

Grupa Stephan Schmidt planuje wzmocnić działalność na polskim rynku



Z Güntherem Schmidtem – właścicielem Grupy Stephan Schmidt rozmawia Krystyna Wiśniewska

Krystyna Wiśniewska: *Grupa Stephan Schmidt, do której należy firma stephan schmidt meissen GmbH – dostawca surowców dla przemysłu ceramicznego – ma odbiorców swoich produktów na całym świecie. Jaki jest potencjał produkcyjny Grupy i główni odbiorcy?*

Günter Schmidt: W całej Grupie produkujemy rocznie 1,6 mln ton surowców z czego ok. 65% produkcji to eksport do ponad 40 krajów na całym świecie. Najważniejszymi odbiorcami są kraje sąsiednie, a więc na pierwszym miejscu Włochy, następnie Francja, kraje Beneluksu, Skandynawia, Hiszpania i w coraz większym stopniu Europa Wschodnia. Sprzedaż na wschód rozwija się bardzo dobrze, ponieważ w tym rejonie zbudowano wiele nowych zakładów produkcji płytek ceramicznych oraz ceramiki sanitarnej i przede wszystkim do tych zakładów dostarczamy nasze surowce.

Firma stephan schmidt meissen znajduje się w Kamenz – Wiesa i w związku z tym jest bardzo dobrze usytuowana do prowadzenia działalności w Polsce, Czechach i Rosji ze względu na bliskość tych rynków. Kiedy w 1990 r. zakładaliśmy firmę stephan schmidt meissen nabyli-

śmy duże złoża kaolinu i ilów w miejscowości Wiesa – na przedmieściu Kamenz. Jest to obszar ok. 120 ha, na którym znajduje się ok. 13 mln ton surowców. Są to ility wypalające się na biało stosowane w przemyśle płytek m.in. do produkcji gresu porcellanato oraz płytek ściennych, a ich mieszanki z kaolinem służą do produkcji porcelany sanitarnej. W tym rejonie posiadamy jeszcze drugie złoża – Cunnersdorf, z ility wypalającymi się na czerwono, zawierającymi 6 – 9% Fe₂O₃. Ten surowiec używany jest do produkcji dachówek i cegły klinierowej.

KW: *Jaką pozycję wśród odbiorców firmy stephan schmidt meissen mają polskie zakłady płytek ceramicznych? Jak ocenia Pan rozwój tej branży w ostatnich latach i perspektywy na przyszłość?*

GS: Możliwości produkcji płytek ceramicznych w Polsce określam na 100-120 mln m² rocznie, co oznacza, że branża ta ma silną pozycję w Europie i jest bardzo interesującym rynkiem zbytu dla nowych surowców. W Europie Wschodniej istnieje duże zapotrzebowanie na nowe mieszkania oraz remonty istniejących. W mojej ocenie gwarantuje to dalszy rozwój produkcji płytek podłogowych

i ściennych, a także porcelany sanitarnej. **Już kilka lat temu uznaliśmy, że polski rynek będzie głównym kierunkiem naszego zainteresowania i pozostanie nim także w przyszłości.** Jak już powiedziałem, dzięki bliskości naszych kopalni w Kamenz mamy korzystne położenie geograficzne w stosunku do konkurencji i dlatego zamierzamy wzmocnić naszą działalność w Polsce.

KW: *Co to oznacza w praktyce?*

GS: Wzmocnimy serwis, tzn. opiekę nad klientem oraz doradztwo. We współpracy z naszym przedstawicielem na Polskę, **panem Hanebachem**, pójdziemy właśnie w tym kierunku zakładając samodzielne przedsiębiorstwo. Usprawni to naszą działalność, polepszy wymianę informacji i udoskonali bieżące prace nad wprowadzaniem nowych produktów Grupy Stephan Schmidt na polski rynek.

KW: *Na czym obecnie polega współpraca z polskimi producentami płytek ceramicznych? Czy jest to bieżąca obsługa dostaw i ich logistyczne zabezpieczenie, czy w jej zakresie wchodzi również wprowadzanie nowych technologii oraz optymalizacja receptur mas ceramicznych?*

GS: To nie jest tak, że pan Hanebach czeka, aż polski odbiorca złoży zamówienie. Prowadzimy również akwizycję nowych produktów, za którymi stoi cała Grupa Stephan Schmidt ze swoim know-how i doświadczeniem. Organizujemy także sympozja dla polskich odbiorców (ostatnie odbyło się w maju br. w Görlitz), które służą wymianię uwag natury technologicznej, dyskusji na ważne dla technologów tematy, sprecyzowaniu przyszłych oczekiwań odbiorców i bliższemu poznaniu się na gruncie bardziej towarzyskim, a nie tylko zawodowym. Oznacza to, że na polski rynek chcemy wejść ofensywnie jako rzetelny partner, podchodzący indywidualnie do każdego klienta.

Jarosław Hanebach: Jeśli mogę coś dopowiedzieć: firma stephan schmidt meissen dostarcza 13 różnych produktów do 15 zakładów wytwarzających płytki ceramiczne. Wynika z tego, że prawie każdy odbiorca otrzymuje produkt opracowany specjalnie dla niego; modyfikowany do postaci ostatecznej w ścisłej współpracy między technologami odbiorcy i laboratoriami dostawcy. Jest to też odpowiedź na pytanie, czy dostarczamy know-how i innowacje – można powiedzieć, że czynimy to nieustannie, ponieważ firmy wciąż unowocześniają swoje technologie, optymalizują składy mas, a my staramy się im w tej pracy na bieżąco pomagać.

KW: Nad czym obecnie pracuje Grupa Stephan Schmidt, żeby sprostać rosnącym wymaganiom odbiorców surowców?

GS: Zbudowaliśmy w Kamenz, a także w zakładzie w Westerwaldzie duże urządzenia do homogenizacji, dzięki którym możemy dziennie np. w Kamenz standaryzować ponad 1000 ton łątów. Są to mieszanki do produkcji płytek składające się zwykle z trzech do pięciu komponentów, które – jak wspomniał pan Hanebach – przeznaczone są dla indywidualnego klienta. Standaryzujemy także składy mieszanek do produkcji ceramiki sanitarnej, w których liczba komponentów może sięgać ośmiu (np. produkt SanLine13250®) i więcej.

W skład instalacji do homogenizacji wchodzi również odpowiednie urządzenia rozdrabniające, systemy transportowe, dozujące i hale skladowe, w których surowce są równomiernie rozsypywane. W Kamenz możemy składować pod dachem 20 tys. ton produktów. Do takiej produkcji potrzebna jest doskonała znajomość surowców, którymi dysponujemy, dlatego też oprócz centralnego laboratorium w Westerwaldzie mamy również laboratoria regionalne. W Kamenz – Wiesa cztery osoby zajmują się ciągłym zapewnieniem jakości poszczególnych łątów, komponentów i gotowych mieszanek, dopuszczaniem do wysyłki i opracowywaniem nowych produktów. Współpracujemy także ze szkołami wyższymi i instytucjami badawczymi. Odpowiadając konkretnie na Pani pytanie: **mamy możliwości opracowywania i wdrażania nowych produktów o oczekiwanych przez klienta właściwościach.**

W związku ze stale rosnącymi cenami energii istnieje problem zmniejszenia jej zużycia, nad czym pracują nasi klienci i my również. Dążymy do tego, aby masy ceramiczne można było szybciej suszyć i szybciej wypalać. Redukcja czasu wypalania o 10% przyniesie bowiem znaczny wzrost wydajności i zmniejszenie kosztu jednostkowego produkcji.

KW: Jakie są plany rozwoju firmy?

GS: Ok. 75% naszych obrotów pochodzi ze sprzedaży surowców do produkcji płytek ceramicznych, ceramiki sanitarnej, elektrotechnicznej, ogniotrwałej, budowlanej oraz surowców do produkcji wielkogabarytowych rur kamionkowych i porcelany stołowej. Obecnie stawiamy też na rozwój produktów mineralnych. Dostarczamy duże ilości surowców m.in. do produkcji włókien mineralnych czy dźwiękochłonnych płyt sufitowych. Jesteśmy europejskim liderem w dostawach komponentów do wytwarzania substratów ogrodowych, m.in. Florisol®. Dostarczamy produkty do budowy i uszczelniania wysypisk, wałów przeciwpowodziowych, izolacji obszarów zanieczysz-

czonych, budowli specjalnych. Naszym najnowszym opatentowanym produktem jest Concesol® – dodatek do produkcji betonu aktualnie wprowadzany na rynek. Przewidujemy duże zainteresowanie odbiorców tym wyrobem i potencjalne duże możliwości zbytu. Oznacza to, że dział produktów mineralnych będzie się mocno rozwijał, ale oczywiście Grupa Stephan Schmidt nie odejdzie od ceramiki klasycznej.

JH: Concesol® jest już stosowany w Polsce, m. in. przez firmę Technologia Betonowa z siedzibą w Koszalinie, która produkuje elementy dystansowe i eksportuje je praktycznie na cały świat. Proszę zwrócić uwagę na odległość między Westerwaldem, gdzie Concesol® jest wytwarzany, a Koszalinem – przeszło 800 km nie stanowi przeszkody dla stosowania tego wyrefinowanego produktu. Po prostu jest dobry i zapewnia doskonałą jakość finalnego produktu.

KW: Na czym, oprócz wspomnianej przez Pana na początku rozmowy bliskiej odległości łoża w Wiesie od polskich producentów płytek ceramicznych, polega przewaga Grupy Stephan Schmidt nad konkurencją, bo na pewno nie są to ceny surowców?

GS: Rzeczywiście nasze surowce nie są najtańsze, ale mają takie parametry jakich oczekuje klient. Dysponujemy bardzo dobrze rozpoznaniem łożami oraz doświadczeniem w branży od 1947 r. dzięki czemu możemy rozwiązywać indywidualne problemy odbiorcy. Charakterystyczne dla polskich zakładów jest to, że prawie każdy ma własną przerobownię masy. Próba umieszczenia na polskim rynku gotowego granulatu byłaby więc bardzo trudnym zadaniem; mamy więc inną propozycję. Jesteśmy gotowi stworzyć spółkę joint-venture z polskim producentem płytek, który podjąłby się przygotowania masy na miejscu wg naszej technologii, pod naszym kierownictwem i na naszą odpowiedzialność. Jesteśmy gotowi w taki projekt zainwestować.

KW: Życzę sukcesów. Serdecznie dziękuję za rozmowę.