

Ciężkie automaty spawalnicze Promotechu podbijają światowe rynki

Sześć milionów zł – taki poziom sprzedaży urządzeń do ciężkiej automatyzacji spawania i cięcia zaplanował na koniec tego roku białostocki Promotech. I wszystko wskazuje na to, że ten ambitny plan zostanie zrealizowany.

To przełomowy rok dla firmy w temacie tego typu maszyn - plany zakładają ponad 100-proc. wzrost ich sprzedaży, w stosunku do osiągniętego w ubiegłym roku obrotu w wysokości 2,5 mln zł. Realizacja tych planów oparta jest w dużym stopniu o sprzedaż sztandarowego produktu Promotechu - automatu do wycinania i ukosowania otworów pod ościeżnice i ich wspawania do segmentów wież wiatrowych - MCM.

- Rok zaczął się w tym temacie znakomicie, gdyż pozyskailiśmy zamówienia na dwa systemy MCM – mówi prezes Promotechu Marek Siergiej. – Ostatecznie, jak dotąd na rynki portugalski i niemiecki sprzedaliśmy już cztery takie urządzenia, po dwa na każdy z nich. To bardzo dobry wynik.

Dużym wyzwaniem była także pierwsza instalacja na Ukrainie nowej wersji wycinarki do kształtowego cięcia rur PPCM 1500 –zdolnej do obróbki znacznie większych rur i zaprojektowanej ściśle pod potrzeby klienta. Z kolei na rynek łódzki Promotech sprzedał inny automat – ramię spawalnicze WA. Firma czeka również na pierwszą instalację dużej automatyzacji w Indiach i wspiera w tym temacie nowych dealerów w Kuwejcie i Arabii Saudyjskiej, a za pośrednictwem nowych kontaktów w Hiszpanii i Portugalii chce też wejść na rynki krajów Ameryki Południowej;

- Rosnąca sprzedaż maszyn do ciężkiej automatyzacji cięcia i spawania to wynik pracy wszystkich działów Promotechu nad tymi urządzeniami, a także efekt naszej, prowadzonej przez kilka ostatnich lat, polityki mającej na celu dopracowanie tych maszyn, poprawę ich funkcjonalności, obniżkę kosztów ich produkcji i uczynienie ich bardziej niezawodnymi i przyjaznymi dla operatorów– mówi Bohdan Zaleski, współwłaściciel i wiceprezes Promotechu ds. sprzedaży. - Poszerzyliśmy też znacząco krąg naszych dealerów i konsultantów promujących te maszyny na różnych rynkach. Nauczyliśmy się efektywniej je promować i trafniej adresować nasz marketing.

Producentowi z Białegostoku sprzyja także postęp techniczny w Europie i poza nią:

- Presja na zwiększoną wydajność i wysoką jakość zmusza producentów konstrukcji stalowych do stosowania coraz bardziej zaawansowanych urządzeń. Uczestniczymy w tym procesie stale rozwijając i unowocześniając nasze urządzenia – dodaje Bohdan Zaleski.

Promotech wykorzystuje też obecny wzrost gospodarczy na Zachodzie, prowadząc tam intensywne działania pro-sprzedażowe. Widać to zwłaszcza na rynku niemieckim, gdzie w ciągu ostatnich dwóch lat firma dostarczyła swoje maszyny do wszystkich liczących się tam producentów wież wiatrowych.

Jak podkreśla prezes Marek Siergiej - wzrost sprzedaży ciężkiej automatyzacji to też

element realizacji długofalowej strategii firmy, zakładającej intensywny rozwój kolejnej linii produktowej - urządzeń z najwyższej światowej półki, ze 100-proc. wkładem własnej myśli technologicznej, projektowanych ściśle pod konkretne potrzeby klienta.

– Fakt, że europejskie firmy zdecydowały się na zakup tych maszyn oznacza, że Promotech stał się postrzegany, jako godna zaufania i rozpoznawalna marka, za którą stoi nie tylko doskonały produkt. Ludzie, którzy wydają kilkaset tysięcy euro na maszynę, oczekują od dostawcy wsparcia w postaci szkoleń, części serwisowych, napraw gwarancyjnych i pogwarancyjnych, modernizacji i pomocy w codziennej obsłudze tych urządzeń. My im taki pakiet usług gwarantujemy – podsumowuje prezes Promotech

