Wyroby wyciskane



1251
MLN PLN

WARTOŚĆ SPRZEDAŻY

92
TYS. TON

MOCY PRODUKCYJNYCH

575
MLN PLN

SPRZEDAŻ ZAGRANICZNA

Grupa Kęty

Największy polski producent profili aluminiowych i jedna z 10 największych prasowni w Europie

46%

całkowitej sprzedaży SWW stanowi eksport

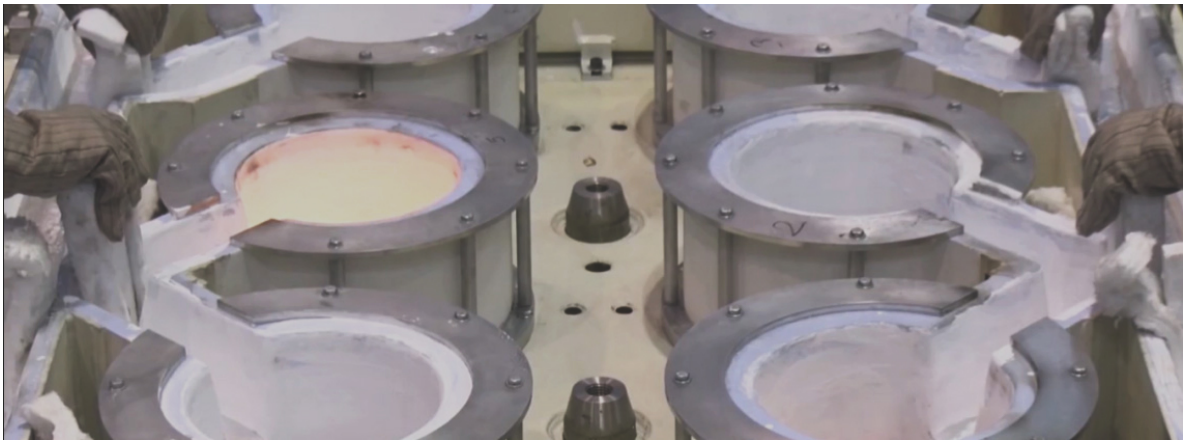


13 pras do wyciskania, w tym 8 pras do stopów miękkich i 5 pras do stopów twardych



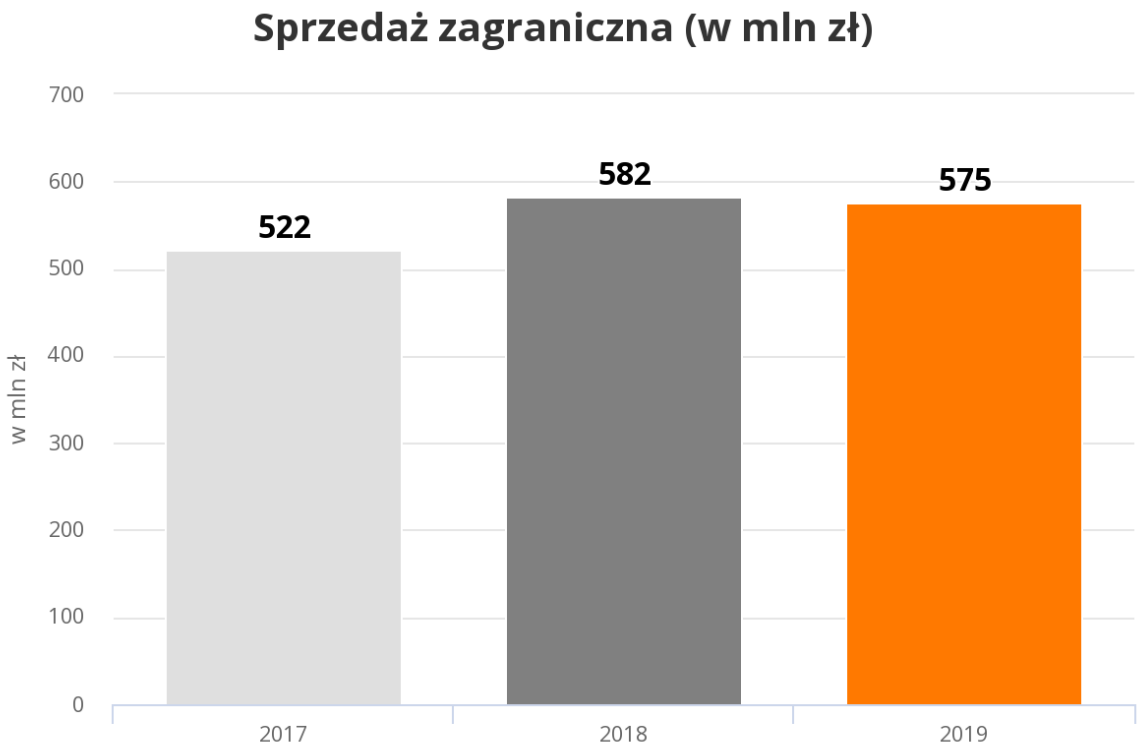
Segment Wyrobów Wyciskanych reprezentowany przez Grupę Kęty S.A. i jej spółki zależne – Aluform Sp. z o.o. w Tychach, Aluminium Kety EMMI na Słowenii oraz Alupol LCC na Ukrainie jest największym producentem profili aluminiowych w Polsce i należy do grona 10 czołowych prasowni w Europie. Istniejące w Polsce firmy nie mogą się równać z możliwościami produkcyjnymi Segmentu Wyrobów Wyciskanych, które wynoszą 90 tys. ton na rok. Połączone siły Zakładu Zaawansowanych Produktów Aluminiowych (ZZPA) i AK EMMI (spółka na Słowenii) również pokonują konkurencję w zakresie zaawansowanej obróbki mechanicznej i powierzchniowej profili; kompleksowość

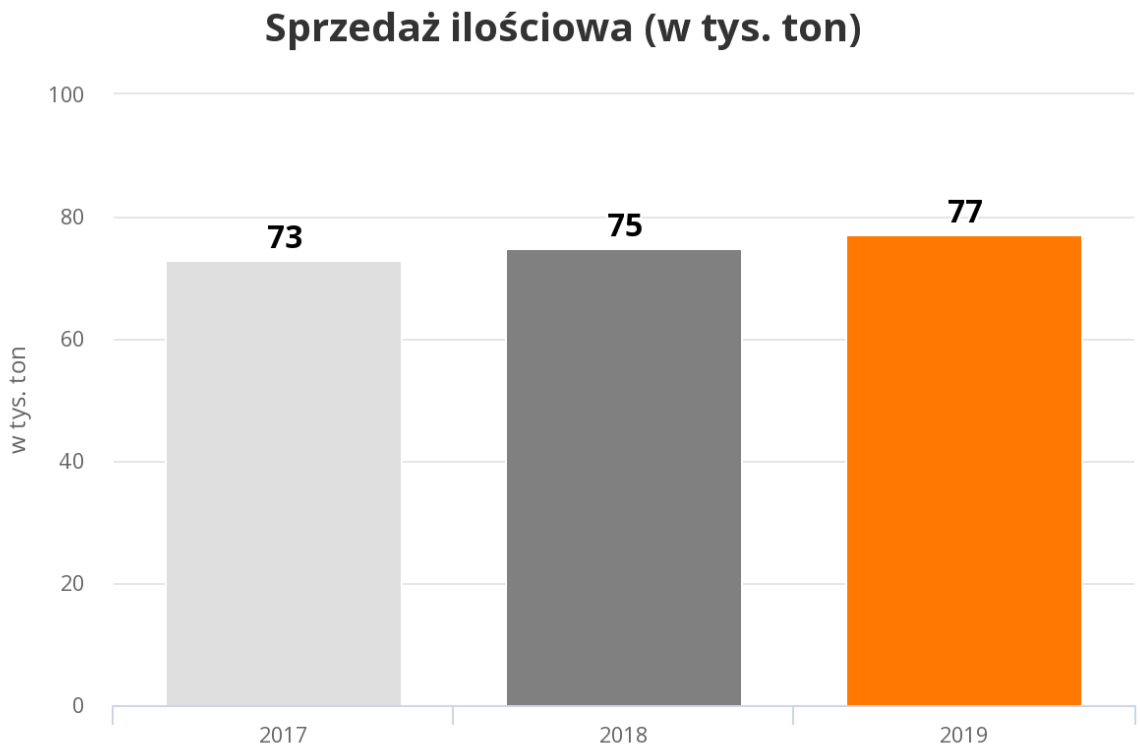
i jakość usług są tu trudne do przebicia. Dysponując takim potencjałem, Grupa Kęty może zwiększać sprzedaż swoich profili i komponentów aluminiowych do najbardziej rozwojowych branż: motoryzacyjnej, automotive, transportu kolejowego i lotniczego.



Sprzedaż profili aluminiowych w 2019







Inwestycje w innowacyjne rozwiązania

Największą inwestycją zrealizowaną w 2019 roku było uruchomienie nowej linii do wyciskania profili z twardych stopów aluminium - prasy przeciwbieżnej o nacisku 36 MN. Ta prasa przeznaczona jest wyłącznie do wyciskania prętów i prostych w kształcie profili

pełnych. Dzięki niej znacząco zwiększył się zakres wymiarowy oraz wolumen sprzedaży tych wyrobów, skracają się też terminy realizacji zamówień. W praktyce wyciskanie przeciwbieżne bywa postrzegane jako dość uciążliwe, jednak wybór tej technologii został podjęty ze względu na znakomitą jakość prętów wychodzących z tego typu prasy. Pełna automatyzacja oraz odpowiednio zaprojektowane urządzenia towarzyszące, takie jak skalper do wlewków gwarantują jakość i wydajność. Poprzez tak nowoczesną konfigurację technologia przeciwbieżna zbliża się pod względem niezawodności i łatwości obsługi do powszechnie stosowanej technologii współbieżnej.









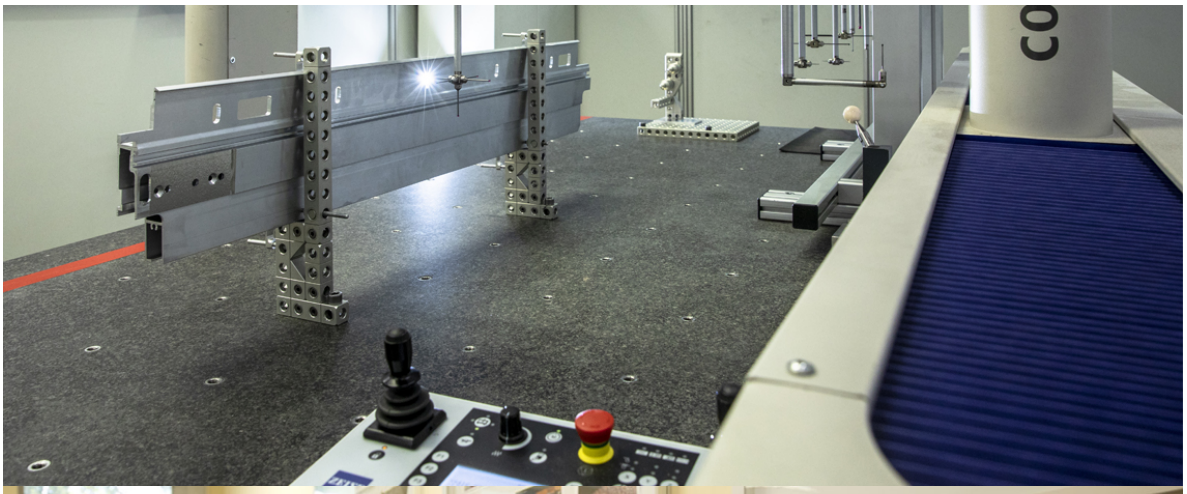
Centrum Badawczo-Rozwojowe

Od kilku lat SWW konsekwentnie buduje swoją pozycję istotnego dostawcy w prestiżowych branżach wyrobów hi-tech. Wszelkie działania inwestycyjne i sprzedażowe spółki nakierowane są na produkty, których wykonanie wymaga specjalistycznych urządzeń, fachowej wiedzy technicznej, dopełnienia restrykcyjnych procedur jakościowych. Taki kierunek działań pozwala na rozwój firmy i zachowanie przewagi nad konkurencją. Kluczową rolę odgrywa w tej strategii zakładowe Centrum Badawczo-Rozwojowe, zatrudniające profesjonalną kadrę i wyposażone w nowoczesną aparaturę kontrolno-pomiarową. CBR jest nie tylko miejscem, gdzie przeprowadza się każdego dnia setki standardowych badań zwalniających wyroby do dostawy, ale stanowi naukowe zaplecze dla innowacyjnych projektów podejmowanych w SWW, tj. opracowanie i wdrożenie nowych technologii, zastosowanie nowinek i wynalazków technicznych. W tym obszarze działalność CBR w 2019 roku skupiała się na zadaniach:

- ciągłego poszerzania asortymentu kształtowników z aplikacją w przemyśle motoryzacyjnym, przeznaczonych na kontrolowane strefy zgniotu oraz konstrukcje nadwozi,
- produkcji nowych kształtowników do branży motoryzacyjnej w związku z doposażeniem prasy 35MN oraz oddaniem do użytku nowej prasy 28 MN, przeznaczonej głównie do tego rodzaju wyrobów,
- optymalizacji procesów produkcyjnych, polegającej na testowaniu w warunkach laboratoryjnych nowych parametrów np. obróbki cieplnej, prowadzących do poprawy wydajności produkcji i zmniejszenia energochłonności procesu.

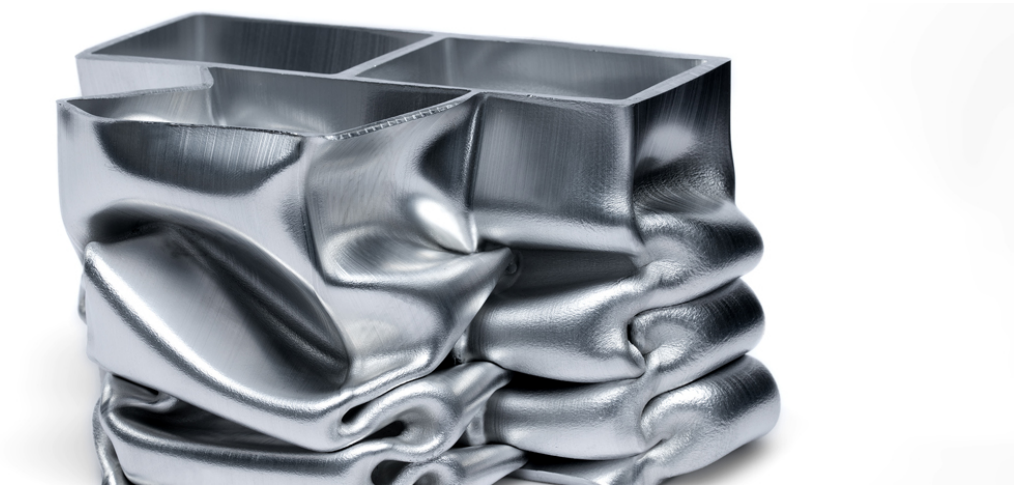
Realizacja w/w prac odbywa się we współpracy z cenionymi ośrodkami naukowo-badawczymi takimi, jak: Instytut Metali Lekkich w Skawinie czy Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie.

Takie podejście do biznesu oraz realizacje wielu projektów badawczo-rozwojowych umożliwiają Grupie Kęty bardzo dobrą współpracę ze znanymi markami z branży motoryzacyjnej i transportowej.






KARL DEUTSCH



Nowa strona internetowa



Od 2019 roku SWW ma nową stronę internetową. Witryna została stworzona w oparciu o nowoczesne oprogramowania. Jest w pełni responsywna, dostępna w trzech wersjach językowych. Ma charakter wizerunkowy, content stanowi komplet informacji o firmie, w tym aktualne oferty pracy w SWW oraz profesjonalne zdjęcia zakładu. Strona odpowiada trendom współczesnego e-designu i jest atrakcyjna wizualnie.

https://profile.grupakety.com/

Alupol LCC na Ukrainie

W 2019 roku zapotrzebowanie na wyroby aluminiowe na rynkach w tym regionie utrzymało się na zbliżonym poziomie w stosunku do roku poprzedniego i przez cały rok moce produkcyjne prasy w Alupol LCC pozostawały w pełni zagospodarowane. Ta sytuacja miała wpływ na wyniki zakładu na Ukrainie, gdzie w 2019 roku choć poziom zamówień przerobowych obniżył się o 1 tys. ton udało się osiągnąć poziom EBITDA założony w budżecie na rok 2019.

Od trzech lat Alupol LCC świadczy usługi produkcyjne dla Grupy Kęty na podstawie tzw. umowy przerobowej. Takie powiązanie, szczególnie w warunkach wzmożonego popytu, jest korzystne dla obydwu spółek. W ramach tej umowy Grupa Kęty może przenieść na Ukrainę część zleceń z przeciążonych pras w Kętach. To z kolei przyczynia się do praktycznie całkowitego wykorzystania mocy produkcyjnych prasy w Alupol LLC i wykonania przyjętych założeń budżetowych. Niezmiennie głównym odbiorcą profili aluminiowych z Alupolu LLC pozostaje branża budowlana, ale systematycznie w Borodiance przybywa nowych klientów z rynku wewnętrznego i rośnie liczba uruchomionych matryc.

Aluminium Kety EMMI

Spółka Aluminium Kety EMMI została zakupiona przez SWW w 2016 roku. Posiadanie przez prasownię w swoich strukturach organizacyjnych zakładu, który wykonuje zaawansowaną obróbką mechaniczną i powierzchniową profili zapewnia jej zupełnie inną pozycję na rynku. Działalność biznesowa AK EMMI wpisuje się w strategię SWW budowania mocnej, znanej marki pośród producentów wyspecjalizowanych wyrobów z aluminium. Spółka AK EMMI ma z kolei od kilku lat nowego właściciela, ale przede wszystkim partnera, którego finansowe i merytoryczne wsparcie zapewnia jej rozwój. Ta synergia przynosi korzyści obydwu przedsiębiorstwom.

Obroty AK EMMI pod barwami Grupy Kęty systematycznie rosną – wartość sprzedaży w 2016 roku wyniosła 23 mln EURO, w zeszłym roku zwiększyła się do kwoty 29 mln EUR.

Klientami AK EMMI są głównie producenci tzw. „białego sprzętu” gospodarstwa domowego [lodówki, pralki, itp.] i firmy meblarskie, ale w zeszłym roku spółka pozyskała

nowego, renomowanego odbiorcę z branży automotive i zawarła z nim kontrakt na kilkuletnie dostawy eksponowanej części nadwozia samochodu. W 2019 roku w AK EMMI nastąpiło wdrożenie standardów IATF.