

GRUPA KAPITAŁOWA **INTROL S.A.**

- czas porządków i inwestycji



Rok 2010 przyniesie gospodarcze ożywienie, którego symptomy są już wyraźnie widoczne. Zagrożeniem dla rynku może być polityka pracy „po kosztach”, którą prowadzi wiele firm, będących w podbramkowej sytuacji z powodu kryzysu – uważa Wiesław Kaprał, Przewodniczący Rady Nadzorczej i jeden z założycieli INTROL S.A..

Niespełna dwa i pół roku po wejściu na giełdę INTROL S.A. konsekwentnie realizuje plany inwestycyjne i konsolidacyjne. Pokrzyżował je nieco kryzys oraz fakt, że nie wszystkie przejęte spółki były w stanie rozwijać się tak szybko, jak oczekiwał tego od nich inwestor.

- Sądziłem, że zakupione przez nas firmy szybciej wpiszą się w strukturę grupy kapitałowej. Okazało się jednak, że niektóre z nich wymagają dodatkowej opieki. Nie wystarczy tylko ustalenie zasad oraz wyznaczenie celów – przyznaje Wiesław Kaprał.

W celu usprawnienia procesów konsolidacyjnych w INTROL S.A. postanowiono powołać nowego Wiceprezesa Zarządu.

Włodzimierz Bartold jest związany z Grupą od 1997 roku (pełnił funkcję Prezesa Zarządu w Przedsiębiorstwie Automatyzacji i Pomiarów INTROL Sp. z o.o.); od pierwszego kwietnia br odpowiada za rozwój i usprawnienie zarządzania przejętymi przedsiębiorstwami.

Dobre perspektywy dla Grupy

Zdaniem Wiesława Kaprała, w tym roku nastąpi ożywienie na rynku budowlanym. Jedną z inwestycji INTROLU S.A. związaną z tą branżą jest planowany zakup firmy, która zajmuje się systemami klimatyzacji. Katowicka Spółka prowadzi już zaawansowane rozmowy w tej sprawie.

Wiesław Kaprał dodaje, iż Grupa INTROL S.A. konsekwentnie realizuje strategię przyjętą po wejściu na GPW, która polega na budowaniu grupy kapitałowej zdolnej do realizacji całych kontraktów - od projektu po wykonawstwo.

- Obserwujemy wyraźne symptomy ożywienia jeśli chodzi o zamówienia na nasze usługi. Już teraz mamy dużo pracy, a portfel zamówień praktycznie wypełniony. Z perspektywy kilku pierwszych miesięcy rok zapowiada się całkiem dobrze – mówi Kaprał.

JCommerce - zbudowani na entuzjazmie

Ostatnim ważnym zakupem INTROLU jest JCommerce SA, spółka z branży IT. Efektem tej transakcji jest poszerzenie oferty Grupy o nowoczesne rozwiązania w zakresie IT.

- Korzyści są obopólne. My potrzebowaliśmy w swoich usługach rozwiązań wspomagających zarządzanie, w jakich specjalizuje się JCommerce - systemów, których zastosowanie pozwala odkryć dodatkowe obszary zysku, rozwoju i eliminować straty. Oni zyskali silnego biznesowego partnera, dzięki któremu mogą dotrzeć do większych inwestorów – mówi Wiesław Kaprał.

Założyciel INTROLU dodaje, że do zakupu najbardziej przekonał go dynamiczny rozwój firmy. Zespół 40 informatyków został zbudowany w krótkim czasie i szybko odnalazł się na rynku.

- Przyglądaliśmy się tej spółce już od dawna. Bardzo podobało nam się, że firma zbudowana została przez zespół specjalistów, informatyków i jej rozwój oparty był od początku na entuzjazmie młodych ludzi – mówi Kaprał.

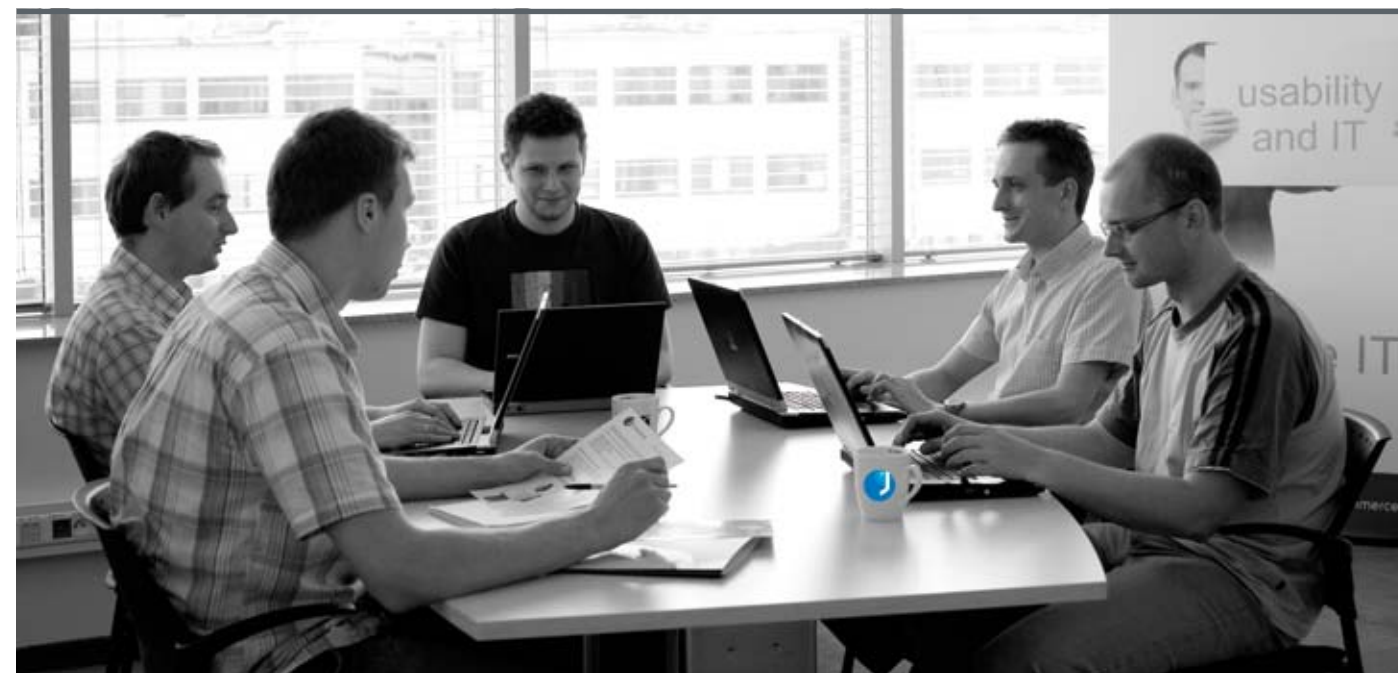
Obie firmy powróciły do rozmów w czasie, kiedy JCommerce zaczęła mieć kłopoty spowodowane kryzysem ekonomicznym, który w dużym stopniu uderzył właśnie w usługi IT. Dziś widoczne są już pierwsze efekty działań związanych z poprawą funkcjonowania spółki. 23 marca JCommerce podpisała duży kontrakt z Ministerstwem Rozwoju Regionalnego (o wartości ok. miliona złotych), na przygotowanie aplikacji udostępnianych beneficjentom Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki. Zaczynają także odżywać kontrakty zawieszone z powodu kryzysu, np. z dużą fińską firmą.

Jednym z najważniejszych dla spółki osiągnięć w ostatnim czasie jest uzyskanie statusu „Srebrnego Partnera” w programie SAP PartnerEdge – to prestiżowa nagroda przyznawana za kompetencję i efektywność we wprowadzaniu innowacyjnych technologii SAP w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. JCommerce od 2008 roku jest aktywnym partnerem SAP BusinessObjects – wiodącego dostawcy oprogramowania klasy Business Intelligence.

- Ubiegły rok rzeczywiście nie należał do najłatwiejszych i to zarówno na polskim jak i światowym rynku. Z tego powodu, w JCommerce dokładaliśmy wszelkich starań, aby mimo kryzysu wykorzystać



wszelkie szanse rozwoju i wejść w kolejny rok z nowymi możliwościami i perspektywami. Właśnie dlatego jeszcze bardziej staraliśmy się umocnić pozycję firmy poprzez: prestiżowe partnerstwa – uzyskanie statusu „Srebrnego Partnera” SAP i IBM Advanced Business Partner, znaczne poszerzenie oferty rozwiązań i usług Business Intelligence oraz dołączenie do notowanej na Warszawskiej Giełdzie Papierów





Wartościowych Grupy Kapitałowej INTROL S.A. Działania te wraz z ciąglem podnoszeniem kwalifikacji jak najbardziej opłaciły się – już teraz, na początku roku zauważamy korzystne efekty. Dlatego, bogatsi w doświadczenia, nie mamy powodu by bać się roku 2010. Jesteśmy gotowi na kolejne wyzwania. – mówi Piotr Zyguła, Prezes Zarządu JCommerce S.A.

Równie ważnym, jak partnerstwo z SAP obszarem rozwoju firmy, jest rozpoczęcie współpracy z IBM, światowym liderem w dziedzinie dostarczania nowoczesnych technologii informatycznych i uzyskanie tytułu IBM Advanced Business Partner. Dzięki posiadanym certyfikatом, kompetencjom, referencjom w obszarach produktowych Cognos oraz InfoSphere JCommerce uczestniczy też w programie IBM Software ValueNet i posiada tytuł IBM Value Added Reseller.

- Bliska współpraca z SAP oraz IBM pozwoliła nam umocnić i znacznie wzbogacić ofertę usług Business Intelligence skierowaną zarówno do firm polskich jak z państw Unii Europejskiej. Partnerstwa te, to nie tylko potwierdzenie kompetencji i kwalifikacji naszych pracowników, ale także dostęp do najnowszych narzędzi, technologii oraz wsparcia technicznego. Dzięki temu możemy oferować usługi na jeszcze wyższym poziomie i dostarczać niezawodne, idealnie dostosowanego do potrzeb klientów oprogramowanie – mówi Paulina Pietrucha, specjalista ds. marketingu JCommerce.

O skali rozwoju JCommerce najlepiej świadczą klienci, z którymi spółka nawiązuje współpracę. W grupie firm, które w ostatnim czasie podpisały z JCommerce kontrakty znajdują się m.in.: Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S.A., oraz spółka Siemens. - Przedsiębiorstwa te skorzystały z naszej oferty szkoleniowej Business Intel-

ligence, którą w najbliższym czasie planujemy jeszcze bardziej poszerzyć i wzbogacić – mówi Paulina Pietrucha.

Klientami JCommerce stały się również m.in.: Rossmann SDP Sp. z o. o., Philip Morris Polska Distribution Sp. z o. o., Dolnośląska Instytucja Pośrednicząca, czy Polska Organizacja Turystyczna. Najnowszym klientem JCommerce z branży finansowej jest Volkswagen Bank Polska S.A., a w najbliższej przyszłości, planuje się rozszerzenie współpracy z ING Bankiem Śląskim oraz Panasonic.

Paulina Pietrucha podkreśla, że firma skupia się obecnie najbardziej na rozwiązaniach klasy Business Intelligence oraz dedykowanych, szczególnie dla firm z sektora produkcyjnego, handlu i usług. Równie intensywnie wspierane są działy handlu i trade marketingu wielu firm, poprzez wdrażanie systemów mobilnych klasy SFA.

Porządki dla rozwoju

Mówiąc o działaniach związanych z budowaniem grupy kapitałowej, trzeba też wspomnieć o transakcji, która nie doszła do skutku - kupnie spółki Energoaparatura. Na wezwanie do sprzedaży akcji, które ogłosił INTROL S.A. pod koniec czerwca 2008 nie odpowiedziała oczekiwana liczba akcjonariuszy. Spółka chciała zapewnić sobie przejście kontrolnego pakietu – 66% akcji.

Zdaniem Wiesława Kaprała, największą przeszkodą w realizacji tych planów był bardzo rozproszony akcjonariat spółki. Ostatecznie do transakcji nie doszło – mówi Kapral. Dodaje, iż kwestia włączenia Energoaparatury w strukturę Grupy INTROL S.A. jest nadal otwarta.

- Energoaparatura pasowała nam i nadal bardzo pasuje. Dzięki włączeniu jej do naszych

struktur nasz core business : automatyka, mógłby przejść właśnie do tej spółki. Byłaby to więc naturalna kontynuacja strategii, polegającej na budowaniu grupy obsługującej rynek w sposób kompleksowy: od kontraktu, do uruchomienia – mówi Kapral.

Zapewnia też, że wbrew komentarzom, które ukazały się w prasie w związku z wezwaniem do sprzedaży akcji, INTROL nie miał żadnych „wrogich” zamiarów wobec Energoaparatury.

- Chcieliśmy tę firmę dofinansować i rozwinąć. Biorąc pod uwagę fakt, iż przez wiele lat generowała straty, z pewnością nie świadczy to na naszą niekorzyść – mówi.

„Porządki” związane z planami Grupy trwają też w Energomontażu Chorzów Sp. z o.o. Plany polskiego rządu związane z rozwojem rynku energetyki powodują, że przed spółką otwierają się ogromne perspektywy rozwoju, a ona sama staje się niezwykle ważnym ogniwem biznesowym całej organizacji.

To spowodowało, iż na rozpoczęte w 2008 r. inwestycje na terenie firmy przeznaczono ostatecznie większe kwoty, niż początkowo planowano.

Modernizacja hali warsztatowej przy ulicy Żelaznej w Chorzowie do 2009 r. kosztowała spółkę 486 tys. zł.; do końca 2010 planowane jest wydanie na ten cel jeszcze 600 tys. zł. Zakup i przebudowa biurowca (przy ul 16 Lipca w Chorzowie) będzie kosztować ponad 3 mln zł., zakup i przebudowa hali produkcyjnej (pod tym samym adresem) będzie inwestycją rzędu 1,7 mln zł. Planowana jest modernizacja, adaptacja i wyposażenie NZOZ przy ul Szczecińskiej (spółka oferuje tu usługi medyczne we własnym NZOZ), na które wydano już 600 tys. a ma zostać wydane jeszcze 100 tys. zł.

Ponadto, udało się zakupić też cztery hektary gruntów przemysłowych na terenie Chorzowa. Spółka zamierza tam rozwijać działalność, wychodząc z założenia, że korzystniej jest kupić grunt i wybudować zupełnie nową infrastrukturę, niż remontować już istniejące, zniszczone hale produkcyjne.

Równie ważną jak nieruchomości częścią inwestycji dokonanych w Energomontażu były zakupy maszyn i urządzeń. W okresie 2008 - 2009 firma zakupiła specjalistyczne urządzenia (m. in. do spawania orbitalnego i gięcia rur) za 700 tys. zł. Inwestycje planowane na rok 2010 wyniosą 200 tys. zł. Pieniądze te zostaną przeznaczone na kupno specjalnych suwnic typu TANDEM.

Energomontaż z paletą kontraktów

Walter Odoj, zastępca dyrektora Biura Spółki ds. Umów i Kontrollingu przyznaje, że pro-



blemy, w polskiej gospodarce w 2009 r. miały też przełożenie na ryzyko rynkowe działania spółki w wielu obszarach m.in. w ograniczeniu inwestycji i remontów, głównie w sektorze budownictwa i energetyki, niewypłacalności kontrahentów, zmianie cen materiałów, zmianach kursów walutowych i stóp procentowych.

- To, że kryzys miał zasięg ogólny, skutkowało także ograniczeniem rynków zbytu dla firm tradycyjnie eksportowych, co kompletnie przeorientowało rynek wewnętrzny, zwiększając konkurencję na kurczącym się rynku usług, będących przedmiotem działania naszej spółki – mówi Walter Odoj. - Mimo tych zagrożeń, spółka zrealizowała w 2009 r. swój plan sprzedaży i osiągnęła dodatni wynik, zachowując bieżącą płynność finansową.

W chwili obecnej, na podstawie już zawartych umów posiadamy portfel zleceń gwarantujący w 2010 r. wysokość obrotów na poziomie roku 2009 r. – mówi Odoj.

Dodaje, że aktualnie dla Spółki najistotniejsze jest, czy wymienione przez niego zagrożenie w 2010 r. zostaną ograniczone, czy się nasilą.

- Na dziś obserwujemy ustabilizowanie się sytuacji w sektorze finansowym, jednak nadal widoczna jest asekuracyjna polityka banków dla wsparcia finansowego przedsiębiorstw. W dziedzinie poprawy koniunktury, rynek reaguje wolno i za wcześniej jeszcze, aby przewidywać ogólny trend tych zmian –

W tej sytuacji Energomontaż stara się uniezależnić od przejściowych wahań koniunktury gospodarczej. Sposobem na to jest m.in. ścisły nadzór nad ponoszonymi kosztami własnymi i opłacalnością wprowadzanych rozwiązań.

Zdaniem W. Odoja, perspektywy działania Energomontażu są korzystne. - W najbliższych latach spadnie opłacalność robót dla górnictwa, jednak zapotrzebowanie na wysokospecjalistyczne usługi w tym sektorze utrzyma się. Chcemy, by spółka umocniła swoją pozycję w zakresie usług realizowanych dla potrzeb energetyki i cukrownictwa – mówi.

Firma posiada możliwości wykonawcze i doświadczenie, które składają się na realizację „pod klucz” specjalistycznych projektów wielobranżowych, prowadzonych w systemie generalnego wykonawstwa. Dalszy efektywny rozwój ma zapewnić firmie posiadane doświadczenie i możliwości wykonawcze, które zostają wykorzystane do realizacji „pod klucz” specjalistycznych projektów wielobranżowych, prowadzonych w systemie generalnego wykonawstwa.

O pozycji Energomontażu świadczą kontrakty zrealizowane przez firmę w 2009 roku.

W sektorze surowcowym, dla potrzeb kopalń spółka wykonała wiele wysokospecjalistycznych robót na powierzchni i pod ziemią (głównie budowa rurociągów szybowych oraz modernizacja zakładów przeróbki, pompowni, stacji odmetanowania itp.). Wśród najważniejszych z nich, warto wymienić budowę rurociągów w KWK Murcki (KHW S.A.), naprawę kotłów dla KWK Chwałowice (KW S.A.), modernizację stacji odmetanowania dla KWK Borynia (JSW), czy wykonanie i zabudowę rurociągów głównego odwadniania w KWK Wujek (KHW S.A.) – ten kontrakt zakończy się w kwietniu 2011 r.

Całkowita wartość robót zakontraktowanych w 2009 r. w zakładach górniczych wyniosła ok. 9 mln. zł. W roku 2010 Spółka przewiduje uzyskanie zbliżonej wartości sprzedaży w tym sektorze rynku.

Spółka prowadziła również ważne inwestycje w sektorze energetycznym (zakłady energetyki ciepłej, elektrownie, elektrociepłownie);

Łączna wartość wykonanych w 2009 r. zleceń w tym sektorze zamyka się kwotą ok. 4,7 mln zł. Do końca roku (z czego najwięcej w pierwszym kwartale 2010) spółka planuje też zakończenie w Elektrowni Rybnik S.A. prowadzonych aktualnie kontraktów, których łączna wartość wynosi ok. 2 mln zł. Ogółem planowana sprzedaż w 2010 r. dla ER S.A. wyniesie ok. 5 mln zł.

Aktualnie, Spółka jako lider konsorcjum (wraz z dwiema innymi firmami) oraz jako generalny wykonawca realizuje kontrakt na zaprojektowanie i wykonanie instalacji transportu, magazynowania i przeróbki biomasy dla EC Kraków S.A. Projekt jest realizowany w systemie „pod klucz”: od fazy projektu i wykonania dokumentacji technicznej poprzez zakup i dostawę urządzeń i materiałów, wykonanie prefabrykatów, montaż na obiekcie oraz prace pomiarowe, regulacyjne i rozruchowe. Ogólna wartość kontraktu to 31,4 mln zł.

To nie wszystkie projekty, jakie prowadził Energomontaż Chorzów. Równie ważnym obszarem, w którym firma działa obecnie jest sektor produkcyjno-usługowy (cukrownie, zakłady przemysłu spożywczego). Kontrakt o wartości 12 mln zł., zrealizowany dla PFEIFER & LANGEN S.A. (przeniesienie środków trwałych do elektrociepłowni Cukrowni Środa oraz rozbudowa Cukrowni) zakończył się w październiku 2009 r. Spółka, jako generalny wykonawca zrealizowała też w 2009 r. dwa inne zlecenia dla cukrowni. W 2010 r., Spółka planuje utrzymać rynek usług dla zakładów cukrowniczych na poziomie 10% ogólnej wartości sprzedaży.

- Prowadzona przez Spółkę działalność instalacyjno-montażowa należy do budownictwa specjalistycznego, skierowanego przede wszystkim na potrzeby sektora górniczego, energetyki zawodowej oraz przemysłu spożywczego, w tym głównie w zakresie wytwarzania elementów ciśnieniowych urządzeń energetycznych, konstrukcji wsporczych i nośnych, elementów wentylacji i klimatyzacji, stalowych elementów konstrukcji budowlanych, prefabrykatów montażowych AKPIA oraz innych, realizowanych na indywidualne, jednostkowe zamówienia.

Specjalizujemy się w dużych przedsięwzięciach modernizacyjnych skomplikowanych technicznie obiektów. Nasze działania prowadzimy w sposób kompleksowy, m.in. w zakresie dostosowania polskiej energetyki do obowiązujących norm z zakresu ochrony środowiska (np. wykonanie instalacji odsiarczania spalin) – mówi W. Odoj. - Dynamicznie rozwijający się sektor energetyki przemysłowej i zawodowej jest i pozostanie naszym strategicznym rynkiem działania. Nakłady inwestycyjne, jakie ponieśliśmy na modernizację hal produkcyjnych predestynują nas do podjęcia zadań, które do tej pory były zlecane innym podmiotom. Wykorzystując własne zaplecze produkcyjne zwiększymy mobilność i konkurencyjność. To pozwoli nam na wyjście z nową ofertą zarówno do klienta zewnętrznego, jak i na realizację usług dla potrzeb własnego montażu.

Obecnie, Energomontaż koncentruje się na poszerzeniu swojej oferty w zakresie produkcji warsztatowej i usług montażowych, remontowych i modernizacyjnych.

Szeroki i wielobranżowy asortyment usług umożliwia firmie dywersyfikację działań na rynku i uniezależnienie jej od przejściowych kryzysów w poszczególnych sektorach gospodarki. Wykonując usługi o szybkim zwrocie kapitału (energetyka, cukrownie,) może realizować wysokospecjalistyczne, ale i wysokonakładowe zadania inwestycyjne, utrzymując w ten sposób silną pozycję w branży.

Limatherm Sensor sp. z o.o.. -, cel to kompleksowość

Dynamiczne zmiany zachodzą również w Spółce Limatherm, należącej do Grupy INTROL S.A. Założeniem nowej strategii jest produkcja coraz bardziej zaawansowanych urządzeń.

Najnowsze inwestycje w Limanowej związane są z automatyzacją procesów wytwarzania, dzięki którym firma chce podnieść wydajność produkcji. Dotyczy to w głównej mierze produkcji seryjnej czujników temperatury.

- Mimo, że kosztów produkcji nie uda się szybko obciąć, Grupa INTROL S.A. już ma

wielu kontrahentów, którzy chcą kupić od niego bardziej zaawansowane technologicznie urządzenia. Największy potencjał ma tutaj rynek niemiecki, na którym do niedawna działała należąca do nas firma dystrybucyjna Metronex Deutschland – mówi Wiesław Kapral.

Strategiczni odbiorcy wyrobów Limatherm to firmy z sektora petrochemicznego, energetyki zawodowej i ciepłownictwa, chemicznego, cementowo-wapienniczego oraz spożywczego.

Sektory te stanowią jednocześnie grupę branż najbardziej rozwojowych, duże zapotrzebowanie zgłaszane jest też przez energetykę.

Oferta firmy poszerzyła się szczególnie w obszarze pomiaru bezkontaktowego temperatury (nowe modele pirometrów), kalibracji urządzeń obiektowych (kalibratory z wbudowaną wewnętrzną pompką elektryczną) i pomiaru i regulacji ciśnienia (nowa rodzina przetworników ciśnienia). Spółka z Limanowej rozwinęła też zakres swoich możliwości w obszarze akredytowanego laboratorium (zwiększenie dotychczasowych zakresów wzorcowań, jak również możliwości wzorcowania kolejnych typów urządzeń). Rozwój tych usług jest podyktowany zapotrzebowaniem zgłaszanym przez rynek.

Rok 2009 nie był łatwy także dla klientów firmy Limatherm Sensor. W grupie firm, dotkniętych przez kryzys znalazły się m.in. spółki z branży hutniczej. Panująca na rynku niepewność skłaniała firmy do odraczania terminów zaplanowanych inwestycji.

Wiesław Kapral uważa, że rok 2010 przyniesie gospodarcze ożywienie, którego symptomy są już wyraźnie widoczne, m.in. w fakcie, że wiele zaplanowanych inwestycji jest już powoli „odmrażanych”.

- Zagrożeniem dla rynku może być polityka pracy „po kosztach”, którą prowadzi wiele firm, znajdujących się w podbramkowej sytuacji z powodu kryzysu – przyznaje Kapral.

PWP Katowice Sp. z o.o. stawia na nowe technologie

Słowo „rozwój” pojawia się także w przypadku PWP Katowice - kolejnej, ważnej spółki wchodzącej w skład Grupy INTROL S.A.. PWP Katowice produkuje nowoczesne, wysokiej jakości urządzenia dla oczyszczalni ścieków. Spółka w ostatnim czasie inwestuje w nowe produkty i nowe technologie jednocześnie rozbudowując serwis.

- Nie zamierzamy zmieniać swojej strategii w zakresie dywersyfikacji rynków, gdyż po wprowadzeniu nowych produktów umocnimy swoją pozycję na rynku oczyszczalni



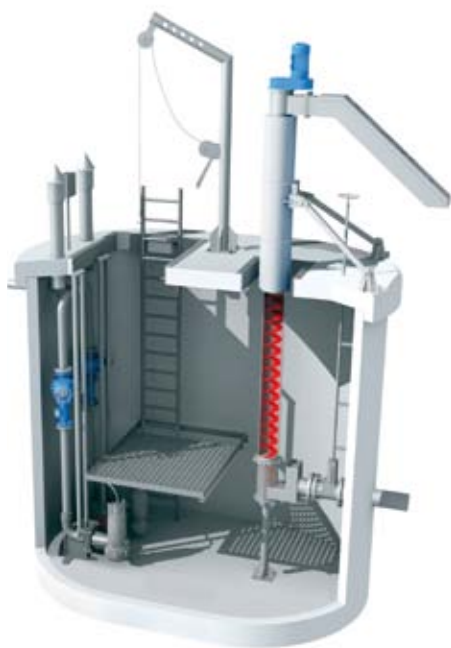
ścieków komunalnych, a tym samym bez większych nakładów będziemy w stanie poważnie powalczyć o rynek oczyszczalni przemysłowych – deklaruje Paweł Wójcik, Prezes Zarządu PWP Katowice.

Jako istotny kontrakt spółki wymienia realizację Oczyszczalni Ścieków Bobrek, gdzie PWP realizuje całą część technologiczną. - To dla nas jedna z większych realizacji, jeżeli chodzi o zakres tematyczny i technologiczny – mówi Paweł Wójcik.

Dodaje, że firma negocjuje też wprowadzenie kilku nowych produktów. - Są one jednak objęte prawami patentowymi, dlatego nie chcemy jeszcze ujawniać szczegółowych informacji na ich temat. Mogę natomiast zdradzić, że zamierzamy wprowadzić w tym roku nowatorski system suszenia osadów oraz prasopłuczki skratek odpowiadający wymogom nowych Dyrektyw Unii Europejskiej przewidzianym na rok 2013 – twierdzi Wójcik.

Kryzys dotknął PWP tylko pośrednio, zarówno w ilości zleceń, jak i ich wartości, ponieważ spółka w większości przypadków jest podwykonawcą dla dużych firm konstrukcyjno-budowlanych.

- Na to też nakładają się fatalne przepływy pieniężne pomiędzy gminami, głównymi wykonawcami i podwykonawcami. Dlatego,



z ostrożności wprowadzamy nową politykę co do procedur zawierania umów – mówi prezes Wójcik.

INTROL Sp. z o.o.. stawia na IT

- Już od ponad roku trwają zaawansowane prace nad nowym systemem CMS obsługującym naszą stronę internetową. Nowa strona i nowy, multimedialny katalog produktów, zostaną oddane w ręce naszych Klientów w pierwszym półroczu 2010. Drugim ważnym projektem związanym z IT jest nowy system ERP, usprawniający zarządzanie wszystkimi procesami biznesowymi. Tę inwestycję planujemy zrealizować do końca tego roku – mówi Jerzy Janota, Prezes Zarządu INTROL Sp. z o.o..

- Istotne z punktu widzenia inwestycji poszerzających naszą ofertę, są prace związane z doposażaniem naszego laboratorium pomiarowego. Dzięki nowym zakupom chcemy zaoferować rynkowi szerszy wachlarz akredytowanych wzorcowań aparatury kontrolno-pomiarowej – dodaje prezes Janota.

W roku 2009 INTROL Sp. z o.o zrealizował kilka projektów związanych z budową dużych systemów pomiarowych: m.in. pomiarów przepływu spalin oraz pomiarów masy na taśmociągach. W ubiegłym roku Spółka dostarczyła prawie 300 radarowych mierników poziomu VEGAPULS, z czego znaczącą część stanowiły radary do pomiaru poziomu produktów sypkich, czyli te przeznaczone do najtrudniejszych aplikacji.

Dodaje, że podsumowując rok 2009 firma obserwuje wyraźny spadek obrotów, spowodowany głównie ograniczeniami inwestycji w polskich firmach. - Jeżeli jednak popatrzymy na wyniki podobnych firm na rynku europejskim i w USA, możemy powiedzieć, że dla nas kryzys nie był tak dotkliwy jak tam. Początek roku wydaje się być lepszy i liczymy, że w tym roku sytuacja gospodarcza będzie się poprawiać – mówi prezes INTROL Sp. z o.o..

Najważniejszym obszarem działalności firmy pozostaje energetyka. – Stawiamy na nią tym bardziej, że tę gałąź przemysłu kryzys ominął szerokim łukiem. Mamy w swojej ofercie bardzo szeroki wachlarz rozwiązań dedykowanych tej właśnie branży i to z nią wiążemy najszerwsze plany – mówi Jerzy Janota.

Kolejne obszary, w których działa spółka to: ochrona środowiska, branża hutnicza, która wydaje się powoli, aczkolwiek wyraźnie wychodzić z okresu zapaści.

- Niezależnie od gałęzi przemysłu, naszym celem jest zwiększanie udziału usług w wolumenie sprzedaży, przy równoczesnym utrzymaniu poziomu typowej dystrybucji. Dzięki stale zbieranym doświadczeniom, jesteśmy gotowi do realizacji coraz bardziej skomplikowanych inwestycji w obszarze automatyzacji i tutaj upatrujemy ogromne możliwości rozwoju – dodaje prezes.

Jako sukces na rynku zagranicznym można wymienić rozpoczęcie współpracy z dwoma niemieckimi producentami specjalistycznej aparatury do przemysłowych pomiarów przepływu.. Firma Goerlich dostarcza przepływomierze elektromagnetyczne, które znajdują zastosowanie przede wszystkim w gospodarce wodno-ściekowej, ale także we wszystkich zakładach przemysłowych, dla których istotna jest informacja o przepływie. Druga firma - DYNA Instruments specjalizuje się w detekcji i pomiarach przepływu materiałów sypkich np. popiołów, granulatów tworzyw sztucznych itp.. Istotna dla INTROL Sp. z o.o. wydaje się także być rozpoczęta z początkiem roku oficjalna współpraca z amerykańską firmą VORTEK Instruments - producentem wieloparametrowych przepływomierzy wirowych - Stale poszukujemy partnerów, którzy dysponują interesującymi rozwiązaniami, i którzy mogą nam zaproponować technicznie zaawansowany produkt i wsparcie – mówi Janota .

Istotną nowością w ofercie firmy jest także usługa pomiarów weryfikacyjnych przepływomierzy. INTROL Sp. z o.o. jest - najprościej to ujmując - jednym z nielicznych na rynku aparatury kontrolno-pomiarowej podmiotów, który daje polskim przedsiębiorstwom możliwość sprawdzenia poprawności posiadanej już aparatury do pomiaru przepływu.

Spółka stanowi bardzo ważne ogniwo Grupy INTROL S.A. (jej obroty stanowią ok. 20% całej Grupy), odpowiedzialne przede wszystkim za dystrybucję i wsparcie techniczne produktów. ■

Jarosław Orzeł