

# JESTEŚMY BARDZIEJ ROZPOZNAWALNI NA ŚWIECIE NIŻ W POLSCE.

## ZMIENIMY TO

*O globalnym sukcesie firmy, atutach stosowanej technologii i funkcjonowaniu rynku bezwykopowych renowacji na świecie i w Polsce rozmawiamy ze Sławomirem Kuźniarem, współzałożycielem oraz prezesem Sewertronics sp. z o.o.*

**Wojciech Kwinta:** *Od kiedy Sewertronics działa w Polsce? Jakie były początki działalności firmy w naszym kraju?*

**Sławomir Kuźniar:** Za datę oficjalnego otwarcia firmy w Polsce należy przyjąć luty 2019 roku. Przygotowania rozpoczęto zdecydowanie wcześniej, ale dopięcie wszelkich formalności pochłonęło trochę czasu. Od początku byliśmy zakładem produkcyjnym, a cała sprzedaż i marketing odbywały się w naszej siedzibie głównej w Madrycie.

**W.K.:** *Co należy uznać za najważniejsze wydarzenia w czasie rozwoju działalności Sewertronics w Polsce? Jakie były „kamienie milowe”?*

**S.K.:** Myślę, że uzyskanie stosownych patentów znacznie przyczyniło się do osiągnięcia miejsca, w którym obecnie jesteśmy.

**W.K.:** *W jakich najważniejszych realizacjach zastosowano produkty Sewertronics? Jakie były to produkty?*

**S.K.:** Ciężko wybrać jakąś konkretną realizację w sytuacji, gdy na rynku pracuje codziennie kilkaset urządzeń. Z technicznego punktu widzenia każda renowacja jest dla nas tak samo ważna. Czy to naprawa sieci na stadionie piłkarskim Realu Madryt – Santiago Bernabeu, czy renowacja w Singapurze, na Hawajach, Kubie czy Meksyku. Również na naszym rodzimym rynku z dnia na dzień przybywa realizacji wykonanych naszym sprzętem. Patrząc globalnie – od momentu naszego poja-



**Uzyskanie stosownych patentów  
znacznie przyczyniło się do osiągnięcia miejsca,  
w którym obecnie jesteśmy.**

wienia się na rynku wykonaliśmy naprawy liczone w setkach kilometrów.

**W.K.:** *Spółka oferuje innowacyjne rozwiązania przeznaczone do renowacji sieci kanalizacyjnych. Jakie są sztandarowe produkty w ofercie, do czego służą?*

**S.K.:** Patrząc na liczbę otrzymywanych zamówień, za sztandarowy produkt można uznać Speedylight+. Możemy nim naprawić do 100 metrów rury o średnicy od 70 do 600 mm. Ciężko znaleźć drugie urządzenie z tak szerokim zakresem pracy.

**W.K.:** *Na czym polega innowacyjność tych rozwiązań? Jakie są ich atuty?*

**S.K.:** Technologia LEDowa daje nam niesamowite możliwości, polegające na szybkości pracy, ograniczeniu czasu, jaki potrzeba na renowację i niewielkich gabarytach urządzeń. Nie potrzebujemy kilku ton sprzętu, aby rozpocząć pracę. Jeśli sieć jest przygotowana pod renowację, mamy do dyspozycji nasze urządzenia, kompresor, agregat i kilka mniejszych rzeczy, to można powiedzieć, że jesteśmy gotowi. Nie potrzeba ciężarówek z wodą, piecami do grzania itd. Wszystko trwa kilkukrotnie krócej.

**W.K.:** *Na jakich rynkach działa firma. Funkcjonuje tylko w Europie, czy także poza nią?*

**S.K.:** Jesteśmy obecni na każdym kontynencie. Posiadamy bardzo rozbudowaną sieć dystrybutorów. Patrząc na bazę klientów z dumą mogę powiedzieć, że jest naprawdę bardzo niewiele miejsc, w których nie pracuje nasz sprzęt.

**W.K.:** *A czym przekonali Państwo do swoich produktów polskich klientów?*

**S.K.:** To raczej pytanie do klientów. Mam wrażenie, że jesteśmy bardziej rozpoznawalni na świecie niż w Polsce. Wszędzie rynki napraw bezwykopowych rozwijają się prężniej, u nas ten rozwój jest niestety delikatnie hamowany sytuacją gospodarczą. Oczywiście wszystko ma dwie strony. Sporo polskich firm realizuje kontrakty nie tylko w naszym kraju. Na obecny moment już mogą pochwalić się wieloma sukcesami w takich realizacjach. Z biegiem czasu

również w Polsce sporo władarzy miast przekona się do tego typu rozwiązań. Na Zachodzie wszystko zaczęło się lata wcześniej niż u nas, dlatego ciężko jest nadrobić taki okres w kilka lat.

**W.K.:** *Gdzie znajdują się zakłady produkcyjne Sewertronics? Czy oprócz Polski są także planowane inne za granicą?*

**S.K.:** Nasz główny zakład produkcyjny znajduje się w Białobrzegach k. Łańcuta. To z tego miejsca wyjeżdżają do naszych dystrybutorów nowe urządzenia. Obecnie dobudowujemy hale 1200 m<sup>2</sup> obok istniejącego budynku, aby pokryć zwiększone zapotrzebowanie na nasze produkty i mieć możliwość wprowadzania nowych.

**W.K.:** *Jaki wygląda produkcja? Jak jest zorganizowana?*

**S.K.:** Całość produkcji ma miejsce w naszej fabryce. Posiadamy własny park maszyn sterowanych numerycznie, który staramy się na bieżąco modernizować. Wszystkie metalowe elementy składowe naszych urządzeń produkujemy na miejscu. Posiadamy kilka działów, które zajmują się swoim zakresem obowiązków: jedni przygotowują części do montażu, inni je montują, kto inny zajmuje się stroną elektroniczną i testami gotowych urządzeń. Produkcja od dłuższego czasu przebiega sprawnie, płynnie i bez jakichkolwiek opóźnień.

**W.K.:** *Jak ocenia Pan aktualną sytuację rynkową w trudnych czasach? Jak mocno rosnące ceny materiałów, usług i mediów, agresja Rosji na Ukrainę, brak środków unijnych w Polsce i spadające dochody samorządów wpływają na działalność firmy?*

**S.K.:** Patrząc na czas realizacji zamówień, to absolutnie nic się nie zmieniło. Potrafiliśmy w porę zaopatrzyć się z kluczowe elementy, co do których podejrzewaliśmy, że mogą pojawić się problemy z ich dostępnością. Materiałów i potrzebnych do produkcji komponentów mamy na jakiś rok do przodu. Natomiast patrząc na wzrost cen, sytuacja zmieniła się bardzo mocno. To nie były podwyżki o kilka, kilkanaście procent. Niektóre ceny urosły



## SŁAWOMIR KUŹNIAR

ukończył Wydział Ekonomii Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego. Był założycielem i prezesem firmy KANRES sp. z o.o. Jest współwłaścicielem, współzałożycielem oraz prezesem Sewertronics sp. z o.o.

**Od momentu naszego pojawienia się na rynku wykonaliśmy naprawy liczone w setkach kilometrów**





***W innych miejscach na świecie  
rynki napraw bezwykopowych wyglądają  
całkowicie inaczej niż w Polsce.***

***Tam jest to zupełnie coś oczywistego i normalnego***

o kilka tysięcy procent. Również czas dostaw z kilku dni potrafił wydłużyć się do kilku miesięcy. Jeśli nie bylibyśmy przygotowani na takie zjawiska, to myślę, że tak jak wiele innych firm mielibyśmy dość duże problemy z dotrzymaniem terminów.

**W.K.:** *Czy problemy ekonomiczne odbijają się także na funkcjonowaniu rynków w innych krajach europejskich, np. Hiszpanii, Niemczech czy Francji?*

**S.K.:** Myślę, że obecnie cała Europa i świat zmagają się w jakimś stopniu z kryzysem. Kraje lepiej przygotowane odczuwają to inaczej od pozostałych. Mam nadzieję, że jesteśmy już w okolicach połowy najgorszego okresu. W innych miejscach na świecie rynki napraw bezwykopowych wyglądają całkowicie inaczej niż w Polsce. Tam jest to zupełnie coś oczywistego i normalnego. Nikomu nie przyszłoby do głowy wykopywanie starych rur, zamykanie połowy miasta czy kilka ulic na kilka miesięcy z racji awarii, którą można usunąć w kilka nocy metodami całkowicie bezinwazyjnymi dla otoczenia czy ludzi. Kiedy miasto idzie spać, grupa kilku lub kilkunastu ludzi jest

w stanie naprawić kilkaset metrów rur podczas jednej nocy. Dla osób, które nie znają technologii UV LED, jest to wciąż ciężkie do zrozumienia.

**W.K.:** *Jakie są szanse na pozyskiwanie kolejnych zamówień?*

**S.K.:** O pozyskiwanie klientów dbają nasi dystrybutorzy. Każdego miesiąca wysyłamy w świat od kilku do kilkunastu urządzeń, a ilość pracującego sprzętu zwiększa się z miesiąca na miesiąc.

**W.K.:** *Jakie są plany rozwojowe Sewertronics Poland?*

**S.K.:** Obecnie jesteśmy na etapie budowy kolejnej hali produkcyjnej. Tempo, w którym się rozwijamy jest obecnie zbyt duże w stosunku do budynku, w którym obecnie funkcjonujemy. A nie możemy sobie pozwolić, by brak miejsca przystopował efekty naszej ciężkiej, kilkuletniej pracy.

**W.K.:** *Czy firma planuje wprowadzanie na rynek nowych rozwiązań? Jeśli tak, to jakich?*

**S.K.:** Oczywiście że tak. Większość produkowanego przez nas sprzętu jest opa-

tentowana. Chcąc pozostać o kilka kroków przed konkurencją wolałbym nie udzielać odpowiedzi na to pytanie.

**W.K.:** *Jakie są plany spółki w Polsce na najbliższe lata i długofalowe? Jakie cele sobie stawiacie?*

**S.K.:** Głównym planem jest utrzymanie pozycji lidera w technologii utwardzania światłem LED, jak również ciągłe wprowadzanie nowych produktów i ulepszeń do już istniejących.

**W.K.:** *Jak opisałby Pan spółkę, jej misję i pozycję na rynku światowym i krajowym?*

**S.K.:** Spółka z małej firmy zmieniła się w rozpoznawalną na całym świecie markę. Zdecydowanie gorzej jest na rynku krajowym, gdzie znają nas tylko duże branżowe firmy. W Polsce jeszcze musimy poświęcić trochę czasu, aby to zmienić. Misją pozostaje dostarczenie wszelkich niezbędnych do napraw bezwykopowych urządzeń: od sprzętu do renowacji, poprzez własną specjalistyczną żywicę po cały niezbędny osprzęt i akcesoria.

**W.K.:** *Dziękuję za rozmowę.*



***Całość produkcji odbywa się w naszej fabryce. Posiadamy  
własny park maszyn sterowanych numerycznie, który  
staramy się na bieżąco modernizować***



# TECHNOLOGIA LED

DO BEZWYKOPOWEJ RENOWACJI  
RUR KANALIZACYJNYCH

