

## Z Krakowa na globalne rynki - historia ekspansji ATT w stalowej branży

### FACT BOX

**PEŁNA NAZWA:**

ATT Sp. z o. o.

**PREZES:** Tomasz Druzgała**WICEPREZES:** Artur Tomczykiewicz**PRZEMYSŁ:**

Produkcyjny

**ROK ZAŁOŻENIA:**

2002 r.

**PRACOWNICY:**

200 osób

**OBROTY:**

59,5 mln PLN

**www.att.eu**

Firma ATT Sp. z o.o. jest wiodącym producentem elementów ze stali nierdzewnej. Od założenia w 2002 roku, rozwija się w szybkim tempie, łącząc inżynierską precyzję z nowatorskim myśleniem. Z siedzibą w Krakowie, ATT nie tylko zdobyła krajowy rynek, ale również rozszerzyła swoje działania na ponad 50 krajów na sześciu kontynentach. Portfolio firmy obejmuje szeroką gamę produktów, od systemów odwodnień po zaawansowane konstrukcje spełniające wymagania najbardziej wymagających branż, takich jak spożywcza, budowlana, chemiczna, farmaceutyczna i wiele innych. ATT to więcej niż zwykła firma – to fabryka innowacji, gdzie każdy produkt jest dowodem na zobowiązanie do doskonałości, bezpieczeństwa i higieny.

W niniejszym wywiadzie, eksplorujemy historię międzynarodowej ekspansji ATT, przyglądając się, co kryje się za jej imponującym sukcesem oraz

jak firma podchodzi do innowacji i wyzwań produkcyjnych. Kluczowe pytania dotyczące strategii rozwoju, przyszłościowej wizji firmy oraz jej osiągnięć i wyzwań na arenie międzynarodowej zostają skierowane do Marcina Rębalskiego, Dyrektora ds. sprzedaży eksportowej w ATT. Jego szczegółowe odpowiedzi dostarczają unikalnego wglądu w działalność firmy, ukazując drogę, jaką firma z Krakowa przebyła, by zdobyć uznanie na światowym rynku stali nierdzewnej.

**Czy mógłby Pan powiedzieć, jakie kamienie milowe były decydujące w transformacji ATT z lokalnego przedsiębiorstwa w rozpoznawalną markę na skalę międzynarodową w branży stali nierdzewnej?**

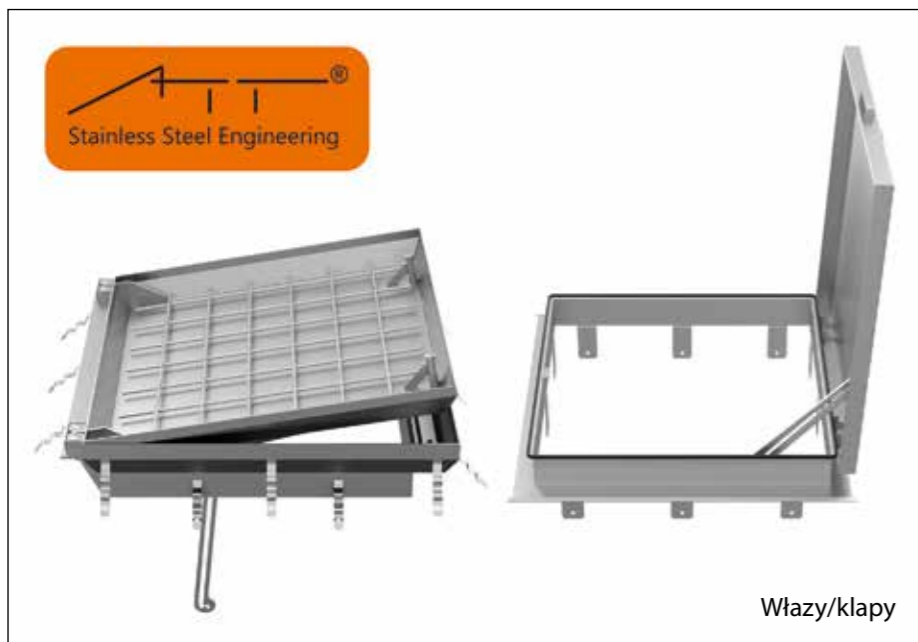
Myślę, że takim przełomowym momentem można określić pierwszy kontrakt zagraniczny, zrealizowany w Rumunii. Ten krok stanowił impuls do dalszej ekspansji, szczególnie w kierunku Europy Zachodniej. Dzięki intensywnej pracy i wysokiej jakości naszych produktów, osiągnęliśmy pozycję lidera w sprzedaży odwodnień przemysłowych w regionie Beneluxu. Konkurencja na tych rynkach motywuje nas do ciągłego podnoszenia

jakości naszych produktów, skierowanych do globalnych koncernów z branży żywności, napojów i farmacji. Około dekady temu, wkroczyliśmy na rynek jako dostawca specjalnych konstrukcji nierdzewnych dla firm z takich krajów jak Szwajcaria, Hiszpania, Dania, Niemcy, Holandia. Te projekty, realizowane dla zaawansowanych technologicznie koncernów, pozwalają na ciągły rozwój technologiczny i podnoszenie kompetencji produkcyjnych. Prace nad takimi zadaniami są ogromnym polem do popisu dla naszych działów inżynierii i technologii. Dynamiczny wzrost sprzedaży na rynkach europejskich zwiększył nasze aspiracje międzynarodowe. Dziś produkty ATT docierają do najdalszych zakątków świata, takich jak Australia, Południowa Afryka czy Ameryka Południowa, co pozwala nam generować 75% obrotów z zagranicy.

**Czy mógłby Pan dokładniej opisać różnorodność i specyfikę oferty firmy ATT?**

Ostatnie lata to okres intensywnej rozbudowy naszego portfela produktowego, będącego odpowiedzią na zapotrzebowanie rynku. Naszym flagowym produktem są oczywiście odwodnienia. Ciekawe jest to, że nowości w naszej ofercie są ge-





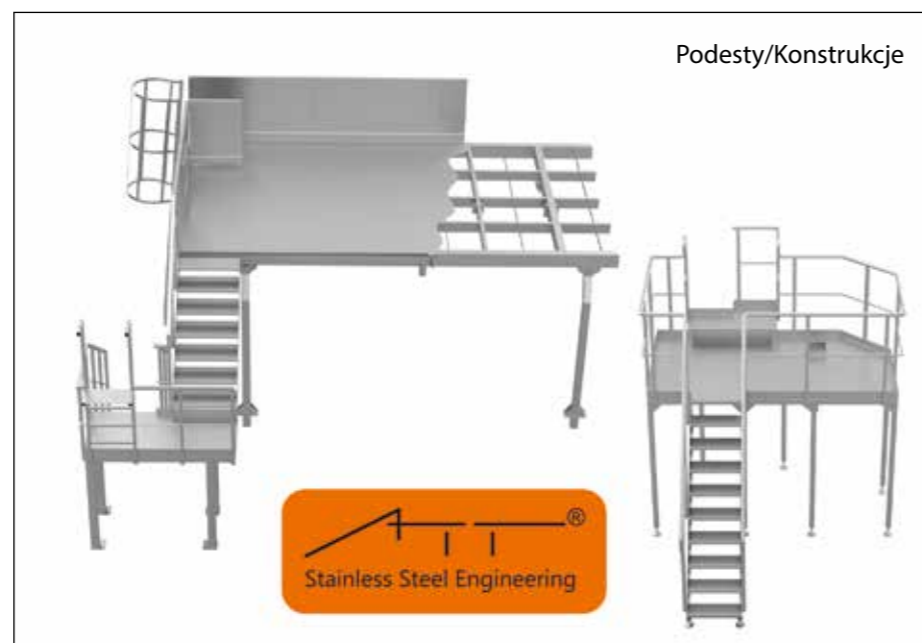
Włazy/klapy

nerowane głównie przez charakterystykę popytu na rynkach, na których się rozwijamy. Na przykład, wysokie zapotrzebowanie w krajach bałkańskich skłoniło nas do wprowadzenia i rozwijania oferty włazów i klap rewizyjnych, które ze względu na jakość wykończenia i odporność materiału, są wykorzystywane w warunkach nadmorskich. Nasze produkty obejmują również konstrukcje i platformy dla branży browarniczej. Mogę zdradzić, że w tym roku duże platformy produkowane w Krakowie trafią do producentów napojów w Meksyku. W ramach tego projektu dostarczamy produkt, który został opracowany na podstawie analiz statycznych przeprowadzonych z myślą o obszarach o podwyższonej aktywności sejsmicznej. Inwestycja w zrobotyzowaną linię produkcyjną wózków o pojemności 120, 200 i 300 litrów, które są przeznaczone dla szeroko pojętej produkcji spożywczej, stanowi kolejny krok w rozwoju naszej oferty.

**Czy może Pan przedstawić kilka najbardziej znaczących projektów, które ATT zrealizowała na przestrzeni ostatnich lat?**

Jako specjaliści w dziedzinie higienicznych systemów drenażowych, kierujemy naszą ofertę przede wszystkim do przemysłu spożywczego. Produkty te są niezbędnym elementem zarówno nowych inwestycji, jak i modernizacji w tym sektorze. Warto jednak podkreślić, że od blisko dekady konsekwentnie dywersyfikujemy naszą sprzedaż, docierając do innych odbiorców, takich jak branża farmaceutyczna, chemiczna czy szeroko rozumiane projekty budowlane. Wśród realizacji, które z pewnością warto wy-

mienić, znajduje się dostawa 2 km dedykowanych odwodnień dla firmy Hessing Supervers w Holandii, specjalizującej się w przetwórstwie warzyw. Był to duży i skomplikowany projekt, do którego produkcji wykorzystano łącznie 40.000 kg materiału. Odpowiadaliśmy nie tylko za produkcję, ale również za montaż. Wysoka ocena tego projektu zapewniła nam kontynuację współpracy z Hessing Supervers i kolejne zlecenie na produkcję oraz montaż konstrukcji wsporczych dla zrobotyzowanego systemu magazynowania w tej samej fabryce. Ciekawe projekty to również dwie bliźniacze realizacje w Polsce i Hiszpanii dla fabryki Sofidel w Ciechanowie i Nawarze, gdzie dostarczyliśmy i zainstalowaliśmy maszynowe odwodnienia dla przemysłu papierniczego. Z ciekawostek geograficz-



Podesty/Konstrukcje

nych możemy pochwalić się projektami na Jamajce, Mauritiusie, w Południowej Afryce czy Pakistanie.

**Jakie wyzwania napotkaliście przy ekspansji na rynki międzynarodowe i jakie są kluczowe czynniki sukcesu na bardzo konkurencyjnym rynku?**

Na początkowym etapie naszego rozwoju zagranicznego głównymi wyzwaniami były rozpoznawalność marki oraz lokalne nawyki zakupowe klientów. Wraz ze wzrostem naszej obecności, wyzwaniem stało się przejście z pozycji nisko-kosztowego dostawcy do marki kojarzonej z wysoką jakością i zaawansowanymi konstrukcyjnie rozwiązaniami. Dział technologii i inżynierii odgrywa bardzo ważną rolę w tym procesie, prowadząc intensywne prace związane z podnoszeniem jakości konstrukcji. Przez jakość produktu rozumiemy nie tylko jego funkcjonalność, efektywność przepływu medium przez odwodnienie czy trwałość, ale także kompatybilność z produktami komplementarnymi, jak na przykład posadzki przemysłowe. Prace naszych technologów i inżynierów skupiają się również na walorach higienicznych produktu, co jest kluczowe dla branży spożywczej. Nasze starania prowadzą do maksymalnej redukcji zagrożeń związanych z kumulacją bakterii na powierzchni produktów. Przygotowujemy rozwiązania ograniczające ilość spawów i maksymalnie wyoblające naroża, co jest możliwe dzięki zaawansowanym procesom produkcyjnym. Dzięki ciągłej pracy w dziedzinie technologii, budujemy wartościowe know-how firmy, co pozwala nam realizować projekty dla

najbardziej wymagających odbiorców, takich jak Nestle, Carlsberg, Heineken czy Unilever. Ważnym aspektem jest również nasza sprawna współpraca z globalnymi dostawcami oraz aktywna rola w organizacjach, takich jak European Hygienic Engineering and Design Group, co pozwala nam na współtworzenie najwyższych standardów higienicznego projektowania i promowanie tych standardów wśród polskiej branży spożywczej.

**Jakie międzynarodowe certyfikaty posiada ATT i jak wpływają one na proces produkcyjny oraz zaufanie klientów?**

Posiadane przez nas certyfikaty mają na celu legitymizację starań podejmowanych przez spółkę w zakresie projektowania, jak również jakości produkcji. W ATT kontrola jakości i bezpieczeństwo produktów to nie tylko hasła reklamowe, lecz kluczowe procesy obecne na każdym etapie produkcji. Naszą renomę w branży potwierdzają regularne audyty przeprowadzane przez niezależne organizacje, takie jak TÜV Rheinland, Bureau Veritas, NSF i IAPMO. Po opracowaniu odpowiednich procedur, od 2015 roku utrzymujemy certyfikację zgodną z normami ISO EN 1090 EXC-3 i 3834-2. Jest to jeden z najbardziej prestiżowych wskaźników jakości w zakresie produkcji i projektowania konstrukcji stalowych, co świadczy o naszej zdolności do realizacji zaawansowanych technicznie projektów spawalniczych. Dzięki temu nasze konstrukcje są nie tylko estetyczne, ale przede wszystkim higieniczne, bezpieczne i trwałe. Istotne są również certyfikaty kompetencji naszych pracowników, takie jak IWE, VT - badanie wzrokowe - poziom 2, RT2 - badanie radiograficzne, PT2 - badanie penetracyjne oraz uprawnienia spawalnicze, które potwierdzają ich wysokie kwalifikacje.

**Zasoby ludzkie są jednym z kluczowych czynników sukcesu firmy. Jak wygląda struktura kadrowa w ATT i jakie umiejętności oraz kwalifikacje są kluczowe dla osiągnięcia sukcesów w branży?**

Zbudowanie odpowiedniego zespołu ludzi jest kluczowe dla sukcesu w naszej branży. Ten proces bywa skomplikowany i wymaga czasem trudnych decyzji. Jako firma inżynierska, kładziemy nacisk na dobrze wykształconych inżynierów z dziedziny mechaniki i budownictwa. Jednak firma to nie tylko produkcja, ale i administracja oraz obsługa klienta.



Istotne jest, aby wszystkie zespoły nie tylko znały swoje obowiązki, ale również rozumiały wartość współpracy międzydziałowej. Budowanie zespołu wymaga ciągłej obserwacji i rozwoju kompetencji. Ważne jest, aby firma rozwijała się równoległe z kompetencjami pracowników. Pracownicy, którzy nie znajdują możliwości rozwoju w firmie, często decydują się na odejście, co zawsze jest dla nas dużą stratą.

**Najwyższa jakość oferowanych produktów jest dla Państwa priorytetem, dlatego współpracujecie wyłącznie z renomowanymi dostawcami. Czy są wśród nich takie firmy, które zasługują na szczególne wyróżnienie, jako kluczowi partnerzy?**

W procesie doboru dostawców kierujemy się przede wszystkim odpowiednią certyfikacją, pochodzeniem surowca oraz warunkami jego składowania, transportu i zabezpieczenia. Priorytetem jest, aby nabyty przez nas surowiec spełniał wszystkie normy i wymagania technologiczne zgodne z obróbką stali nierdzewnej przeznaczonej do produkcji spożywczej. Chociaż nie chcę wymie-



niać konkretnych nazw firm, naszymi kluczowymi partnerami są rozpoznawalne na świecie marki, które gwarantują spełnienie wszystkich wymienionych warunków. Dają nam one poczucie bezpieczeństwa, zwłaszcza w kontekście zapewnienia odpowiedniej dostępności materiału, co w sytuacjach kryzysowych – a mieliśmy ich ostatnio sporo – okazuje się kluczowe. Oczywiście, współpracujemy też z mniejszymi dostawcami, zwłaszcza przy nietypowych zleceniach, gdzie opieramy się na jednostkowych dostawach specyficznego asortymentu.

**Czy mógłby Pan podzielić się informacjami na temat planów firmy na przyszłość?**

Posiadamy wiele planów rozwoju, które stopniowo staramy się wdrażać. Cieszymy się z dynamiki sprzedaży na rynkach zagranicznych, jednak zdajemy sobie sprawę, że przed nami jeszcze wiele pracy związanej z ekspansją na te rynki. Jeśli chodzi o rozwój produktowy, będziemy kontynuować prace nad udoskonaleniem naszego istniejącego portfolio. Planujemy również rozbudowę istniejących linii o nowe modele, na przykład w kategorii włazów. Mam nadzieję, że przy następnej okazji będę mógł się pochwalić dość unikatową, opatentowaną technologią, która znacząco podnosi higienę naszych produktów, a prace nad nią są już na ukończeniu. Nie przestajemy także dążyć do podnoszenia jakości i efektywności wykonania naszych produktów. W tym kontekście bardzo ważnym projektem dla naszej spółki jest budowa nowej hali produkcyjnej, która ma zostać ukończona w ciągu następnego roku.