

W tym numerze

Aktualności

Na froncie inwestycyjnym

Na Berlin!

Aktualności Kadrowe

Szanowni Państwo!



Marek PODGRODZKI
Prezes Zarządu

Lato za nami. Można było przypuszczać, że upały i urlopy spowolnią nasze działania, ale nic z tego!

Wiele przedsięwzięć i realizacji zadań istotnych dla naszej Firmy miało właśnie miejsce w okresie tegorocznego lata.

Ich szczegóły są rozwinięte w artykułach niniejszego numeru, natomiast ja z mojej strony chciałem podziękować ekipom remontowym, które w lipcu i sierpniu, podczas gdy większość Pracowników korzystała z zasłużonego wypoczynku, dwoiły się i troiły aby wykonać prace przewidziane w ramach dorocznego remontu generalnego naszych maszyn i urządzeń oraz zrealizować zaplanowane inwestycje.

Jedną z najbardziej istotnych dla METALPOLU inwestycji, które zostały zrealizowane w ostatnich miesiącach jest centralna rdzeniarnia.

Rdzeniarnia - to jeden z istotnych elementów w rozwoju naszej Firmy. W ramach naszej długoterminowej strategii rozwoju chcemy oferować naszym Klientom wyroby coraz bardziej skomplikowane i wymagające technologicznie. Jednak warunkiem produkcji takich wyrobów - o skomplikowanych kształtach i wysokich parametrach - jest dysponowanie odpowiednimi rdzeniami. W związku z tym postanowiliśmy stworzyć w METALPOLU rdzeniarnię „z prawdziwego zdarzenia”. W tym celu zakupiliśmy 6 rdzeniarek : 2 - w technologii zimnej rdzennicy (cold box) o objętości 16 i 30 litrów oraz 4 rdzeniarki w technologii gorącej rdzennicy. Rdzeniarki te, wraz z innymi, przeniesionymi z różnych lokalizacji w naszej Firmie, zostały ulokowane w pobliżu linii BMD, która będzie ich największym odbiorcą.

Dodatkowo zainstalowane zostały urządzenia do pokrywania rdzeni specjalistycznymi pokryciami, specjalna suszarnia oraz regały do rdzennic.

Nowa rdzeniarnia stanie się z pewnością wizytówką zmian zachodzących w METALPOLU.

Doceniona została aktywność gospodarcza naszej Firmy na niwie regionalnej: METALPOL nagrodzony został przez Agencję Rozwoju Regionalnego wyróżnieniem „Lider Lokalnej Przedsiębiorczości 2011”. Szczególne uznanie Jury wzbudził wzrost naszej sprzedaży w roku 2011 - o prawie 100% w odniesieniu do roku poprzedniego oraz ilość zrealizowanych inwestycji.



27 września mieliśmy okazję gościć w METALPOLU naszych Klientów oraz Dostawców na dorocznym spotkaniu organizowanym przez naszą Firmę. Wszyscy Goście, którzy odwiedzili nasz Zakład podczas tego spotkania byli pod wrażeniem zmian, które zaszły w METALPOLU od ubiegłorocznego spotkania, obiecywali zintensyfikowanie współpracy i życzyli nam dalszego szybkiego rozwoju.

Niestety tempo naszego rozwoju, z powodu spowolnienia gospodarczego w krajach zachodnich oraz perturbacji na krajowych rynkach drogowych i kolejowych, po dwudziestoprocentowym wzroście w pierwszym półroczu, nieco zwolniło w 3-cim kwartale. Mam jednak nadzieję że czwarty kwartał zrekompensuje, przynajmniej w części, to spowolnienie.

Miłymi akcentami ostatnich dni przed wydaniem niniejszego numeru naszego magazynu były wizyty w naszej Firmie osobistości szczególnie zasłużonych w historii i rozwoju METALPOLU: Pana Władysława ADAMCA oraz Pana Jean-Yvesa LEBONHOMMEa.

Pan ADAMIEC, który ma obecnie 91 lat, był Dyrektorem Odlewni w latach 1950 - 1978. To w tym okresie zostało zrealizowanych wiele inwestycji, które służą nam do dzisiaj - w szczególności linia DISAMATIC, która była absolutną nowością w ówczesnym polskim odlewnictwie.

Z kolei Pan LEBONHOMME był osobą, dzięki której francuska grupa CF2M zainteresowała się naszą Odlewnią i ją kupiła, oraz wizjonerem, który w latach 2000 - 2002 wytyczał kierunki rozwoju METALPOLU i nowe lokalizacje poszczególnych wydziałów, ale w szczególności był dla wielu z nas pedagogiem dzięki któremu zaczęliśmy inaczej patrzeć na odlewnictwo oraz zarządzanie firmą w tej branży.

Szersze reportaże z wizyt tych osobistości w naszej Firmie znajdziecie Państwo w następnym numerze.

Jak zwykle życzę miłej lektury, oraz proszę o uwagi na temat informacji i artykułów, których oczekivalibyście w naszym magazynie informacyjnym. Wasze sugestie możecie wrzucać do skrzynki na portierni, lub wysyłać na ręce Pani Moniki KĄKOL - m.kakol@metalpol.com.

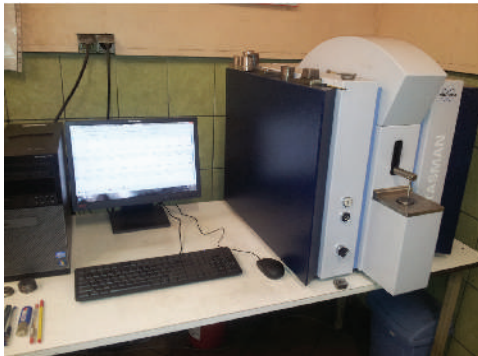
Marek PODGRODZKI
Prezes Zarządu

Na froncie inwestycyjnym

W przedwakacyjnym numerze naszego magazynu przedstawiliśmy inwestycje zrealizowane w pierwszym półroczu. Okres urlopowy nie tylko nie zwolnił, lecz wręcz przyspieszył tempo realizacji nowych przedsięwzięć.

Zakupiliśmy spektrometr cyfrowy najnowszej generacji, który udoskonalił proces oceny składu chemicznego żeliwa szarego, sferoidalnego i stopowego i zastąpił aktualnie używany spektrometr ARL.

Nowy spektrometr oferuje bardzo rozległe możliwości co do ilości analizowanych pierwiastków i dokładności wskazań. Spektrometry tej generacji nie wymagają rozbudowanej gabarytowo strefy fotonowielaczy pracujących w próżni i w atmosferze argonu, gdzie każdy analizowany pierwiastek posiada oddzielny układ analizujący. Spektrometr jest lekki, mieści się na biurku łącznie z monitorem i klawiaturą.



Aby móc realizować w naszej odlewni coraz bardziej skomplikowane wyroby niezbędny stał się rozwój rdzeniarni, gdyż to głównie rdzenie umożliwiają realizację rozbudowanych przestrzennie odlewów.

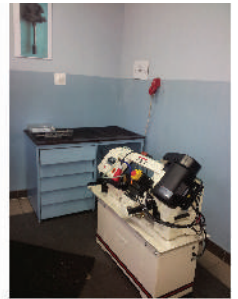
W ostatnim okresie zrobiliśmy bardzo istotny postęp w tym obszarze. U uruchomiliśmy dwie nowe rdzeniarki cold-box o pojemności 35 i 16 litrów, nową rdzeniarkę FM do rdzeni wykonywanych w technologii hot-box, stanowiska do pokrywania rdzeni specjalistycznymi powłokami oraz suszarkę do rdzeni ogrzewaną gazowo. Została zmieniona również organizacja pracy na rdzeniarni: rdzeniarki porzucane po całym zakładzie zostały zcentralizowane wraz z nowymi rdzeniarkami w jednej centralnej rdzeniarni, która wykonuje rdzenie dla obu linii formierskich.

Na chwilę obecną dysponujemy czterema maszynami cold box, pięcioma dużymi rdzeniarkami hot box typu U-200/250, czterema maszynami typu PS oraz dwoma rdzeniarkami typu FM. Centralna rdzeniarnia jest również wyposażona w stanowiska do pokryć rdzeni pokryciami wodorocieńczalnymi, suszarkę do rdzeni, stanowiska do wiercenia rdzeni, komorę do podgrzewania rdzeni w okresie jesienno-zimowym oraz dysponuje podręcznym magazynem rdzennic jak również magazynem gotowych rdzeni. W najbliższym czasie zostaną uruchomione kolejne rdzeniarki znajdujące się już w Zakładzie.



Kontynuowane były prace przy „obwodnicy” METALPOLU - wykonaliśmy nową nawierzchnię na drodze dojazdowej na pole wsadowe i do topialni, remont nawierzchni pozostałych dróg wewnętrznych oraz wymieniliśmy płyty podłoża na polu wsadowym.

Laboratorium Kontroli Jakości zostało wyposażone w nowe maszyny i urządzenia do badań wyrobów, stworzyliśmy również unikalne na skalę krajową laboratorium do badania parametrów oraz zachowania kotwy w różnych warunkach.



Nasze zamierzenia na najbliższą przyszłość to: wyposażenie magazynu wyrobów gotowych w nowe regały wysokiego składowania, zakup i montaż nowoczesnego stanowiska do prób ciśnieniowych armatury i kształtek wraz z modernizacją linii montażowych armatury, utworzenie nowego magazynu modeli dla linii DISAMATIC, utworzenie nowego pomieszczenia na topialni przeznaczonego dla operatorów, ogrodzenie placu magazynowo składowego oraz zakup nowoczesnych maszyn do obróbki odlewów.

Jan JURASZ
Dyrektor Techniczno - Produkcyjny

Na Berlin !

Po Hannover Messe w kwietniu, targach WOD-KAN w Bydgoszczy oraz ACCADUEO H2O w Ferrarze w maju, METALPOL uczestniczył we wrześniu w renomowanych targach kolejowych InnoTRANS 2012 w Berlinie.

Wybór uczestnictwa w tych Targach wynikał z chęci „przekucia” naszych osiągnięć na polskim rynku kolejowym na nowe kontakty, a później na dostawy dla firm branży kolejowej działających na rynkach europejskich i światowych.

InnoTrans to największe tego typu kolejowe wydarzenie na świecie. To tutaj odbywają się najważniejsze premiery wyrobów, podpisywane są znaczące umowy, nawiązywane są nowe kontakty. Na targach tych reprezentowani są oferenci kompletnych rozwiązań jak również małe i średnie przedsiębiorstwa z całego świata.

Międzynarodowy charakter jest cechą szczególną targów InnoTrans. W tym roku wskaźnik udziału firm zagranicznych zwiększył się o ponad 50%. Bardzo dużo wystawców było z państw azjatyckich, przede wszystkim z Chin i Japonii. Ponadto bardzo wzrósł udział przedsiębiorców amerykańskich. Można stwierdzić, że w Berlinie reprezentowani byli producenci branży kolejowej ze wszystkich kontynentów.

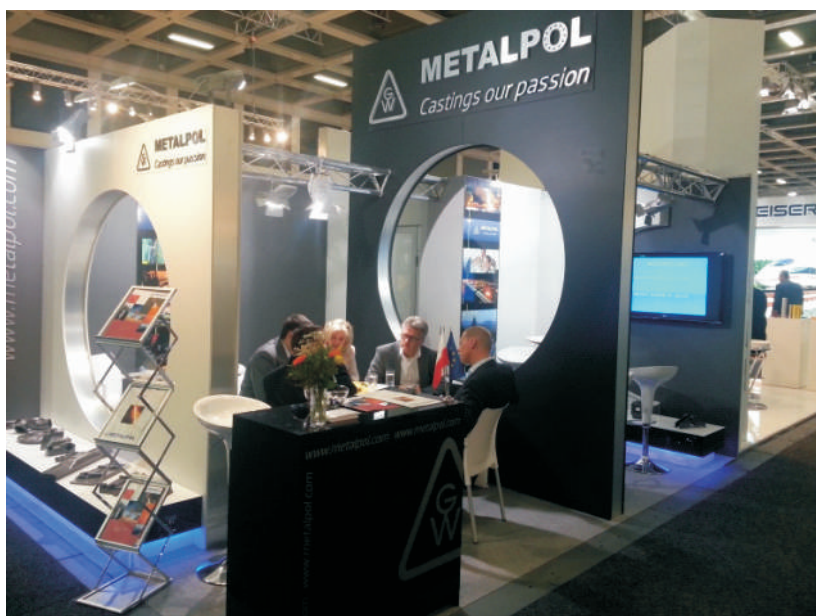
W tym roku w Targach udział wzięło 2 515 wystawców z 49 krajów. Wśród nich było 54 wystawców z Polski. Targi odwiedziło ponad 100.000 specjalistów z ponad 100 krajów.

Stoisko METALPOLU przyciągnęło uwagę ponad 30 obecnych i potencjalnych Klientów, którzy już podczas targów okazali bardzo duże zainteresowanie naszymi kompetencjami i produktami oraz chęć współpracy. W trakcie trwania Targów nawiązane zostały kontakty z czołowymi Firmami europejskimi z branży kolejowej, których zasięg działania obejmuje praktycznie cały świat.

Śmiało można powiedzieć że cele ofensywy handlowej wyznaczone przez Zarząd, a dotyczące rozwoju naszej współpracy z Klientami z branży kolejnictwa, zostały osiągnięte i że po tych Targach z ufnością i optymizmem możemy patrzeć w najbliższą, ale także w dalszą przyszłość.

Istnieją realne szanse, że spotkania targowe wprowadzą naszą Firmę na tory (dosłownie i w przenośni) wielu krajów co pozwoli naszej Firmie na jeszcze szybszy rozwój w najbliższych latach.

Piotr JURASZEK
Szef Sprzedaży Odlewów



Aktualności kadrowe

Jednym z najważniejszych celów działań Zarządu jest rozwinięcie wolumenu wyrobów sprzedawanych przez METALPOL. Aby to osiągnąć Spółka musi pozyskać nowych Klientów. Aby to osiągnąć, Zarząd podjął decyzję o znaczącym wzmocnieniu szeregów Działu Handlowego. Jesteśmy przekonani, że szybko zasymilują się z „weteranami”, ich zaangażowanie przyczyni się do rozwoju Naszej firmy, i że efektywnie użyją swojej wiedzy i doświadczenia aby nawiązać nowe kontakty handlowe i kooperacyjne z polskimi oraz zagranicznymi partnerami.

Mam przyjemność przedstawić sylwetki naszych nowych kolegów:



Janusz LACH
Specjalista ds. Handlu

W roku 2009 ukończył Nauczycielskie Kolegium Języków Obcych w Cieszynie, gdzie zdobył tytuł licencjata filologii angielskiej. Dalszą naukę podjął w Katedrze UNESCO do Badań nad Przekładem i Komunikacją Międzykulturową Uniwersytetu Jagiellońskiego uzyskując w 2011r. tytuł magistra translatoryki, dyplom European Master in Translations. Jednym z wielu atutów Janusza jest płynna znajomość języka angielskiego oraz niemieckiego w mowie i piśmie, co pozwala mu na swobodną komunikację z klientami zagranicznymi, przekazanie im naszej pasji do odlewnictwa oraz oferty METALPOLU.

Pracę w naszej Firmie rozpoczął w lipcu na stanowisku Specjalisty ds. handlu. Zajmuje się głównie klientami z branży armatury z Europy Zachodniej oraz z firmą Joint Venture Metalpol UK z Wielkiej Brytanii. Do jego obowiązków należy m.in.: opracowywanie i wysyłanie ofert do klientów, prowadzenie uzgodnień z klientami, przygotowywanie korespondencji, analiza danych handlowych, prowadzenie działań marketingowych, udział w targach zagranicznych i rozmowach handlowych.

Janusz dokłada wszelkich starań aby powierzone mu zadania zostały wykonane rzetelnie i na czas. Będąc osobą otwartą, aktywną, łatwo nawiązującą nowe kontakty dąży do tego by jego działania przełożyły się na zdobycie nowych Klientów. Ma nadzieję, że jego dotychczasowe doświadczenie, wykształcenie oraz chęć kontynuowania nauki na kierunku zarządzanie i marketing zwiększy jego kompetencje i umożliwi rozwój zawodowy wraz z rozwojem METALPOLU. Prywatnie Janusz wraz z żoną mieszka w Rajczy. Czas wolny spędza na czytaniu książek oraz trenowaniu sportów zimowych, głównie snowboardu. Uprawia również trekking przemierzając wysokogórskie tereny.



Damian SZNABEL
Przedstawiciel Handlowy

Pochodzi ze Strzegomia woj. Dolnośląskie, na stałe mieszka w Bielsku-Białej. Od ponad 10-ciu lat związany jest z dystrybucją materiałów instalacyjnych. Pracował jako handlowiec, przedstawiciel handlowy w dużych koncernach: Pum Polska (Grupa Saint-Gobain), BIMS Plus, HTI Bp. Głównymi zadaniami jakie były mu stawiane w poprzednich firmach to określenie rynku docelowego, marketing ukierunkowany oraz profesjonalizm w obsłudze klienta.

Współpracę z METALPOLEM rozpoczął w czerwcu na stanowisku Przedstawiciela handlowego. Prowadzi obsługę klientów krajowych z branży armatury ze szczególnym naciskiem na klientów z terenu południowo-zachodniej i zachodniej części Polski. Odpowiada za nawiązywanie kontaktów handlowych oraz budowanie stałych relacji marketingowych z klientami na obsługiwanym terenie, opracowywanie i wysyłanie ofert do klientów, przygotowywanie przetargów na rynku krajowym, analizę danych handlowych, udział w tworzeniu i wdrażaniu strategii marketingowych firmy oraz produktów.

Dzięki doświadczeniu, które nabył podczas kolejnych etapów swojej kariery zawodowej, zamierza pomóc naszej firmie w rozwoju tak pod względem sprzedażowym jak i marketingowym. Ma nadzieję, że tak jak w poprzednich firmach, jego praca zakończy się sukcesem, który będzie skutkował nie tylko dalszym rozwojem naszej firmy ale także jeszcze lepszym postrzeganiem nas jako profesjonalistów na rynku.



Wiaczesław POSOCHOW
Specjalista ds. Handlu

Pan Wiaczesław wywodzi się z polskiej rodziny z Kazachstanu gdzie zdobył wykształcenie i doświadczenie. W roku 1997 przyjechał wraz z żoną na pobyt stały do Polski. Już w Żywcu urodziły się jego dzieci, Weronika, która obecnie ma 15 lat oraz Aleksander - dzisiaj 13-latek. Przez 14 lat pracował w Przedsiębiorstwie Usług Komunalnych w Żywcu. Dzięki pochodzeniu p. Wiaczesław w sposób doskonały posługuje się językiem rosyjskimi i ukraińskim co przyczynia się do efektywnej współpracy z Klientami z tych Krajów.

Pracę w METALPOLU rozpoczął w lipcu na stanowisku Specjalisty ds. handlu. Do jego głównych zadań należy pozyskanie i obsługa klientów z rynków rosyjskojęzycznych z branży odlewów i armatury poprzez opracowywanie i wysyłanie ofert do klientów, prowadzenie uzgodnień, przygotowywanie korespondencji, analizę danych handlowych, prowadzenie działań marketingowych, udział w rozmowach handlowych.

W wolnym czasie chętnie zajmuję się ogrodem, lubi rodzinne wyjazdy na rowerach i wycieczki po górach.



Grzegorz KALFAS
Specjalista ds. Handlu

Pan Grzegorz dołączył do Naszej Drużyny z początkiem października. Po ukończeniu studiów wyższych na Wydziale Ekonomii Akademii Ekonomicznej w Katowicach rozpoczął pracę w spółce córce Żywieckiej Fabryki Sprzętu Szpitalnego Famed S.A., gdzie w ciągu ostatnich lat był zatrudniony na stanowisku Specjalisty ds. sprzedaży.

W naszej Firmie powierzono mu stanowisko Specjalisty ds. handlu. Odpowiada za pozyskiwanie i obsługę klientów krajowych i zagranicznych w zakresie eksportu armatury. Do jego obowiązków należy również prowadzenie działań marketingowych poprzez osobiste odwiedzanie klientów, przekazywanie aktualnym i potencjalnym klientom informacji nt. oferty handlowej spółki, utrzymywanie stałej współpracy z odbiorcami.

Grzegorz mieszka w Węgierskiej Górze wraz z żoną Magdaleną i córką Karoliną, która niedawno ukończyła roczek. Od wczesnej młodości jego pasją jest piłka siatkowa. Wraz z przyjaciółmi z drużyny juniorskiej założył Klub Sportowy Halny Węgierska Górka i jest jego zawodnikiem i działaczem. Od 14 lat jest licencjonowanym sędzią piłki siatkowej. Posiada także uprawnienia instruktora w tej dyscyplinie sportu. Lubi spędzać wolny czas aktywnie, wędrując górkami szlakami, biegając i oczywiście grając w siatkówkę.

Monika KĄKOL
Specjalista ds. Kadry