

Ciągła optymalizacja kluczem do jakości

BIOMASA | Produkcja pelletu bazująca na doświadczeniu



Jak najlepsza optymalizacja linii do produkcji pelletu oznacza ergonomię i ekonomię, dlatego warto przy jej projektowaniu korzystać z doświadczenia sprawdzonych specjalistów.



W przypadku firmy Tarskol, gdzie do produkcji pelletu używany jest materiał suchy i mokry, najsensowniejszym rozwiązaniem było wykorzystanie suszarni rewolwerowej.



System automatycznego pakowania pelletu w worki oszczędza czas i pozwala na bezproblemowe magazynowanie towaru gotowego do sprzedaży.



Wysokojakościowy pellet nie może zawierać zanieczyszczeń, musi być zwarty i w kolorze, który nie różni się zbytnio od materiału wejściowego.

Decyzja o inwestycji w linię do produkcji pelletu, który jeszcze niedawno wydawał się być kurą znoszącą złote jaja, powinna opierać się na właściwej analizie rynku. Kupić maszyny nie jest trudno; dostosować je do własnych oczekiwań – to już sztuka. Skoro tak, to warto do tego zatrudnić mistrzów w swoim fachu.

Bartosz Szpojda

Producenci drzewni nie mają ostatnimi czasy lekko. Dlatego, aby funkcjonować na rynku i zarabiać pieniądze, muszą się nie tylko rozwijać, by dywersyfikować ryzyko finansowe, ale też szukać rozwiązań produkcyjnych, które z jednej strony zmaksymalizują zysk, a z drugiej – zminimalizują koszty. Czasem oznacza to nieuniknioną rozbudowę zakładu, innym razem – nawet zmianę profilu produkcji. Z tym wszystkim przyszło się mierzyć firmie TARSKOL z Korczówki-Kolonii. Firma ta, specjalizująca się od dziesięcioleci w produkcji m.in. tarcicy sosnowej, zdecydowała się na inwestycję w linię do produkcji pelletu, szukając nowych możliwości zarobku. Z czasem poszła o krok dalej, widząc, że rynek się ciągle zmienia, i postanowiła produkować także kantówkę okienną i drzwiową.

Wszystko dokładnie przemysłane

Sama firma, kierowana obecnie przez Sylwestra Skolimowskiego, swych stolarsko-drzewiarskich korzeni szukać daleko nie musi, bowiem na terenie bardzo nowoczesnego zakładu, na który składają się m.in. dwie hale produkcyjne – stolarki okiennej oraz pelletu – suszarnia, magazyn trocin czy hale produkcji tarcicy, znaleźć można także budynek, w którym to stolarnię prowadził jeszcze dziadek pana Sylwestra.

Co istotne, ma on już godnego spadkobiercę, bowiem funkcję dyrektora zakładu produkującego pellet pełni młody i pełen werwy syn – Miłosz Skolimowski. To m.in. dzięki jego zaangażowaniu, firma Tarskol znana jest szeroko z produkcji wysokojakościowego pelletu sosnowego. Aby jednak takowy mógł powstawać w Korczówce, rodzinna firma musiała zainwestować w odpowiednią instalację. Wybór padł na linię od Labora.Energy.

– Wygrały tu dwie kwestie: ekonomia i kontakt z przedstawicielem firmy, Grzegorzem Szewczykiem – mówi bez

wahania **Miłosz Skolimowski**, a ojciec, **Sylwester**, dodaje:

– Pan Grzegorz nie tylko zaoferował swój produkt, ale cały czas doradzał nam, czy to na etapie montażu, czy szukania najkorzystniejszych rozwiązań. I swą wiedzę i doradztwem w kwestiach optymalizacji produkcji służy nam do dnia dzisiejszego, a linię do pelletu zakupiliśmy od Labora.Energy już przed sześcioma laty.

Jednak aby produkować pellet, nawet przy współpracy z najlepszymi doradcami i producentami maszyn, trzeba mieć z czego go wytwarzać.

– Dzięki temu, że cała firma ma zróżnicowany profil produkcji, mamy dostęp do własnego surowca, którego pozostałości wykorzystujemy do produkcji pelletu. Nasza linia produkuje pellet jednocześnie z suchego i mokrego materiału, ponieważ taki i taki jest „odpadem” w toku produkcji zarówno tarcicy, jak i kantówki okiennej i drzwiowej. Oba, dzięki rozwiązaniu Labora.Energy, łączą się w procesie produkcji. Do produkcji pelletu wykorzystujemy więc wióry i zręby drzewne, które pozyskujemy podczas obróbki drewna. Nie wszyscy producenci pelletu dysponują własnym surowcem, a zatem nie zawsze mają pewność, że korzystają z odpadów pochodzących ze zdrowych drzew i drewna wolnego od kleju, farb czy lakierów. Produkcja pelletu w naszej firmie odbywa się wyłącznie z wykorzystaniem rozdrobnionego drewna, które samodzielnie okorowaliśmy – tłumaczy **Miłosz Skolimowski**.

Aby jednak móc wykorzystać wszystko, co powstaje w ramach „odpadu” w zakładzie do produkcji pelletu, trzeba – po rozdrobnieniu – materiał wejściowy obrobić termicznie. Materiał mokry, o wilgotności rzędu 45-50 proc., musi przejść przez suszarnię, w tym wypadku rewolwerową od Labora.Energy, by uzyskać wartość ok. 10-13 proc.

– Najważniejszą rzeczą w suszeniu jest koszt, czyli to, by wysuszyć materiał jak najtaniej. U nas funkcjonuje piec pirolityczny opalany zrębkami. Nie widzę sensu w opalaniu jakimkolwiek innym



Ojciec Sylwester (z lewej) wraz z synem Miłoszem wspólnie prowadzą prężnie funkcjonujący zakład drzewny, kontynuując rodzinną tradycję.

surowcem, nawet produkowanym przez nas pelletem. Uważam, że skoro produkuję pellet, to nie mogę go zużywać do jego produkcji, bo to jest nieekonomiczne. Rozwiązanie, które polecił nam Grzegorz Szewczyk, jest o wiele ekonomiczniejsze – nawet trzykrotnie – od suszarni taśmowych, jakie często są wybierane przez producentów pelletu. Może i są tańsze w inwestycji, ale już w eksploatacji niekoniecznie – mówi **Miłosz Skolimowski**. – Wysuszone trociny trafiają dalej do frakcji pyłów, następnie są prasowane na dwóch granulacjach marki CPM. W całym procesie jednak korzystamy z pełnej automatyzacji, zamontowanej nam przez firmę Labora.Energy. Dalej materiał jest chłodzony powietrzem, żeby mógł się zahartować, co gwarantuje jego bardzo wysoką wytrzymałość mechaniczną. To ważne, bowiem czasem zdarza się, że producenci wsypują do worka jeszcze gorący pellet, ale efektem takiego działania jest ponowne jego zamienienie się w trocinę, a więc w produkt dla klienta bezwartościowy. Na końcu naszej linii znajduje się oczywiście system automatycznego pakowania w worki, także produkcji Labora.Energy.

Nie tylko słuchać, ale i usłyszeć

By jednak linia funkcjonowała tak, jak tego oczekuje producent, trzeba czegoś więcej niż tylko ciekawej i atrakcyjnej oferty, własnego surowca i chęci. To bowiem gwarantuje powstanie linii, a i owszem, ale już niekoniecznie jej idealne

Z niewielkiego zakładu stolarskiego powstała prężna, rodzinna firma, która stawia na wysoką jakość produktów i jak najbardziej zamknięty obieg surowca.



działanie, które przekłada się na produkt końcowy. A ten determinuje to, co najważniejsze – zainteresowanie klientów i chęć ich powrotu z ofertą zakupową. Problem bowiem z tym opałem jest taki, że cena pelletu nie jest stała. Jego zmiana sprawia, że czasem różnica pomiędzy opłacalnością sprzedaży a totalnym bezsenssem jest płynna.

– *Ktoś, kto nie ma możliwości zakupu surowca do jego produkcji, lub sam go nie wytwarza w toku innych prac, nie ma racji bytu na tym niestabilnym cenowo rynku. Dlatego trzeba wiedzieć, jak mądrze oszczędzać, wykorzystując możliwości, jakie daje linia produkcyjna, i jak inwestować, by produkcja była opłacalna na każdym etapie* – mówi **Miłosz Skolimowski**. – *Do tego niezbędna jest wiedza i doświadczenie, które oferuje Labora.Energy. Co więcej, nie tylko Grzegorz Szewczyk nam podpowiada, ale też słucha tego, co my mu mówimy. I wykorzystuje to, by udoskonalać swój produkt, także już w działających liniach, jak i w naszym przypadku.*

Nie da się jednak uniknąć, w przypadku inwestycji, rozmów ponoć nieprzystających dżentelmenom, ale biznesmenom już tak – czyli dotyczących kwestii finansowych.

– *Na pewno na rynku można znaleźć rozwiązania tańsze. Ale, jak już mówiłem, są one tańsze na wejściu. W przypadku produktu od Labora.Energy ważne jest tempo zwrotu inwestycji, a to przy niestabilnych i wahających się cenach pelletu ma kolosalne znaczenie. Niemniej istotne jest to, że produkt, który oferuje Grzegorz Szewczyk, jest zoptymalizowany pod kątem możliwości i potrzeb klienta. Tak jak mówiłem – on nas słucha, wyciąga wnioski i podsuwa odpowiednie rozwiązania.*

Jak mówi sam Grzegorz Szewczyk, czemu przytakuje także Miłosz Skolimowski, Labora.Energy nie sprzedaje produktu szablonowego, a raczej coś, co powstaje na bazie wspólnych, czasem długich, rozmów, gdzie obie strony – sprzedawca i kupujący – szukają rozwiązania optymalnego pod kątem produkcji, które będzie strzałem w dziesiątkę. Co więcej, klient jest też dla producenta doskonałym poligonem doświadczalnym, a także nieustającym źródłem, z którego można czerpać naukę. I potem ją odpowiednio,

Wysokiej jakości surowiec – czy to do produkcji kantówki, klejonki czy pelletu – to w firmie Tarskol podstawa, dlatego dba się o odpowiednie okorowanie surowca na placu. Oczywiście kora także trafia do sprzedaży.



przy kolejnych projektach, wykorzystywać. Jak mówi sam Grzegorz Szewczyk: „Linia idealna to taka, która jest narysowana. Cała reszta to produkty, które idealnymi stają się w toku użytkowania i obopólnej wymiany informacji”.

Tartaczna sztafeta pokoleń

Firma Tarskol, jak już wspomnieliśmy, nie pojawiła się na rynku przypadkowo, a jest firmą rodzinną, prowadzoną z przysłówiowego „dziada pradziada”.

– *Wszystko zaczęło się u schyłku lat 40. ubiegłego wieku. W roku 1949 mój pradziadek, Marian Skolimowski, zaczął pracować z drewnem, zakładając niewielki tartak* – opowiada **Miłosz Skolimowski**. – *W czasach socjalizmu zakład został jednakże upaństwowiony i trzeba było czasu, i wielu starań, by go odzyskać. Z czasem firmę przejął jego syn, Ireneusz Skolimowski, a następnie mój ojciec – Sylwester.*

Rodziny tartak z początku zajmował się wyłącznie przecieraniem surowca drzewnego, głównie liściastego, pod kątem wymagań, jakie mieli stolarze. Z czasem jednak zakład przeszedł liczne modernizacje i skupił się na produkcji drewna konstrukcyjnego, głównie do budowy domów jednorodzinnych.

– *Kolejnym etapem po produkcji drewna konstrukcyjnego było postawienie ujednolicenia naszego asortymentu poprzez produkcję drewna dla producentów klejonki, następnie w roku 2020 podjęliśmy decyzję, że aby podążać za ekonomicznością, trzeba wydłużyć obieg produkcyjny, wprowadzając nowy produkt, jakim jest kantówka okienna* – opowiada **Miłosz Skolimowski**.

Następstwem tego było przejście do produkcji kantówki okiennej i drzwiowej we własnym zakresie.

– *W międzyczasie, już z myślą o maksymalnym wykorzystywaniu surowca, który ciągle drożał, w roku 2018 powstała linia do produkcji pelletu od Labora.Energy* – mówi najmłodszy biznesmen z rodziny Skolimowskich. – *Oczywiście chcemy nadal się rozwijać. Obecnie nasza linia do produkcji pelletu produkuje ok. 2 ton na godzinę. Jednak myślę, że możliwe byłoby zwiększenie tej masy do 5 ton, wyłącznie z własnej produkcji materiału wejściowego. Wszystko jednak zależy od reorga-*



Za automatyzację obsługi całej linii odpowiada elektronika i oprogramowanie od Labora.Energy.

nizacji i modernizacji pozostałych części zakładu. Chciałbym wprowadzić dwumianowy system pracy, choć najbardziej ekonomiczny byłby system trójmianowy. Chcę też, aby w przyszłości zwiększyły się moce przerobowe drewna klejonego.

Tu na chwilę wypada się zatrzymać, bowiem to, co opowiada Miłosz Skolimowski, podyktowane jest jego sporym doświadczeniem w kwestiach produkcji pelletu. Podczas rozmowy wielokrotnie bowiem podkreślał, że dzięki własnemu materiałowi wejściowemu, czyli np. „odpadom” z produkcji kantówki okiennej, powstającym w procesie optymalizacji, ma on pełną kontrolę nad jakością surowca, a tę można określić m.in. na podstawie koloru gotowego granulatu.

– *Nasz produkt ma jednolitą, jasną barwę i, o czym wspominałem, stałą konsystencję, która gwarantuje, że kupujący otrzymuje wysokoenergetyczny pellet, a nie miał zeń pochodzący. Ważne też jest to, jak powstaje ten tzw. odpad, bowiem w zależności choćby od używanego traka, można uzyskać trociny o większej lub mniejszej spójności, co przekłada się na końcową jakość produktu. I to chwałę sobie choćby nasi klienci. Hurtowo sprzedajemy nasz pellet w całej Polsce, w detalu oferujemy go raczej lokalnie, w odległości ok. 100 km od zakładu. I, co ważne, wożymy go od nas z fabryki do klienta. Oczywiście w przypadku odbiorców hurtowych transport oferujemy także na większe odległości, ale to już kwestia indywidualnego dogadania się.*

Oczywiście wśród planów na przyszłość są także te związane ze zwiększaniem niezależności energetycznej przy wykorzystywaniu alternatywnych źródeł energii.

Szenc od butów, tartacznik od drewna

Przy produkcji choćby pelletu, warto bazować na doświadczeniu innych. Łatwiej bowiem uczyć się na cudzych błędach niż na swoich. Dlatego też tak istotne jest ciągle optymalizowanie procesu produkcyjnego, szukanie informacji o nowinkach i po prostu trzymanie ręki na pulsie. Dzięki temu łatwiej dotrzeć do tego, co najistotniejsze, czyli konsensusu pomiędzy potrzebami, możliwościami i oczekiwaniami.

– *Trzeba po prostu robić to, na czym się znamy, a resztę pozostawiać innym. Podam tu proste porównanie* – mówi **Miłosz Skolimowski**. – *Na produkcji butów zna się szenc. Ja się na tym nie znam, więc się za to nie biorę. Ja znam się na produkcji pelletu i wiem, co chcę w tej kwestii osiągnąć. Na budowie linii do jego produkcji zna się natomiast Grzegorz Szewczyk z Labora.Energy. Dzięki wspólnym działaniom i wymianie wiedzy, każdy z nas rozwija się we własnej branży.*

Po co bowiem wyważać otwarte drzwi, samodzielnie szukać rozwiązań, często kosztownych, gdy można skorzystać z wiedzy i doświadczenia tych, którzy w danej dziedzinie wiedzą więcej? Rodzinna firma Tarskol z Korczówki wie to najlepiej. ●



Do klejonej stolarki okiennej i drzwiowej, produkowanej w Tarskolu, wykorzystywane są różne urządzenia.



Optymalizacja pracy w Tarskolu bazuje nie tylko na zakupionych maszynach, ale też na ich odpowiednim wykorzystaniu i usytuowaniu, które czasem może na pierwszy rzut oka dziwić. Ale skoro się sprawdza, to ma sens.



Przekształcenia w firmie, które cechowała ekonomia, doprowadziły do produkcji klejonej stolarki okiennej i drzwiowej o wysokiej jakości.

Proces przygotowania klejonej stolarki okiennej i drzwiowej wymaga odpowiednich maszyn.



REKLAMA

LABORA ENERGY

PRODUCENT LINII DO PELETOWANIA
ORAZ ZAGOSPODAROWANIA ODPADÓW PRODUKCYJNYCH



- AUTOMATYCZNE LINIE DO PELETU,
- AUTOMATYCZNE SUSZARNIE TROCIN,
- AUTOMATYCZNE LINIE PAKUJĄCE,
- PALETYZATORY,
- AUTOMATYZACJA I OPTYMALIZACJA PRODUKCJI

Labora.Energy sp. z o.o., sp. k.
ul. Długa 114, 62-070 Zakrzewo
ora@labora.energy
www.labora.energy
Tel.: / Whats App/ Viber/
+48 +667 777 046

