

ROSNĄCE WYMAGANIA RYNKU HDD WYMUSZAJĄ NOWE INWESTYCJE

Firma Ziembud zdecydowała się na inwestycję w nową wiertnicę HDD Ditch Witch JT120. O powodach zakupu maszyny, rosnących wymaganiach rynku przewiertów, kryteriach wyboru sprzętu oraz znaczeniu zaplecza serwisowego rozmawiamy z Przemysławem Baumgartem z firmy Ziembud oraz Tomaszem Gądkiem z JL Maskiner.

Łukasz Madej: *Skąd pojawiła się decyzja o inwestycji w nową maszynę właśnie na tym etapie rozwoju firmy?*

Przemysław Baumgart, Ziembud: Przewiertami zajmujemy się od ponad 20 lat, jednak przez większość tego czasu były one częścią szerszych robót infrastrukturalnych realizowanych kompleksowo. Dziś około 90% naszych przychodów generują właśnie przewierty, dlatego można powiedzieć, że staliśmy się firmą stricte wiertniczą. Sama decyzja o inwestycji nie była impulsem – planowaliśmy ją od około dwóch lat.

Ł.M.: *Na ile była to potrzeba wynikająca z rozwoju firmy, a na ile odpowiedź na wymagania rynku?*

P.B.: To naturalny krok w rozwoju. Dotychczas najmocniejszą maszyną, jaką dysponowaliśmy, była jednostka o sile 270 kN. Już przy jej wykorzystaniu realizowaliśmy projekty wykraczające poza nominalne możliwości sprzętu. W pewnym momencie zaczęło nam po prostu brakować mocy, a zlecenia stawały się coraz bardziej wymagające.

Ł.M.: *Jak wyglądał proces analizy potrzeb i wyboru odpowiedniego rozwiązania?*

P.B.: Zależało nam na maszynie możliwie kompaktowej, ale jednocześnie dysponującej siłą około 500 kN i wydajnym systemem płuczkowym. Często pracujemy w gruntach nawodnionych, dlatego mocna pompa bentonitowa była jednym z kluczowych wymagań. Duże znaczenie miały także mobilność oraz szybki czas przygotowania maszyny do pracy.

Tomasz Gądek, JL Maskiner: Proces doboru maszyny był oparty przede wszystkim na analizie rzeczywistych projektów realizowanych przez Ziembud – długości przewiertów, średnic instalacji czy warunków gruntowych. Kluczowe było zapewnienie nie tylko odpowiednich parametrów, ale także rezerwy technologicznej na przyszłość.

Ł.M.: *Co zadecydowało o wyborze modelu Ditch Witch JT120?*

T.G.: To maszyna bardzo dobrze wpisująca się w realia europejskiego rynku HDD. Łączy wysokie parametry pracy z kompaktową konstrukcją, co ma ogromne znaczenie na placach budowy.

P.B.: Najważniejsze były dla nas parametry robocze oraz sama konstrukcja maszyny. Zwracaliśmy uwagę także na ergonomię i łatwość serwisowania. Dużym atutem jest również kultura pracy – jak na maszynę spalinową pracuje bardzo cicho.

Ł.M.: *Jak przebiegała współpraca pomiędzy wykonawcą a dostawcą podczas podejmowania decyzji?*

T.G.: Do każdego klienta podchodzimy indywidualnie. Zależy nam na długofalowej współpracy obejmującej nie tylko dostawę sprzętu, ale również wsparcie techniczne, szkolenia i szybki serwis.

P.B.: To był dłuższy proces. Nie należymy do najłatwiejszych klientów i dokładnie weryfikujemy partnerów, z którymi chcemy współpracować. Finalizacja tej inwestycji oznacza, że zbudowaliśmy relację opartą na zaufaniu.

Ł.M.: *Co dziś realnie robi różnicę w tej klasie sprzętu?*

T.G.: Wykonawcy oczekują dziś nie tylko samej maszyny, ale przede wszystkim sprawnego zaplecza serwisowego. Kluczowe znaczenie mają dostępność części, mobilny serwis terenowy i szybka diagnostyka.

P.B.: Same parametry to nie wszystko. Nawet najmocniejsza maszyna musi przede wszystkim pracować bez przestojów. Najważniejsze są szybki dostęp do serwisu, wsparcie techniczne i sprawna dostępność części.

Ł.M.: *Jakie przewagi tej maszyny będą szczególnie istotne przy wymagających realizacjach?*

T.G.: Największym atutem jest zapas mocy, wydajność pompy płuczkowej oraz stabilność parametrów pracy. Bardzo ważna jest także szybkość zmiany żerdzi, szczególnie przy długich przewiertach.

Współpraca obejmuje dobór rozwiązań, szkolenia operatorów i bieżące wsparcie techniczne

P.B.: Zakres inwestycji, przy których pracujemy, stale rośnie, natomiast czas przeznaczony na realizację kontraktów wcale się nie wydłuża. JT120 ma przede wszystkim poprawić wydajność obecnych realizacji oraz poszerzyć nasze możliwości wykonawcze.

Ł.M.: *Na jakie aspekty zwracali Państwo największą uwagę podczas porównywania dostępnych rozwiązań?*

P.B.: Patrzyliśmy na maszyny całościowo – nie tylko przez pryzmat parametrów technicznych, ale również jakości serwisu i opinii użytkowników. Finalnie zadecydował kolor... oczywiście żartuję (uśmiech).

T.G.: Analizowaliśmy przede wszystkim relację mocy do mobilności, wydajność systemu płuczkowego oraz niezawodność konstrukcji. JT120 oferuje bardzo wysokie parametry przy zachowaniu stosunkowo prostej i sprawdzonej konstrukcji.

Ł.M.: *Jak dziś wygląda relacja pomiędzy wykonawcą a dostawcą technologii? Czy to już partnerstwo?*

T.G.: Zdecydowanie tak. Dostawca nie jest dziś wyłącznie sprzedawcą sprzętu, ale również doradcą technologicznym. Współpraca obejmuje dobór rozwiązań, szkolenia operatorów i bieżące wsparcie techniczne.

P.B.: W obecnym tempie rynku nie ma miejsca na złe decyzje. Zależy nam na współpracy z silnymi i sprawdzonymi partnerami. Nic nie broni produktu lepiej niż opinia zadowolonego użytkownika.

Ł.M.: *Kiedy maszyna pojawi się na pierwszej realizacji?*

P.B.: Na razie pozwolimy sobie zachować tę informację dla siebie. Mogę jedynie powiedzieć, że harmonogram jest już bardzo napięty, a wiertnica wkrótce pojawi się na budowie jednego z naszych kluczowych kontrahentów. JT120 będzie fundamentem naszych obecnych i nadchodzących inwestycji. Lubimy ambitne wyzwania, a kilka ciekawych projektów już na nią czeka.

Ł.M.: *Dziękuję za rozmowę.*