

Satysfakcja debiutanta

Na pytania redakcji odpowiada mgr inż. Tomasz Paul z firmy P&F Wartacz, która obchodzi w tym roku 25-lecie działalności.

W jubileuszowym roku swojej działalności firma P&F Wartacz pojawiła się na targach EPLA po raz pierwszy w roli wystawcy. Czy to udany debiut?

Tak, jesteśmy zadowoleni z obecności w Poznaniu. Początkowo nie wiedzieliśmy, czego spodziewać się po naszym udziale, bo to relatywnie mała impreza. Jesteśmy jednak mile zaskoczeni: tylko w jednym dniu mieliśmy kilka konkretnych rozmów na temat maszyn o sile zwarcia od 80 do 250 ton – klienci chcą do nas przyjechać z własnymi formami na

testy, co zazwyczaj jest ostatnim krokiem przed finalizacją zakupu. Natomiast, jako swego rodzaju „wisienkę na torcie” traktujemy spotkanie dotyczące maszyny o sile zwarcia 1400 ton. Ostatnio takich rozmów mamy coraz więcej, jesteśmy m.in. na etapie dużego, 2-letniego projektu dotyczącego maszyny o sile zwarcia 6500 ton. Jest to gigantyczna inwestycja, zarówno pod względem siły zwarcia, jak i wartości wtrysku, oraz przebiegu całego procesu. Warto zaznaczyć, że Chen Hsong jest jedynym producentem, który oferuje swoim klientom przedzakupowy

test tak wielkiej maszyny. Taka wtryskarka pracuje od dwóch lat w Izraelu, produkując kosze o podstawie palety, przeznaczane do pakowania owoców. W tym roku są podpisane kolejne dwie umowy: jedna do realizacji w Chinach, druga w Australii, obie na 6500 ton.

Wasze działania wykraczają poza standardowy import...

Przede wszystkim, słuchamy naszych klientów, inż. Robert Ziobron i ja zastanawiamy się jak rozwiązać zgłaszane problemy. Pracujemy we Wrocławiu nad innowacyjnymi modułami. Są to ciekawe i użyteczne opcje do oferowanych przez nas wtryskarek składanych w Chinach i sprowadzanych do Polski. Chodzi tu o ruchy równoległe: jednoczesne otwieranie formy z wyrzutnikiem czy też ruchem rdzeni. Zdecydowanie usprawnia to proces produkcyjny. Opcje ruchów równoległych nie są nowością, wyposażone są w nią np. europejskie maszyny m.in. firm Engel czy Arburg, jednak nowością jest zupełnie



”
Tylko w jednym dniu mieliśmy kilka konkretnych rozmów na temat maszyn o sile zwarcia od 80 do 250 ton – klienci chcą do nas przyjechać z własnymi formami na testy.



nowatorskie rozwiązanie bez dodatkowej pompy czy silnika oraz to, że może to być zastosowane w już wyprodukowanej i pracującej maszynie. Opracowane przez nas rozwiązanie typu *Out-of-box, Plug-and-Play* pozwala usprawnić maszynę w ciągu zaledwie 15-20 min. Nie chodzi tu o to, by sprzedać klientom coś nowego, ale by usprawnić produkcję naszym klientom, gdyż zwrot kosztu opcji to czasem tylko kilka miesięcy. Ze względu na toczące się procedury więcej informacji na ten temat nie możemy podawać.

Co dokładnie zyskuje klient na tego typu modernizacji?

Tutaj najlepiej widać jak dużą wartość ma 1 sekunda, którą oszczędza się

na cyklu: jeśli maszyna np. pracuje 16 godz. dziennie, to dokładnie tyle czasu zaoszczędzi w miesiącu. Może to oznaczać produkcję zakończoną o 1 dzień szybciej.

Z powodzeniem realizujemy różne testy energetyczne u klientów, które bardzo ciekawie pokazują zużycie energii przez wtryskarki z koncernu Chen Hsong (wymowa: czensong) – porównując je do 10-letnich maszyn czasem można uzyskać oszczędność na zużyciu energii rzędu wielkości raty leasingowej za nową maszynę. Świetnie ilustruje to przypadek jednego z naszych klientów, który realizował koledze wtrysk poliamidu (z wykorzystaniem suszarki) – po tygodniu pracy maszyny koszt zużycia energii,

wyniósł... 120 złotych. To dobry przykład na to, w jaki sposób fakty potwierdzają obietnice dotyczące oferowanych przez nas wtryskarek.

Jak Chińczycy zareagowali na waszą innowację?

Pomysł omawialiśmy niedawno podczas dorocznego spotkania przedstawicieli handlowych Chen-Hsong w Holandii i delegacja chińska była nim żywo zainteresowana. Co ciekawe, jeszcze zanim zdążyliśmy stamtąd wrócić, zrodziła się w naszej głowie kolejna koncepcja, również inspirowana sugestiami klientów. Dzięki niej można śmiało powiedzieć, że wtryskarki Chen-Hsong „wskoczyły” w XXI wiek komunikując się z nami poprzez

SMS-y. Brzmi to bardzo futurystycznie, ale jeśli mówimy o podniesieniu bezpieczeństwa pracy maszyny dzięki dodatkowej funkcji nadzorczej – jest to rewelacja. Mamy tu wartość dodaną, która zwiększy naszą konkurencyjność – podniesie sprawność naszych maszyn. Przynajmniej tym samym korzyści użytkownikom.

Nie ukrywamy, że najważniejsze jest jak największe grono klientów powracających, gdyż tacy potwierdzają, że nasze maszyny dały to czego oni oczekiwali za korzystną cenę. To w dużej mierze dzięki nim obchodzimy w tym roku 25-lecie działalności.

Jak wygląda firmowy serwis i ile maszyn może potencjalnie obejmować?

Dystrybucję wtryskarek Chen Hsong rozpoczęliśmy w 2007 r. Sprowadzamy je z Chin w większości na własne ryzyko, zresztą bardzo ograniczone, ponieważ mamy świadomość ich jakości i tego, że szybko znajdą swoich nabywców. Na rynku polskim sprzedaliśmy do tej pory około 300 takich maszyn, co jest wynikiem bardzo dobrym, zapewniającym rozpoznawalność zarówno tej marki, jak i naszej firmy. Aktualnie określamy je nie tyle, jako produkowane, co raczej składane w Chinach, ponieważ większość komponentów pochodzi z Europy. Jeśli jakiś element zawiedzie, co i tak zdarza się niezmiernie rzadko, można go wymienić na identyczny w najbliższej, dobrze zaopatrzonej hurtowni polskiej/europejskiej. Większość naszych usług serwisowych realizujemy telefonicznie – znamy te maszyny bardzo dobrze. W początkowym okresie nauki obsługi nowej maszyny najczęstsze przypadki to błędne zestawienia parametrów przez użytkownika. Taka forma pomocy świetnie się sprawdza. Trzeba tu dodać, że każda maszyna jest przez nas dokładnie sprawdzana jeszcze przed wysyłką do klienta. Interwencje do rzeczywistych awarii są rzadkością, ale i wówczas skutecznie sobie z nimi radzimy. Ze względu na małe zapotrzebowanie, serwis u nas nie jest dochodowy.

W jaki sposób, oprócz wdrażania wspomnianych innowacji, firma



Niekonwencjonalne ozdoby na stoisku stały się rozpoznawalnym znakiem firmy Wartacz. Jest to najlepszy przykład recyklingu, gdzie złom obraca się ponownie w wartościowe przedmioty użytkowe, podobnie jest z młynami i kruszarkami, dzięki którym odpady produkcyjne z tworzyw przemieniamy w cenny surowiec.

zmienia się, rozwija swoją działalność?

Obecny rok jest szczególny nie tylko ze względu na jubileusz 25-lecia, ale również dlatego, że dołączył do nas najmłodszy przedstawiciel rodziny, Jacek Wartacz. Wcześniej w działalność firmy aktywnie włączył się syn pana Pawła Wartacza, Filip. Aktualnie jego specjalnością jest sprzedaż młynów i kruszarek – to bardzo ciekawa

kategoria produktowa, poszerzająca ofertę firmy na tyle, że nasz dorobek sięga dziś już kilku tysięcy sprzedanych maszyn wszelkiego rodzaju: mowa tu zarówno o wtryskarkach, młynach, kruszarkach, schładzarkach, jak i mniejszych lub większych urządzeniach peryferyjnych. Obsługujemy więc głównie przetwórców tworzyw sztucznych, ale i są również klienci spoza tej branży. ■