

Чакат ни още много нови предизвикателства

Разговор с инж. Красимир Трифонов - изпълнителен директор и директор бизнес развитие на компанията АРЕКСИМ Инженеринг ЕАД

Как се развиваше АРЕКСИМ през последните години, преди пандемията? Какви нови технологии усвоихте и какви нови машини закупихте? С какво се характеризираше европейската индустрия и бизнес среда през това време?

За първите 20 години от новия век световната икономика претърпя две съществени кризи, първата преди десетина години, а във втората се намираме в момента, така че само с една фраза казано „от криза в криза“ можем да характеризираме развитието на световната икономика и в частност европейската индустрия през последните години. Нормалният за миналия век 40-50 годишен кризисен цикъл се превърна в 10 годишен такъв в началото на 21 век, което никой не очакваше, не можеше да предвиди и съответно да се подготви предварително.

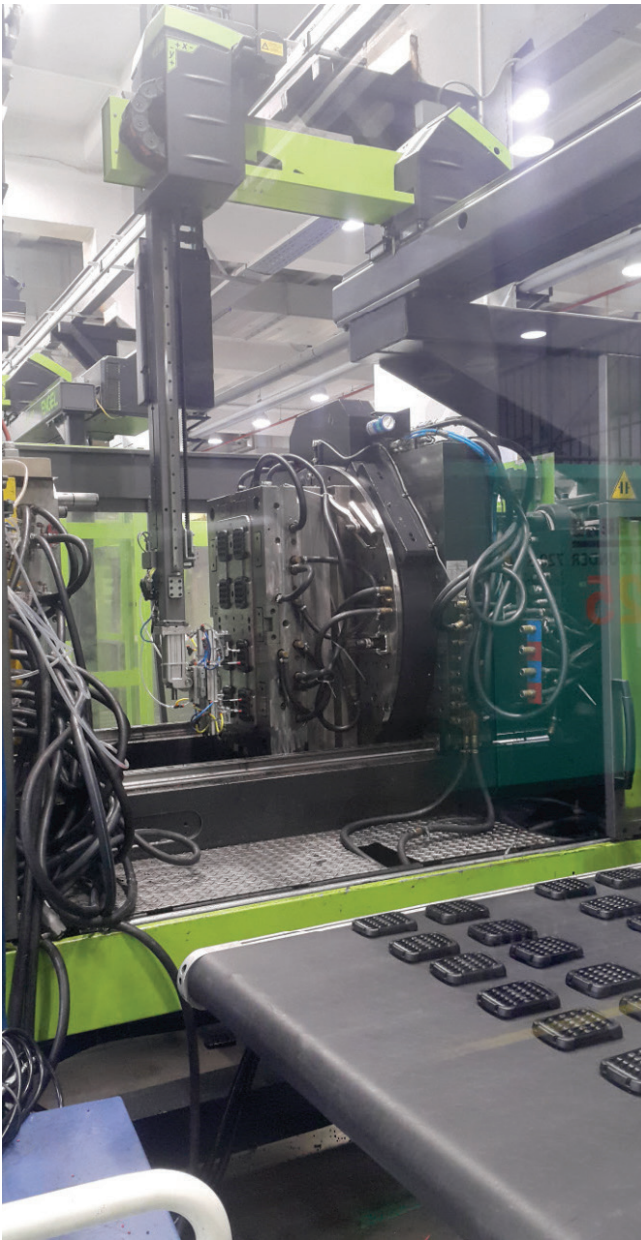
В тази изключително турбулентна бизнес среда, нашата компания АРЕКСИМ Инженеринг се справяше и продължава да се справя много добре, като през това време успяхме да реализираме редица нови проекти и да усвоим нови продукти на нашите основни клиенти SCHNEIDER, BOSCH, LIEBHERR, KOSTAL, GRAMMER и WITTE, както и да привлечем три големи компании от автомобилния бизнес CASCO Automotive, KAYSER Automotive и SENSATA Technologies.

И цифрите го потвърждават - 2019 в сравнение с 2009 (умишлено изключвам 2020) изглежда така: 120 служители, 20 шприцмашини и 10 милиона лева продажби за 2009 срещу 550 служители, 100 шприцмашини и 52 милиона лева продажби през 2019.



Красимир Трифонов е завършил Технически Университет – София, специалност "Технология на машиностроенето и металорежещи машини". Специализирал е "Проектиране и производство на инструментална екипировка с допълнителни специализации по индустриален мениджмънт и маркетинг. Има завършена магистърска степен по бизнес администрация в CITY University Seattle, Washington и над 30 г. опит в бизнеса с инструментална екипировка и технически пластмаси. В началото започва като инженер по автоматизация и проектиране на инструментална екипировка, след което последователно заема позициите мениджър автоматизация, мениджър инструментално производство, мениджър производство пластмасови технически изделия и изпълнителен директор.





Мультикомпонентна машина ENGEL

От гледна точка на технологиите продължихме да развиваме успешно мультикомпонентното шприцване, което преди няколко години внедрихме за корпусите на ръчните инструменти на BOSCH и сега, когато усвоихме добре технологията, другия голям производител на ръчни инструменти MAKITA прояви интерес и стартирахме няколко нови проекта за тях с тази технология.

Наблягаме сериозно на автоматизацията на шприцовото производство, защото смятаме, че това е бъдещето за всяко едно индустриално производство, което иска да осигурява повтаряемо качество, гарантирано количество и относителна независимост от нискоквалифицираната работна ръка.

През последните години закупахме и няколко нови машини за инструменталният ни цех - за високоскоростно фрезозване на графит ROEDERS, за високоскоростно фрезозване на стомана HERMLE, както и две ерозионни машини - нишкова FANUC и обемна Zimmer&Kreim. С това оборудване, освен че повишихме капацитета на цеха за изработване на инструменти, внедрихме и последните най-модерни и нови технологии в областта на фрезозването и ерозионната обработка.

Кои са вашите клиенти и какви нови клиенти привлякохте? Каква е тайната на успеха?

АРЕКСИМ Инженеринг работи в един специфичен технологичен сектор, а именно шприцване на високо прецизни пластмасови детайли от инженерни пластмаси за електротехническата и автомобилна индустрии. Нашият основен бизнес към настоящия момент е изработване и доставка на пластмасови детайли по спецификация на клиента.

За да е успешна една производствена компания в такъв сектор, тя трябва да притежава най-добрите съвременни технологии и машини за производство в тази област и да има компетентен екип от служители, които умело и ефективно да прилагат тези технологии. Като резултат се получава в крайна сметка качеството и количеството, което клиента очаква на конкурентна пазарна цена. Това е формулата на успеха, която ние прилагаме и тя ни дава много добри резултати. Важна роля също играе и фактът, че мениджмънта



Мультикомпонентна машина ENGEL



Автоматизацията на печата на фирма KOSTAL



röders ESPRIT RXP 500 DS – 3-осен HSC фрезови център

и изпълнителския екип реагират на постоянните предизвикателства от клиентите с решения, които за повечето фирми са много рискови. Това взаимодействие в годините е градило начин на поведение и резултати, които са повод за надграждане, опит, доверие и самочувствие в нас и в клиентите ни.

Пример за това са нашите клиенти, които са световни лидери в техните области: SCHNEIDER и ABB в електромеханичните изделия; BOSCH и MAKITA в ръчните инструменти; LIEBHERR в бялата техника; KOSTAL, GRAMMER, WITTE, CASCO и SENSATA в автомобилния бизнес. Такива клиенти, не само че не търпят никакви компромиси с качество и срокове на доставка, но и възпитават доставчиците си в дисциплина и отговорност, като същевременно ги развиват технологично и организационно.

Мога да кажа, че имаме едно добре балансирано портфолио от клиенти в 4 различни индустриални сфери: електромеханични детайли, които имат много широко приложение; индустрията за производство на ръчни инструменти; производството на бяла техника и автомобилната индустрия. Този добър баланс ни позволява да оцеляваме по време на криза, разбира се с много усилия и лишения.

Поддържането на такъв баланс също не е лесна работа. Изисква се опит, внимание и реална оценка на потенциала на всяко ново запитване за оферта и нов клиент.

В този ред на мисли, много внимателно работим с новите проекти на текущите клиенти и още по-внимателно анализираме потенциалните нови клиенти в различните индустрии, като полагаме фокусирани усилия да спечелим определени от тях.

Като пример в тази посока, мога да посоча успешно привличане през изминалата година на втория от двамата лидери в електротехническата индустрия ABB. С другия лидер SCHNEIDER ELECTRIC работим от 25 години.

С двата лидера в производството и продажбите на ръчни инструменти BOSCH и MAKITA, работим също от 25 години, като дела на BOSCH в нашето производство беше 2 пъти по-голям, от този на MAKITA, но през последните 2 години успяхме да ги изравним, без да загубим поръчки от BOSCH, което означава, че удвоихме оборотите с MAKITA.

С компаниите от автомобилния бизнес KOSTAL, GRAMMER и

WITTE работихме така, че от около 2 милиона лева годишен оборот през 2011 година, успяхме да достигнем повече от 17 милиона през 2019 година, т.е. повече от осем пъти увеличение за седем години. През 2019 започнахме работа и с нови три големи автомобилни фирми CASCO Automotive, KAYSER Automotive и SENSATA Technologies. В процес на преговори сме с BHTC и още няколко автомобилни фирми, преговорите с които обаче забавиха малко темпото заради усложнената ситуация през последните месеци.

Разкажете ни за по-интересните проекти, които сте реализирали, и по които работихте преди пандемията?

Трудно ми е да реша кои са по-интересните проекти, за които да разкажа, защото ние работим в реално време и паралелно между 10 и 20 проекта и всички те са интересни.

Все пак искам да отбележа проекта на BOSCH за нов дизайн на ръкохватка за техните нови модели ръчни инструменти. Новият дизайн, освен с визията си, е атрактивен и с това, че ще се произвежда от три различни материала със специален многогнездов мултикомпонентен инструмент, на специална



Универсален високо производителен обработващ център Hermle C 40 U dynamic.

мультикомпонентна машина за шприцване. Процесът е напълно автоматизиран и интегриран с автоматична станция за сглобяване на няколко допълнителни метални компонента. Така, изходът на този интегриран и автоматизиран процес на шприцване и сглобяване, състоящ се от една шприцмашина с един инструмент и една автоматизирана станция за сглобяване е напълно готова ръкохватка, която един оператор проверява и опакова в кашон за експедиция. Ако бихме я произвеждали по стандартния начин, щяхме да използваме 3 шприцмашины и още толкова инструменти и оператори за 3 пъти повече време.

Икономическата полза на нашият нестандартен подход е очевидна и тя е резултат от натрупаните през годините знания и умения на нашите специалисти. Това е и нашето предимство, с което задържаме и развиваме текущите си клиенти и привличаме нови такива.

Тук не мога да не спомена и текущия проект, който разработваме за един от последните ни нови автомобилни клиенти SENSATA Technologies. Това е един Джойстик за тежка земекопна машина – двукомпонентен детайл с изключително сложни пространствени форми, които копират вътрешната част на захвата на човешка ръка. Към този компонент са поставени наистина „нечовешки“ изисквания за ергономия, геометрия и качество, които малко фирми в Европа, занимаващи се с производство на инструменти и детайли от инженерни пластмаси могат да постигнат, но това е предизвикателство за нас и аз съм сигурен, че ние ще го направим.

С настъпването на пандемията реализирахте съвместно с ТУ София уникален проект, разкажете ни по-подробно за него, има ли иновации и какви?

Това е един много интересен проект, в който ние влязохме без да сме го планирали предварително и постигнахме много добър резултат за „невъзможно“ кратко време благодарение на нашето дългогодишно сътрудничество с Лаборатория "CAD/CAM/CAE в индустрията" на Техническия университет – София и по специално с проф. Георги Тодоров, ръководителят на тази лаборатория.

За нас всичко започна с едно телефонно обаждане на проф. Тодоров, който ни разказа, че имал поставена задача от Министерството на икономиката да разработи и произведе предпазни очила за нуждите на нашите медици, а в последствие и предпазен шлем. Проблемът в случая бил времето, защото серийното производство трябвало да започне след 2 седмици включително дизайна на изделието!

Знаейки, че такъв процес нормално изисква 6 месеца, той ни попита директно: -Ако Лабораторията в Университета се справи с дизайна за няколко дни, то АРЕКСИМ Инженеринг ще може ли, за оставащото време до края на втората седмица, да се конструира и изработи реален инструмент, и да стартира серийното производство?

При нормална обстановка, отговорът от наша страна щеше да бъде категоричен и отрицателен. Отчитайки обаче ситуацията с COVID пандемията, нуждата от тези

продукти точно тук и точно сега, след кратко обсъждане с ключовите ни технически експерти и собственика на компанията г-н Кирил Асенов, ние решихме да приемем това предизвикателство и наистина успяхме в края на втората седмица да пуснем първото серийно производство.

Как се справихте с логистиката на целия този процес?

За да излезе един продукт на пазара, обикновено са нужни минимум 6 месеца и то за сравнително прости по конструкция и функция продукти. Процесът обикновено преминава през няколко фази: прочуване на пазара, дефиниране на продукта, разработване на продукта, конструиране и изработване на инструменталната екипировка за неговото производство, пускането му в серийно производство и последната излизането му и налагането му на пазара. Всяка една от тези фази отнема обикновено по няколко месеца.

Не случайно, когато се е обсъждала тази задача в Министерството на икономиката от най-добрите експерти и индустриалци, никой от присъстващите не е вярвал, че срокът от две седмици е изпълним и никой не е имал смелостта да се заеме с нея.

С изключение на проф. Тодоров, разбира се, който е човек знаещ и предприемчив, с интерес към новите и



Ерозиона машина ZK-genius 700



Детайл, инструмент, машина, автоматизация на дръжката на машина БОШ

предизвикателни неща, и най-важното човек, който не се страхува да търси границите на възможностите си, своите и на екипите, които ръководи.

В АРЕКСИМ Инженеринг сме същите, така че това е първопричината ние да се захванем заедно и да успеем да постигнем резултат в нещо, с което другите не биха се захванали.

Логистиката не беше лесна, защото бяхме в период на карантина и не можеше да се придвижваме и срещаме физически, но благодарение на съвременните средства за комуникация, персоналният опит на членовете на нашите екипи и опита в съвместната ни работа получен през изминалите години, ние успяхме да работим паралелно и многозадачно, което съкрати сроковете за инженерната работа многократно.

Искам специално да подчертая приноса на инж. Борислав Романов, инж. Явор Софронов и инж. Тодор Гаврилов от екипа на проф. Тодоров, които заедно с инж. Анастас Кирянов, инж. Петър Габровски и инж. Димитър Даракчиев от екипа на АРЕКСИМ Инженеринг съумяха, използвайки максимално ефективно възможностите на CAD/CAM/CAE средствата за проектиране, да изпълнят инженерната работа по подготовката за производство за няколко дни. Няма да скрия, че използвах и част от нощите за тази работа. Паралелно на тяхната работа, работеха и инженерите в двете производствени структури на Аресим Инженеринг. Използваха се абсолютно всички средства за осигуряване на непрекъсната работа по отделните компоненти. В инструменталния цех се фрезоваха детайли от конструкцията на инструмента, докато в същото време, инженерите проектираха съседни детайли от същата

конструкция, и в същото това време в шприцовия цех се подготвяше машината и създаваше автоматизацията на процеса. Тази паралелна работа криеше своите рискове, но те бяха преценени, и благодарение на опита и сработването на екипите, бяха минимизирани.

Освен мотивираните и опитни екипи, има още два съществени фактора за крайния успех на тази задача, на които искам да обърна специално внимание. Единият фактор, е наличието на най-модерните машини и оборудване за бързо прототипиране и изработване на формообразуващи инструменти в лабораториите на Техническия Университет и София Тех Парк, а другият, е наличието на огромните за нашия мащаб производствени мощности на АРЕКСИМ Инженеринг в областта на шприцването на технически детайли от инженерни пластмаси и в областта на производството на инструментална екипировка. Компанията разполага с инструментален цех, способен да произвежда между 40 и 60 сложни инструмента на година и 100 шприцмашини, които произвеждат повече от 1200 технически детайла с висока прецизност и преработват 7000 тона гранулат на година.

Всъщност качеството на екипите от университета и компанията, тяхната ефективна съвместна работа, наличието на съвременно оборудване в лабораториите и мощния капацитет на компанията, са основните фактори за успешното изпълнение на всяка една задача.

Какви нови проекти смятате да реализирате самостоятелно и съвместно с лабораторията в София Тех Парк?

Успешно завършената задача и постигнатия резултат винаги са предпоставка и мотив за започване на нова. Така се получава и при нас.

След успешно приключилата задача за предпазните очила и шлем решихме да продължим да разработваме съвместно с Техническият Университет и Тех Парка няколко нови продукта от гамата на личните предпазни средства – нов лек вариант предпазни очила, нов лек вариант на предпазен шлем, предпазна каска за строителството и минната промишленост, маска за лице със специални филтри и антифони.

Всички тези продукти ги има и в момента на пазара, но основно са произведени в Китай и качеството според нас не е това, което трябва да бъде.

Освен това, виждаме функционалности, които липсват или комбинации от функции, които не съществуват в текущите предлагани на пазара продукти.

И не на последно място, нашите специалисти и екипи натрупаха достатъчно знания и умения през годините, произвеждайки продукти по спецификации на чужди компании.

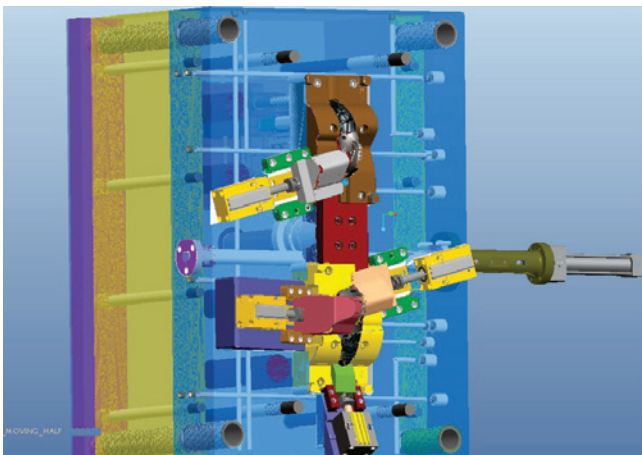
Всичко това ни дава самочувствието, че можем и е дошло времето да започнем да разработваме и произвеждаме наши, български продукти и смятаме да го направим.

Човешкият фактор винаги е бил от първостепено значение за Арексим инженеринг ЕАД, продължава ли да е така и какви програми за развитие прилагате?

Човешкият фактор е основния, т.е. екипите и хората работещи в тях трябва да имат знания и умения, опит и хъс за работа, да не се страхуват да се предизвикват и да преследват непрекъснато целта до нейното постигане.

Трудно се намират такива хора в днешно време. Още по-трудно се създават екипи от такива хора.

Нашата компания е сравнително млада. През 2021 трябва да отбележим 30 години от създаването на компанията, но имаме едни от най-опитните и най-дълго работилите заедно екипи в тази област. Имаме колеги от инструменталния цех



3D модел на детайл и инструмент

на компанията, на които това е първото и единствено място в тяхната трудова история.

В съвременните компании това вече все по-рядко се среща. Това е жалко, но сега по време на пандемията, и след нея, моето лично мнение е, че обстоятелствата може би ще се променят, а с тях и отношението на хората към работните им места и респективно към компаниите. Напоследък, все по-често наблюдавам млади хора, които показват различен и положителен интерес към производството и технологиите, което ако се върна само 5 години назад въобще не съществуваше.

За да помогнем на такива млади хора да се реализират, ние в АРЕКСИМ Инженеринг имаме и използваме всички възможности – стажантски програми, поемане на разходите за обучение, персонално менторство по време на първите няколко месеца работа и всичко останало, което може би всички добри компании правят.

Най-голям успех в привличането и задържането на млади хора е нашият личния пример, който нашите дългогодишни служители дават на младите, както и успешните проекти, които реализираме всички заедно.

Каква е вашата рецепта за справяне с кризата, която предизвика пандемията, и какви нови възможности предоставя тя, освен тази за която ни разказахте?

Докато траеше карантината и всички се надпреварваха да хвалят работата от вкъщи или просто не работеха по една или друга причина, ние прекарвахме по 12, а някои от нас и по 18 и 20 часа в завода и лабораториите, за да реализираме проекта с предпазните очила.

Този същият проект частично компенсира загубите ни на поръчки и помогна да премостим до сегашно време, когато част от поръчките започнаха да се завръщат.

Така че, аз имам само една рецепта, която се е доказала във времето, и тя е, работа и инициатива за нова работа – това помага за справяне с всякакви трудности в живота, включително и с всякакви кризи. Тази рецепта помага също така да се видят и новите възможности, които ако човек е пасивен и чака някой друг да му помогне, просто не ги вижда.

В нашият конкретен случай, нашата активна работа по време на кризата по проекта с предпазните очила и шлемове, ни помогна да открием тази ниша в продуктите от гамата лични предпазни средства и да влезем в нея.

Вашата прогноза за развитието на индустрията след кризата? Какво е предимството на българската индустрия в кризисни моменти, и не само в такива?

Не мога и не смея да давам никакви прогнози. Само ще кажа, че ни чакат още много нови предизвикателства.

Очакванията, че ще се променят геополитическите стратегии и голяма част от производствата в Азия ще се завърнат в Европа, може и да се окажат верни, но нищо наготово няма да дойде в България, ако ние самите не се подготвим да го поемем. И не само да се подготвяме пасивно и да чакаме,



Обща снимка от инструменталения и шприцовия цех

а трябва да покажем на развитите европейски компании какво можем да правим добре и да ги убедим, че ние сме правилното място и правилните хора, на които те трябва да поверят своя бизнес.

Следващият етап на изпълнение на обещанията също няма да е лесна работа, но ние и нашето поколение го дължим на следващите след нас, защото този момент в историята може би няма да се повтори, или поне в следващите петдесетина години.

Ние си мислим, че предимствата на българската индустрия са наличието на компетентна и сравнително не много скъпа работна ръка, както и наличието на образователни центрове със знаещи и можещи специалисти.

И това наистина е така, но за съжаление то не е достатъчно за да променим облика на нашата индустрия от последните 30 години и да я превърнем, от индустрия на „ишлето“, към индустрия, която разработва български продукти с висока добавена стойност, които да се конкурират с установените вече на пазара такива.

За да се случи последното, е необходимо много здрава връзка между науката и бизнеса и здрава работа заедно и на двете институции. Ние това го направихме и доказвахме с проекта за предпазните очила и шлемове. Просто този подход трябва да се умножи хиляди пъти и да се превърне в добра практика за нашата индустрия.

Какви са бъдещите Ви планове и какво бихте казали в заключение на нашия разговор? Какво е вашето послание към българската и към европейската индустрия?

Планираме сериозни инвестиции в ново и модерно инструментално производство с автоматизирана линия за производство на електроди и активни части за инструменти от последно поколение на водещите световни фирми в тази област. Тази линия ще даде възможност на АРЕКСИМ

Инженеринг да произвежда между 150 и 200 инструмента на година. За сравнение сегашния капацитет е с няколко пъти по-малък.

Проектът беше разработен преди кризата и бяхме стигнали до обсъждане на няколко оферти за внедряване, като предстоеше избор и вземане на решение. Предвидената инвестиция беше за около 3 милиона евро. Поради настъпилата криза обаче, и свързаните с нея промени и несигурност, решихме да замразим този проект.

Текущо основните ни приоритети са да помогнем на настоящите ни и нови клиенти с изпълнението на текущите им поръчки и новите им проекти. Започваме нов проект за фамилията лични предпазни средства съвместно с Техническият Университет и София Тех Парк, и там ще вложим много усилия.

При положително развитие на европейската и глобална икономиката, ще можем да се развием и да инвестираме в проекта за нов инструментален цех, който имаме и амбицията да се превърнем в нов Технически Компетентен Център за разработване на нови продукти и проекти, оборудван с най-съвременните машини за производство на инструменти и шприцване на детайли. Той ще бъде локализиран в околностите на София, за улеснение на нашите бизнес и технологични партньори.

В заключение искам да ви благодаря за интервюто и въпросите, които ми зададохте и да си пожелаем достатъчно здраве и разум за да можем да се справяме с предизвикателствата, които ни поднася животът.

АРЕКСИМ ИНЖЕНЕРИНГ

4700 Смолян, Индустриална зона Север

тел. +359 301/ 60909

e-mail: info@areximengineering.bg

www.areximengineering.bg