

Polski producent farb antykorozyjnych

Ochodząca w tym roku jubileusz 30-lecia spółka Malchem, zlokalizowana jest nieopodal Warszawy, w połowie drogi między Grójcem a Górą Kalwarią. Stanowi przykład rodzimej, tworzonej od podstaw firmy, stającej się w niedługim czasie poważnym graczem na rynku farb dla budownictwa przemysłowego.

Początkowo wytwórnia artykułów chemicznych a następnie producent farb dla budownictwa ogólnego i przemysłowego, swoje istnienie od 1981 roku zawdzięczała **Jarosławowi Małskiemu**.

Po śmierci założyciela w 2008 roku, trud prowadzenia przedsiębiorstwa przejęli na siebie syn **Cezary Małski** z siostrą **Anną**, wtedy też nastąpiła zmiana formy własności na spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. Mimo zmiany formy prawnej i ustanowienia zarządu, biznes miał i nadal ma charakter rodzinny.

Aktualnie **Malchem Fabryka Farb i Lakierów Sp. z o.o.**, zatrudnia blisko 40 osób, wytwarza szeroki asortyment farb i rozcieńczalników oraz wdraża nową inwestycję o paromilionowej wartości.

O firmie

W strukturze firmy Malchem można wyodrębnić trzy podstawowe działy: technologiczny, produkcyjny i handlowy. Firma bazuje na własnych rozwiązaniach technologicznych, stąd co roku oferta uzupełniana jest o kilka nowych produktów malarskich, w coraz lepszym stopniu dostosowanych do potrzeb klienta. Laboratorium dba o wysoki poziom jakości produktów na wszystkich etapach produkcji oraz dodatkowo bada każde realizowane zamówienie przed jego wysyłką.

– Trzon firmy stanowi dział handlowy i zespół przedstawicieli techniczno-handlowych, którzy rozproszeni po całej Polsce, nawiązują bezpośredni kontakt z klientem służąc mu doradztwem i pomocą – mówi prezes Cezary Małski.

Malchem to przede wszystkim producent specjalistycznych, wysokojakościowych farb. Surowce i komponenty używane do produkcji są pochodzenia krajowego, niektóre zaś importowane (jak żywice czy pigmenty) i pochodzą od najlepszych i sprawdzonych dostawców. Z tych samych źródeł korzystają zarówno nasi krajowi jak i zagraniczni konkurenci. Co do tych pierwszych, trzeba zaznaczyć, że jest ich już coraz mniej. Większość polskich producentów farb została wykupiona przez zagraniczne, duże koncerny już w latach 90. Dziś pozostało zaledwie kilka rodzimych fabryk, a wśród nich jest też i Malchem.

Powstałe z upływem czasu zmiany w technologiach miały znaczny wpływ na strukturę odbiorców produkowanych farb. Pierwotnie nabywcami byli tzw. indywidualni konsumenci (*do it yourself*) oraz niewielkie firmy stosujące farby do malowania ścian lub wyrobów metalowych, np. płotów ogrodzeniowych. W chwili obecnej odbiorcami są w większości wyspecjalizowane firmy przemysłowe, wykonawcy potężnych inwestycji budowlanych, specjaliści w dziedzinie konstrukcji metalowych jak również indywidualni konsumenci.

Na to wpływ miał początek lat 90., który to wprowadził prawdziwy przełom w działalności firmy. Wówczas zapadła decyzja o stopniowym wdrażaniu do produkcji wyrobów do tzw. ciężkiej antykorozyjii.

– Została ona poparta głęboką analizą rynku budownictwa przemysłowego, jak również dalekowzroczną polityką właściciela – dostrzegłem w niej wielką szansę dla samego zakładu – wspomina prezes Cezary Małski. – I dodaje: W tamtym czasie – laboratorium i dział technologii – miały „ręce pełne roboty”. Uczyliśmy się wszyscy na własnych błędach, nieskończonych próbach, tak jak u wszystkich zdarzały się nam też reklamacje..., ale powoli dochodziliśmy do efektów, którymi możemy się teraz poszczycić.

Wśród obecnych odbiorców są też producenci wyrobów metalowych, w tym konstrukcji stalowych, producenci maszyn przemysłowych i urządzeń energetycznych. Obecnie główną klientelę stanowią wytwórcy konstrukcji stalowych, średnie bądź duże zakłady produkujące hale,



kontenery, silosy, wielkogabarytowe pojemniki na śmieci, palety dla przemysłu samochodowego, profesjonalne firmy antykorozyjne. Produkty Malchemu, co oczywiste, trafiają do klientów w wielkich opakowaniach – najczęściej 20-litrowych, ale wychodząc naprzeciw ich potrzebom firma konfekcjonuje farby w puszkach np. o pojemności 1 lub 5 litrów, co nie oznacza, że wyroby w małych opakowaniach to margines produkcji.

Obecna produkcja firmy skupiona jest przede wszystkim na wyrobach antykorozyjnych – farbach epoksydowych i poliuretanowych, ale wciąż cieszą się dużą popularnością farby np. alkidowe i poliwinylowe.

Wyroby spółki z powodzeniem można stosować na podłoża stalowe, ocynkowane, aluminiowe, żeliwne i betonowe. Zestawy malarskie można eksploatować w różnych środowiskach korozyjnych przy założeniu najdłuższych okresów trwałości (15 lat i więcej). Fabryka produkuje również farby na specjalne zamówienie klienta, np. do malowania zanurzeniowego, tiksotropowane (grubopowłokowe), do natrysku elektrostatycznego, czy tzw. kamuflażowe.

Od kilku lat posiada własny system mieszalnikowy farb przemysłowych, opracowany przy technologicznym wsparciu jednego z niemieckich koncernów chemicznych. Szesnaście przemysłowych maszyn do kolorowania farb przemysłowych, zlokalizowanych jest na terenie całego kraju. Pozwala to na szybkie i elastyczne obsługiwanie inwestycji ze spełnieniem wymogu dostawy „Just In time”

Dysponując własnym systemem mieszalnikowym, Malchem oferuje farbę w dowolnej kolorystyce RAL, NCS oraz wg próbki dostarczonej przez klienta. Wyroby posiadają atesty PZH, dopuszczenia Polskich Sieci Energetycznych oraz aprobaty i rekomendacje Instytutu Badawczego Dróg i Mostów.

Malchem ma wdrożony i utrzymywany system jakości ISO 9001 już od 1998 roku. Firma jest również w pełni z informatyzowana. Pracuje



na nowoczesnym Zintegrowanym Systemie Informatycznym SIMPLE. ERP, którego wdrożenie przyniosło szereg wymiernych korzyści przyczyniając się do ogólnego wzrostu wydajności przedsiębiorstwa. Z końcem roku 2010 w Dziale Handlowym został wdrożony system Microsoft Dynamics CRM dostosowany pod specyficzne potrzeby firmy. Celem tego projektu było umożliwienie tworzenia i zachowania przejrzystego obrazu relacji z klientem na wszystkich etapach poczynając od momentu nawiązania relacji, przez projektowanie, sprzedaż, nadzór inspektorski aż po późniejszą opiekę serwisową eksploataowanych powłok malarskich. Dzięki tym wszystkim atutom, Fabryka Farb i Lakierów Malchem Sp. z o.o. postrzegana jest jako pewny i spełniający wysokie kryteria jakościowe kontrahent.

Jak zaznaczył prezes Cezary Małski, stawia się duży nacisk na właściwą informację i profesjonalne doradztwo techniczne. Priorytetem jest obsługa nie tylko klienta końcowego, ale też współpraca na etapie projektowania inwestycji. W celu profesjonalnego zaspokojenia obsługi biur projektowych, zostały opracowane specyfikacje zestawów malarskich na różnorodne środowiska korozyjne. Przygotowane dokumentacje na konkretne i kompletne obiekty budownictwa przemysłowego mówią o elastyczności oraz dostosowaniu się do potrzeb klienta.

Ze wsparcia technologicznego spółki korzystają renomowane biura projektowe branży energetycznej, hydrotechnicznej, czy budownictwa inżynierskiego. Dzięki doskonałej współpracy na poziomie projektowania, firma od wielu lat jest dostawcą farb na budowach elektrowni konwencjonalnych, sieci przesyłowych, kopalni węgla odkrywkowego i podziemnego, zakładów branży chemicznej.

Malchem w swej dalekowzrotnej polityce sięga jeszcze dalej – specjalnie stworzona oferta przeznaczona dla branży budownictwa hydrotechnicznego spotkała się z dużym zainteresowaniem regionalnych zarządów gospodarek wodnych w całym kraju.

Pozostałe rynki

Malchem część swojej oferty kieruje za granicę, m.in. do Estonii, na Litwę, Łotwę i Słowację. Produktami marki Malchem zaczynają się też interesować firmy z takich krajów jak Białoruś, Rosja czy Rumunia. Przed 1998 rokiem, czyli wybuchem kryzysu ekonomicznego w Rosji, poziom eksportu na rynki wschodnie, zwłaszcza wyrobów dekoracyjnych był znacznie wyższy od obecnego. Obecnie dostarczane są produkty z rodzaju szybkooschnących wyrobów antykorozyjnych (głównie alkidowe i poliwinylowe), które już zdobyły uznanie na tamtejszych rynkach. Fabryka doceniana jest za wysoką jakość i powtarzalność kolorystyczną produktów. Jeśli chodzi o transport, to firma korzysta z usług spedytorów takich jak Pekaes i Raben, które realizują transport m.in. produktów niebezpiecznych jakimi są farby (tzw. ADR).

Słowo o konkurencji

Pytany o konkurencję, prezes Cezary Małski odpowiada, że jest duża i silna. Chodzi zarówno o producentów rodzimych, jak i firmy zagraniczne wytwarzające farby, bądź będące jedynie ich dystrybutorami w Polsce. Ale przyznaje, że do pewnego stopnia to zdrowy układ z korzyścią dla klienta, bo wymusza wysoką jakość i niską cenę, co niestety w polskich warunkach często jest czynnikiem decydującym przy wyborze oferty. Taka sytuacja jest zupełnie naturalna, a w gospodarce rynkowej w szczególności. Zatem konkurencji – TAK!. Zazwyczaj o powodzeniu sprzedaży decyduje jakość i cena produktu, klient

Prezes Cezary Małski oczekuje stabilnego wzrostu gospodarczego oraz poszerzenia rynków zbytu dla produktów Malchem. Sytuację w jego branży uważa za wyraźnie lepszą, niż tą sprzed kilku lat. Jak mówi, najgorsze mamy za sobą i pozytywne jest to, że gospodarka niemiecka się rozwija co jest sygnałem kończącego się kryzysu w UE. Natomiast kraje Europy Wschodniej odgrywają coraz ważniejszą rolę na rynkach eksportowych, dzięki czemu stały się poważnymi i zasobnymi kontrahentami. Pojawiły się również pozytywne przesłanki zapewniające, iż rok 2011 będzie lepszy od poprzedniego.



podejmując decyzję o zakupie kieruje się głównie tymi czynnikami, rzadko się zastanawia czy farba została wyprodukowana w kraju, czy też została przywieziona w kontenerze z zagranicy. Ważna jest także szybkość, czas realizacji zamówienia oraz obsługa klienta.

– A pod tym względem pozostajemy bezkonkurencyjni. Dzięki temu, że produkcja umiejscowiona jest dokładnie w centrum Polski – potrafimy szybko reagować na „sygnały” wysyłane od klientów, realizować zamówienia jeszcze tego samego dnia. Tak jak większość firm z branży, swoim kontrahentom doradzamy w kwestiach stosowania naszych produktów, ale nie wszyscy prowadzą w swoich laboratoriach badania powłok lakierniczych w celu dopasowania parametrów farb do indywidualnych potrzeb czy wymagań klienta. Na to mogą sobie pozwolić jedynie firmy, które dysponują własnym laboratorium badawczym, realizują produkcję na miejscu. Malchem stawia na jakość obsługi, nie pozostawia klienta samemu sobie, zapewnia mówiąc kolokwialnie – poczucie bezpieczeństwa. Tak postrzegamy naszą misję i nie ma od tego odwrotu – zapewnia prezes spółki.

Inwestycje

Ostatnie lata to czas poważnych inwestycji już dokonanych (nowe maszyny i urządzenia, rozbudowa laboratorium), a także sformułowanie planów dalszego rozwoju przedsiębiorstwa. Stawia się na nowoczesność i tam gdzie się da – automatyzację. W laboratorium pojawiły się komory solne wykorzystywane do przyspieszonych badań korozyjnych. Uwaga firmy została skierowana również w stronę ochrony środowiska. Jeszcze w tym roku nastąpi rozbudowa firmy -przygotowywany jest projekt nowego obiektu. Na sąsiedniej działce powstanie hala magazynowa średniego składowania (wysokość – 8 m) z zapleczem biurowo – socjalnym. Tam zostanie przeniesiony cały dział handlowy i szatnie pracownicze. Planuje się też powiększenie laboratorium pod kątem badawczym i rozwojowym.

Andrzej Uznański



KONSTRUKCJE
stalowe