

Idąc w kierunku najwyższej jakości, pokonujemy najwyższe wyzwania

Rozmowa z **Rafałem Michalskim**, CEO Blachotrapez

Rozwój, ekspansja, akwizycja, automatyzacja – te sformułowania są chyba najczęściej powtarzane dziś przez przedsiębiorców. Interesujące jest jednak to, co faktycznie kryje się za tymi słowami?

Największą korzyść, jaką dostrzegam z robotyzacji i automatyzacji, to skuteczniejszy nadzór nad procesem produkcji. Sądzę, że ten trend się utrzyma, zwłaszcza w obliczu doskwierającego wszystkim przedsiębiorcom braku rąk do pracy. Automatyzacja stała się głównym stymulatorem rozwoju, co obserwuję od wielu już lat. Dla przykładu, gdy rozpoczynałem swoją przygodę z firmą Blachotrapez produkcja nie była nawet w połowie tak zautomatyzowana jak dziś. Po-

zkład tego typu w Europie). Robotyzacja i automatyzacja mają jeszcze jeden ważny aspekt. Pozwalają na eliminację tzw. czynnika ludzkiego w miejscach, gdzie błędy z tego powodu są wskazywane najczęściej, ale wspólnie z ludźmi dążymy do podniesienia jakości wyrobów przy malejących kosztach.

W takiej sytuacji aż prosi się, aby stworzyć fabrykę w ogóle bez ludzi. Autonomiczną. Czy jest to możliwe?

W Blachotrapez osiągnęliśmy to założenie na poziomie obsługi linii produkcyjnej przez planistę i operatora robotów. Jednak z w pełni autonomicznym zakładem problem leży gdzie indziej. Przyzwyczailiśmy się do tego, że firmy

zbędnych elementach do jego wykończenia. Zdecydowana większość naszej sprzedaży jest realizowana poprzez dekarzy i nie sądzę, aby miało się to zmienić. W procesie udziału pracowników w firmie będziemy mogli mówić o zmianie ich kompetencji.

W dzisiejszych, niespokojnych czasach, gdzie z jednej strony mamy problem z niedoborem rąk do pracy, a z drugiej, najpierw Covid, a potem wojna na Ukrainie przerwały łańcuchy dostaw, pojawia się kusząca opcja, a nawet konieczność poszukiwania tańszego surowca?

W odróżnieniu od tego, co możemy spotkać obecnie na rynku, my nie działamy w taki sposób. Mamy stałych, niezmiennych i sprawdzo-



wiem więcej, nie sądziłem wtedy, że poziom, który osiągnęliśmy, w ogóle jest możliwy w produkcji blachodachówki.

To znaczy?

Osiągnęliśmy – jako jedyni w branży – stan pełnej automatyzacji w produkcji blachodachówki i rynien. Jeżeli spojrzemy na jedną z naszych hal, to zobaczymy, że surowiec samodzielnie wjeżdża, jest przetwarzany, pakowany i odkładany do magazynu. Tak to działa. Dodatkowo wszędzie, gdzie tylko to możliwe, wykorzystujemy roboty. W tym zakresie możemy pochwalić się współpracą, chociażby z ABB – w zakresie linii produkcyjnych do wyposażenia naszego zakładu KROP (obecnie najnowocześniejszy

wyglądają w określony sposób. Na ten firmowy wszechświat składają się: budynki, sekretarka, pracownicy biura obsługi klientów, sale konferencyjne itd. W momencie, gdy będziemy potrafili zerwać z tym obrazem, fabryki automatyczne staną się możliwe, a profil pracownika się zmieni.

Czy będziemy mogli też mówić o automatycznej sprzedaży bez udziału człowieka?

W przypadku dóbr szybko zbywalnych i niewymagających specjalistycznej wiedzy z pewnością tak będzie. Natomiast sprzedaż doradcza, taka jak w naszym przypadku, utrzyma się, bo trudno oczekiwać, że lekarz czy prawnik będzie się znał na szczegółach budowy dachu czy nie-



nych dostawców wysokiej jakości stali, zresztą jesteśmy jednym z największych odbiorców stali w naszym kraju. Nie chcemy, aby klient, który kojarzy nas z jakością, był rozczarowany. Stal pochodząca z dość egzotycznych miejsc, bez gwarancji jakości i bez jasnego komunikowania tego faktu – powinna budzić wątpliwości u odbiorców.

Czyli jakość sposobem na działanie w trudnych czasach?

Rok 2021 był jednym z najlepszych w naszej historii. Nigdy wcześniej nie zanotowaliśmy tak wysokich obrotów. Odnotowaliśmy największy popyt, mieliśmy najniższe stopy procentowe i niskie kredyty. Nigdy tego nie zapomnę (śmiech –



przyp. red.). Obecnie mamy do czynienia z ustabilizowaną, lekką stagnacją, ale z ostrożnym optymizmem w przyszłość. Odwrotnie niż 2 lata temu borykamy się z wysoką inflacją, podnoszonymi stopami procentowymi i rosnącymi ratami kredytów. Do tego dochodzi niedobór stali na rynkach światowych związany z wygaszeniem produkcji w niektórych miejscach. Na 2024 rok spoglądam z optymizmem, ale umiarkowanym.

A wracając do jakości. Czy buduje Waszą przewagę konkurencyjną?

Oferujemy najdłuższą gwarancję na rynku. Nieustannie rozwijamy nasze zakłady oraz parki maszynowe, współpracujemy wyłącznie z kwalifikowanymi dostawcami, nieustannie oceniamy i udoskonalamy kontrolę podczas produkcji, a także inwestujemy w najnowsze technologie po to, aby dostarczyć naszym klientom produkt najwyższej jakości, dopasowany do ich rzeczywistych potrzeb. Zgodnie z naszym jakościowym mottem: idąc w kierunku najwyższej jakości, pokonujemy najwyższe wyzwania.

Na przestrzeni ostatnich kilku lat Blachotrapez intensywnie inwestował w rozwój. Jaki kierunek obrabaliście?

Jako pierwsi na rynku w UE opracowaliśmy technologię produkcji pokryć dachowych z posypką z kruszywa skalnego. Wcześniej takie rozwiązania musieliśmy importować aż z Nowej Zelandii.

Jest to produkt globalny, który będzie naszym eksportowym „konikiem pociągowym”, szczególnie w USA. Drugim filarem rozwoju i przewagi są przeprojektowane systemy rynnowe, które oferują nową jakość i funkcjonalność. Technologia poszła do przodu – nikt już nie chce tej sprzed 20 lat. Dzięki nowoczesnym rozwiązaniom możemy dowolnie giąć rynny, co wpłynęło na szybkość i prostotę montażu, łatwość transportu, etc. I tego oczekiwał rynek, co widać po dynamicznych wzrostach sprzedaży tych systemów.

Zainwestowaliście również w fotowoltaikę?

Od stycznia 2024 roku będziemy producentem systemów fotowoltaicznych. Nie będziemy ich składać, nie będziemy produkować dachów zintegrowanych, ponieważ nie można zagwarantować ich szczelności, a na to nie możemy się zgodzić. Staniemy się producentem innowacyjnych i kompleksowych systemów „od A do Z”. Szczegóły podamy już wkrótce podczas targów Dach Forum w Kielcach. Generalnie chcemy iść w kierunku oferowania jak największej liczby rozwiązań do podstawowego naszego nośnika, czyli blachy. Taką mamy wizję przyszłości dla Blachotrapez: pokrycia dachowe, rynny, fotowoltaika, systemy fasadowe.

Skoro o przyszłości rozmawiamy, to interesujące jest, jaka jest obecnie pozycja spółki na świecie, w ujęciu globalnym?

Jesteśmy liderem w segmencie dachów w Europie. Rocznie przerabiamy 120 tysięcy ton stali. Produkujemy w zakładach w: Myślenicach, Bochni, Rabce-Zdroju, Warszawie i Rumunii. Nasze produkty eksportujemy do USA i Kanady. Mamy też odbiorców w Azji. Oferujemy: blachy gontopodobne, blachodachówkę, blachy trapezowe, pokrycia z posypką z kruszywa skalnego, systemy rynnowe i fotowoltaiczne, parapety, okucia i pozostałe akcesoria, a także ogrodzenia. Według „Forbesa” należymy do najcenniejszych polskich firm rodzinnych. Jesteśmy w grupie największych firm w Polsce.

Blachotrapez uzyskał nominację Kapituły do 26. edycji Polskiej Nagrody Jakości®. Poza gratulacjami chciałbym się dowiedzieć, jakie znaczenie ma dla Pana nagroda za jakość przyznawana od 1995 roku?

To nie tylko wyróżnienie, ale także dowód na to, że jako firma dążymy do doskonalenia poprzez zachowanie najwyższych standardów jakości. Cieszę się, że to, co dla nas niezmiennie i naturalne – zapewnianie wysokiej jakości – zostało dostrzeżone. Nominację traktuję jako motywację do ciągłego podnoszenia poprzeczki i spełniania oczekiwań naszych klientów.

Dziękuję za rozmowę.

Marcin Kałużny