

W niektórych dziedzinach byliśmy pionierami

Wywiad, którego udzielił Pan Zenon Narojek w czasopiśmie Plast News w marcu 2009 r.

Wadim Plast Sp. J. działa od 1981 r. w branży przetwórstwa tworzyw sztucznych, dla której dostarcza maszyny i urządzenia.

Narzędziownia firmy wykonuje dysze, rozdzielacze, systemy GK, a także formy wtryskowe, zapewniając obróbkę powierzchni firmy JOKE.

Wtryskownia wyposażona jest we wtryskarki Dr. BOY i Windsor JSW oraz system chłodzenia firmy Frigel.



Wanda i Zenon Narojekowie,
właściciele Wadim Plast

Wadim Plast Narojek S.J. działa na rynku od 1981 roku. Czy mógłby Pan przybliżyć naszym Czytelnikom profil działalności firmy?

W pamiętnym 1981 roku odszedłem z firmy, w której zajmowałem stanowisko Głównego Konstruktora, a przedtem Kierownika Narzędziowni i zacząłem organizować własną działalność gospodarczą. Czasy nie były sprzyjające dla sektora prywatnego. Proszę sobie wyobrazić, że jako inżynier miałem poważne kłopoty z zarejestrowaniem, jak się to wtedy mówiło, warsztatu rzemieślniczego na własne nazwisko. Pozostawałem, więc przez rok jako tak zwany cichy wspólnik, zarejestrowany na sta-

nowisku ślusarza. Ten układ nie mógł trwać długo w oparciu o tak niepewne i nieformalne założenia, więc wszystko się rozpadło i w stanie wojennym zostałem bez pracy. W podobnej sytuacji znalazł się mój kolega ze studiów, więc razem postanowiliśmy założyć spółkę – od tej pory datuje się funkcjonowanie firmy, której nazwa związana była z nazwiskiem Narojek - produkującą artykuły gospodarstwa domowego. Były to głównie suszarki sufitowe, które do tej pory produkuje nasza firma córka. Spółki, jak to spółki nie trwają wiecznie. W międzyczasie wspólnie z żoną Wandą stworzyliśmy spółkę Wadim Plast Narojek Sp. J. Dalej kontynuowaliśmy produkcję suszarek, ale jednocześnie poszerzyliśmy działalność o handel akcesoriami gospodarstwa domowego sprowadzanego zza granicy. Nazwa firmy ma oczywiście związek z imieniem mojej żony, która znakomicie zarządza organizacją i finansami naszej firmy. Ja zajmuję się raczej techniką, a przede wszystkim strategią i rozwojem.

Dlaczego zdecydowaliście się Państwo na tak wielotorową działalność? Jakie to niesie za sobą korzyści?

Właściwie wielotorowość naszej firmy, a inaczej mówiąc dywersyfikację działań, zawdzięczam wielu złożonym okolicznościom. To mój szwagier i kolega ze studiów, Pan Jerzy Dziewulski, znakomity konstruktor form i znawca technolo-

gii przetwórstwa tworzyw sztucznych namówił mnie do ubiegania się o przedstawicielstwa firm zachodnich, produkujących normalia i systemy gorącokanałowe do budowy form, obejmując zarazem



w firmie zaszczytną funkcję Dyrektora Technicznego. Tak zaczęła się przygoda z nowoczesnymi technologiami w branży tworzyw sztucznych. Obracając się w tym środowisku miałem okazję skonfrontować nasze raczkujące rzemiosło z nowoczesnym, wielkim światowym przemysłem tworzyw sztucznych. Firma Wadim Plast jako pierwsza w Polsce zaczęła dostarczać maszyny i technologie do szybkiego wytwarzania modeli i prototypów oraz form prototypowych. Czyli technologie Rapid Prototyping

i Rapid Tooling. W tamtych czasach były to naprawdę kosmiczne technologie, w pełnym tego słowa znaczeniu, bowiem pierwotne ich zastosowanie miały miejsce w przygotowaniach lotów kosmicznych. Dzięki naszej solidności i wiedzy partnerzy polecali nas swoim znajomym. I tak po kolei stawaliśmy się przedstawicielami producentów wtryskarek, systemów chłodzenia, peryferiów, programów komputerowych i prawie wszystkiego, co wiąże się z technologią wtryskiwania tworzyw sztucznych. Takie działania niosą za sobą wymierne korzyści. Możemy dostarczyć wszystko w komplecie, pod klucz, biorąc na siebie całkowitą odpowiedzialność za powodzenie inwestycji.

Jesteście Państwo dystrybutorem urządzeń do przetwórstwa tworzyw sztucznych, a oprócz tego dysponujecie narzędziownią i wtryskownią. Który z tych obszarów działalności wiąże się z największymi trudnościami, a który generuje największe zyski?



Zarówno wtryskownia jak i narzędziownia są oddziałami wspomagającymi sprzedaż. Narzędziownia jest stworzona przede wszystkim dla produkcji systemów gorąco kanałowych i wytwarzania form prototypowych. Najczęściej bywa tak, że prowadzimy rozwój produktu od koncepcji do produkcji. Najpierw, rzecz jasna, zaczynamy od prostej formy jedno gniazdowej, pozwalającej uzyskać produkt technologiczny, ale o ograniczonej wielkości produkcji. Bywa, że na takiej formie wykonujemy ponad milion wtrysków. Taka wielkość produkcji pozwala inwestorowi sprawdzenie wyrobu nie tylko pod kątem technicznym, czy użytkowym, ale przede wszystkim pozwala zbadać rynek. Jeśli produkt okaże się trafiony, zaczynamy kompletować maszyny i urządzenia do produkcji wielkoseryjnej. Formę wykonujemy w narzędziowni, której wybór podyktowany jest jej specjalizacją w danej grupie produktów. Rzecz jasna cały czas sprawujemy pieczę nad wykonaniem formy, korzystając z wiedzy nabytej na formie próbnej

z uwzględnieniem poprawek i sugestii klienta. Czasami dostarczamy klientowi całą linię pod klucz, z maszynami, formami, systemem chłodzenia i peryferiami. Czasami tylko niezbędne elementy, a bywa, że całą produkcję realizujemy w naszej wtryskowni. Najczęściej dzieje się tak wtedy, kiedy klient jest spoza branży, a elementy z tworzyw sztucznych stanowią niewielki udział w jego wyrobie finalnym. Tak, że trudno powiedzieć, co przynosi największe zyski i co jest najbardziej rentowne. U nas jedno wspiera drugie i wszystko jest ważne.

Czy mógłby Pan przybliżyć asortyment oferowanych maszyn i powiedzieć, dlaczego zdecydowaliście się na współpracę z danymi producentami?

Kierujemy się przede wszystkim zdrowym rozsądkiem. Wiele firm kładzie nacisk na odzysk ciepła powstałego w procesie produkcji, stosując kosztowne i energochłonne technologie. Jednym słowem, aby odzyskać ciepło trzeba wytworzyć dla tego procesu specjalne systemy, których produkcja również jest energochłonna, nie mówiąc o energii potrzebnej do zasilania tych systemów. Po za tym problem z ciepłem mamy w lecie, kiedy jego odzyskiwanie mija się z celem. Oczywiście można stworzyć systemy zamieniające ciepło na energię mechaniczną, która jest zawsze potrzebna i w zimie i w lecie, ale i w tym przypadku bilans zysków i strat nie zawsze jest dodatni. Cóż więc robić? A no nie wytwarzać zbędnego ciepła. Dlatego przy wyborze partnerów - dostawców maszyn i urządzeń - zawsze kierowaliśmy się dużym współczynnikiem sprawności ich systemów. Postawiliśmy na energooszczędność. W przypadku maszyn i robotów, są to napędy wyłącznie elektryczne lub hybrydowe. W przypadku systemów chłodzenia staramy się unikać, gdzie tylko się da, agregatów sprężarkowych, stosując zawory proporcjonalne i indywidualne, małe stanowiskowe chłodziarki.

Muszę się pochwalić, że współpracujemy z partnerem, który może dostarczyć największą na świecie maszynę elektryczną. A właśnie w przypadku dużych maszyn ma miejsce największa oszczędność energii.

Kim są Państwa klienci?

Przede wszystkim firmy przetwarzające tworzywa sztuczne. A więc przemysł opakowaniowy, kosmetyczny, gospodarstwa domowego, nawet medyczny i farmaceutyczny. Przemysł samochodowy również, jednak większość maszyn i urządzeń w tym sektorze jest narzucana przez firmy matki umiejscowione poza naszym krajem. Stąd mamy ograniczony wpływ na podejmowane decyzje odnośnie wyboru dostawcy. Bardzo często zdarza się jednak, że firmy zagraniczne umiejscowione w Polsce mają duży wpływ na wybór oferenta ze względu na jakość obsługi, mając na uwadze wiedzę, kompleksowość usług, czy sprawność serwisu. Niemalą grupę naszych klientów stanowią wyższe uczelnie. Wyposażamy ich laboratoria w maszyny, programy do symulacji procesów technologicznych, urządzenia i systemy Rapid Prototyping i Rapid Tooling.

Czy firma Wadim Plast zapewnia swoim klientom wsparcie po zakupie maszyn?

To jest oczywiste. Zarówno serwis w okresie gwarancji jak i serwis pogwarancyjny to obowiązek każdego sprzedawcy. Nie mniej ważna jest jednak pomoc przy wyborze maszyny czy innego urządzenia albo narzędzia. Klienci na ogół dysponują wystarczającą wiedzą przy podejmowaniu decyzji odnośnie właściwego wyboru, jednakże bywa często, że nie mają wystarczających narzędzi dla określenia właściwych parametrów przedmiotu zakupu. Mam tutaj na myśli programy symulacyjne pozwalające na etapie projektowania dobór właściwej maszyny pod kątem siły zwarcia, gramatury wtrysku, doboru właściwego układu plastyfikującego, czy urządzenia chłodzącego. Również w przypadku projektowania formy programy te pozwalają na optymalny wybór konstrukcji ze względu na punkty wtrysku, rozmieszczenie kanałów chłodzących oraz sposób usuwania



wyrzaski. Pozwalają także na wybór właściwej technologii procesu. Proszę również pamiętać, że nasi serwisanci

ci to nie tylko znawcy maszyn, to także technolodzy mający na co dzień do czynienia z różnymi problemami w naszym zakładzie, również technologicznymi.

Czy zamierzacie pozostać firmą funkcjonującą lokalnie, na rynku polskim, czy planujecie rozszerzyć swoją działalność na inne kraje? Jeśli tak, to na jakie i jakim obszarze działalności?

Marzeniem każdej firmy jest poszerzenie rynków zbytu, a zagranica to nieskończone możliwości handlowe. Niestety w polskiej rzeczywistości oferta dla zagranicy nie jest imponująca niemal w każdej dziedzinie. W naszej branży – myślę – jest pole do popisu dla narzędziowni i wtryskowi. Wadim Plast produkuje, na zlecenie amerykańskiego partnera, opakowania kart pamięci do urządzeń elektronicznych na rynki całego świata. Jest to na pewno kierunek rozwojowy i wiążemy z tym wielkie nadzieje. Jeśli chodzi o narzędziownię to stawiamy pierwsze, ale pewne kroki w zagranicznej sprzedaży naszych systemów gorącokanałowych; dysz i rozdzielaczy. Pozytywne opinie naszych partnerów o naszym produkcie, pozwalają nam z nadzieją patrzeć w przyszłość.

Najpopularniejszym obecnie słowem jest „kryzys”. Czy i Wadim Plast go już w jakimś stopniu odczuwa?

Tak. Szczególnie w sprzedaży dóbr inwestycyjnych. Chociaż dzięki tej kryzysowej sytuacji zmienia się powoli sposób myślenia inwestorów. Coraz większy nacisk kładzie się na oszczędności związane z energią i pracą ludzką. Ja wiem, że to może mało humanitarne pozbawiać człowieka pracy i zastępować nieludzką maszyną, ale niestety ta nieludzka maszyna bywa wydajniejsza i pozbawiona problemów społecznych. Jest też druga strona tego zagadnienia. Człowiek pozbawiony pracy, a tym samym pieniędzy przestaje być klientem tak bardzo potrzebnym w cyklu produkcyjno konsumpcyjnym. Ale to już zadanie dla socjologów. Myślę że z czasem z tego wybrną. Bo inaczej czeka nas kolejna rewolucja, polegająca na niszczeniu maszyn. Co kiedyś zresztą już miało miejsce.

Obecnie można zaobserwować znaczne ożywienie na rynku imprez branżowych. Czy zamierzacie Państwo uczestniczyć

we wszystkich z nich? Czy Pana zdaniem branża tworzyw sztucznych jest na tyle duża, że aż potrzebuje tylu imprez?

Prawdziwe ożywienie rynku imprez branżowych, a właściwie największą dynamikę ich rozwoju można było zaobserwować w połowie lat dziewięćdziesiątych. Mam na myśli oczywiście imprezy organizowane przez przemysł i wspierane przez uczelnie. Największe zasługi na tym polu położył pan Henryk Zawistowski. Organizowana przez jego firmę konferencja PLASTECH gromadziła niekiedy ponad trzystu uczestników z różnych krajów. Poza konferencją - główną imprezą firmy PLASTECH - były organizowane jeszcze inne sympozja, cieszące się nie mniejszym zainteresowaniem. Ale największą zasługą animatorów kontaktów z Zachodem były wspólne wyjazdy na międzynarodowe imprezy targowe. Dusseldorf, Paryż, Mediolan, Frankfurt, Friedrichshafen, że tylko wymienię niektóre. Oprócz tego również wyjazdy do firm produkujących maszyny, formy, peryferia. I proszę pamiętać, że było to zaledwie kilka lat po tym jak można było trzymać paszport w szufladzie własnego biurka i przestały być potrzebne wize. Teraz też są potrzebne takie imprezy, przynajmniej dla integracji środowiska i wypracowywania wspólnych działań w interesie branży. Powinni to robić ludzie związani z branżą tworzyw sztucznych, niezależnie od tego czy wywodzą się z uczelni, instytutów albo z przemysłu. Dobrym przykładem współpracy uczelni z przemysłem są podyplomowe studia inżynierskie. Kilka edycji udało się zorganizować na Politechnice Poznańskiej i Politechnice Rzeszowskiej, gdzie wykładowcami są profesorowie z uczelni i inżynierowie z przemysłu. Bardzo potrzebne są praktyki studenckie w zakładach przemysłowych i biurach konstrukcyjnych. Przez Wadim Plast przewijają się rok rocznie ponad dwudziestu studentów; zresztą nie tylko ze studiów inżynierskich. Praktyki w naszej firmie odbywają także studenci Akademii Sztuk Pięknych, Wyższej Szkoły Handlowej, że wymienię tylko niektóre. Większość naszej kadry technicznej stanowią dawni praktykanci. W tym roku mamy zamiar wspólnie z Uniwersytetem Techniczno-Przyrodniczym z Bydgoszczy zorganizować konferencję poświęconą konstrukcji formy i zachodzących w niej zjawiskach w trakcie procesu

wtryskiwania. Nieprzypadkowo na miejsce konferencji wybraliśmy Bydgoszcz. Jest to prężny ośrodek wytwórców form wtryskowych i przemysłu przetwórstwa tworzyw sztucznych. Tam także najlepiej widać właściwą współpracę przemysłu z nauką. Niewątpliwie ten stan rzeczy jest zasługą Pana Prof. Marka Bielińskiego, rozumiejącego misję uczelni w kontekście całej gospodarki oraz działający Związek Narzędziowców Regionu Bydgoszcz. Cieszy mnie deklaracja przedstawicieli bydgoskiego związku o przystąpieniu do Stowarzyszenia Technicznego Tworzywa Sztuczne, aby wspólnie działać na rzecz rozwoju branży. Ambitne plany dotyczą szkolenia kadr, tworzenia ośrodków rozwojowo-badawczych i lobbowania na rzecz sektora tworzyw sztucznych we władzach państwowych i Komisji Europejskiej. Istnieje nadzieja na przystąpienie naszej polskiej organizacji do Europejskiego Stowarzyszenia Narzędziowców ISTMA.

W jednym z projektów, związanych z gorącymi kanałami korzystacie ze wsparcia środkami z UE. Czy zachęcalibyście inne firmy do korzystania z tej formy zdobywania funduszy na inwestycje?

To nie podlega dyskusji. Trzeba tylko pamiętać, że pomoc unijna to tylko część środków na inwestycje i należy do biznes planu z uwzględnieniem dotacji unijnych podchodzić nie mniej rzetelnie niż w przypadku samodzielnego finansowania. Nietrafiona inwestycja tak samo boli z dotacją lub bez niej. A czasami nawet bardziej.

Jakie są Państwa plany na przyszłość?

Nie poprzestawać w rozwoju.