

Wchodzimy w erę automatyzacji i robotyzacji



Marek Łangowski

współzałożyciel, TMA Automation



Piotr Orlikowski

współzałożyciel, TMA Automation

Zacznymy dziś wchodzić w erę intensywnej automatyzacji i robotyzacji. Przedsiębiorcy zdają sobie sprawę, że praca ludzka, charakteryzująca się mniejszą wydajnością, jakością i powtarzalnością, a w dodatku będąca podatną na zagrożenia związane z różnego typu kryzysami, często nie wystarcza do tego, by pozostać długofalowo konkurencyjnym na rynku. Jak na sektor automatyzacji przemysłu wpłynęła pandemia? Komu otworzyła ona oczy, portfele oraz umysły? Jakie zmiany w zakresie modeli prowadzenia działalności gospodarczej przyniosła?

Rozmowę prowadzi Marcin Wandałowski – redaktor Kongresu Obywatelskiego.

Ostatni raz rozmawialiśmy pięć lat temu, kiedy świat znajdował się w zupełnie innej, przedpandemicznej erze. W tamtym okresie TMA Automation specjalizowało się w dostarczaniu swoim klientom technologii automatyzacyjnych opartych w dużej mierze o własne rozwiązania z obszaru robotyki. Czy przez ten czas profil działalności firmy uległ zmianie, czy też podążacie dalej podobną ścieżką?

Od naszego ostatniego spotkania profil firmy nie zmienił się zbyt wiele – nadal koncentrujemy się na automatyzowaniu i robotyzowaniu produkcji, a naszym głównym produktem pośrednim jest nasz autorski robot, którego używamy w naszych aplikacjach. Stanowi on trzon wykonywanych przez TMA Automation instalacji, co swoją drogą odróżnia nas od wielu konkurentów, którzy integrują w swoich rozwiązaniach roboty zakupione od firm trzecich. Postrzegam to jako jedną z naszych przewag, gdyż bazując na własnych urządzeniach, jesteśmy w stanie lepiej, precyzyjniej przygotować całą maszynę od strony procesowej i software'owej.

Czy przez ten czas istotnie zmieniło się portfolio Państwa klientów?

Nadal w największym stopniu skupiamy się na projektach dostarczanych dla sektora przemysłu tworzyw sztucznych, oferując paletyzery bazujące na naszych własnych robotach. W tym obszarze nasze rozwiązania sprawdzają się szczególnie dobrze, gdyż są w stanie wykonywać pracę, zajmując relatywnie niewielką

powierzchnię. A z perspektywy klientów każdy jej centymetr jest na wagę złota – szczególnie jeśli mowa o zakładach starszej daty, istniejących od dziesiątek lat, nieprojektowanych z myślą o współczesnych urządzeniach automatyzacyjnych produkcji. U niektórych klientów zaoszczędzony metr kwadratowy hali produkcyjnej potrafi stanowić dużo większą wartość niż różnica cenowa pomiędzy ofertami firm automatyzacyjnych. Sądzę, że dobrze udało nam się „wstrzelić” z naszym produktem w tę branżę.

”

U niektórych klientów zaoszczędzony metr kwadratowy hali produkcyjnej potrafi stanowić dużo większą wartość niż różnica cenowa pomiędzy ofertami firm automatyzacyjnych.

Domyślam się, że względem 2018 r. rozwinęliście się także wyraźnie pod kątem stricte sprzedażowym.

Paradoksalnie – pomimo rozwoju firmy – nie zwiększyliśmy raptownie naszej sprzedaży, jeśli chodzi o liczbę systemów, natomiast zdecydowanie podnieśliśmy poziom skomplikowania i zaawansowania technologicznego naszych rozwiązań. Można powiedzieć, że nie poszliśmy w ilość, lecz w wielkość projektów, rozumianą jako zwiększenie wolumenu sprzętu oraz wartości poszczególnych instalacji. Z tego też względu wynajęliśmy dwa lata temu halę produkcyjną, w której jesteśmy w stanie montować i integrować większe rozwiązania – wykorzystywane przez nas wcześniej w tym w celu pomieszczenia w Pomorskim Parku Naukowo-Technologicznym stały się z naszej perspektywy zbyt małe.

”

Paradoksalnie – pomimo rozwoju firmy – nie zwiększyliśmy raptownie naszej sprzedaży, jeśli chodzi o liczbę systemów, natomiast zdecydowanie podnieśliśmy poziom skomplikowania i zaawansowania technologicznego naszych rozwiązań. Można powiedzieć, że nie poszliśmy w ilość, lecz w wielkość projektów.

W jaki sposób TMA Automation udało się przejść przez okres pandemii – był to czas kryzysu czy wręcz przeciwnie: nowych szans?

Mówiąc szczerze: pandemia była dla nas bardzo dobrym okresem, mogę wręcz śmiało powiedzieć, że nam pomogła – w tym czasie nasze obroty wyraźnie wzrosły, udało nam się zrobić duży krok do przodu. Początek kryzysu wcale tego nie zapowiadał, gdyż jego pierwsze dwa miesiące były dość skomplikowane – musieliśmy dostosować się do pracy zdalnej, co z punktu widzenia firmy inżynierskiej nie jest rzeczą naturalną. Nie da się niestety na dłuższą metę projektować i składać robotów, pracując zdalnie.

Z tego też względu po 2–3 miesiącach cała załoga wróciła do pracy „na miejscu” – oczywiście po uprzednim wprowadzeniu szeregu udogodnień, w tym m.in. zakupu odpowiednich licencji oraz sprzętu umożliwiającego komfortowe przeprowadzanie rozmów online z klientami. Szybko przekonał się, że przynosi nam to spore oszczędności – przed pandemią razem ze współnikiem często wyjeżdżaliśmy w wielodniowe delegacje, odwiedzając za jednym razem np. pięciu naszych klientów, a zapoczątkowany w trakcie pandemii trend komunikacji zdalnej pozwalał na nawiązanie w tym samym czasie kontaktu np. z dziesięcioma klientami przy znikomych kosztach.

Pandemia bez wątpienia wpłynęła na wzrost akceptowalności takiej formy kontaktu wśród przedsiębiorców – wcześniej była ona dopuszczalna praktycznie jedynie przez tych największych, korporacyjnych. Od dwóch–trzech lat „zeszło” to jednak niżej, do poziomu mniejszych firm, które przestały bać się tej formy komunikacji.



Pandemia bez wątpienia wpłynęła na wzrost akceptowalności komunikacji zdalnej wśród przedsiębiorców – wcześniej była ona dopuszczalna praktycznie jedynie przez tych największych, korporacyjnych. Od dwóch–trzech lat „zeszło” to jednak niżej, do poziomu mniejszych firm, które przestały bać się tej formy kontaktu.

Pandemia w zasadzie już się skończyła – czy w związku z tym komunikacja w formie zdalnej jest nadal akceptowana przez Państwa klientów?

Cały czas jest ona preferowana. Nie oznacza to jednak, że jesteśmy zupełnie odcięci od bezpośrednich relacji z klientami, gdyż często i aktywnie jesteśmy obecni na branżowych targach. Jeździliśmy na nie również w trakcie pandemii, choć oczywiście w tamtym czasie wydarzenia te odbywały się w znacznie mniejszej skali. Swoją drogą, jeżdżąc na targi w erze popandemicznej, zauważam bardzo dużą potrzebę osobistego kontaktu ze strony klientów. Powiedziałbym, że wielu z nich stęskniło się za bezpośrednimi rozmowami, wymianą informacji, dyskusjami dotyczącymi naszej współpracy – wideokonferencje nie są w stanie ich całkowicie zastąpić.

Podczas naszej ostatniej rozmowy powiedział Pan, że czeka nas niebawem tsunami automatyzacyjne – nie wiadomo tylko, czy nastąpi za 5, 10 czy 20 lat. Czy można powiedzieć, że jesteśmy już w jego trakcie? Wszak pandemia okazała się dla wielu firm bodźcem do automatyzowania procesów.

Z perspektywy firm takich jak TMA Automation, największą „wygraną”, jaką przyniosła pandemia, jest świadomość – świadomość klientów, którzy w obliczu ryzyka przerwania produkcji momentalnie otworzyli swoje oczy, portfele, ale przede wszystkim umysł na to, że takie zagrożenie jest i będzie realne. Bardzo wiele firm, niezależnie od tego, czy dysponują pieniędzmi na automatyzację produkcji, czy też nie, uzmysłowiło sobie, że przed konsekwencjami zagrożeń takich jak np. pandemia czy wojny, w postaci chociażby przerwanych łańcuchów dostaw, uchronić może jedynie automatyzowanie procesów.



Z perspektywy firm takich jak TMA Automation, największą „wygraną”, jaką przyniosła pandemia, jest świadomość – świadomość klientów, którzy w obliczu ryzyka przerwania produkcji momentalnie otworzyli swoje oczy, portfele, ale przede wszystkim umysł na to, że takie zagrożenie jest i będzie realne.

Jestem przekonany, że zaczynamy wchodzić w erę intensywnej robotyzacji i automatyzacji. Przedsiębiorcy zdają sobie sprawę, że praca ludzka, charakteryzująca się mniejszą wydajnością, jakością i powtarzalnością, a w dodatku będąca podatną na zagrożenia związane z różnego typu kryzysami, często nie wystarcza do tego, by być dziś konkurencyjnym na rynku. Dlatego coraz więcej z nich inwestuje w automatyzację – stała się ona ważnym czynnikiem rozwoju wielu firm, stanowiącym jednocześnie pewnego rodzaju wentyl bezpieczeństwa. Stąd też w ostatnich miesiącach i latach obserwujemy dość duże rozpowszechnienie się trendu automatyzacji procesów.

Domyślałem się jednak, że oprócz pozytywnych skutków – z perspektywy działalności Pańskiej firmy – pandemia przyniosła również nowe wyzwania. Wielu przedsiębiorców wskazywało chociażby na wspomniane przez Pana przerwane łańcuchy dostaw. Czy problem ten dotknął również TMA Automation?

Owszem – był on największą przeszkodą, jaką napotkaliśmy na naszej drodze w trakcie kryzysu. TMA Automation przez całą swoją trzynastoletnią historię bazowało na dostawach w modelu *next business day*, co świetnie przekładało się na optymalizację kosztów i inwestycji. Dość powiedzieć, że razem ze współnikiem założyliśmy firmę wyłącznie za własne pieniądze, bez żadnych kredytów, i byliśmy w stanie rozwinąć ją bez większych inwestycji w zapasy materiałowe.

Niestety – pandemia pokazała nam trochę inną twarz prowadzenia biznesu. Mimo że nasze obroty rosły, to zyski spadały, gdyż były one w sporej mierze konsumowane przez nieoczekiwane inwestycje w zapasy. Widząc, co się dzieje na rynku, w pewnym momencie kupowaliśmy części, wiedząc, że nie zużyjemy ich w horyzoncie kilku miesięcy, tylko po to, by nie być postawionymi przed koniecznością czekania na ich dostępność np. przez kolejny rok. Na tego typu zakupy przeznaczaliśmy ogromne pieniądze i w tym momencie, mając magazyn zapełniony po sufit, staraliśmy się „zejść” z tych zapasów. Przez ostatnich kilkanaście miesięcy wiele łańcuchów dostaw zostało „załatanych”, choć obecnej sytuacji nadal daleko jest do tej sprzed 2020 r.

”

Pandemia pokazała nam trochę inną twarz prowadzenia biznesu. Mimo że nasze obroty rosły, to zyski spadały, gdyż były one w sporej mierze konsumowane przez nieoczekiwane inwestycje w zapasy.

W czasie pandemii nasze profity były też „zjadane” przez spekulacyjny handel komponentami. W obliczu bardzo niskiej ich dostępności nieraz staliśmy między młotem a kowadłem i musieliśmy zdecydować, czy kupić daną część po niekiedy trzy-, czterokrotnie wyższej cenie, gdy nagle pojawiła się na rynku, czy też narazić się na kary umowne za niedotrzymanie terminu dostaw naszych maszyn. Aby dotrzymać terminów, wielokrotnie zdarzało nam się mocno przepłacać za produkty – nie było to dla nas zbyt przyjemne, ale też nie był to znowu problem natury egzystencjalnej. Myślę, że renoma i jakość naszej firmy zostały utrzymane, lecz stało się to po prostu kosztem zysków.

Niedawno na naszych łamach gościliśmy Marcina Krzączkowskiego – założyciela *marketplace’u* Automa.Net, który mówi o tym, że otwarta przez niego platforma jest wirtualnym miejscem wymiany handlowej między podmiotami z branży automatyki przemysłowej. Podobnego typu inicjatyw rozwinęło się w ostatnich latach znacznie więcej. Czy TMA Automation również korzysta z usług *marketplace’ów*?

Owszem, korzystamy z tego typu platform, mamy też świadomość, że pojawiło się ich w ostatnim czasie na rynku bardzo wiele. Przed nimi jednak trudne zadanie – nie będzie im bowiem łatwo przerwać hegemonii gigantycznych *marketplace’ów* pokroju e-Baya czy AliExpress.

Prawdę powiedziawszy, gdy w okresie pandemii poszukiwaliśmy na rynku najbardziej krytycznych komponentów, to nie byliśmy ich w stanie znaleźć w Polsce ani nawet w Europie. Kończyło się na tym, że musieliśmy je sprowadzać ze Stanów Zjednoczonych lub Azji, musząc przy okazji płacić cła oraz czekać długo na dostawy. Bardzo, bardzo mało europejskich firm uczestniczyło w tego typu wymianie.

W ubiegłym roku TMA Automation połączyło się z pochodzącą z Austrii firmą Engel – jaki cel przyświecał tej transakcji?

Engel jest austriacką firmą rodzinną zajmującą się budową i sprzedażą wtryskarek, a zatem urządzeń stanowiących jeden z trzonów automatyzacji przeprowadzanych przez TMA Automation. Połączyliśmy się, aby uzyskać synergię. Austriacy zainwestowali w nas, chcąc byśmy wsparli ich w zakresie szybkiego rozwoju automatyzacji, ponieważ zauważyli, że na własnym rynku mają ograniczone możliwości rozwoju ze względu na relatywnie niewielką populację oraz spore odległości od rynków docelowych. My z kolei z tym problemów nie mamy.

W efekcie transakcji, w Gdańsku, nieopodal lotniska, na zakupionej przez nas trzyhektarowej działce powstanie nasz obiekt biurowy oraz duża hala produkcyjna. Liczymy, że budowa ruszy na początku przyszłego roku. Rozwiąże to problem potrzeb infrastrukturalnych TMA Automation, który w ostatnim czasie zaczął nas przyhamowywać. Liczymy, że uda nam się szybko zapełnić hale produkcyjne rozwijanymi przez nas maszynami.

Połączenie oznacza też z naszej perspektywy otwarcie się na międzynarodowy rynek – austriacka firma ma swoje przedstawicielstwa handlowe oraz serwisy na wszystkich większych rynkach, dzięki czemu momentalnie zyskujemy do nich dostęp, bez konieczności budowania międzynarodowego działu sprzedaży.

Pcha nas to do przodu – już dzisiaj zdobywamy zagraniczne kontrakty, które cechują się wyższą marżą od tych na polskim rynku. Cieszy nas to, niemniej jednak naszą strategią jest wychodzenie za granicę bardzo powoli i ostrożnie. Na horyzoncie widzimy już potencjalnie duże zyski, jednak – mówiąc kolokwialnie – nie chcielibyśmy się nimi „zadławić”. Stawiamy na czerpanie z tego źródła nowych możliwości małymi łyżkami, konsekwentnie potwierdzając nasze zdolności oraz jakość naszych produktów również poza Polską.

”

Naszą strategią jest wychodzenie za granicę bardzo powoli i ostrożnie. Na horyzoncie widzimy już potencjalnie duże zyski, jednak – mówiąc kolokwialnie – nie chcielibyśmy się nimi „zadławić”. Stawiamy na czerpanie z tego źródła nowych możliwości małymi łyżkami.

Czy Państwa rozwiązania automatyzacyjne nadal pozostaną pod marką TMA Automation?

Tak – od właścicieli firmy Engel usłyszeliśmy: „róbcie tak, jak dotychczas, nie zmieniajcie się w nas, rozwijajcie się równolegle”. Nadal to słyszemy i takie podejście pozostaje naszą strategią.

O rozmówcach

Marek Łangowski – współzałożyciel oraz współwłaściciel i Prezes Zarządu TMA AUTOMATION Sp. z o.o.

Piotr Orlikowski – współzałożyciel oraz współwłaściciel i Wiceprezes Zarządu TMA AUTOMATION Sp. z o.o.

Partnerzy



SAMORZĄD
WOJEWÓDZTWA POMORSKIEGO



GDAŃSK

Pomorski Fundusz Rozwoju
sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku



Spółka Samorządu
Województwa Pomorskiego



POLSKO-AMERYKAŃSKA
FUNDACJA WOLNOŚCI

maritex
ELECTRONIC COMPONENTS

GROUP
BASE