anodowane profile jest większe, nie ma najmniejszego problemu,

żebyśmy przeanalizowali i podjęli decyzję o budowie anodowni. Zwłaszcza, że racje ekonomiczne przybliżyłyby nas do tego celu w momencie utworzenia zakładu ekstruzji profili. Wówczas staje się o wiele łatwiejsze wykorzystanie anodowni. Jest to ciąg o dość dużej wydajności i budowanie jej na nasze potrzeby w sytuacji, gdy oceniamy, że około 3-5% naszej sprzedaży wymaga anodowania profili, to są stosunkowo małe ilości. Natomiast mając obok tłocznię, która byłaby w stanie sprzedawać około 50% swojej wydajności, to na pewno jakaś część produkcji byłaby sprzedawana w postaci profili anodowanych. I wówczas byłaby ekonomiczna racja bytu dla takiego przedsięwzięcia. Wydaje mi się, że pierwszym problemem, który będziemy musieli rozważyć inwestując dalej, to będzie budowa nowej lakierni. To tak trochę dziwnie zabrzmiało, bo jeszcze jednej, jak wspominałem, nie nauczyliśmy się do końca wykorzystać





wać, a już wspominam o drugiej. Zakładamy, że ten kryzys, a bardziej powiedziałbym spowolnienie, nie potrwa wiecznie i wzorem lat 2002-2003, kiedy powstawała Firma i również był wtedy dość głęboki kryzys w branży, nastąpiło 5-6 lat burzliwego rozwoju branży, kiedy wszyscy byli zadowoleni z tempa rozwoju. Przypuszczam, że może nie w 100%, ale w znacznej części taka sytuacja powinna się powtórzyć, gdyż jak dowodzą wszelkiego typu publikacje, nazwijmy to oceniające historię, to tak było zawsze i nie ma powodu twierdzić, że tak nie będzie teraz. Problem jest tylko, czy apogeum będzie wyżej lub niżej. Rysuje się zatem potrzeba myślenia o drugiej lakierni. Wówczas byłaby to lakiernia typu wertykalnego, pionowa. Tego typu rozwiązania dzisiaj mają wydajność około milion, milion 200 tysięcy m² na jedną zmianę. Robią to bardzo dobrze, bardzo tanio i to chyba o to chodzi.

- IRM: Panie Prezesie, czy mając takie zaplecze techniczne, planujecie Państwo rozwijać swoje systemy aluminiowe i wchodzić na coraz większe realizacje?

- JK: Tak, oczywiście. Paleta systemów, jaką mamy w ramach Grupy jest bardzo szeroka. Mamy minimum 60 lub więcej różnego rodzaju systemów w ofercie naszych firm w Europie. Oczywiście jest, że z tego należy wyselekcjonować tylko te systemy, które znajdą popularność w naszym regionie. Do końca tego roku będziemy mieli wprowadzone do naszego programu Alicada prawie 30 systemów, które od nowego roku będą w magazynie i których czas dostawy będzie tak samo krótki, porównywalny z podstawowymi systemami drzwiowo-okienne, ciepłym, zimnym, tymi najlepiej sprzedającymi się.

- IRM: Czyli można tak powiedzieć, że rozpoczynacie „walkę” o duże realizacje?

- JK: No oczywiście. Każda firma ma pewien krąg swoich odbiorców. Chcąc iść do góry trzeba coś zaoferować. W tym momencie dość duży nacisk kładziemy, jak już wspomniałem, na uzupełnienie oferty, która będzie dość atrakcyjna. Nie mniej jednak, te systemy, które mają zastosowanie w dużych realizacjach są stale rozbudowywane o takie rozwiązania, jakie są niezbędne w adaptacji czy użyciu w takich obiektach. W najbliższym czasie utworzymy zespół złożony ze specjalistów, czuwający nad dużymi realizacjami, który będzie propagować system wśród architektów, wśród dużych odbiorców. To jest warunek istnienia w tym segmencie rynku. Duże obiekty są oczywiście bardzo widowiskowe, są pięknymi wizytówkami każdego systemu, dlatego walka o nie jest bardzo zażarta. Jest coraz trudniej. Symptomatyczne są ostatnie nasze informacje odnośnie dwóch gigantycznych obiektów, jakie budowano w Kopenhadze, a które ekscytowały całą północną część Europy, ponieważ każdy z tych obiektów był 2 - 2,5 - do 3 mln euro tylko w materiale. Jak na Polskę to byłaby kategoria bardzo dużych obiektów, a wręcz powiedziałbym, największych. No i niestety, wszyscy musieli obejść się smakiem, ponieważ inwestor zamówił wszystko w Chinach. Przyjechały gotowe rozwiązania, ekipy montujące i myślę, że to jest też pewne niebezpieczeństwo, które czeka nas – europejskich dostawców systemów. Wszyscy narzekamy na olbrzymią konkurencję z tamtej strony, ale sami ją tworzymy. Tu jest jeszcze jeden ważny element, który naprawdę do-

piero odkrywany jest z czasem przy tego typu inwestycjach, tego typu decyzjach. Inwestor miał zrobioną jakąś analizę, że taka oferta będzie dla niego korzystniejsza; poczekajmy, co się wydarzy po zrealizowaniu tego obiektu i później. Rzadko zdarza się, że tego typu wielkie obiekty są pozbawione wad i usterek.

- IRM: Odpowiedzialność zawsze powinna duża, a w tym wypadku adekwatna do ogromnych kosztów realizacji. Nie nam to komentować Panie Prezesie, możemy jedynie dziwić się.

- JK: Niestety, jest to jeden, powiedziałbym, z efektów tych przeobrażeń, które się w światowej gospodarce dokonały wraz z karierą pewnego słowa, jakim jest „globalizacja”. Drugim czynnikiem popychającym wszystkich jest to, że właściwie skończyła się rola branżowców w przemyśle. W 90% to są w tej chwili inwestorzy finansowi, dla których nie istotne jest, czy jakaś firma rozwinię się, czy to będzie firma inspirująca rozwój rynku lokalnego. Liczy się to, kto i za ile przyniesie dane rozwiązanie. Ten to zrealizuje.

- IRM: A gdzie sztuka? Gdzie idea? Gdzie marzenie i jego realizacja?

- JK: Odchodzi, niestety, w przeszłość. Ekonomia, czasami źle pojęta, w takim szerszym rozumowaniu, bierze górę nad wszystkim. Mamy tylko jeden wybór: poddać się temu lub walczyć z tym. Kto próbuje walczyć, to go nie ma, albo za chwilę go nie będzie. □



aliplast

SYSTEMY ALUMINIOWE

ul. Diamentowa 7A, 20 - 447 Lublin, Polska
www.aliplast.pl biuro@aliplast.pl
 tel. +48 81 745 50 30 fax +48 81 745 50 31