

Rozmowa z Hendrikiem Kampmannem, dyrektorem naczelnym (z prawej), Friedhelmem Kochem, kierownikiem działu eksportu (w środku), i Hermannem Ensinkiem, szefem działu innowacji i techniki firmy Kampmann (z lewej)



## Jakość przede wszystkim

**Jerzy Kosieradzki:** W zakładzie firmy Kampmann w Lingeln (Niemcy), zarówno w halach produkcyjnych, jak i w laboratoriach, rzuca się w oczy duża dbałość o poziom jakości poszczególnych wyrobów. Co zdecydowało, że przykładają Państwo do tego tak dużą wagę?

**Hendrik Kampmann:** Żeby znaleźć odpowiedź na to pytanie, powinniśmy się cofnąć w czasie o blisko 40 lat – do 1972 r., kiedy mój ojciec Heinrich Kampmann założył firmę handlującą stalowymi konwektorami. Przedsiębiorstwo odniosło sukces, ale ojciec zauważył, że potrzeby rynku są dużo większe, niż może on zaoferować, dlatego postanowił rozpocząć również produkcję urządzeń. Jako kupiec z wykształcenia oceniał rynek pod względem możliwości sprzedaży, a nie rozwiązań technicznych. U uruchomił najpierw produkcję konwektorów, a z czasem również elementów wentylacji i ogrzewania powietrznego. Trochę później firma zaczęła wytwarzać także elementy chłodnicze. Na rynku pojawiło się zapotrzebowanie na elementy ogrzewania hal przemysłowych, rozpoczęliśmy więc produkcję promienników sufitowych. W ciągu pierwszych trzydziestu lat, gdy zakładem kierował mój ojciec, firma bardzo intensywnie się rozwijała. Obecnie mniej koncentrujemy się na nowych rozwiązaniach, choć ich nie zaniedbujemy, ale

szczególnie dbamy właśnie o jakość produkowanych przez nas urządzeń. Spełnianie najwyższych wymagań jakościowych jest wręcz naszą dewizą. W 2010 r. nasze obroty przekroczyły 74 mln euro. Zatrudniamy 650 pracowników, głównie w Niemczech, ale 1/3 produkcji odbywa się za granicą. Od 4 lat mamy też zakład w Polsce.

**JK: Dlaczego akurat u nas Kampmann wybudował fabrykę?**

**HK:** W 1994 r. na targach Budma po raz pierwszy wystawiliśmy nasze produkty w Polsce. Okazały się na tyle interesujące, że postanowiliśmy wybudować zakład, który produkowałby urządzenia przeznaczone właśnie na rynek polski. Dlatego szukaliśmy miejsca w centralnej części kraju, a nie przy granicy z Niemcami, i zdecydowaliśmy się na Łęczycę, oddaloną zaledwie o 50 km od geograficznego środka Polski. Na polski rynek patrzymy perspektywicznie, kupiliśmy zatem działkę na tyle dużą, by móc postawić na niej kolejne hale produkcyjne.

**JK: Czy polski zakład posłuży także do dalszej ekspansji na rynki wschodnioeuropejskie?**

**Friedhelm Koch:** Eksport i zdobywanie nowych klientów to osobne zagadnienie. Loku-

jąc produkcję w Polsce, mamy określone plany wobec tego dużego rynku, ale myślimy też o takich krajach, jak Rosja, Ukraina, Czechy czy Węgry. Nasz niemiecki zakład znajduje się blisko holenderskiej granicy i już same problemy transportowe sprawiają, że jesteśmy zainteresowani produkcją kompletnych urządzeń w Polsce. Oczywiście niektóre elementy są produkowane w tamtym zakładzie i wysyłane do Niemiec – wynika to z technologii. Lokujemy produkcję tam, gdzie jest to najbardziej opłacalne. Jednak bezustannie myślimy, jak zdobyć następne rynki.

**JK: A jak zdobywają Państwo kadre zarządzającą i pracowników? Czy w firmie funkcjonuje jakiś system dokształcania zarówno inżynierów, jak i robotników? Bez tego chyba nie dałoby się utrzymać wysokiej jakości urządzeń.**

**HK:** Otwierając zakład w Polsce, opieraliśmy się głównie na pracownikach mieszkających w jego okolicy. Oczywiście cały personel został przeszkolony odpowiednio do naszych potrzeb. Polską kadre inżynierską kształciliśmy m.in. w niemieckich szkołach wyższych, aby dysponować podobnie wykształconymi pracownikami i w Niemczech, i w Polsce. Nie wszystko udało się przeprowadzić tak, jak planowaliśmy, np. polscy inżynierowie często nie

mieli ochoty pozostać dłużej w Niemczech, chociaż planowaliśmy najpierw, przez parę lat, zatrudniać ich w naszej centrali, a dopiero później wykorzystać ich wiedzę w polskim oddziale. Jednak nie rezygnujemy z realizacji naszych planów.

**JK: A pracownicy zatrudnieni w centrali firmy? Mają tam Państwo bardzo nowoczesne laboratoria, których możliwości w pełni wykorzystują tylko bardzo starannie wykształceni inżynierowie.**

**HK:** Oczywiście, w Niemczech zatrudniamy bardzo dobrych konstruktorów i badaczy, ale dbamy także o to, by również w naszych oddziałach powstawały nowe konstrukcje. Muszę jednak przyznać, że znalezienie inżyniera dobrze znającego się na technice cieplnej i wentylacyjnej nie jest wcale proste. Nawiązujemy kontakty z wyższymi szkołami technicznymi, są one jednak stosunkowo ograniczone, nie można mówić o ścisłej współpracy.

**JK: Chyba jest to problem ogólnoeuropejski. Zmiana akcentów w kształceniu z techniki cieplnej na ochronę środowiska przyniosła również negatywne skutki, obserwujemy to przynajmniej w Polsce.**

**Hermann Ensink:** Podobnie jest w Niemczech, choć próbujemy to zmienić. Młody inżynier przychodzący do nas do pracy ma możliwość dokształcania się i poszerzania swojej wiedzy. Dbamy o to, aby nasi pracownicy mieli dostęp do najnowszych osiągnięć techniki i wykorzystywali to w pracy w naszych laboratoriach. Muszę dodać, że gdy rozpoczynaliśmy produkcję w Polsce, nasze kontakty z polskimi inżynierami były bardzo dobre. Ich przygotowanie do zawodu oceniam wysoko.

**JK: Tendencje i mody w ogrzewaniu i wentylacji wciąż się zmieniają. Jak Kampmann reaguje na te zmiany?**

**HE:** Coraz lepsze izolacje cieplne i nowoczesna regulacja urządzeń sprawiają, że znacznie zmniejszyło się zapotrzebowanie na ciepło w nowych i modernizowanych budynkach, ale nadal do rozwiązania pozostaje problem ich prawidłowej wentylacji i klimatyzacji. Postanowiliśmy aktywnie uczestniczyć w zmieniającym się rynku i opracowaliśmy system pod nazwą Klimanaut, w którym uwzględniliśmy najnowsze tendencje. W jego ramach oferujemy wentylację, klimatyzację, higienę, wysoką sprawność urządzeń z odzyskiem ciepła włącznie, ochronę środowiska i akustykę. Nasz opatento-

wany wymiennik ciepła Oxycell w klimacie wilgotnym osiąga sprawność do 72%, a w suchym do 80%. Mamy więc czym się pochwalić.

**JK: W ofercie firmy znaleźć można także nietypowe dla rynku ogrzewania i wentylacji produkty, a mianowicie urządzenia do pielęgnacji koni. Słyszałem, że założyciel firmy był jednocześnie hodowcą koni. Czy jego pasja wpłynęła także na zakres produkcji fabryki?**

**HK:** Kiedy wychodzimy spod prysznicy, zwykle natychmiast zakładamy szlafrok, aby zapobiec wychłodzeniu ciała związanemu z odparowywaniem wody. Spocony lub mokry koń także się w ten sposób niepotrzebnie wychładza. By temu zapobiec, nasi konstruktorzy opracowali specjalną powietrzną suszarkę dla koni, chronioną patentem na całym świecie, a z czasem również inne urządzenia, np. różnego rodzaju solaria. Rynek na te urządzenia nie jest duży, ale na pewno żadna nowoczesna hodowla koni nie może się bez nich obejść. Pod względem handlowym nie przynosi nam to dużego sukcesu, ale z punktu widzenia marketingu ma to duże znaczenie. Świadczy o tym choćby Pana pytanie.

*Rozmawiał Jerzy Kosieradzki*

**ZAKŁAD WODOCIĄGÓW I KANALIZACJI INSTYTUTU INŻYNIERII WODY I ŚCIEKÓW  
POLITECHNIKI ŚLĄSKIEJ W GLIWICACH**

zaprasza do wzięcia udziału w IX konferencji naukowo-technicznej

**NOWE TECHNOLOGIE W SIECIACH I INSTALACJACH  
WODOCIĄGOWYCH I KANALIZACYJNYCH**

która odbędzie 29 lutego – 2 marca 2012 r. w Ustroniu Śląskim

**Patronat naukowy:**

Sekcja Inżynierii Sanitarnej Komitetu Inżynierii Łądowej i Wodnej Polskiej Akademii Nauk

**Tematyka konferencji:**

- materiały, uzbrojenie i opomiarowanie stosowane w budowie oraz wymianie sieci wodociągowej i kanalizacyjnej z uwzględnieniem terenów górniczych,
- monitoring i aparatura do diagnostyki sieci wodociągowej i kanalizacyjnej,
- renowacja i naprawa sieci wodociągowej i kanalizacyjnej,
- pompownie wodociągowe i kanalizacyjne,
- materiały stosowane w wykonawstwie i wymianie wewnętrznych instalacji wodociągowych i kanalizacyjnych,
- armatura i opomiarowanie instalacji wodociągowych i kanalizacyjnych,
- warunki techniczne realizacji i eksploatacji sieci oraz instalacji wodociągowych i kanalizacyjnych,
- ekonomika stosowania różnych materiałów, uzbrojenia w sieciach i instalacjach wodociągowych i kanalizacyjnych.

Do udziału w konferencji zapraszamy przedstawicieli środowisk naukowych, projektantów, wykonawców i producentów oraz eksploatorów sieci i instalacji wodociągowych i kanalizacyjnych.

**Organizator konferencji:**

Zakład Wodociągów i Kanalizacji Instytutu Inżynierii Wody i Ścieków Politechniki Śląskiej  
44-100 Gliwice, ul. Konarskiego 18  
tel. 32 237 22 43, tel. kom. 605 686 142 lub 504 429 457, faks 32 237 21 73  
e-mail: technologie.wodkan@polsl.pl lub anita.zakrzewska@polsl.pl

Szczegółowe informacje oraz karta zgłoszenia udziału w konferencji na [www.ise.polsl.pl](http://www.ise.polsl.pl), zakładka *Konferencje*