

Wielu poważnych przedsiębiorców, biznesmenów pewnie nie raz wyrzucało swe plany i strategię do kosza. Polska gospodarka jest wciąż młoda, o nie do końca solidnych podstawach". O nieprzewidywalnym rynku, nowym Maerzu i realizacji polityki „gotowych na wszystko” mówi Marek Majcher, prezes zarządu ZPW Trzuskawica S.A.

Polityka gotowych na wszystko

- **Ma pan pamiętkę na całe życie.**

Rzeczywiście. Ten szklany pojemnik zawiera pierwszy wypał z nowo wybudowanego pieca, z maja tego roku.

- **Proszę przedstawić tę wyjątkową nowość.**

Nowy piec pod względem technologii niewiele różni się od tych działających już 20 lat w naszej spółce Kujawy Wapno – również wykorzystuje metodę Maerza, która przez lata nie uległa diametralnym przeobrażeniom. Stopień zaawansowania technicznego jednak stale rośnie, zwłaszcza w obsłudze, automatyce, sterowaniu – w tym zakresie zmiany oczywiście nastąpiły. Piec, który pracuje u nas od maja, ma osiągać wydajność dobową 600 ton wapna. To obecnie największa tego typu jednostka Maerza w Polsce. Koszt – ponad 50 mln zł. Okres budowy – nieco ponad rok. Zmieściliśmy się i w ramach czasowych, i w budżecie, i – co jest dla mnie szczególnie ważne – cały proces inwestycyjny przebiegł bezwypadkowo. A przecież instalacja odbywała się niejako na żywym organizmie, w środku nieustannie działającego zakładu, w bardzo ograniczonym miejscu. Z powodu stężenia prac oraz znacznej liczby podwykonawców ryzyko i niebezpieczeństwo były duże. Sporo pracy mieli więc nasi inspektorzy BHP i oczywiście nadzoru – tu szczególne podziękowania kieruję do szefa projektu Jarosława Buczka, który teraz odpowiada za budowę młyna pionowego w Cementowni Ożarów. Aktualnie piec dochodzi do swoich zdolności produkcyjnych. Maksymalne wartości oczywiście też już osiągnęliśmy – nie było problemów. Jedyne co nas ogranicza w tym momencie to rynek, czyli zapotrzebowanie na wapno...

- **... które zapewne jest mniejsze niż rok temu. Ważnym rynkiem dla wapna jest budownictwo. A dużych inwestycji na tym polu jest na razie jak na lekarstwo...** Istotnie, nie mogę powiedzieć, że ten rok jest rewelacyjny dla wapna. Nie jest źle, ale wielkiej dynamiki również nie widzimy.



Sporo wapna potrzeba przy stabilizacji gruntów. Dla przykładu powiem, że tylko na pojedynczy projekt autostradowy na przełomie 2006/07 dostarczyliśmy prawie 80 tys. ton – to bardzo dużo jak na jeden sezon. Obecnie brak takich przedsięwzięć, co istotnie obniża nasz poziom sprzedaży. To prawda, że szykują się nowe projekty, mamy zapytania, coś zaczyna się dziać, ale będziemy się cieszyć dopiero wówczas, gdy samochody z produkcją wyjadą z naszego zakładu.

- **Sytuację wciąż utrudnia import materiałów budowlanych.**

Właśnie. Tylko w tym roku wpłynęło do naszego kraju ok. 50 tys. ton wapna palonego z Niemiec. Tamtejsze firmy również borykają się z nadprodukcją. Mają dużo wolnych mocy, część zakładów jest blisko granicy z Polską i mogą konkurować niską ceną. Wapno hydratyzowane trafia do nas również ze Słowacji i z Białorusi – choć już w mniejszych niż kiedyś ilościach. Gdyby był boom, wówczas i producenci krajowi, i importerzy byłiby zadowoleni. A jeśli go nie ma – trzeba mocno się starać.

- **Piec to tylko jedna z waszych inwestycji. Kolejną była nowa linia do produkcji kruszyw.**

Nasza firma chciała pozostać liczącym się graczem na rynku kruszyw, więc inwestycja ta była konieczna. Obecnie jesteśmy w stanie produkować około 2 mln ton kruszyw rocznie z jednej lokalizacji, o bardzo dobrej jakości i różnym asortymencie.

Uruchomienie nastąpiło wiosną. Nowe maszyny w istotnym zakresie ograniczają – o około 30% – dotychczasową technologię produkcji kruszyw na mokro. Niestety, rynek kruszyw, jak i wspomnianego wapna, po nagłym boomie roku ubiegłego i niedostatku podstawowych frakcji, ponownie wyhamował. Jak powiedziałem – budowy dróg nie są rozwinięte, nie ma dużych kontraktów z pełną nową podbudową. Tymczasem wielu producentów poprawiło swe moce produkcyjne, powstają też nowi wytwórcy i zrobiło się trochę „gęsto”.

- **Co daje wam więc przewagę na rynku?**

Dobra lokalizacja. Przewożenie kruszyw na duże odległości jest mało opłacalne. Kolejnym atutem jest wszechstronność produktu. Nasze kruszywo doskonale nadaje się

i do produkcji drogowej, i do asfaltów czy do wytwarzania kostki brukowej oraz wysokowytrzymałościowego betonu. Cena również jest naszą mocną stroną, bo kruszywa wapienne są zawsze relatywnie tańsze niż np. żwirzy z północy Polski.

- **Mówił pan o wyhamowaniu rynku budowlanego. Co nas czeka w przyszłości? Boom? Powolny rozwój? Dalszy zastój?**

Polski rynek jest nieodgadniony. Wielu poważnych przedsiębiorców, biznesmenów pewnie nie raz wyrzucalo swe plany i strategię do kosza. Polska gospodarka – o czym wszyscy mówią, tylko potem zapominają w codziennej działalności i planowaniu – jest wciąż młoda, o nie do końca solidnych podstawach. Elementy polityczne, kryzysy światowe czy pojedyncze spektakularne wydarzenia jak Euro 2012 potrafią mocno zachwiać naszym rynkiem. Do tego dochodzi czynnik pogodowy, który zawsze mocno waży na branży budowlanej. To wszystko powoduje, że w swych estymacjach powinniśmy wykazywać dużą ostrożność. Trzeba cieszyć się z rozkwitu, ale równocześnie pamiętać, że nie będzie on trwał przez wiele długich lat, co pokazuje choćby przykład roku ubiegłego.

- **Czy przy braku tego stałego rozwoju rynku nie boicie się, że moce nowego pieca nie będą wykorzystane?**

Należy być gotowym na dobry i na gorszy rynek. Gdy przyjdzie boom trzeba mieć moce, których nie uzyskuje się

przecież w jednej chwili. To procesy inwestycyjne drogie i czasochłonne. Z kolei na zły okres konieczne są takie koszty produkcji i możliwość elastycznego zarządzania swoimi mocami, by się ochronić. Nowe technologie są po to wdrażane, by realizować produkcję w wyższej wydajności, w krótszym czasie czy po niższych kosztach, bądź jedno i drugie.

Piece wapiennicze szybkie działające w Trzuskawicy mają już kilkadziesiąt lat. Ich technologia nie jest najnowsza i nie najbardziej efektywna. Zamknęliśmy część pieców na zakładzie Kowala – zrobiła się tu więc mała luka. W przypadku nagłych potrzeb rynku, gdy kontrahent potrzebuje szybko dużych ilości wapna, mocy mogłoby zabraknąć, więc naturalne jest, że w tego typu branży nadatek kilkadziesiąt procent mocy w stosunku do efektywności bieżącej rynku jest normalny. Trzeba pamiętać, że w wapnie nie jest tak jak w przemyśle cementowym – nie możemy produkować na zapas. Elastyczność jest bardzo ważna.

- **Jakie są plany Trzuskawicy?**

Chcemy zmniejszać koszty, przede wszystkim w zakresie paliw dla pieców, optymalizować produkcję i kłaść nacisk na ekologię. Właśnie w tym celu wdrożyliśmy specjalny program redukcji emisji hałasu i zapylenia, będziemy wymieniać główną stację zasilania energią, przekładnie na młynach i maszyny ruchome. Słowem: zamierzamy w dalszym ciągu realizować politykę „przygotowania na wszystko”.

”

Elementy polityczne, kryzysy światowe czy pojedyncze spektakularne wydarzenia jak Euro 2012 potrafią mocno zachwiać naszym rynkiem

Już po zakończeniu składu materiału dowiedzieliśmy się, że Marek Majcher został dyrektorem ds. rozwoju w CRH Europe Materials w Dublinie. Będzie odpowiedzialny za rozwój Grupy w Rosji

O sobie:

Ukończyłem Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczny. Tam też zrobiłem studia podyplomowe, po których od razu, szukając pracy, trafiłem do Cementowni Warta, gdzie spędziłem ponad 4 lata pierwszej, dobrej praktyki zawodowej. Następnie zostałem zaproszony do konkursu na stanowisko wiceprezesa zarządu ds. ekonomiczno-handlowych w Cementowni Ożarów, który udało mi się wygrać. Tam zostałem 14 lat. Ponad 2 lata temu poproszono mnie o objęcie funkcji prezesa Kujawy Wapno Sp. z o.o. Po fuzji zakładów zostałem szefem dywizji wapienniczej. W ubiegłym roku przeniósłem się do Trzuskawicy.

Przez wszystkie lata kariery zawodowej miałem dobrych nauczycieli. A korzystanie z pomocy, doświadczeń kolegów to duża umiejętność, którą staram się realizować.