

Po zamieszczeniu związanym z ogłoszeniem upadłości firmy Promech w kwietniu 2009 r. producent maszyn kamieniarskich z Piotrowic wraca do gry. Firma znalazła nowego właściciela, który z nową energią i pomysłami chce przekonać klientów, że potrafi zaproponować urządzenia i rozwiązania idealnie dopasowane do ich potrzeb.

„Nowy Kamieniarz”: Wskrzeszanie marki często bywa trudniejsze niż budowanie nowej. Nie obawia się pan zmierzyć z tym problemem?

Andrzej Rewak: Naszym największym problemem na dzisiaj jest trudna sytuacja, która powstała na rynku kamieniarskim. O pomysł na rozwój firmy nie boję się – oby tylko realia rynkowe pozwoliły nam te plany zrealizować. Problemy z płatnościami męczące branżę oraz dziwny, skokowy popyt na produkty kamieniarskie sprawiają, że zakładom kamieniarskim trudno jest na dzisiaj podejmować decyzje dotyczące rozwoju firmy. Większość firm przygląda się temu, co się dzieje na rynku i decyzje o zakupach maszyn odkłada na spokojniejszy czas. Przez to trudno nam zaplanować sprzedaż. Na szczęście są firmy, które chcą modernizować swój park maszynowy bezpośrednio pod zamówienie, które właśnie realizują. Wówczas problemem bywa czas, jaki mamy na dostarczenie maszyny, ale zazwyczaj udaje nam się te trudności rozwiązać.

Czy ten brak planowania i działanie ad hoc wynikają tylko z tego, że firmy nie mają zaplanowanych wcześniej środków na rozwój?

Myślę, że problemem jest tu brak współpracy między projektantami robót kamieniarskich a naszą branżą. Brakuje wymiany doświadczeń, brakuje pewnego rodzaju unifikacji pewnych procesów i przede wszystkim produktów. Efekt tego jest taki, że kamieniarz nie jest w stanie przewidzieć, jakiego rodzaju elementy będzie wykonywał przy następnym zleceniu. Potem musi rozbudowywać park maszynowy do niebotycznych rozmiarów lub iść na kompromisy, co skutkuje zakupem maszyn, które są do wszystkiego. A niestety kiedy coś jest do wszystkiego, to zazwyczaj jest do niczego.

Skoro rozmawiamy o problemach: co jest najtrudniejsze w tworzeniu dobrych maszyn kamieniarskich?

Ponownie wracamy do tego, że branża nie potrafi się przebić, tym razem do ośrodków naukowych. Owszem, geolodzy współpracują z kopalniami i na tym wycinku ta współpraca działa nie najgorzej. Natomiast studenci uczelni technicznych nie mają pojęcia o tym, jaka jest specyfika kamienia i jak projektować maszyny używane w naszej branży. Przeciętnemu studentowi politechniki zakład kamieniarski kojarzy się niemal wyłącznie z ciężką pracą, przyrównywaną do tej w kolonii karnej. Nasza w tym rola, żeby zachęcić studentów do tego, żeby chcieli się tematem maszyn do obróbki kamienia czy obróbką kamienia w szerszym zakresie zainteresować, żeby trafiali do zakładów, posiadając pewną podstawową wiedzę. W kamieniarstwie brakuje kształcenia kadr. Doceniam oczywiście to, co się dzieje w Strzegomiu, ale brakuje kadry wyższej, która pozwoli rozwijać branżę. Co za tym idzie, brakuje też wiedzy naukowej o technicznych aspektach pracy maszyn. Niemal cała, jaką posiadamy, wynika z doświadczeń, zdobytych zazwyczaj metodą



Jak Promech z popiołów

Wywiad z Andrzejem Rewakiem, właścicielem polskiej firmy produkującej maszyny kamieniarskie.

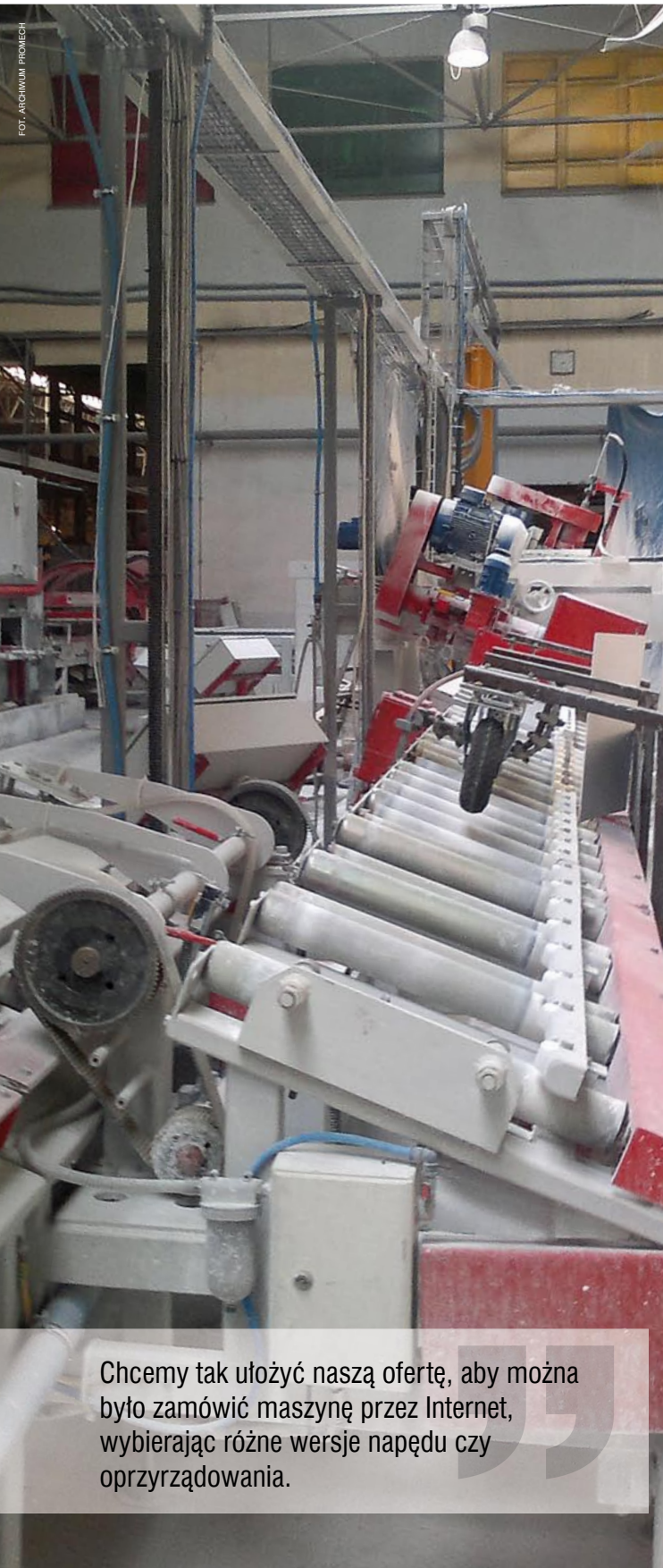
prób i błędów. Mamy wiele pytań dotyczących tego, jak pracować narzędziami, jakich nastawów maszyn używać itd., a brak odpowiedzi na nie utrudnia projektowanie dobrych maszyn.

Skoro branża jest taka trudna, to skąd wziął się pomysł, aby się z nią związać?

Jestem inżynierem mechanikiem, przez wiele lat pracowałem projektowałem maszyny dla górnictwa podziemnego. Branżą kamieniarską zainteresowałem się w 1995 roku, bo zostałem poproszony przez kolegów z Bolesławca o modernizację ich maszyn. Szybko złapałem bakcyła kamieniarstwa i zostałem w nim, bo zwyczajnie lubię kamień. Po latach doświadczeń zobaczyłem, że Promech – który znałem i cenilem – upadł, postanowiłem kupić go od syndyka. W ten sposób udało mi się połączyć pasję z wiedzą inżyniera mechanika, co pozwala mi przeprowadzać innowacje, które pozwolą (mam nadzieję) tej firmie wyjść na prostą i żyć.

Jak więc wygląda plan modernizacji firmy?

Stworzyliśmy osobne wydziały dla serwisu, projektowania i produkcji. Największe nakłady wiązały się z działem projektowym, w którym znajdują się cztery stanowiska do projektowania 3D i grupę konstruktorów, którzy wykonują zleczone przez nas zadania. Współpracujemy



Chcemy tak ułożyć naszą ofertę, aby można było zamówić maszynę przez Internet, wybierając różne wersje napędu czy oprzyrządowania.

też z Politechniką Wrocławską, aby zdobyć wiedzę teoretyczną. Staramy się przede wszystkim zebrać jak największą bazę danych dotyczących tarcz do cięcia kamienia wykorzystywanych w Polsce, aby pozwolić maszynom jak najbardziej wydajnie pracować.

Uporządkowaliśmy program produktowy, ujednoliliśmy części zamienne, łożyska, napędy. Zdecydowaliśmy się już na stałą grupę dostawców, co pozwala nam z jednej strony przedstawić klientowi różne opcje, a z drugiej strony gwarantuje dostawę sprawdzonych części i określoną jakość. Chcemy tak ułożyć naszą ofertę, aby można było zamówić maszynę przez Internet, wybierając różne wersje napędu czy oprzyrządowania.

Projektowanie w 3D daje zupełnie inny komfort pracy nad maszynami i na wczesnym etapie pozwala rozwiązać wiele problemów dotyczących na przykład kolizji we współpracy maszyn. Chcemy dzięki temu tak rozwinąć produkcję maszyn, aby oferować klientom gotowe linie do produkcji konkretnego produktu z kamienia. Urządzenia transportujące kamień z maszyny na maszynę są niezwykle istotne w sprawności produkcji i co najważniejsze pozwalają poważnie zredukować liczbę osób potrzebnych do ich obsługi. Maszyny niepołączone w jedną linię produkcyjną mają mniejszą wydajność, zajmują więcej miejsca i wymagają większej przestrzeni, aby zapewnić bezpieczny transport w zakładzie.

Wyciągnęliśmy też wnioski z działalności we wcześniejszym okresie i obecnie jesteśmy pewni swoich produktów, nie boimy się kosztów obsługi gwarancyjnej. Wszystkie nasze maszyny mają możliwość podłączenia do sieci internetowej, więc wiele prac możemy wykonywać on-line – sprawdzenie błędów czy aktualizacja oprogramowania są możliwe bez przyjazdu serwisanta. Zależy nam na tym, aby nasz serwis gwarancyjny i pogwarancyjny był najwyższej jakości, a obsługa szybka i sprawna. Tworzony wydział serwisowy będzie mobilny i nie będzie zaburzał nam pracy w zakładzie, bo odrywanie ludzi od maszyn i wysyłanie w teren potrafi dezorganizować pracę firmy.

Teraz pozostaje poinformować klientów o tym, że Promech to obecnie zupełnie nowa jakość?

Czekaliśmy z tym do chwili, gdy nasze plany staną się rzeczywistością. Chcemy dotrzeć z naszą ofertą przede wszystkim do firm średniej wielkości, które mają już dostęp do własnego surowca. Choć oczywiście wszyscy, którzy chcą zmodernizować swój zakład, znajdą u nas potrzebne maszyny.

Zależy wam tylko na klientach w Polsce, czy zamierzacie sprzedawać maszyny również za granicę?

Właściwie wróciliśmy już na rynek krajów nadbałtyckich. Mamy tam klientów, którzy są zadowoleni z naszych usług. Zależy nam na powrocie do Ameryki Północnej. Nasze maszyny mają tam opinię bardzo trwałych konstrukcji, które łatwo po latach zmodernizować. Jesteśmy dla nich oczywiście także tani. Chcemy podtrzymać tę opinię i zaoferować wysoką jakość, co daje nam nadzieję na sukces. Obecnie rozmawiamy z dealerem w USA o warunkach współpracy, szukamy także przedstawiciela w Kanadzie.

Mam nadzieję, że mój plan dla Promechu uda się wprowadzić w życie i za kilka lat będziemy silną i stabilną marką, kojarzoną z dobrej jakości rozwiązaniami. ●

Rozmawiał Szymon Paż