

Wózki boczne Baumann made in Cavaion



Jeden z najcięższych wózków bocznych na świecie – Baumann GXS 350 o udźwigu 35 ton.

Na północy Włoch w Cavaion koło Werony od 1969 roku produkowane są wózki boczne (tak zwane sideloadery) firmy Baumann. Redakcja „Nowoczesnego Magazynu” odwiedziła fabrykę i rozmawiała z zarządem firmy.

SEBASTIAN ŚLIWIŃSKI

Dogodne logistycznie położenie Cavaion sprzyjało założeniu tam fabryki, z której wielkokogabarytowy produkt należy jak najszybciej dostarczyć praktycznie na każdy kontynent. Miejscowość jest położona w odległości około 100 kilometrów od portów Adriatyku, blisko systemów komunikacyjnych takich miast, jak Verona czy Mediolan i wreszcie — niedaleko granicy niemieckiej, a ten rynek początkowo był dla firmy Baumann kluczowy. Wiązało się to ściśle z niemieckim pochodzeniem właściciela - firma powstała jako prywatne przedsiębiorstwo Wolfganga Baumanna, który w 1969 roku właśnie w Cavaion rozpoczął seryjną produkcję wózków bocznych, sygnowanych swoim nazwiskiem — Baumann.

W latach 70. do interesu dołączył brat założyciela — Rolf Baumann, który uruchomił

we Francji fabrykę wózków 4-kierunkowych, stanowiących uzupełnienie oferty z Cavaion i sprzedawanych pod tym samym logo do 2007 roku przez wspólną sieć sprzedaży. Według przedstawicieli firmy - w związku z upadłością przedsiębiorstwa Rolfa Baumanna, a następnie przejęciem go przez konkurencję, od 2007 roku Baumann oznacza swoje wózki nowym logo; „Baumann — Cavaion Sideloaders”, podkreślającym niezmiennie pochodzenie produktów z fabryki w Cavaion.

— Decyzja o przyjeździe do Włoch w latach 60. była z jednej strony biznesowo skalkulowana — strategiczne logistycznie położenie Cavaion, blisko dobrych rynków zbytu, wysoko wykwalifikowana kadra inżynierska i techniczna, a z drugiej strony emocjonalna — piękne położenie u podnóża Alp nad jeziorem Garda, znakomita włoska kuchnia, łagodny klimat i przyjaźni ludzie. Inaczej mówiąc, dobra atmosfera do robienia

interesów — mówi „Nowoczesnemu Magazynowi” Wolfgang Baumann, założyciel i właściciel firmy, obecnie pełniący stanowisko tytularnego prezesa.

— Jesteśmy tu od prawie 40 lat. Podkreślamy ten fakt, dlatego od dwóch lat nasze wózki w logotypie mają sygnaturę: „Cavaion Sideloaders” — mówi Klaus Pirpamer, dyrektor generalny firmy Baumann. — Natomiast produkowane w Austrii przez naszą konkurencję od 2007 roku wózki boczne, oznaczane jako „Baumann”, nie mają żadnych związków z fabryką Baumanna w Cavaion i naszymi referencjami.

W Cavaion zatrudnionych jest kilkadziesiąt osób, tu jest centrala firmy Baumann. Od niemal 40 lat zlokalizowana jest tu hala produkcyjna (stałe rozbudowywana i modernizowana), magazyn komponentów i części zamiennych, lakiernia, a także wydzielone miejsca do testów — takich jak chociażby badanie stabilności wózka z ładunkiem czy podjazdu z obciążeniem pod wzniesienie.

W ofercie firmy znajdują się wózki z napędem spalinowym o udźwigu od 3000 kg do 45 t oraz wózki akumulatorowe o udźwigu 3000-7000 kg. Warto nadmienić, że Baumann jest jednym z niewielu producentów wózków bocznych o udźwigu powyżej 20 t. Podczas pobytu w Cavaion mogliśmy zobaczyć wózek boczny o udźwigu 35 ton przeznaczony dla niemieckiego klienta.

Firma działa na światowych rynkach przez rozbudowaną sieć dealerów, natomiast struktury terenowe zajmujące się dystrybucją wózków bocznych nie są rozbudowane — największy jest oddział niemiecki, bo Niemcy to najbardziej rozległy i dojrzały rynek. W Polsce firmę Baumann reprezentuje kierowana przez Dariusza Mołodeckiego firma partnerska Baumann Polska, która od połowy 2007 roku buduje krajową sieć dystrybucyjną. Podobna metoda działania stosowana jest w innych państwach i w ten sposób firma jest obecna w ponad 50 krajach i ma ponad 100 przedstawicieli handlowych.

— Jeśli mnie Pan pyta, czy jesteśmy firmą niemiecką — z racji mojego pochodzenia,



Wolfgang Baumann
założyciel i właściciel firmy

– Produkt oznaczony logotypem „Baumann Cavaion Sideloaders” ma za sobą niemal 40 lat tradycji, ewolucji myśli technicznej naszych inżynierów i jest produkowany jedynie w fabryce w Cavaion. To stąd trafiają one do kontrahentów na całym świecie. Oczywiście część komponentów do produkcji dostajemy od zewnętrznych podwykonawców, ale właściwy produkt powstaje właśnie tu, w Cavaion. Od samego początku swego istnienia zajmujemy się wyłącznie produkcją wózków bocznych – ta wąska specjalizacja jest zarazem naszym głównym atutem.

czy też włoską – bo tu jest zlokalizowana fabryka, to odpowiem: jesteśmy firmą o międzynarodowym, europejskim charakterze, gdyż nasza kadra menadżerska pochodzi z wielu krajów Europy. Ponadto działamy obecnie w wielu krajach – także w Ameryce Północnej, w Południowej Afryce, w Azji i Australii – mówi „NM” Wolfgang Baumann.

– Niewiele jest państw, o których mógłbym powiedzieć z całą pewnością, że nie sprzedaliśmy tam naszego wózka. W tej chwili do głowy przychodzi mi jedynie... Watykan – żartuje Stefan Krassnig, dyrektor handlowy firmy Baumann.

Rynek wózków bocznych rządzi się swoimi prawami. Produkt wielkogabarytowy i wyspecjalizowany jest dość drogi, jednak dla wielu branż jest on niezastąpiony. Do

tej pory Baumann sprzedał około 7800 wózków, co w przypadku produktu, o którym mówi się: „niszowy”, jest dobrym wynikiem. Co istotne – praktycznie nie istnieje produkcja „na stock”. Jest to o tyle zrozumiałe, że w przypadku wózków bocznych – de facto niezależnie od marki i producenta – kluczowe znaczenie ma głos kupującego.

– To klient w rozmowie z naszym przedstawicielem decyduje, jak ostatecznie będzie wyglądał przygotowany dla niego wózek, w jaki sposób będzie wyposażony, jaka będzie szerokość platformy, udźwieg i dodatkowe komponenty, bo to kupujący najlepiej wie, do jakich konkretnie zastosowań wózek zostanie użyty – mówi Stefan Krassnig.

Polski rynek jest dla Baumanna bardzo ważny, bo wciąż charakteryzuje się on dużym potencjałem rozwojowym. Tym bardziej, iż krajowi klienci coraz częściej przekonują się do zakupu wózka wyspecjalizowanego. Kalkulują bowiem, że większy wydatek związany z zakupem z czasem przyniesie im konkretne oszczędności.

– Wystartowaliśmy właśnie z programem szkoleniowym dla naszych polskich dealerów, aby poznali specyfikę działań i przekazali wiedzę odbiorcom – mówi Stefan Krassnig. – Potrzebujemy technicznie sprawnych, operatywnych partnerów. Nie chodzi bowiem tylko o sprzedaż, ale i o obsługę posprzedażową.

Firma łączy dealerów z całego świata systemem on-line, więc gdy mają jakieś pytanie, zapotrzebowanie, to mogą szybko się zgłosić z problemem do centrali. Tempo działania serwisu jest niezwykle ważne, ponieważ w wielu firmach sideloader jest jedynym tego typu wózkiem.

– Bauman w ciągu ostatnich lat ustalał trendy, wiele firm naśladowało to, co udało się nam osiągnąć – system działania, pomysły technologiczne. Mamy jednak od wielu lat utrwalone relacje z naszymi klientami, dbamy o nich, dostarczamy im nowe rozwiązania. Chcemy ten trend utrzymać – deklaruje Stefan Krassnig. ■



Stefan Krassnig, dyrektor handlowy firmy Baumann

– Kiedy patrzymy na polski rynek, jest dla nas szczególnie istotne to, aby mieć na nim specjalistów, którzy dobrze zadbają o obsługę klientów. Dlatego ciągle edukujemy handlowców, przekazujemy im wiedzę o rynku. Pokazujemy im to, że wózki boczne są lepszym, a docelowo tańszym rozwiązaniem w przypadku wielu wyspecjalizowanych działań. Jest to rozwiązanie dedykowane dla wielu gałęzi przemysłu – na przykład dla branży drzewnej, metalowej, budowlanej, tworzyw sztucznych, portów i wielu innych. Lista zainteresowanych jest coraz dłuższa i dłuższa.

FOT: 3X SEBASTIAN ŚLWIŃSKI