

- Jak długo współpracujesz z 3M, jak zaczęła się współpraca?

Nasza firma jest związana z 3M Poland, jako dystrybutor i converter od około 20 lat. Sama współpraca rozpoczęła się na bazie aktywnej działalności firmy PIK na polu obsługi przedsiębiorstw o profilu produkcyjnym i wynikającego z tego zapotrzebowania na produkty specjalistyczne i wysoce zaawansowane technologicznie.

Aktualnie realizujemy wiele ciekawych i prestiżowych projektów, gdzie bardzo często wynikiem naszych działań to wypadkowa ścisłej współpracy z klientem - naturalnie przy udziale specjalistów z 3M Poland.

- Jak długo współpracujesz z przewoźnikami i producentami taboru kolejowego?

Zdobywanie naszych doświadczeń z zakresu współpracy z szeroko pojętym rynkiem „Rail” rozpoczęliśmy praktycznie od samego początku naszej działalności. Spowodowane było to między innymi bliską lokalizacją takich firm jak Pafawag, Wagony Świdnica czy ZNTK. Teraz to oczywiście zupełnie inne przedsiębiorstwa, często należące do wielkich światowych koncernów. Zmiany, jakie w nich zachodziły często wiązały się ze stawianiem wyższych wymagań również nam, a proporcjonalnie do nich rosło nasze doświadczenie w branży.

- Jakie materiały wybierane są najczęściej przez klientów z rynku kolejowego?

Wszystkie artykuły z zakresu materiałów ściernych, taśm VHB, rzepów przemysłowych i innych grup produktowych są przez nas dostarczane do klientów z sektora „Rail”.

Zawsze ostatecznego wyboru dokonuje klient, który potrzebuje rozwiązania spełniającego określone warunki technologiczne. Zawsze ważną przesłanką przy zakupie jest redukcja kosztów wytworzenia, przy jednoczesnym utrzymaniu wysokiej jakości. Często spotykana jest również certyfikacja danych produktów, których zastosowanie determinuje zaakceptowanie ich przez samego klienta,

np. we własnych ośrodkach badawczo-rozwojowych lub w niezależnych firmach, współpracujących z danym klientem.

Jeśli chodzi o to, dlaczego klienci realizują zakupy u nas, myślę, że jest to konsekwencja działań naszej firmy i jej wiarygodności, do których - mam nadzieję - przyzwyczailiśmy naszych klientów.

- Jakie rozwiązania techniczne zastosowane w materiałach są pożądane i doceniane przez producentów taboru? Dlaczego sprawdzają się w takim środowisku?

Jest wiele czynników technicznych, na które zwraca uwagę klient. Każdy może mieć też nieco inne priorytety, które wynikają z konkretnych celów i samego środowiska zastosowania danego produktu.

Patrząc na szeroko pojęte materiały ściernie takim czynnikiem może być np. użyte ziarno, które ma wpływ na szybkość skrawania danego materiału, brak przegrzewania obrabianego elementu czy też samą żywotność narzędzia.

W przypadku taśm decydująca może się okazać np. łatwość usuwania taśm użytych do maskowania po zakończonym procesie wygrzewania czy też - w przypadku taśm VHB - ich

odporność na warunki atmosferyczne oraz skuteczność połączenia. Wszystko zależy więc od konkretnych potrzeb.

- Czy dla rynku "Rail" przydatne są takie elementy jak wsparcie handlowe, techniczne, prototypowe, bogata różnorodność rozwiązań itp.

Wszystkie te elementy są wyjątkowo ważne z perspektywy klienta – zwłaszcza w kontekście świadomości dostępu do możliwie najlepszych i aktualnie stosowanych technologii na świecie oraz trendów, a także ilości wariantów rozwiązań alternatywnych. Nie ukrywam, że ciągle się doskonalimy względem proponowanych zastosowań dla rynku „Rail”, a duże wsparcie dla pozyskiwania tej wiedzy dają nam kontakty z kolegami z 3M Poland.

- Jak klienci postrzegają wyroby przez Ciebie produkowane i dlaczego są zadowoleni ze współpracy z Twoją firmą?

Generalnie wszystko, co robimy dla naszych klientów ma za zadanie ułatwić pracę, poprawić jej efektywność i jednocześnie zagwarantować przy tym stabilną jakość oraz obniżenie kosztów.

Pewne rozwiązania sprawdzamy najpierw we własnym zakresie, zanim zaprezentujemy je klientowi.

Reagujemy także na potrzeby klientów poprzez produkcję krótkich serii dopasowanych do ich indywidualnego i nietypowego zapotrzebowania. Są one niedostępne w regularnej ofercie 3M, a możliwe do wykonania przez nas na bazie materiałów 3M.

- Opowiedz o ciekawych zastosowaniach materiałów 3M, z którymi spotkałeś się w ostatnich latach.

Ciekawym zastosowaniem naszych produktów było np. wprowadzenie na szeroką skalę do jednego z naszych klientów technologii szlifowania i cięcia opartej na tarczach 3M™ Cubitron™. Udało nam się tym samym w dużej części zastąpić konwencjonalne rozwiązania, które były dotychczas stosowane. Miało to oczywiście wpływ na redukcję kosztów produkcyjnych.

Innym interesującym rozwiązaniem, wypracowanym wraz z naszym klientem było wprowadzenie na lakiernię systemu 3M™ Hand-Masker™, przeznaczonego do maskowania podczas procesów lakierniczych.

W tym konkretnym przypadku zastosowany został produkt o nieco innym oryginalnym przeznaczeniu, poddany uprzednio lekkim modyfikacjom, co w efekcie usprawniło znacząco pracę na lakierni klienta i oczywiście przyczyniło się również do obniżenia kosztów produkcji.