

Wygrać z Chińczykami, czyli polska jakość

Limatherm jest najlepszym przykładem na to, że polski producent może wygrać z chińską konkurencją. Warunek: jakość i silnie zautomatyzowany proces produkcji.

WOJCIECH MATUSIAK

Józef Bodziony, prezes giełdowej spółki Introl, kupił firmę Lima-Therm w 2000 r. od skarbu państwa, gdy ta mocno chwiała się na nogach.

- Wydawało mi się oczywiste, że jeśli obniżą koszty produkcji, zakłady będą mogły dalej funkcjonować, bo marka była znana i ceniona na świecie - mówi.

W PRL zakład z Limanowej założony przez krakowską firmę Mera-Kfap był światowym liderem w produkcji czujników temperatury stosowanych m.in. w kotłach energetycznych i turbinach. To był prawdziwy eksportowy hit tamtych czasów. Kiedy na rynku pojawiły się tanie odpowiedniki z Chin, zaczęły się problemy.

- Firma nie potrafiła nadążyć za tanią konkurencją. Żeby nie stracić udziału w rynku, postanowilem, że

mało opłacalną produkcję komponentów przeniesiemy do Chin - wspomina Bodziony. Po wielu podróżach do Państwa Środka znalazł partnerów biznesowych i miejscowych dostawców. Finalnie, po dwóch latach, dwie trzecie podzespołów pochodziło z Chin i Indii.

Okazało się, że nie było to najlepsze posunięcie. - Zaczęły spływać do nas reklamacje od niezadowolonych klientów. Chińczycy, niestety, nie potrafili zagwarantować jakości. Zapadła kolejna decyzja: wracamy do Polski - opowiada Bodziony.

Wiedział, że wygrać z tańszą konkurencją może tylko wtedy, gdy polskie zakłady się unowocześnią. Powstał nowy - w Chorzowie. Zespół Limatherm sam zaprojektował i stworzył kilkanaście urządzeń, które całkowicie zautomatyzowały proces produkcji. Gruntowne zmiany przeszedł też zakład w Limanowej.

- Tamtejsi pracownicy byli bardzo mocno przywiązani do metod pracy stosowanych od 30 lat. W połowie była to obróbka ręczna, w połowie korzystano ze starych obrabiarek. Na środku hali stał stół, a wokół niego



W Limatherm na każdym etapie produkcji wprowadza się ułatwienia dla pracowników, m.in. automatyzuje część prac

siedzieli ludzie z pilnikami. Powiedziałem, że to się musi zmienić. Wiedziałem wtedy na twarzach pracowników niedowierzanie, że można pracować inaczej - wspomina Bodziony.

Modernizacja zajęła dekadę. - Pozbyliśmy się wszystkich starych maszyn. Teraz do obsługi dwóch urządzeń wystarczy jedna osoba - mówi Bodziony. Dziś ta sama hala, na środku której stał stół z pilnikami, jest szczelnie wypełniona najnowszymi

maszynami odlewniczymi i centrami obróbczymi.

Efekt zmian? Skokowy wzrost zamówień i wyników finansowych. Gdy Bodziony przejmował firmę, miała ok. 700 tys. zł zysku i 12 mln zł przychodów. Dziś - 10 mln zł czystego zysku i 100 mln zł przychodów. - Taki wzrost to efekt automatyzacji produkcji - podkreśla Bodziony.

Obecnie firma posiada możliwości techniczne wykonania wysoko

wyspecjalizowanych odlewów dla bardzo wymagających klientów. Urządzenia trafiają do takich gigantów jak Bosch, Fuji Electric, Tyco, Parker, Yokogawa, Knorr-Bremse. Prawie 90 proc. produkcji idzie na eksport. To także efekt współpracy z zagranicznymi jednostkami badawczymi i uzyskania międzynarodowych certyfikatów.

Bodziony zamierza dalej rozwijać biznes. W 2014 r. rozpoczął inwestycje warte 25 mln zł, tak by produkcja w zakładach zwiększyła się o jedną trzecią. - Teraz jeszcze rozszerzyliśmy program o 10 mln ze względu na duży sukces, który osiągamy. To dobry moment na rozwój. Polska jest w dobrej lokalizacji, blisko Niemiec, największej gospodarki Europy. Nie ma granic celnych, które są utrudnieniem choćby dla naszych konkurentów z Turcji. Dodatkowo niski kurs złotego jest bardzo korzystny dla eksporterów, a polscy inżynierowie doskonale wykształceni - mówi Bodziony. W całej grupie Limatherm pracuje dziś 700 osób, a w najbliższych latach zatrudnienie ma rosnąć o blisko 10 proc. rocznie. ●