

Eksport zakodowany w DNA

W Kuźni Raciborskiej, niewielkiej miejscowości na południu Polski, powstają specjalistyczne obrabiarki dla kolei i przemysłu, które docenia cały świat



RAFAMET to firma z długą tradycją i historią. W 1846 r. w Kuźni Raciborskiej – znajdującej się wówczas na terenie Prus – powstała huta żeliwa, nazwana Nadzieja. W kolejnych dekadach dobudowano do niej walcownię i odlewnię żeliwa, a w okresie międzywojennym wyprodukowano pierwszą obrabiarkę do obróbki ciężkich zestawów kołowych, co stanowi do dziś główną działalność spółki **RAFAMET** znajdującej się w gronie globalnych liderów w tej branży. Spółka jest również dostawcą wielkogabarytowych obrabiarek specjalistycznych – m.in. tokarek karuzelowych i frezarek bramowych wykorzystywanych w przemyśle maszynowym, energetycznym, stoczniowym, hutniczym czy lotniczym.

– Gdy w Polsce realizowany był przetarg na amerykańskie myśliwce F16, **RAFAMET** pracował z amerykańskim partnerem biznesowym nad obrabiarką do obróbki skrzydła do modelu F22 – wspomina z uśmiechem E. Longin Wons, prezes firmy **RAFAMET**.

Globalne kontakty

Producent obrabiarek z Kuźni Raciborskiej większość swoich obrotów generuje z eksportu. W historii powojennej Polski kontrakty za granicą realizował już w 1947 r. Pierwsze produkty trafiły wówczas na rynek rumuński. W 1964 r. na zasadach eksperymentu gospodarczego **RAFAMET**, jako jedno z czterech polskich przedsiębiorstw, uzyskał prawo prowadzenia samodzielnej działalności eksportowej i importowej z pominięciem Central Handlu Zagranicznego.

– Dzięki temu firma mogła o wiele swobodniej rozwijać eksport, co później pozwoliło jej przetrwać trudne momenty, np. zmianę ustrojową w 1989 r. i upadek całego bloku wschodniego, do którego wówczas **RAFAMET** był niejako przyspawany – 60-80 proc. sprzedaży kierowaliśmy na rynki wschodnie. W latach 90. udało nam się pomyślnie zrestrukturizować, w odróżnieniu od wielu firm z naszej branży, które zostały przejęte albo upadły – opowiada E. Longin Wons.

Zaznacza jednak, że spółka nie ograniczała się tylko do sprzedaży na Wschodzie – już w latach 70. aktywnie współpracowała m.in. z odbiorcami obrabiarek w USA w branży maszynowej.

– W latach 80. eksport na wszystkie rynki świata był dla nas ważny. Mieliśmy wówczas placówki handlowe nawet na takich rynkach jak Rosja, Indie czy Japonia – mówi prezes **RAFAMET**.

Obecnie firma eksportuje 70-90 proc. swojej produkcji – dla przykładu w 2019 r. udział eksportu wyrobów i usług wyniósł około 70 proc. Połowę eksportu, tzn. 35 proc. zajmuje Azja, w tym przede wszystkim kraje Dalekiego Wschodu. Z kolei roczne obroty spółki oscylują na poziomie 80-100 mln zł, cała grupa zaś generuje 120-150 mln zł przychodów. Przedsiębiorstwo zatrudnia ok. 600 osób.

W wąskiej specjalizacji

Mimo że **RAFAMET** jest liderem w niszy w wąskiej specjalizacji, musi nieustannie pracować nad rozwojem oferty i pozyskiwaniem nowych klientów.

– Warto wziąć pod uwagę, że sprzedajemy dobrą inwestycyjną długotrwałego użytku – okres eksploatacji obrabiarek sięga średnio kilkanaście, a czasem nawet 30 i więcej lat – opowiada E. Longin Wons.

Na największe obroty producent może liczyć w krajach, w których kolejnictwo (pociągi, tramwaje, nowe linie metra) dynamicznie się rozwija.

– Obserwujemy teraz boom w Azji. Takie kraje jak Chiny, Singapur, Indonezja, Malezja i Tajlandia to dziś nasze główne kierunki. Obecnie sporo inwestuje się również w Azerbejdżanie czy Kazachstanie, gdzie staramy się pozyskiwać kontrakty. Mamy również odbiorców w Australii, Katarze, Arabii Saudyjskiej, ZEA czy Izraelu – mówi E. Longin Wons.

Liczy, że w kolejnych latach Rosja, po okresie zastoju inwestycyjnego, znów zacznie rozwijać drogi kolejowe. Jednocześnie firma nieustannie pracuje nad pozyskiwaniem klientów w Europie, szczególnie w takich krajach jak Belgia, Niemcy, Francja, Austria, Czechy i Słowacja.

Największe wyzwania? Jako firma działająca w bardzo wąskiej specjalizacji producent z Kuźni Raciborskiej musi przewidywać trendy rozwojowe taboru kolejowego – to oczywiste. Musi też radzić sobie z kryzysami w poszczególnych państwach czy branżach.

– Jest i ryzyko techniczne – wymagania dotyczące parametrów obrabiarek są mocno wyśrubowane, zwłaszcza w Europie, a także w Chinach. Są również kraje dość trudne do prowadzenia eksportu, np. Etiopia, Nigeria czy Sierra Leone, ze względu na zapewnienie bezpieczeństwa naszej ekipy oraz produktów. Oczywiście jak wiele specjalistycznych firm w Polsce, dużo wysiłku wkładamy w dzisiejszych czasach w pozyskanie kadry inżyniersko-technicznej. Podstawą naszego biznesu

► NIE TYLKO DLA KOLEI:

Eksport to dla nas chleb powszedni. Maszyny z Kuźni Raciborskiej są wykorzystywane m.in. przez francuskie i japońskie firmy zajmujące się produkcją elektrowni atomowych. Uczestniczyły nawet w kosmicznym programie budowy europejskiej rakiety Ariane – wymienia E. Longin Wons, prezes firmy **RAFAMET**.

[FOT. ARC]

jest oferowanie autorskich unikatowych rozwiązań konstrukcyjnych i technologicznych. Potrzebę innowacji mamy zakodowaną. Wiemy, że musimy być w globalnej czołówce. Tym wygrywamy – zapewnia prezes **RAFAMET**.

Elektrownie, rakiety i samoloty

Oprócz oferty dla rynku kolejowego polegającej na dostawie obrabiarek do naprawy, tj. reprofilowania poprzez toczenie kół kolejowych, firma oferuje także gigantyczne obrabiarki na indywidualne zamówienia przedsiębiorców. Maszyny z Kuźni Raciborskiej z powodzeniem są wykorzystywane np. w segmencie energetycznym – kilka lat temu polskie przedsiębiorstwo dostarczało sześć urządzeń do obrabiania elementów wyposażenia zaplecza maszynowego na potrzeby francuskiego producenta elektrowni atomowych – firmy Areva. Kolejnym zrealizowanym przedsięwzięciem był duży kontrakt na dostawę pięciu olbrzymich obrabiarek (waga jednej wynosiła 500-600 ton) dla Japan Steel Works, japońskiego giganta zajmującego się produkcją wielkogabarytowych wyrobów kuzniczych, w tym również na potrzeby elektrowni jądrowych.

Wyroby **RAFAMET** uczestniczyły także w kosmicznym programie budowy euro-

pejskiej rakiety Ariane (obróbka pierścieni rakiety nośnej) oraz – jak głosi fabryczna legenda – również amerykańskiego Saturna 5. W jego zakładach powstały także komponenty mechaniczne urządzenia wykorzystywanego w pracach nad dreamlinerem (fiber placement machine).

– Słowem eksport mamy zakodowany w DNA. I nie odpuszczamy żadnego rynku ani trudnego konstrukcyjnie zadania technicznego – kwituje E. Longin Wons.

Spółka, finansując swoją globalną działalność, od prawie dwóch dekad korzysta ze wsparcia banku HSBC. – Gdy na początku nowego milenium szukaliśmy podmiotu, który mógłby nas finansować, nie było łatwo – polskie banki nie interesowały się wtedy zbyt mocno kredytowaniem takich firm jak nasza. Wówczas, a był to rok 2002, z pomocą przyszedł właśnie HSBC i – co ciekawe – z nowojorskiej placówki. Z czasem zaczęliśmy podpisywać umowy z polskimi oddziałami tego banku. I tak ta współpraca trwa do dziś, co jest zrozumiałe – **RAFAMET** przeprowadza skomplikowane operacje finansowe często na trudnych i wymagających rynkach, co wymaga ogromnych kompetencji po stronie podmiotu finansującego – a HSBC zna specyfikę i realia praktycznie na każdym rynku na świecie – opowiada E. Longin Wons.

KOMENTARZ

Rynki pozaeuropejskie mają potencjał



MICHAŁ BUCHALIK
dyrektor ds. bankowości korporacyjnej HSBC Polska

80 proc. polskich przedsiębiorstw wierzy, że do 2024 r. handel międzynarodowy przyniesie nowe możliwości biznesowe – wynika z raportu HSBC Navigator: Now, next and how for business. Mimo, że 88 proc. polskich firm sprzedających za granicę wskazuje Europę jako swój główny kierunek ekspansji, to warto jednak podkreślić, że prawie połowa rodzimych eksporterów uważa otwarcie na nowe rynki za kluczowy motor ich rozwoju. Polskie firmy rozważają Eurazję, Bliski Wschód, Afrykę Północną, Amerykę Środkowo-Wschodnią oraz Amerykę Północną, jako pozaeuropejskie cele ekspansji w ciągu najbliższych pięciu lat. Tym bardziej cieszy nas fakt, że **RAFAMET** już od wielu lat realizuje strategię rozwoju na pozaeuropejskich rynkach. Należy również zauważyć, że będąc średniej wielkości firmą staje w szranki z zagraniczną konkurencją, która często posiada ogromne zaplecze kapitałowe. Wąska specjalizacja, działalność w pewnej niszy rynkowej i wieloletnie doświadczenie to olbrzymi atut, który **RAFAMET** umiejętnie wykorzystuje do budowania przewagi w konkurencyjnym otoczeniu. Jest wręcz wzorowym przykładem krajowego czempiona w zakresie eksportu na wymagające rynki. Ekspansja poza znajome i bezpieczne rynki UE, bez wątplenia wymaga nie tylko doskonałej znajomości docelowej grupy odbiorców, ale również ich zwyczajów rynkowych, handlowych jak i lokalnych praw na bazie których realizowane są kontrakty czy zabezpieczenia transakcji. Eksportowy profil działalności firmy, obecność na wielu rynkach, wymagających często skomplikowanych operacji finansowych to wyzwania, w których od lat właśnie bank HSBC wspiera **RAFAMET**. Jest to możliwe dzięki globalnej obecności i doskonałej, praktycznej znajomości specyfiki rynków, na których działa HSBC, które stanowią kluczowe przewagi konkurencyjne banku.