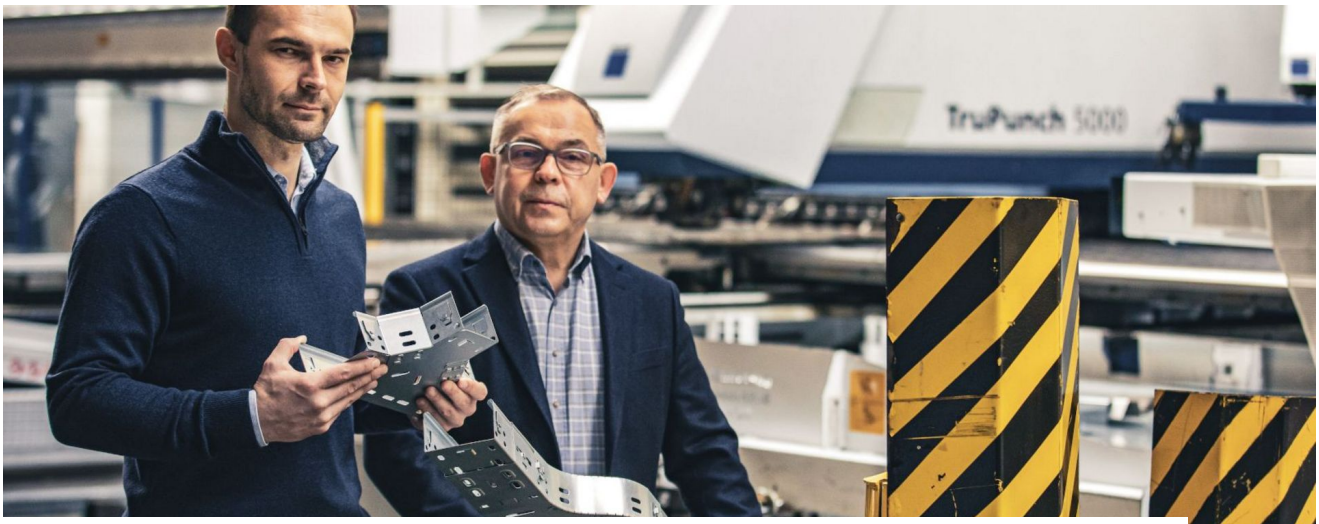


MIRA BURGBACHER

Kabelgoten uit volautomatische productie

Kort voor de val van het IJzeren Gordijn hingen in Polen de kabels nog aan het plafond. Om deze leidingen te beschermen, maakte Kazimierz Sielski de eerste kabelgoten. Om van het bedrijf BAKS een 'global player' te maken, vertrouwen hij en zijn zoon Tomasz op slimme netwerkintegratie.

Karczew, 30 kilometer ten zuidoosten van Warschau, in de buurt van de rivier de Wisła. Tomasz en Kazimierz Sielski lopen samen door de hallen van hun bedrijf. Van buiten wijst niets erop dat hier robots en mensen samen kabelgoten voor de hele wereld produceren. Nog steeds werkt Kazimierz Sielski, de 59-jarige oprichter van het bedrijf, tot wel 13 uur per dag en houdt hij een oogje in het zeil, terwijl de 34-jarige Tomasz Sielskizich zich als opgeleid productie-ingenieur met de export bezighoudt.



Bij kabelgootspecialist BAKS is de leiding in handen van oprichter Kazimierz Sielski en zijn zoon Tomasz Sielski.
© Bartlomiej Bukowski

Treinstation in Salzburg, Lego-fabriek in Mexico

Met het einde van de planeconomie in Polen door de val van het IJzeren Gordijn in 1989 ontwikkelde zich een vrije, wereldwijde markt. De productie steeg snel en na de millenniumwisseling nam deze een vlucht. Vandaag de dag heeft het bedrijf 550 medewerkers in dienst en omvat het assortiment 27.000 producten, waaronder kabelgoten en installatieoplossingen voor industrie, infrastructuur en woningbouw. BAKS levert de producten over de hele wereld. De kabelgoten uit het stadje Karczew met zijn tienduizend inwoners zijn terug te vinden in een treinstation in Salzburg, bij Airbus in Toulouse, in een Lego-fabriek in Mexico en een ziekenhuis in Qatar. In Duitsland levert het bedrijf aan Daimler en Porsche. Ook het farmaceutische concern Bayer maakt gebruik van de producten van BAKS. In Warschau zijn de kabelgoten van BAKS te vinden in het nationaal stadion Narodowy, op de luchthaven Chopin en in de tunnels van de plaatselijke metro.

In 1999 kocht ik mijn eerste TRUMPF, een TruMatic 235. Daarna kwam er bijna elk jaar een nieuwe bij.

Kazimierz Sielski, CEO BAKS Polen

De volautomatische productie bestaat uit enkele tientallen machines. Daaronder bevinden zich laser- en ponsmachines, buigmachines en automatische magazijnen die met de machines zijn verbonden. 38 installaties van TRUMPF werken er in twee ploegen. De nieuwste aanwinst is de lasersnijmachine TruLaser 5030. De Sielski's kochten deze machine vanwege zijn hoge snijsnelheid. Snelheid is een belangrijk thema bij BAKS. De kabelgootprofessionals slagen erin om bestellingen van bepaalde producten uit het grote assortiment binnen een week in grote oplage te leveren. Klanten waarderen dat.

Na al die jaren is Sielski overtuigd van de hoge kwaliteit van de producten en de betrouwbaarheid van TRUMPF. "De machines van TRUMPF zijn in belangrijke mate verantwoordelijk voor ons succes. In 1999 kocht ik mijn eerste TRUMPF, een TruMatic 235. Daarna kwam er bijna elk jaar een nieuwe bij", zegt Kazimierz Sielski.

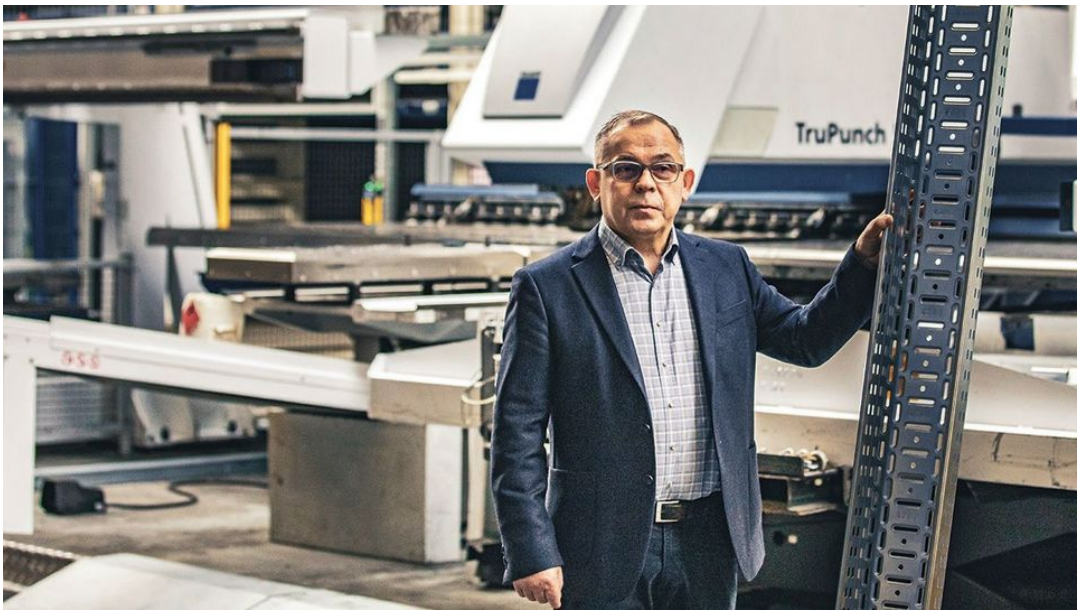


3000 ton staal: zo veel verwerken 550 BAKS-medewerkers in een maand tot kabelgoten.
© Bartlomiej Bukowski

Met Solidarno□□ kwam de vooruitgang

Het leven van ondernemer Kazimierz doet denken aan een "American dream", alleen dan in Polen. "Op een gegeven moment dacht ik bij mezelf: kan ik een bedrijf opbouwen dat aan zo veel mensen werk biedt?", zegt hij. Maar toen de elektromonteur in 1986 het idee kreeg om voor zichzelf te beginnen, was de toenmalige Volksrepubliek Polen een socialistische staat. Het viel hem op dat in veel bedrijven de elektrische kabels onbeschermd aan het plafond bungelden. Het was Sielski al snel duidelijk dat deze kabels bescherming nodig hadden. Het idee om kabelgoten te leveren, was hiermee geboren. Polen, maar met name Warschau, bevond zich in een transformatieperiode. Veel kleine bedrijfjes schoten uit de grond en zij hadden rekken nodig voor de weekmarkten. Destijds was staal schaars in Polen. Daarom kocht Sielski van een paar fabrieken bandstaalschroot op en begon daarvan rekken te maken. Dankzij de verkoop van deze rekken kon hij 30 jaar geleden zijn eerste eigen machine kopen, een simpele vellenpers uit het toenmalige Tsjechoslowakije.

In 1989 bezegelde de onafhankelijke arbeidersbeweging Solidarno□□ het einde van het communisme in Polen. Na deze politieke revolutie kon de vooruitgang in het land niet meer worden gestopt, ook niet bij BAKS. Vanaf 1999 stapte het bedrijf geleidelijk aan over op machines van TRUMPF. De toetreding tot de EU in 2004 bood BAKS nog meer mogelijkheden. Het bedrijf kon investeren in nieuwe machines, nieuwe medewerkers aanstellen en de productie moderniseren.



"De machines van TRUMPF zijn in belangrijke mate verantwoordelijk voor ons succes."
© Bartlomiej Bukowski

Klaar voor de toekomst

Samen met zijn vader bereidt Tomasz Sielski het familiebedrijf voor op de toekomst. Zo is hij behalve voor de export ook verantwoordelijk voor het geschikt maken van de productie voor digitalisering. De eerste stappen daarvoor worden nu ondernomen. Dankzij een ERP-systeem zullen binnenkort alle productieprocessen in het bedrijf met elkaar worden verbonden. Ook naar klanten toe is BAKS innovatief: met de eigen CAD-software BAKSCAD kunnen klanten modellen van kabelgoten downloaden en opnieuw modelleren. Momenteel stelt BAKS een databank samen met 3D-modellen van de populairste producten. Het bijzondere daarvan is dat alle kabelgootmodellen open source, en dus voor iedereen toegankelijk, zijn. Ook BAKS profiteert van de ideeën van klanten. Ze dienen als suggesties voor nieuwe oplossingen van het bedrijf.



De volautomatische productie bestaat uit enkele tientallen machines. Daaronder bevinden zich laser- en ponsmachines, buigmachines en automatische magazijnen die met de machines zijn verbonden.
© Bartlomiej Bukowski

Op de vraag hoe nieuwe ontwikkelingen bij BAKS ontstaan, antwoordt Tomasz Sielski glimlachend: "Door de ontwikkelingsafdeling. En die bestaat uit mijn vader en mij." Als de twee over toekomstplannen en investeringen praten, is duidelijk hoe verbonden ze met elkaar zijn. Hun continue bereidheid om te veranderen, loont zich. BAKS heeft zich ontwikkeld tot een veelgevraagde specialist in zijn branche. De instelling van beide ondernemers om potentiële hindernissen als kansen te zien voor vooruitgang heeft hen daarbij geholpen. Tomasz Sielski bouwt verder aan het succesverhaal van het bedrijf en bereidt het voor op de uitdagingen van de toekomst.



BAKS levert de producten over de hele wereld. De kabelgoten uit het stadje Karczew met zijn tienduizend inwoners zijn terug te vinden in een treinstation in Salzburg, bij Airbus in Toulouse, in een Lego-fabriek in Mexico en een ziekenhuis in Qatar. In Duitsland levert het bedrijf aan Daimler, Porsche en Bayer.
© Bartlomiej Bukowski



MIRA BURGBACHER
TRUMPF GROUP COMMUNICATIONS