

50 lat innowacji i zaufania

– *Mamy ogromne doświadczenie oraz specjalizacje, których inni nie posiadają. Stawiamy na jakość, która zadowala naszych klientów – mówi Jan Nagrodzki, prezes firmy „Spomasz” Bełżyce S.A., który otrzymał trzecią nagrodę wśród menedżerów średnich przedsiębiorstw*

Jak udało się Panu w ciągu ostatnich dwóch lat wejść na prostą i stać się jedną z wiodących firm w regionie?

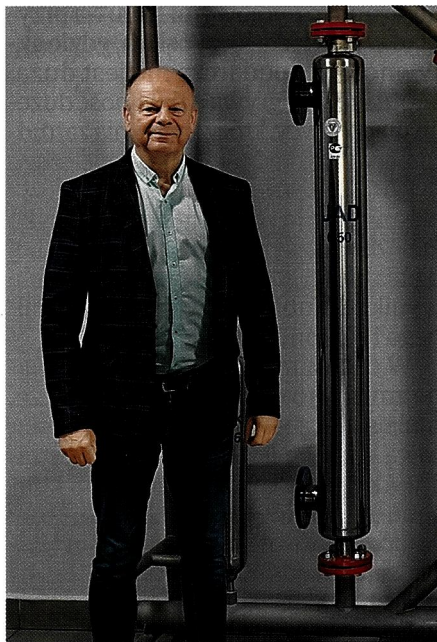
Jeśli chodzi o wielkość, to utrzymujemy się na podobnym poziomie, zatrudniając mniej więcej tę samą liczbę osób. Jednak w porównaniu z poprzednimi latami, znacząco zwiększyliśmy naszą sprzedaż, dzięki czemu poprawiły się wyniki ekonomiczne. Realizowaliśmy duży kontrakt dla polskiej firmy kosmetycznej, która nabyła zakład we Francji. To był dla nas pionierski projekt, ponieważ nigdy wcześniej nie mieliśmy do czynienia z takim rodzajem instalacji. Mowa tutaj o tzw. reaktorze do bieleńcia bawełny - trzypoziomowym przenośniku z natryskiem chemikaliów. Cały proces polega na usunięciu tłuszczu z bawełny, która w naturalny sposób jest pokryta tłuszczowymi kulkami. Aby to osiągnąć, musieliśmy zastosować wodorotlenek azotu, aby zmyć tłuszcz, a następnie wybielić bawełnę za pomocą perhydrolu. Oczywiście, konieczne było także dokładne płukanie. Cały system obejmuje instalację wody, instalację chemiczną oraz system podgrzewania, aby utrzymać odpowiednią temperaturę, która wynosiła około 90 stopni. To bardzo nowatorskie rozwiązanie, którego żadna inna firma, nawet te specjalizujące się w przenośnikach, nie chciała się podjąć. Postanowiliśmy podjąć to wyzwanie i z powodzeniem zrealizowaliśmy ten projekt.

Udało się zdobyć nowe istotne zamówienia?

Zdecydowanie. Oprócz wspomnianego kontraktu, zdobyliśmy również wiele mniejszych, ale niezwykle istotnych zamówień. To było naprawdę szczęśliwe zrzęczenie okoliczności, że udało nam się pozyskać tak wiele ciekawych projektów. Dzięki temu udało nam się zmniejszyć straty o połowę.

Z czego wynikały te straty?

Głównym powodem strat było brak zleceń. Duży wpływ na to miała pande-



Jan Nagrodzki, prezes firmy „Spomasz” Bełżyce S.A.

mia. W ogóle rok 2020 był trudnym okresem dla branży. Właśnie wtedy rozpoczęły się problemy z zamówieniami.

Jaką rolę odgrywa konkurencja na rynku produkcji maszyn do przemysłu spożywczego, kosmetycznego i wymienników ciepła, czym się wyróżniają Państwo na tle konkurencji?

Konkurencja na tym rynku jest dość silna, ale mamy w nim swój udział i miejsce. Nasza firma istnieje już ponad 50 lat. Mamy ogromne doświadczenie oraz specjalizacje, których inni nie posiadają. Nasze ceny są rozsądne i konkurencyjne w porównaniu do droższych firm w Warszawie czy zagranicznych dostawców. Stawiamy na jakość, która zadowala naszych klientów.

Jakie specyficzne wyzwania wiąże się z produkcją maszyn dla branż takich jak mleczarstwo, produkcja lodów, ciastek czy czekolady?

A także soków, czy pasteryzatorów do piwa. W naszej branży istnieje wie-

le specyficznych wyzwań, zwłaszcza jeśli chodzi o produkcję maszyn dla różnych sektorów spożywczych.

Co stanowi największe problemy i na co trzeba zwracać szczególną uwagę przy produkcji takich maszyn?

Przede wszystkim musimy zwracać uwagę na jakość naszych maszyn. Jeśli ktoś może zaproponować niższą cenę, ale nie zapewnia odpowiedniej jakości, klient woli zapłacić więcej za pewność i niezawodność produktu. Nasza firma cieszy się zaufaniem klientów na całym świecie, zarówno w Europie, jak i w krajach takich jak Egipt, Meksyk, Arabia Saudyjska czy Kazachstan.

Nie obawia się Pan, że chińskie maszyny mogą zagrozić Państwa pozycji na rynku?

Nie martwię się o to. Owszem, Chiny mogą konkurować na dużą skalę, zwłaszcza jeśli chodzi o linie produkcyjne o wysokiej wydajności. Jednak dla mniejszych przedsiębiorstw w Chinach czas produkcji i dostawy może być bardzo długi. Ponadto, łatwiej jest nawiązać kontakt i współpracę z małymi i średnimi firmami przetwórstwa spożywczego u nas niż szukać dostawcy w Chinach. Dla mniejszych firm skierowanie się do nas jest prostsze.

Jak by Pan ocenił - co jest mocną stroną Spomaszu?

Ostatnio naszą mocną stroną jest nie tylko sama produkcja maszyn, ale także cała automatyka, którą oferujemy. Posiadamy własny dział automatyki, zespoły specjalistów z dziedziny elektroniki i elektryki. Te dwie dziedziny są naszymi podstawowymi atutami, a wraz z nimi dział wykonawczy, składający się z elektryków. Dzięki temu możemy dostarczać nie tylko same maszyny, ale również kompleksowe rozwiązania automatyzacyjne dla naszych klientów. *Rozmawiała Anita Czupryn*