

Olfor Marek Łangalis

Na ofertę firmy z branży składa się przeważnie sto kilkadziesiąt rodzajów połączeń od standardowych śrub, nakrętek i podkładek po blachowkręty oraz wkręty do drewna. Takich firm jest w Polsce kilkadziesiąt. Firma Olfor z Olsztyna powstała w 2007 r. Po-

Olfor - Łączymy stal nierdzewną

Rynek elementów złącznych ze stali nierdzewnej w Polsce ukształtował się na początku XXI wieku. Firmy, które wtedy istniały na rynku mogły zbudować swoją pozycję w oparciu o szybko rosnący popyt przed wejściem w struktury Unii Europejskiej (wymiana wielu urządzeń przez firmy z przemysłu spożywczego) na materiały ze stali nierdzewnej.



fot. 1

czątkowo również oparła swoją działalność o standardową ofertę. Dość duża konkurencja i niskie marże spowodowały, że trzeba było przemyśleć jeszcze raz strategię działania.

Dużo nam pomógł kryzys, jaki wystąpił w całej branży od połowy 2008, poprzez cały 2009 r. - mówi Marek Łangalis, właściciel firmy. Pomimo spadku obrotów i pożegnania się z częścią klientów (przede wszystkim bardzo nierzetelnych płatników) problemy stały się załączkiem nowego rozwoju.

Olfor postanowił posta-

wić przede wszystkim na specjalizację. Od końca 2009 r. to co dotychczas było podstawą działalności (a więc znormowane wyroby połączeniowe) stało się tylko uzupełnieniem. Jeszcze w 2009 r. sprzedaż standardowych elementów złącznych ze stali nierdzewnej stanowiła około 90% wszystkich przychodów. Rok później było to już 50%. Plan na ten rok zakłada, że udział standardowych i znormowanych połączeń będzie stanowił ok. 40%. Cały czas rośnie sprzedaż nienormowanych elementów połączeniowych.

Chcemy cały czas dążyć do zaspokajania potrzeb

Klientów, których nikt inny nie jest w stanie zrealizować - mówi Łangalis. Satysfakcja, jaka nam towarzyszy, gdy widzimy jak powstaje nowy produkt jest nie do opisanania.

Firma wyspecjalizowała się w dostawach połączeń wykonanych wg rysunku klienta, nienormowanych oraz trudno dostępnych. Jednocześnie stawia na rozwój połączeń specjalistycznych, mało jeszcze popularnych w Polsce, takich jak nitonakrętki (fot. 1), nity rurkowe (fot. 2) czy blachowkręty samowierzące przeznaczone do stali nierdzewnych (fot. 3). Ten pierwszy produkt, chociaż

w Polsce stosowany już od wielu lat, ciągle nie znajduje zbyt wielu klientów.

Do wielu nowinek połączeniowych trzeba klientów przekonywać długimi miesiącami. Nie zawsze łatwo przychodzi zmiana procesu technologicznego. A proponowane przez nas połączenia są dla klientów bardziej ekonomicznym rozwiązaniem, nawet jeżeli na początku trzeba trochę więcej zapłacić.

Idealnym takim przykładem są blachowkręty samowierzące stosowane specjalnie do stali nierdzewnych. Stal nierdzew-



fot. 3



fot. 2

na jest stosunkowo miękkim materiałem, w związku z czym wykonane ze stali austenitycznych samowiertki nie są w stanie przewiercić powierzchni nierdzewki (stosowane są do aluminium). Występują jeszcze na rynku blachowkręty bimetaliczne, gdzie wiertelko wykonane jest ze stali węglowej, a reszta blachowkręta (gwint i główka) ze stali nierdzewnej. Później wiertelko jest ocynkowane (25 mikronów). Są to jednak bardzo drogie wkręty, ok. 4 razy droższe od standardowych. Firma Olfor ma w swojej ofercie samowiertki wykonane ze stali martenzytycznych, które nadają się do hartowania. Po wykonaniu blachowkręta poddawany on jest podwójnemu hartowaniu, dzięki czemu uzyskuje twardość ponad 50 Hrc, a to pozwala na swobodne przewiercenie stali nierdzewnej. Dodatkowo jest dużo tańszy od wkrętów bimetalicznych. Oprócz samowiertów i nitonakrętek dużym zainteresowaniem cieszą się

nity rurkowe ze stali nierdzewnych.

W Polsce nikt oprócz nas nie jest w stanie zaoferować nierdzewnego nita rurkowego. Jest to jednak element już bardzo niszowy - mówi Łangalis.

Plany na przyszłość zakładają dalsze zwiększenie sprzedaży specjalistycznych połączeń. Do oferty mają być też włączane coraz to nowe produkty.

Cały czas szukamy nowych produktów, które możemy przedstawić naszym Klientom. W tym roku chcielibyśmy włączyć do swojej oferty na stałe nierdzewne śruby do zgrzewania, których na rynku w ogóle nie ma oraz cały szereg kołków sprężystych. Każdy nowy produkt wymaga jednak czasu, dużo rozmów z klientami, zbadania zastosowań, przedstawienia propozycji, dobrania rozmiarów.

Firma oprócz specjalis-

tycznej oferty stawia przede wszystkim na czas reakcji. Elementy połączeniowe są najczęściej używane w ostatnim etapie produkcji, czyli przy montażu. Ich jednostkowa cena, bardzo niska w stosunku do całych maszyn czy innych materiałów, powoduje że osoby zajmujące się zakupami nie poświęcają im zbyt wiele uwagi. Dopiero, gdy zaczyna ich brakować uzmysławiają sobie, że brakuje jeszcze drobnego blachowkręta czy nitonakrętki do wypełnienia planu produkcji. Dlatego priorytetem dla firmy Olfor, oprócz jakości, jest termin dostaw.

- Współpracujemy tylko z europejskimi producentami. Jakość oraz czas reakcji dla klienta to podstawa - kończy Łangalis.

Stainless & acid resistant steels...

Tubes
Hollows
Bars
Sheets/Blanks

1.4301 TP 304
1.4361 TP 306 Si
1.4404 TP 316 L
1.4462 Duplex
1.4501 Super Duplex
1.4509 TP 441
1.4512 TP 409
1.4529 Alloy 926
1.4539 TP 904 L
1.4541 TP 321
1.4550 TP 347
1.4563 Alloy 28
1.4571 TP 316 Ti
1.4907 TP 304 HCu
1.4908 TP 347 HFG
1.4912 TP 347 H
1.4919 TP 316 H
1.4941 TP 321 H
1.4948 TP 304 H
1.4952 TP 310 N
1.4961
1.4981

Schenk Stahl GmbH
Wiesenstraße 85, D-41460 Neuss
Industriegebiet Düsseldorf-Heerdt
Tel. +49 (0)2131/230-37
Fax +49 (0)2131/230-35
www.schenk-stahl.de

