



Techbud

## Szansa w silnikach

*Zielonogórska spółka Techbud jest w branży budowlanej firmą nietuzinkową, bo obszar jej działania wykracza daleko poza ten segment rynku. Dostarcza nie tylko profesjonalne maszyny budowlane, lecz także markowe silniki z kompletnym osprzętem i układy przeniesienia napędu, znajdujące zastosowanie również w wielu innych dziedzinach. O początkach, rozwoju, dniu dzisiejszym i perspektywach z prezesem lubuskiej firmy, Janem Krawcem rozmawia Tomasz Kujawski.*

**atb** – Czy mógłby Pan przybliżyć genezę firmy? Skąd wziął się pomysł na taką działalność?

Jan Krawiec – Firma powstała 1 kwietnia 1993 roku, jako spółka z udziałem kapitału niemieckiego. Nie był to primaaprilisowy żart, bo jak najpoważniej zajęliśmy się sprzedażą nowoczesnego sprzętu budowlanego, którego na rynku brakowało. Trzeba pamiętać, że na początku lat 90. polskie firmy, wywodzące się przecież z poprzedniego systemu gospodarczego, pracowały na bardzo przestarzałym sprzęcie, wyprodukowanym przez fabryki technologicznie odstające od światowych producentów. Jestem z wykształcenia budowlanem i wcześniej przez 18 lat kierowałem przedsiębiorstwem budowlanym, widziałem więc, jakie są potrzeby wykonawców, na jakim wyeksploatowanym sprzęcie pracują. Wiedząc, jakie maszyny stosują nasi konkurenci z Zachodu, stwierdziłem, że musimy jak najszybciej wprowadzić je również na nasz rynek.

W roku 2004 firma stała się spółką z czysto polskim kapitałem i zmieniła nazwę na Techbud Sp. z o.o. Wszystko odbyło się w cywilizowany sposób, a z naszym byłym partnerem w dalszym ciągu mamy dobry kontakt. Układ z partnerem zagranicznym na początku działalności podyktowany był względami praktycznymi. Chodziło o to,

aby po prostu przenieść stamtąd pewne produkty na nasz rynek po jak najniższych kosztach. Bez udziałowca z kapitałem byłoby one dużo wyższe i trzeba byłoby je ponieść samemu. Przy braku własnych funduszy i przy niekorzystnej ofercie kredytowej, współpraca z partnerem z zagranicy była wówczas jedynym sensownym rozwiązaniem.

– **Od czego firma zaczęła, jaki był asortyment i jak się rozwijała? Co znajduje się w ofercie obecnie?**

– Pierwszymi wprowadzonymi przez nas urządzeniami były zagęszczarki do gruntu, agregaty prądotwórcze, sprzężarki, piły do cięcia asfaltu i betonu, zacieraczki do betonu. Z każdym rokiem poszerzaliśmy ofertę i tak weszliśmy w duże maszyny budowlane – koparki, koparko-ładowarki, walce – a także w urządzenia komunalne. Obecnie ze sprzętu typowo budowlanego w ofercie pozostały tylko małe i średnie maszyny o tonażu do 12 ton oraz pełny zestaw osprzętu. Coraz częściej ładowarki czy koparki pełnią dziś bowiem rolę nośników narzędzi, wyposażanych w najróżniejszy osprzęt – od łyżek, poprzez młoty, wiertnice, aż po zamiatarki.

Równocześnie zaczęliśmy rozwijać sprzedaż i serwis silników wysokoprężnych. Skąd taki pomysł? Ponieważ w sprzedawa-

*Jan Krawiec, prezes firmy Techbud.*

nych przez nas maszynach źródłem napędu są silniki Yanmar, japoński producent sam zaproponował nam sprzedaż i serwis swoich silników. Gdy podejmowaliśmy ten temat, Yanmar wchodził w związki biznesowe z firmą John Deere, dlatego niejako naturalną kolejną rzeczą rozszerzyliśmy ofertę również o silniki tej amerykańskiej marki z tzw. linii budowlanej. Na silniki obu marek mamy na polskim rynku wyłączność. Gdy spadło nieco zapotrzebowanie na maszyny budowlane, zaczęliśmy ten asortyment rozwijać, szkolić mechaników, tworzyć punkty serwisowe w Polsce, zarówno dla silników Yanmar, jak i John Deere. Warto dodać, że wprowadziliśmy również do oferty układy przeniesienia napędu – mosty, przekładnie itp. Są to specjalistyczne „napędy” produkowane przez firmy o światowej renomie.

– **Czy mógłby Pan przybliżyć ofertę silników? Czy są to jednostki napędowe tylko do maszyn budowlanych?**

– Jeśli chodzi o silniki, z powodu mniejszej chłonności sektora budowlanego weszliśmy w inne obszary rynku. Dostarczamy zespoły napędowe do ciągników i innych maszyn rolniczych. Współpracujemy z producentami maszyn dla górnictwa węglowego i miedziowego (ładowarki urobku, kolejki spagowe). Nasze silniki montowane są także w pompach wodnych przeciwpożarowych dwóch polskich producentów. Producenci agregatów prądotwórczych również zaopatrują się u nas w silniki firm John Deere i Yanmar. Ciekawą aplikacją jest zastosowanie naszych jednostek do tzw. sit przesiewających stosowanych do segregacji odpadów na wysypiskach śmieci. W tym roku weszliśmy również w obszar rynku morskiego. Dziś obsługujemy pewną część tej branży w zakresie silników i całych układów napędowych do kutrów rybackich czy innych jednostek pływających, np. statków wycieczkowych. To, że jesteśmy daleko od morza, nie stanowi żadnej przeszkody. Generalnie mówiąc, oferowane przez nas silniki mogą być stosowane we wszystkich maszynach i urządzeniach, za wyjątkiem samochodów. W tym zakresie prowadzimy także doradztwo. Nasi inżynierowie, wspomagani w trudnych sytuacjach bezpośrednio przez producentów, pomogą każdemu klientowi dobrać konkretny napęd czy silnik do określonej maszyny.



– Z silnikami związana jest inna działalność, którą rozwijamy, a mianowicie diagnostyka silników maszyn budowlanych i ciągników rolniczych. Ponieważ posiadamy przewoźną hamownię, jedną z nielicznych w Polsce, jesteśmy przygotowani do diagnozowania jednostek napędowych zarówno u nas w firmie, jak i u klienta. Dzięki temu możemy w każdych warunkach określić stan silnika, np. przed remontem, po remoncie czy po prostu w celu skontrolowania, jaka jest jego rzeczywista moc.

**– Większy krąg odbiorców silników oznacza konieczność powiększenia oferty o kolejne wersje czy modele. Jak wygląda realizacja zamówień?**

– Z silnikami sprawa jest złożona, bo są one przystosowywane dokładnie do potrzeb klienta. Uruchomiliśmy specjalną linię do kompletacji dostaw i wyposażania silników. W zależności od tego, dla kogo silnik jest przeznaczony, dobieramy osprzęt, którego jest całe mnóstwo: są to wiązki elektryczne, odpowiednie chłodnice, sposób transmisji mocy itd. Do klienta dostarczamy w pełni skompletowany zestaw, który jest podłączany do konkretnego urządzenia. Dzięki naszym specjalistom jesteśmy w stanie sprostać każdemu zamówieniu. Oczywiście mamy w magazynie zapas silników w wersji bazowej, które dozbrajamy, ale nie ma czegoś takiego, że silnik otrzymujemy już gotowy z zagranicy.

**– Czy tylko silniki znajdują nabywców poza budownictwem?**

– W innych branżach mamy również klientów na agregaty prądotwórcze. Są to uniwersalne urządzenia, stanowiące zaawansowane źródło energii elektrycznej, o mocy od kilku kW do nawet megawata. Całą instalację wykonujemy „pod klucz”, włącznie z uzgodnieniami z energetyką. Proponujemy m.in. systemy automatycznego załączania agregatu w momencie spadku czy zaniku napięcia, dzięki czemu klient nie musi w ogóle nadzorować pracy agregatu.

Oprócz tego zajmujemy się także przenośnymi lub przewoźnymi sprężarkami powietrza o różnej mocy, które są wykorzystywane przez klientów do różnych zadań. Posiadanie odbiorców w kilku branżach stabilizuje działania firmy. Raczej nie zdarza się, by wszystkie branże przeżywały kryzys w tym samym czasie.

**– Jaki jest zasięg działania firmy i jak wygląda sieć dilerska? Czy sprzedajecie tylko na kraj, czy prowadzicie wynajem?**

– Jeśli chodzi o sprzedaż maszyn czy silników, działamy w całym kraju i trudno jest określić jakiś priorytetowy rejon. Funkcjonujemy na takiej zasadzie, że główny punkt dystrybucyjny jest w naszej siedzibie w Zielonej Górze, natomiast na terenie Polski ustanowiliśmy szereg punktów serwisowych, które w naszym imieniu świadczą na swoim terenie usługi. Sama dystrybucja, przy bardzo dobrze działających firmach spedycyjnych, nie stanowi dziś żadnego problemu.

Co do eksportu, zdarza nam się sprzedawać za granicę skompletowane silniki, ale jak na razie w bardzo niewielkim zakresie. Nie satysfakcjonuje nas to, dlatego staramy się rozwijać również ten kierunek sprzedaży.

Jeśli chodzi o wynajem, dotyczy on tylko drobnego sprzętu budowlanego na rynku lokalnym. Obecnie sieć firm wynajmujących maszyny i urządzenia tego typu jest już tak duża, że wychodzenie z ofertą poza własny region, choćby ze względów na koszty transportu, nie jest opłacalne.

**– W czym upatruje Pan największe szanse, a w czym największe zagrożenia dla firmy? Jakie są perspektywy rozwoju i na którą grupę produktów firma będzie kładła największy nacisk?**

– W obecnej kondycji budownictwo trudno uznać za kierunek rozwojowy. Choć statystyki pokazują, że branża ta ma się dziś całkiem dobrze, trzeba pamiętać, że wynika to z różnych środków unijnych, które wspierają przede wszystkim budowę infrastruktury, czyli dróg, sieci kanalizacyjnych, oczyszczalni itd. Mamy też Euro 2012, na które również są przeznaczone określone środki. Jednak w przyszłość patrzę z niepokojem, bo te fundusze kiedyś się skończą, Euro przejdzie do historii, a samorządy, które

re zadłużają się teraz do dopuszczalnej granicy 60% przychodów, chcąc maksymalnie wykorzystać pomoc unijną, wpadną już w takie zadłużenie, że nie będą w stanie same wygospodarować nowych funduszy. Oczywiście trudno oczekiwać, że staną wszystkie inwestycje, ale na spowolnienie trzeba być przygotowanym.

Dlatego w tej chwili idziemy w kierunku dalszej intensyfikacji sprzedaży kompletnych silników John Deere i Yanmar do różnych zastosowań, jak również sprzedaży dodatkowych urządzeń, takich jak napędy, przekładnie, chłodnice itd. Wchodzimy mocniej w wyspecjalizowaną dziedzinę, w której trzeba być naprawdę dobrze przygotowanym, aby profesjonalnie obsłużyć klienta. Tego nie robi dobrze ktoś, kto chciałby się podjąć takich działań z tzw. marszu. Potrzebna jest do tego przede wszystkim wiedza i produkt na najwyższym światowym poziomie. My pozyskaliśmy już dostęp do markowych produktów, mamy też w tym zakresie doświadczenie specjalistyczne i odpowiedni zespół ludzi, którzy potrafią zająć się fachowym doradztwem. Świadczą o tym pozytywne opinie zadowolonych klientów. Sprawia wielką radość, gdy profesjonalnie obsłużony klient potwierdza fachowość i komplementarność naszej oferty. Mogę śmiało powiedzieć, że nasze produkty i usługi pochodzą z najwyższej półki światowej. Bardzo często oferowane przez nas silniki i skompletowane zestawy idą w świat, np. do producenta łodzi pływających pod banderą norweską czy producenta ciągników wysyłanych potem do odbiorców w różnych krajach. Uważam, że właśnie ten kierunek działalności pozwala naszej firmie spokojnie patrzeć w przyszłość.

*Dziękuję za rozmowę.*

