

Kooperacja igus z firmą Nemitech

Bez współpracy nie ma innowacji

Warto słuchać swoich kontrahentów - mówią firmy działające w obszarze nowych technologii. Dopasowanie do realnych potrzeb to strategia, która zapewnia nie tylko bycie na bieżąco z potrzebami rynku, ale też ciągły rozwój.

Opr. (ab)



Inusz Korsan, CEO - główny konstruktor spółki Nemitech.



Wojciech Dawidowicz, inżynier sprzedaży igus Polska. Fot. igus

Zdaniem Wojciecha Szapiela, prezesa Inventivity Foundation, producenci, którzy chcą znaleźć się na szczycie listy innowatorów, muszą słuchać swojego rynkowego otoczenia, bo to pomaga oferować lepsze i bardziej efektywne rozwiązania od konkurencji.

Jednym z podstawowych modeli tworzenia nowych technologii jest Open Innovation, który zakłada, że źródłem innowacji jest nie tylko know-how, generowane wewnątrz danej organizacji, ale też korzystanie z wiedzy klientów i wsłuchiwanie się w sygnały płynące z ich strony - zapewnia Wojciech Szapiel.

Zdają sobie z tego sprawę firmy działające na konkurencyjnym, globalnym rynku.

Klient wie lepiej

O tym, że technologie „szyte na miarę” sprawdzają się w roli strategii biznesowej doskonale wiedzą np. takie firmy, jak Nemitech - specjalizujący się w projektowaniu mechanicznym oraz automatyzacji procesów produkcyjnych oraz igus Polska, którego wszystkie produkty zostały stworzone w odpowiedzi na bezpośrednie zapotrzebowanie klientów.

Nemitech tworzy technologie, w których, zgodnie z ideą Przemysłu 4.0, integrowana jest ze sobą standardowa automatyka i IT z systemami zarządzania produkcją i controllingiem.

Tworzymy układy manipulacyjne oraz układy chwytające, przenoszące, które w coraz większym stopniu zastępują pracę człowieka. Klient, który przychodzi do nas i chce zautomatyzować konkretny proces, np. manualne przenoszenie elementów pomiędzy stanowiskami, otrzymuje od nas rozwiązanie projektowe - twierdzi Janusz Korsan CEO, główny konstruktor spółki Nemitech.

Tak powstają technologie dla całej gamy branż. Przedsiębiorstwo rozpoczyna własną realizację projektu dla przemysłu okiennego. Jego podstawowym elementem będzie automatyczna sortownia do pakietów szybowych ze stanowiskiem zrobotyzowanym, umiejscowionym w ostatnim etapie szklenia okien.

Zawsze, kiedy uruchamiamy maszynę, rozmawiamy z jej operatorami. Czasem podpowiadają nam, co możemy usprawnić. Zdarza się też, że rozwiązanie, które

nam wydaje się oczywiste, dla kontrahentów jest nową technologią. Wtedy staramy się odpowiednio modernizować nasze maszyny - wyjaśnia Janusz Korsan.

Warto rozmawiać

Doskonale rozumiemy podejście Nemitech, które polega na słuchaniu swoich kontrahentów i tworzeniu na ich podstawie nowych rozwiązań. Wszystkie produkty, które mamy w ofercie, zostały stworzone w odpowiedzi na bezpośrednie zapotrzebowanie klientów - zapewnia Wojciech Dawidowicz, inżynier sprzedaży igus Polska. Producent technologii polimerowych co roku oferuje ponad 100 nowych rozwiązań. Ich główna prezentacja ma miejsce w trakcie kwietniowych targów Hannover Messe. Wtedy też wielu menedżerów zainteresowanych rozwiązaniami produktowymi w zakresie łożysk, przewodników liniowych i technologii „smart plastics” ma szansę na ich poznanie. Dzięki temu mogą implementować je w produkowanych przez siebie urządzeniach i aplikacjach. Jedną z takich osób jest Janusz Korsan.

Korzystamy z rozwiązań polimerowych tak w obszarze technologii liniowych, jak i łożysk. W tym roku zrobiliśmy maszynę do przewijania, która stosowana jest w produkcji żywności. Jej rolki pracują pod wodą. Zastosowaliśmy więc bezsmarowne rozwiązanie igus - mówi Korsan. Bardzo podoba nam się trend wprowadzania technologii bezobsługowych. Przekłada się to na łatwiejsze wdrożenie projektów u klientów i większą automatyzację linii produkcyjnych.

Otwartość to nie wszystko

Oczywiście - jak podkreśla Wojciech Szapiel - sama otwartość nie jest całą receptą na rynkowy sukces. Trudniejszą rzeczą jest trwale wdrożenie innowacji w firmie. Innowacyjność nie siedzi na ławce, nie chodzi po parku. Innowacyjność jest mierzalna. Jest funkcją ściśle zaplanowanego zamiaru rynkowego. Pokazuje, w jaki sposób producent chce się rozwijać. Dopiero takie podejście może dać trwałą, rynkową sukces - podsumowuje szef Inventivity Foundation.

„FABA” S.A. na targach LIGNA

Nieustanny rozwój dla lepszej jakości cięcia i większej żywotności narzędzi

Rozwój to drugie imię firmy „FABA” S.A. Przedsiębiorstwo stale pracuje nad nowymi produktami, ulepszeniami oraz poszerza zakres swojej działalności. W ostatnim czasie powstała nowa hala produkcyjna spółki oraz rozpoczęto ekspansję na rynek północnoamerykański. O tym, co słychać w firmie, opowiada Rafał Mazurowski - dyrektor ds. sprzedaży, podczas spotkania w trakcie targów LIGNA w Hanowerze.

Opr. (ab)



LIGNA to największe targi obróbki drewna na świecie, dlatego jest to dla nas doskonałe miejsce do pozyskiwania klientów z różnych stron świata. Fot. „FABA” S.A.

Alicja Bagnucka: Spotykamy się na targach, w trakcie święta branży drzewnej.

Jakie są oczekiwania i cele firmy „FABA” S.A. dotyczące prezentacji w Hanowerze?

Rafał Mazurowski: LIGNA to największe targi obróbki drewna na świecie, dlatego jest to dla nas doskonałe miejsce do pozyskiwania klientów z różnych stron świata. Wystawiennictwo tutaj to również okazja, aby spotkać się z odbiorcami, z którymi współpracujemy na co dzień. Obecnie dostarczamy swoje produkty do ponad 40 krajów świata i to właśnie dzięki tej wystawie możemy spotkać się z kontrahentami z różnych krajów i kontynentów. Podczas imprezy 60 - 70 proc. odwiedzających byli to klienci, z którymi już współpracujemy.

Alicja Bagnucka: W jaki sposób Państwa firma działa na zagranicznych rynkach?

Rafał Mazurowski: Posiadamy dwa zagraniczne oddziały - na Ukrainie i Słowacji. Na pozostałych rynkach współpracujemy z dealerami i partnerami. Cały czas próbujemy pozyskać nowych klientów na terenie Europy, ale zaczęliśmy również bardzo mocno ekspansję na rynki pozaeuropejskie. Weszliśmy na rynek północnoamerykański ze względu na polityczne zawirowania w Rosji. Na razie są to małe kroki, ale można powiedzieć, że już zagościliśmy na tamtejszym rynku. Na targi LIGNA przyjeżdżamy także po to, aby pozyskać nowych dealerów. Jest to jeden z ważniejszych celów, ponieważ nawet dużego, końcowego klienta jest bardzo trudno obsłużyć zdalnie. Zależy nam na sieci zaufanych przedstawicieli i reprezentantów, którzy mogą potem obsłużyć rynek.

Alicja Bagnucka: Targi to także możli-

wość prezentacji produktów. Czy na Państwa stoisku znalazły się nowości?

Rafał Mazurowski: Tak, jak wspomniałem, targi to dla nas możliwość kontaktu z kontrahentami. Dzięki temu wydarzeniu chcemy również umocnić swoją markę oraz zaprezentować produkty i nadchodzące trendy. Na to wydarzenie przygotowaliśmy wiele nowości.

Alicja Bagnucka: Które z nich cieszyło się największym powodzeniem?

Rafał Mazurowski: Z pewnością mogą wskazać jedną z nowości, wprowadzoną niedawno do oferty, która miała premierę na LIGNIE. Jest to specjalne pokrycie pił tartacznych - nowa metoda pokrywania. Dzięki zastosowaniu tej technologii uzyskujemy bardzo gładką powierzchnię korpusu, a tym samym eliminujemy przywieranie żywicy. Ma to wpływ na znacznie mniejsze przypalanie piły. Przekłada się to jednocześnie na żywotność narzędzia, która zwiększyła się o 10 - 15 proc. Ta technologia wywodzi się z pił cienkich, w których różnica między rzazem a korpusem jest bardzo mała. I to właśnie dlatego staraliśmy się znaleźć i zastosować nowe techniki w tych cienkich piłach, aby zmniejszyć przywieranie. Próby z nowym pokryciem rozpoczęliśmy dwa lata temu. Siedem miesięcy temu podjęliśmy decyzję o adaptacji tego rozwiązania do produkcji wszystkich typów pił tartacznych do wielopięt, a w planach jest rozszerzenie oferty również o inne pozycje pił. Dziś jest to standard naszej produkcji. Oferujemy odbiorcom piły w lepszej jakości, ale w tej samej cenie. Zdecydowaliśmy się na wprowadzenie tej technologii bez podnoszenia kosztów pił. Pierwsze testy tych narzędzi po-

twierdziły, że było to bardzo dobre posunięcie.

Alicja Bagnucka: Na stoisku widzimy też bogatą ofertę wiertel. Czy i tutaj pojawiły się nowości?

Rafał Mazurowski: Zdecydowanie, tak. Posiadamy również nowe wiertła. Warto nadmienić, że jesteśmy jedyną firmą na rynku, która może wykonywać węglkowe wiertła monolityczne oraz węglkowe frezy spiralne z możliwością regulacji. Możemy wykonywać takie narzędzia ze śrubą regulacyjną. Innymi słowy, robimy gwint w monolicie. Jest to szczególnie pomocne, jeżeli narzędzia na maszynach pracują w sekcjach 20 - 80 sztuk wiertel i wszystkie wiercą na tą samą głębokość. Każde nasze narzędzie z węgla może posiadać śrubę regulacyjną.

Na stoisku pokazaliśmy również nowy rodzaj wprowadzanych wiertel. Są to wiertła z podwójnym kątem. Dzięki temu ograniczyliśmy do maksimum wyrwywania z materiału.

Alicja Bagnucka: O czym jeszcze warto wspomnieć?

Rafał Mazurowski: W zakresie narzędzi diamentowych zaprezentowaliśmy nową głowicę szarpakową do obróbki płyty wiórowej i MDF. Jej główną zaletą jest to, że może obrabiać płyty z bardzo małym nadładkiem, nawet półtora milimetra, dając bardzo dobrą powierzchnię. Pokazaliśmy również nowy system bardzo dokładnego mocowania narzędzi oraz nowe frezy do złączy o wielkości złącza 6 - 7 mm, dzięki czemu użytkownik podczas obróbki będzie mógł zaoszczędzić wiele obrabianego materiału, bo aż 4 mm na każdym łączeniu.

Kolejnym nowym produktem jest diament ekonomiczny. Zmieniliśmy tu nieco geometrię użębienia, aby poprawić

jakość obróbki i żywotność, a także żeby narzędzie pracowało nieco ciszej. Wcześniej na jednej spirali mieliśmy dwa zęby, a na drugiej jeden. W momencie obróbki w materiał raz uderzał jeden ząb, a raz dwa zęby, czyli naprzemiennie. Powodowało to różnice w oporze. W nowym narzędziu rozłożyliśmy zęby po trzech różnych spiralach. Jest mniejszy hałas i uzyskujemy lepszą powierzchnię po obróbce. Mamy tutaj również do czynienia z lepszym prowadzeniem narzędzia.

Alicja Bagnucka: To długa lista interesujących produktów. Poza nimi widzimy także technologię lutowania. Na czym ona polega?

Rafał Mazurowski: Owszem, przedstawiliśmy w Hanowerze narzędzie z nowym sposobem lutowania. Jest to nowa technologia, która charakteryzuje się wyeliminowaniem wypływek lutowania na zewnątrz podczas procesu lutowania. To powoduje, że powierzchnia jest bardzo gładka, dzięki czemu przyklejanie obrabianego materiału udało się ograniczyć do minimum. Przekłada się to bezpośrednio na wydłużenie żywotności narzędzia. Powierzchnia, która nie jest piaskowana, tylko pokrywana, cechuje się lepszym odprowadzeniem wióra.

Alicja Bagnucka: Co w przyszłości pojawi się w Państwa ofercie? Czy możemy uchylić rąbka tajemnicy?

Rafał Mazurowski: Pracujemy nad rozwiązaniami na automatyczne linie frezerskie, które pracują z bardzo dużymi posuwami. Mówimy tu o prostych operacjach, jak: frezowanie płaszczyzn, zaokrąglanie krawędzi, rozcinanie z zaokrągleniem, ale o bardzo dużych prędkościach posuwowych. Obecnie nasze narzędzia pracują z prędkością do 400 metrów na minutę. Pracujemy nad rozwiązaniem uzbrojenia nowej linii - narzędzia, które będą pracować z prędkością do 1000 metrów na minutę.

Alicja Bagnucka: Jak wygląda proces wprowadzania nowych produktów do oferty w Państwa firmie?

Rafał Mazurowski: Najczęściej takie nowości wynikają z potrzeby maszyny, która już istnieje i trzeba do niej dopasować odpowiednio szybkie narzędzie. Wszystkie nowe produkty, które wprowadzamy, wynikają z obserwacji rynku czy bezpośrednio z potrzeby klientów. Obecnie 65 proc. produkowanych przez nas narzędzi są to zamówienia indywidualne. Obsługujemy każdego klienta - zarówno firmy duże, jak też mniejsze. Nie odmawiamy realizacji żadnego zamówienia, chociaż przypominamy, że produkcja większej liczby np. pił, z pewnością bardziej się opłaci. Jednak wszystko jest decyzją klienta. Naszym zdaniem, wszystko idzie w kierunku produkcji pod indywidualne i specjalne zamówienia. Zdarzają się jeszcze kontrahenci, którzy wolą standardowe narzędzia, jeśli mogą ich używać. Mówimy w większości o małych i średnich firmach, dla których najważniejsza jest cena, o ile produkt spełnia określone warunki. Coraz częściej współpracujemy z klientami, którzy wymagają indywidualnych rozwiązań, dopasowanych do ich produkcji.

Alicja Bagnucka: Czy taka produkcja stawia przed Państwem wyzwania?

Rafał Mazurowski: Dla nas największe wyzwanie przy takiej produkcji to nadążanie z inwestycjami. Zamówienia rosną nieustannie od 15 lat. Musimy bardzo się starać, aby obsłużyć wszystkich

nowych pojawiających się klientów, zgodnie z obowiązującymi u nas terminami. Wszystkie nietypowe zamówienia chcemy realizować w ciągu dwóch, trzech tygodni.

Alicja Bagnucka: Jakie są mocne strony spółki „FABA” S.A.?

Rafał Mazurowski: Jedną z głównych mocnych stron, jeżeli mówimy globalnie, to jest to czas produkcji. Ponadto staramy się być firmą, która jakościowo równa się z największymi graczami na rynku, a cenowo jest gdzieś pośrodku. Bardzo ważnymi cechami są także powtarzalność produkcji, otwartość i elastyczność. Dostosowujemy się z produkcją do danych rynków. Każdy z nich należy traktować indywidualnie - tak do tego podchodzimy. Wiemy, że narzędzia do Nowej Zelandii czy Skandynawii muszą być inaczej wyprodukowane. Musimy zdawać sobie sprawę z tego, że są tam inne warunki pracy. W Skandynawii może to być minus 40 stopni zimą na zewnątrz. Z kolei w Nowej Zelandii temperatura może wynosić plus 40 stopni. To były problemy, z którymi musieliśmy zmierzyć się wiele lat temu. Teraz wszystko mamy opanowane i dostosowane do konkretnych rynków. O tych różnorodnościach wiedzą zarówno konstruktorzy, jak i pracownicy na produkcji. Dużą zasługę widzę tutaj w łatwości komunikacji między poszczególnymi działami. Osoby obsługujące dany rynek są w stanie przekazać konstruktorom i inżynierom najważniejsze informacje dotyczące rynków i potrzeb określonych klientów. To, że produkcja oraz zarządzanie są w jednym miejscu w Baboszewie, na pewno to ułatwia.

Alicja Bagnucka: A w zakresie narzędzi?

Rafał Mazurowski: To, co nas wyróżnia na rynku, to na pewno także złącza. We współpracy z bardzo dużymi firmami przeprowadzaliśmy wiele testów w zakresie ich żywotności. Wykonujemy także testy w naszym zakładzie, jednak w większości robimy je w prawdziwych zakładach produkcyjnych, które przetwarzają duże ilości materiału. Nasze złącza zostały przetestowane w zakładach produkcyjnych w warunkach trudnej pracy na ekstremalnie wysokich parametrach obróbki. Tym, co nas wyróżnia, jest również pokrycie na złączach. Jest robione w Polsce i zostało wynalezione przez polskich naukowców.

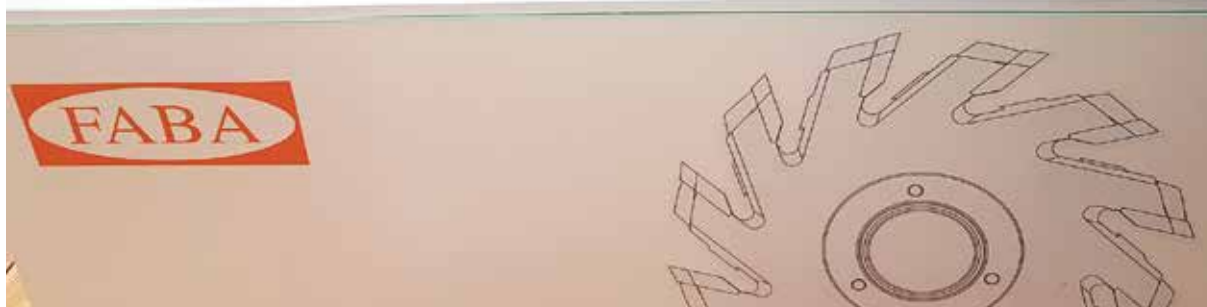
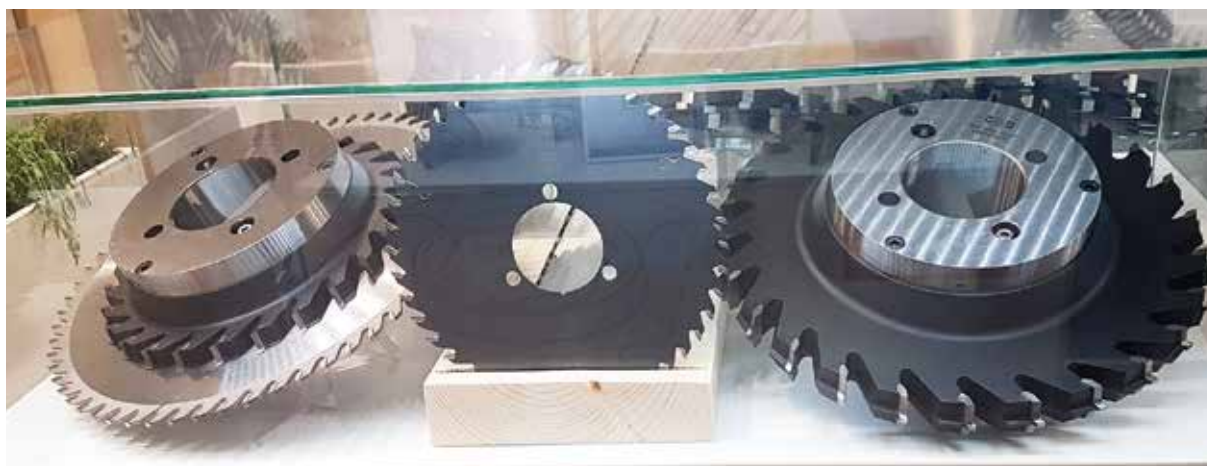
Alicja Bagnucka: Są Państwo znani także z doskonałego doradztwa i serwisu. Kto za to odpowiada?

Rafał Mazurowski: Mamy cztery jednostki, które oferują narzędzia i doradzają na terenie całej Polski. To nie są sprzedawcy tylko doradcy techniczni. Te jednostki świadczą usługi serwisowe narzędzi HM oraz HSS. Dodatkowo, dwie jednostki pełnią serwis dla narzędzi diamentowych. Współpracujemy też z dealerami, czyli niezależnymi firmami. Zgadza się, nasza sieć doradztwa, serwisu i dystrybucji jest bardzo mocna.

Alicja Bagnucka: Co nowego wydarzyło się w przedsiębiorstwie w ostatnim czasie?

Rafał Mazurowski: Możemy pochwalić się nową inwestycją w postaci budowy nowej hali o powierzchni 2,5 tys. m². Obecnie jesteśmy na etapie wykańczania inwestycji.

Alicja Bagnucka: Jaki był cel wybudowania nowej hali?



Firma „FABA” S.A. na swoim stoisku zaprezentowała narzędzia do dużych posuwów, jak również szereg innych rozwiązań z oferty przedsiębiorstwa. Fot. „FABA” S.A.

Rafał Mazurowski: Parę lat temu podjęliśmy decyzję o niezależnym rozwoju narzędzi do obróbki metalu. Już podjęliśmy współpracę z kilkoma dużymi firmami na terenie Polski i wszystko idzie

w dobrym kierunku. Nowo wybudowana hala ma służyć do produkcji narzędzi właśnie do obróbki metalu.

Alicja Bagnucka: Dziękuję za rozmowę i życzę kolejnych sukcesów.

Rafał Mazurowski: Dziękujemy. Jesteśmy dobrej myśli. Koniunkturę oceniam jako bardzo dobrą. Ubiegły rok był dla nas rekordowy. Obecny wydaje się być stabilny.

REKLAMA



Dziękujemy za odwiedzenie naszego stoiska na targach LIGNA w dniach 27-31 maja 2019

LIGNA

FABA S.A.

09-130 Baboszewo
ul. Przemysłowa 1

tel.: +48 23 662 17 00
e-mail: faba@faba.pl

www.faba.pl

f Fabababoszewo