

Zarząd spółki Novar – od lewej: Jan Klementowicz, Anna Kocikowska (prezes) i Tomasz Sztapka



Kryzys nam sprzyja

Z Tomaszem Sztapką, członkiem zarządu firmy Novar (będącej trzykrotnym laureatem Gazeli Biznesu), rozmawia Ewa Siuda.

Firma zaczynała w 1988 roku od robót budowlanych na rzecz spółdzielni mieszkaniowych i w kolejnych latach rozszerzała swoją działalność. Jakie są główne produkty i kierunki Państwa działalności obecnie? Jakimi czynnikami miały wpływ na rozszerzenie oferty?

Spółka rzeczywiście powstała w marcu 1988 roku, w tym roku obchodzimy dwudziestolecie firmy. Nie była od początku naszą własnością – odkupiliśmy ją od poprzedniego właściciela w 1992 roku, rozpoczynając trochę inną działalność. Ówczesny rynek nieco zweryfikował dotychczasowy zakres działalności tej spółki. Zaczęliśmy od oddłużania przedsiębiorstw państwowych, potem rozszerzyliśmy ją o handel wyrobami

hutniczymi pozyskiwanymi w toku procedur kompensacyjnych. Przygotowywaliśmy też spółkę do wykorzystywania tych materiałów, a więc rozpoczęliśmy produkcję – początkowo konstrukcji stalowych dla przemysłu, wchodząc stopniowo w procesy technologiczne.

W 1998 roku pozyskaliśmy bardzo ważnego partnera dla naszych działań – była to firma Alstom Power Energy Recovery (ówczesna ABB), pracująca w zakresie urządzeń dla energetyki przemysłowej, konkretnie projektująca, montująca i uruchamiająca tzw. regeneracyjne obrotowe wymienniki ciepła. Początkowo zakres naszej współpracy był bardzo skromny, wykonywaliśmy detale, które były montowane w innych zakładach w Niemczech. Ale

z biegiem czasu okazało się, że jesteśmy dla firmy Alstom Power dobrym partnerem i po dwóch latach prób zostaliśmy wpisani na listę głównych dostawców z terenu Polski. Od tego czasu rozpoczęliśmy produkcję bardziej skomplikowanych urządzeń. Naszym „flagowym” urządzeniem jest właśnie kompletny regeneracyjny obrotowy wymiennik ciepła: w żargonie energetycznym LUVU dla powietrza i GAVO – dla gazu. Robimy to do dzisiaj i możemy powiedzieć, że w ubiegłym roku staliśmy się największym w Europie producentem tego urządzenia.

Czyli sukces?

Wydaje mi się, że osiągnęliśmy sukces – udało nam się zbudować całą infra-

strukturę techniczno-inżyniersko-organizacyjno-materiałową dla produkcji bardzo skomplikowanych urządzeń na rynek przemysłowy, ale równocześnie takich, które są stosowane w wielu zakładach na całym świecie.

Czy myślą Państwo o kolejnym rozszerzeniu oferty produkcyjnej?

W perspektywie najbliższych pięciu lat chcielibyśmy, po pierwsze, doposażyć firmę w maszyny, które pozwoliłyby produkować nasze urządzenia w łatwiejszy i bardziej precyzyjny sposób. Po drugie, chcielibyśmy uruchomić takie procesy, które do tej pory należą do naszych podwykonawców. Dotyczy to przede wszystkim całego zespołu zabezpieczenia antykorozyjnego, dla którego nie mamy na razie warunków na terenie naszego zakładu.

W perspektywie dziesięciu lat chcielibyśmy zbudować „drugą nogę” – nie wiemy jeszcze, w jakim kierunku, ale chcielibyśmy wykorzystać cały dorobek techniczny, inżynierski, który w tej chwili prezentujemy i który z roku na rok się doskonalili – są to przede

wszystkim procesy spawalnicze oraz montażowe urządzeń i maszyn.

W poprzednim numerze „Stali” rozmawialiśmy z przedstawicielami polskich firm działających w branży konstrukcji stalowych. Jak Pan ocenia ten rynek w Polsce? W jakiego typu konstrukcjach specjalizuje się Novar?

Szeroko rozumiany rynek konstrukcji stalowych w Polsce jest rynkiem bardzo kapryśnym. Koniunktura na tego typu konstrukcje jest zmienna, i to w stosunkowo krótkich okresach. Można podzielić ten rynek na konstrukcje typu budowlanego i konstrukcje maszynowe. Novar chyba nie jest przygotowany do tego, by produkować konstrukcje budowlane, natomiast bardzo dobrze sobie radzimy z konstrukcjami technologicznymi, a więc takimi, które zawierają elementy maszyn i urządzeń, wymagają wysokiej precyzji, obróbki skrawaniem, obróbki termicznej, są konstrukcjami o wyższym stopniu przetworzenia. W tym czujemy się znacznie lepiej

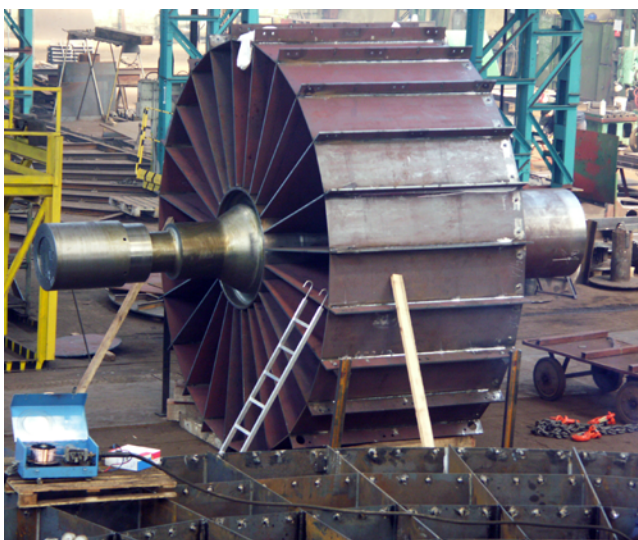
i w tym widzimy swoją przyszłość. Wydaje nam się również, że ten rynek jest bardziej stabilny i nie podlega tak wielkim wahaniom jak rynek inwestycyjny w zakresie konstrukcji budowlanych.

Jakich gatunków stali używają Państwo w produkcji dla energetyki? Jakie cechy przemawiają za ich zastosowaniem?

W sumie używamy dwóch podstawowych gatunków: zwykłego S235 (dawny St3S) oraz odpornego na korozję gatunku Corten. Zyskuje on wielu zwolenników ze względu na bardzo dobre cechy wytrzymałościowe i ponadczterokrotnie wyższą odporność na korozję. Wszędzie tam, gdzie występuje zagrożenie warunkami klimatycznymi, używa się właśnie tych gatunków stali (np. w konstrukcjach mostowych oraz konstrukcjach pracujących w atmosferze agresywnej), gdyż ich odporność na korozję jest wieloletnia, a zmiana własności ze względu na wpływ warunków klimatycznych jest tutaj bardzo istotna. ▶

reklama

fot. NOVAR



Budowa wirnika obrotowego wymiennika ciepła



Linia technologiczna do produkcji koszy grzewczych



Produkcja obudowy rotora



Magazyn koszy grzewczych

▼ **Gdzie znajdują zastosowanie obrotowe regeneracyjne wymienniki ciepła LUVO i GAVO? Gdzie w Polsce i na świecie pracują podgrzewacze wyprodukowane przez Państwa firmę?**

Te urządzenia mają zastosowanie we wszystkich zakładach produkujących ciepło – od bardzo małych elektrowni miejskich, zakładowych po potężne koncerny energetyczne. Spełniają one swoją rolę w odzyskiwaniu ciepła ze spalin, w związku z tym są zgodne z dyrektywą europejską mówiącą o tym, by nie wypuszczać zbędnego ciepła do atmosfery, a równocześnie w zasadniczy sposób poprawiają bilans energetyczny kotłowni.

Gdzie pracują nasze urządzenia? Poza byłym Związkiem Radzieckim i Australią są w zasadzie na wszystkich kontynentach – w Azji, Europie, obu

Amerykach. Trudno mi wymienić wszystkie państwa, w których pracują. Aktualnie wykonujemy takie urządzenia dla Chile i dla niemieckich elektrowni pracujących na węglu brunatnym.

A jaki jest stosunek eksportu tych urządzeń do produkcji dla krajowych odbiorców?

Eksport jest dominującym kierunkiem naszej działalności. W roku ubiegłym było to ok. 98%, obecnie jest to 95%, więc tylko ok. 5% produkcji trafia na rynek polski.

Jakich maszyn używają Państwo do produkcji koszy grzewczych i całych kompletów urządzeń?

Produkcja koszy grzewczych jest realizowana na specjalnej linii walcowniczej, która jest własnością naszego głównego

partnera. Ta linia wykonuje w zasadzie kompletny kosz grzewczy. Składa się z takich elementów, jak: rozwijarki, walce profilujące blachę, gilotyna i prasa. Linia jest sterowana komputerowo, więc jej obsługa polega na dozorowaniu prawidłowości jej pracy, a na samym końcu na napełnianiu koszy, ich sprasowywaniu i scalaniu.

Natomiast przy produkcji obrotowych regeneracyjnych wymienników ciepła używamy innych maszyn i urządzeń powszechnie stosowanych w przemyśle przetwórczym stali – są to gilotyny, wypalarki, sekatory, walcarki i urządzenia spawalnicze dobrej klasy (w tym półautomaty i automaty). Dużą ich część stanowią urządzenia pomiarowe, gdyż nasze urządzenia są wykonywane z bardzo dużą precyzją.

Czy w dalszym ciągu wdrażane są w spółce nowe technologie? Jeśli tak, to w jakich dziedzinach?

Największy postęp nastąpił w technologiach spawalniczych. Kilka lat temu opanowaliśmy dosyć dobrze podstawowe metody, takie jak spawanie drutem pełnym w osłonie gazów szlachetnych, natomiast w okresie ostatnich trzech lat wdrożyliśmy metodę spawania tzw. drutem przeskowym i tą metodą spawamy większość urządzeń. Dzięki niej osiągamy lepsze parametry spoin, a spawanie jest szybsze. Wdrożyliśmy również metodę spawania samojezdnymi automatami spawalniczymi. W następnych latach prawdopodobnie będziemy wdrażać nowe technologie w zakresie obróbki mechanicznej.

Jakie były największe czy też najważniejsze projekty, które udało się zrealizować w Państwa firmie? Czym mogą się Państwo pochwalić?

Rok 2005 był dla nas przełomowy – zakupiliśmy zakład, w którym aktualnie się znajdujemy. Była to fabryka

konstrukcji stalowych, która upadła, i po pięciu latach bezczynności udało nam się ją nabyć w formie przetargu. Doprowadzenie tego nieczynnego i zdewastowanego zakładu do dobrego stanu technicznego to, jak do tej pory, nasze największe zadanie inwestycyjne. Od tego momentu rozpoczęliśmy realizację coraz większych zadań produkcyjnych.

Wydaje mi się, że ważnym projektem było wdrożenie produkcji rotorów LUVO dużych średnic (w granicach 22 m). Początkowo wykonaliśmy cztery takie urządzenia dla elektrowni w Niemczech, potem zaczęła się produkcja następnych.

Czy 22 metry to największa z możliwych średnica rotora?

Na świecie produkuje się jeszcze większe, np. o średnicy 24 m. Do takiej produkcji również się przygotowujemy, ale wymaga to pewnych procesów inwestycyjnych – przebudowania głównej hali lub wybudowania nowej. Na ten moment bez problemów produkujemy urządzenia o 22-metrowej

średnicy. Myślę, że w przeciągu dwóch lat przygotujemy zakład do budowy tych największych.

Czy można patrzeć optymistycznie w przyszłość, kiedy coraz częściej w mediach słyszy się o światowym kryzysie energetycznym? Jak ocenia Pan perspektywy produkcyjne na rok 2009?

Rozumiem kryzys energetyczny jako kryzys braku energii, w związku z tym taka sytuacja jest dla nas korzystna. Jeśli tylko naszemu partnerowi, firmie Alstom Power Energy Recovery, z którym obchodzimy w tym roku dziesięciolecie współpracy, uda się pozyskać więcej zleceń, to i my będziemy je realizować w większej liczbie. Nie myślimy o tym, że ten kryzys może się obrócić przeciwko nam – on raczej nam sprzyja, a liczymy również na to, że nasza współpraca z Alstom Power będzie wieloletnia. Obecnie mamy zlecenia na dwa lata naprzód, co daje nam ogromny komfort pracy.

Dziękuję za rozmowę.

reklama