



► Wywiad z Mieczysławem Sas przeprowadziła Małgorzata Tomasik

Dobre zrozumienie potrzeb rynku



Firma SAS od 30 lat stawia na kotły i rodzinę

Firma SAS to historia już 30 lat działalności na polskim rynku. Jaka była geneza powstania firmy i kto był pomysłodawcą?

Rok 2010 to dla naszej firmy szczególnie rok, świętujemy okrągły jubileusz – 30 lat obecności firmy na rynku odkąd w sierpniu 1980 roku został zarejestrowany w Busku-Zdroju Zakład Metalowo-Kotlarski SAS. Początki funkcjonowania firmy zbiegły się z czasem największych transformacji ustrojowych i gospodarczych w Polsce. Pracując w państwowym przedsiębiorstwie remontowo-budowlanym, obserwowałem duże zapotrzebowanie na małe kotły centralnego ogrzewania niedostępne wtedy na rynku. Ocena tej sytuacji pozwoliła mi

podjąć ostatecznie decyzję o rozpoczęciu produkcji kotłów i założeniu firmy. Taki był początek.

Opracowałem swój wzór kotłów i rozpocząłem ich produkcję. Nie były to łatwe czasy dla rozwoju prywatnej przedsiębiorczości, brakowało materiałów, nie wspominając o maszynach. Na początku grube blachy były docinane palnikiem gazowym i łączone spawarką własnej konstrukcji. Roczna produkcja wynosiła zaledwie 30 kotłów, nie pokrywała jednak zapotrzebowania rynku na te urządzenia. W miarę rozwoju firma zaczęła inwestować w profesjonalne maszyny i rozwój kadry pracowniczej. Pozwoliło to już w połowie lat 80. osiągnąć produkcję na poziomie 800 sztuk kotłów rocznie.

Zakład produkcyjny nie zawsze był położony w obecnym miejscu...

Po latach działalności przyszedł czas na następny krok. Na początku lat 90. z małego przydomowego zakładu rzemieślniczego przeprowadziliśmy się do nowej lokalizacji – hal po państwowej bazie remontowej w Busku-Zdroju, gdzie do dziś działa firma. Następne lata to praca nad przekształceniem małego przedsiębiorstwa w znaczącego producenta rynkowego o rozpoznawalnej w kraju i za granicą marce. W kolejnych latach rozpoczęliśmy budowę obiektu biurowego. Część administracyjna firmy przeprowadziła się do nowego biurowca w 2005 roku. Znajduje się tu m.in. obsługa sprzedaży, sala ekspozycyjna, dział techniczno-konstrukcyjny oraz sala szkoleniowa.

Specjalizujecie się Państwo w produkcji kotłów na paliwa stałe, w tym: węgiel, drewno, biomasa itp. Jakie są plany firmy SAS w zakresie rozwoju oferty?

Rynek kotłów jest bardzo podatny na zmiany cen paliw, a przez to wymaga ciągłego monitorowania i reagowania na potrzeby klientów w zakresie ogrzewania. Początki działalności firmy (pierwsze lata) związane były z produkcją kotłów gazowych z uwagi na niskie ceny tego nośnika energii. Wraz z drastyczną podwyżką cen gazu, użytkownicy zaczęli poszukiwać kotłów na tańsze paliwa: węgiel, miął, drewno. Utrzymująca się od wielu lat różnica w cenach paliw na korzyść paliw stałych zadecydowała o specjalizacji firmy. Choć patrząc na stopień zaawansowania technologicznego, jakość wykonania zwłaszcza dzisiejszych zautomatyzowanych kotłów na paliwa stałe, trudno się doszukać tu dawnych

SAS – pozycja rynkowa

- ▶ Zasięg działania: rynek polski, rynek zagraniczny – Węgry, Ukraina, Słowacja, Litwa, Dania, Białoruś i Włochy.
- ▶ Liczba zatrudnionych pracowników ogółem: 130 osób, w tym na: produkcji – 116, przedstawicieli handlowych – 2.
- ▶ Obrót w 2009 roku: ponad 36 mln netto.
- ▶ Liczba sprzedawanych rocznie kotłów: ponad 15,5 tys. sztuk.

zwykłych kotłów węglowych. Na pewno wyzwaniem jest dzisiaj rozwój rynku biomasy i odpowiednich urządzeń przystosowanych o efektywnego spalania paliw pochodzenia rolniczego. Firma SAS od ponad 6 lat zajmuje się zagadnieniami spalania



Robot spawalniczy

biomasy w wyspecjalizowanych kotłach. Głównym odbiorcą tych urządzeń pozostaje nadal klient zagraniczny. Rynek krajowy nastawiony jest bardziej na wielopaliwość i tego rodzaju urządzenia sprzedają się w ostatnich sezonach najlepiej. Jak rozwijać się będzie oferta firmy? Z pewnością uzależniona będzie od zmieniającego się rynku paliw i potrzeb użytkowników.

W ostatnim okresie wprowadziliście Państwo sporo zmian i na produkcji, i w ofercie – zmiana w designie kotłów, wiele nowości w sterowaniu...

Wykorzystując swoje długoletnie doświadczenie i najnowsze osiągnięcia techniki, stale podnosimy jakość oferowanych wyrobów i staramy się zaspokoić wymagania klientów, tak pod względem funkcjonalności, jak i estetyki. Stąd dbałość o nowoczesny design kotłów, a także zapewnienie maksymalnego komfortu obsługi i sterowania zapewniającego oszczędności kosztów opału, jak w przypadku regulacji PID czy wprowadzenia regulatora pokojowego współpracującego ze sterownikiem kotłów podajnikowych SAS GRO-ECO i SAS ECO. Aby mieć gwarancję, że dostarczamy innowacyjny, a jednocześnie bezpieczny produkt, zanim trafi on na rynek, podlega skrupulatnym testom w zakładowym laboratorium badawczym. Zaawansowane technologicznie kotły wymagają także zmian w technologii produkcji. Najnowocześniejszy park maszynowy z laserowymi wykrawarkami, robotami spawalniczymi, wzmocni kolejna inwestycja – lakiernia. Dzięki niej kotły uzyskują nie tylko bardziej estetyczny wygląd, ale również twardą i odporną na zarysowania powierzchnię.



Wykrawarka młoteczkowa

Na ile zmian Państwo pracujecie? Jak duża jest wydajność linii produkcyjnych?

Roczna produkcja kształtuje się obecnie na poziomie 15–16 tys. szt. W zależności od zapotrzebowania uruchamiana jest praca w systemie zmianowym, z reguły od wczesnych miesięcy letnich, by przygotować stany magazynowe do właściwego sezonu w branży grzewczej. System planowania produkcji pozwala maksymalnie skrócić czas od zamówienia produktu do jego dostawy do klienta.

Od samego początku jesteście Państwo firmą rodzinną. Jaka jest recepta na przekonanie kolejnego pokolenia do pracy w firmie rodziców?

Nie ma żadnej recepty. Do zaangażowania i pracy w firmie nie można zmusić. Myślę, że w tym przypadku, była to dość naturalna kolej rzeczy. Nasza firma tak wrosła w rodzinę, w jej codzienne życie, że podjęcie pracy córek – Małgorzaty i Agnieszki – w firmie nie było zaskoczeniem.

Firmę SAS można spotkać na różnorodnych imprezach targowych, w tym na

wielu regionalnych imprezach rolniczych. Czym podyktowana jest właśnie taka polityka wystawiennicza?

Wynika to po części z „przeżycia się” formuły branżowych targów budowlanych, które stanowiły kiedyś okazję do prezentacji nowości, czy możliwość najlepszego dotarcia do klienta. Dziś w dobie Internetu, klient najczęściej znajduje poszukiwany produkt... klikając myszką. Z uwagi na to, że przeważającą liczbę nabywców naszych produktów stanowią mieszkańcy wsi, najlepszą formą bezpośredniego dotarcia do rolników okazują się – sprawdzone w praktyce już przez kilka ostatnich sezonów – targi rolnicze. Dodatkowo przyczynia się do tego fakt, że od kilku lat staramy się zainteresować polski rynek kotłami do spalania biomasy, m.in. owsa złej jakości, pestek i innych opadów z produkcji rolniczej. Obserwując ponad 100-procentowy wzrost sprzedaży w 2009 r. wielopaliwowych kotłów na biomasę AGRO-ECO, można stwierdzić, że to działanie daje widoczne efekty.

Kontynuując tematykę ciekawego rynku kotłów nietypowych np. na owies, proszę przybliżyć nam ekonomiczną zasadność stosowania takich kotłów w odniesieniu do ceny paliwa. Jaki procent w obrocie stanowią kotły na nietypowe paliwa?

Kotły przystosowane do spalania biomasy są produkowane w firmie już od 6 lat i zyskują coraz większy udział w rynku. Wcześniej zainteresowanie tymi urządzeniami dotyczyło tylko Europy Zachodniej i krajów skandynawskich, gdzie w większości sprzedawane były właśnie te kotły. Od 2 sezonów widać coraz większe zainteresowanie klientów także w kraju. Powodem

Najciekawsze realizacje na kotłach SAS

- ▶ Kociołnia dla Ośrodka Wypoczynkowego w Borkowie k. Kielc – zamontowano kocioł retortowy SAS GRO-ECO o mocy 200 kW.
- ▶ Kociołnia dla budynku mieszkalnego z 40 mieszkaniami o łącznej pow. 1600 m² w Jaworznie k. Katowic – zainstalowano kocioł retortowy SAS GRO-ECO w sieci c.o. i c.w.u.



Laser wycinający wymienniki i elementy kotła

tak dobrego wyniku sprzedaży była zapewne bardzo niska cena owsa. Stosując proste porównanie kaloryczności: aby uzyskać taką samą porcję ciepła z owsa co z węgla, musimy spalić ok. 1,3–1,5 t zboża. Przy niskich cenach tego „opału”, traktowanego czasem w dużych gospodarstwach jako zbędny odpad z produkcji rolnej, ekonomiczne i ekologiczne korzyści są nie do podważenia.

Jesteście Państwo obecni w całej Polsce, są na pewno jednak regiony, gdzie Wasza pozycja jest mocna i regiony, na których sprzedaż kotłów SAS dopiero startuje.

Regionami, w których marka SAS jest obecna najmocniej są regiony tradycyj-

nego, najwcześniejszego zasięgu naszego działania, tj. małopolskie, świętokrzyskie, podkarpackie, lubelskie, a dalej także śląskie. W ostatnich latach rozszerzyliśmy sieć dystrybucyjną o nowe punkty w regionie łódzkim i mazowieckim. Rozwijamy również współpracę w nowych dla nas regionach, w zachodniej i północnej części kraju. Marka SAS jest tam dobrze postrzegana przez klientów, co pozwala widzieć w tych regionach duży potencjał do rozwoju.

Dobrze rozwijającymi się z kolei rynkami zagranicznymi są obecnie zwłaszcza ryn-

ki wschodnie – ukraiński i białoruski z uwagi na zawirowania na rynku dostaw gazu, a także rynek węgierski, gdzie najpopularniejszym paliwem są pelety i urządzenia do ich spalania.

Firma SAS, działając w sektorze produkcji kotłów na paliwa stałe na bardzo silną konkurencję...

Konkurencja w każdej branży jest bardzo dobrym motywatorem do pracy i kreatywności. Dowodem na silną pozycję firmy i marki SAS jest 30 lat istnienia na rynku. Jesteśmy zorientowani na dostarczanie klientom dobrego produktu, wiedzy o nim oraz zapewnienie dostępności naszych produktów i fachowego serwisu. Wdrożenie w 2007 roku, utrzymywanie oraz ciągłe doskonalenie systemu zarządzania jakością ISO 9001:2008 ma na celu stałą poprawę jakości naszych produktów na każdym etapie ich produkcji. Pozytywne opinie użytkowników kotłów SAS pozwalają patrzeć z optymizmem w przyszłość.

Dziękuję za rozmowę.



◀ Mieczysław Sas

Założyciel firmy i jej właściciel do chwili obecnej. W latach 60. pracował w przemyśle górniczym w Katowicach. Od momentu kiedy założył rodzinę rozpoczął pracę w Busku-Zdroju w miejscowym państwowym przedsiębiorstwie remontowo-budowlanym. W tym samym czasie zapoczątkował prace nad własną konstrukcją kotła.

W pracy i w pracownikach ceni przede wszystkim profesjonalizm i odpowiedzialność. Hobby: boks (kiedyś odnosił sukcesy w tym sporcie), piłka nożna, ogród.