

## Jeden z liderów polskiego rynku w obszarze produkcji profili zimnociętych

### FACT BOX



**PEŁNA NAZWA:** LANDSBERG sp. z o.o. sp. k.  
Wolental 15 i, 83-213 Skórcz, Polska, +48 58 582 51 41

**PREZES:**  
Tomasz Landsberg

**PRZEMYSŁ:** przemysł metalowy, produkcja profili stalowych, dachów, elewacji, konstrukcji stalowych

**ROK ZAŁOŻENIA:**  
2001 r.

**PRACOWNICY:**  
120 osób

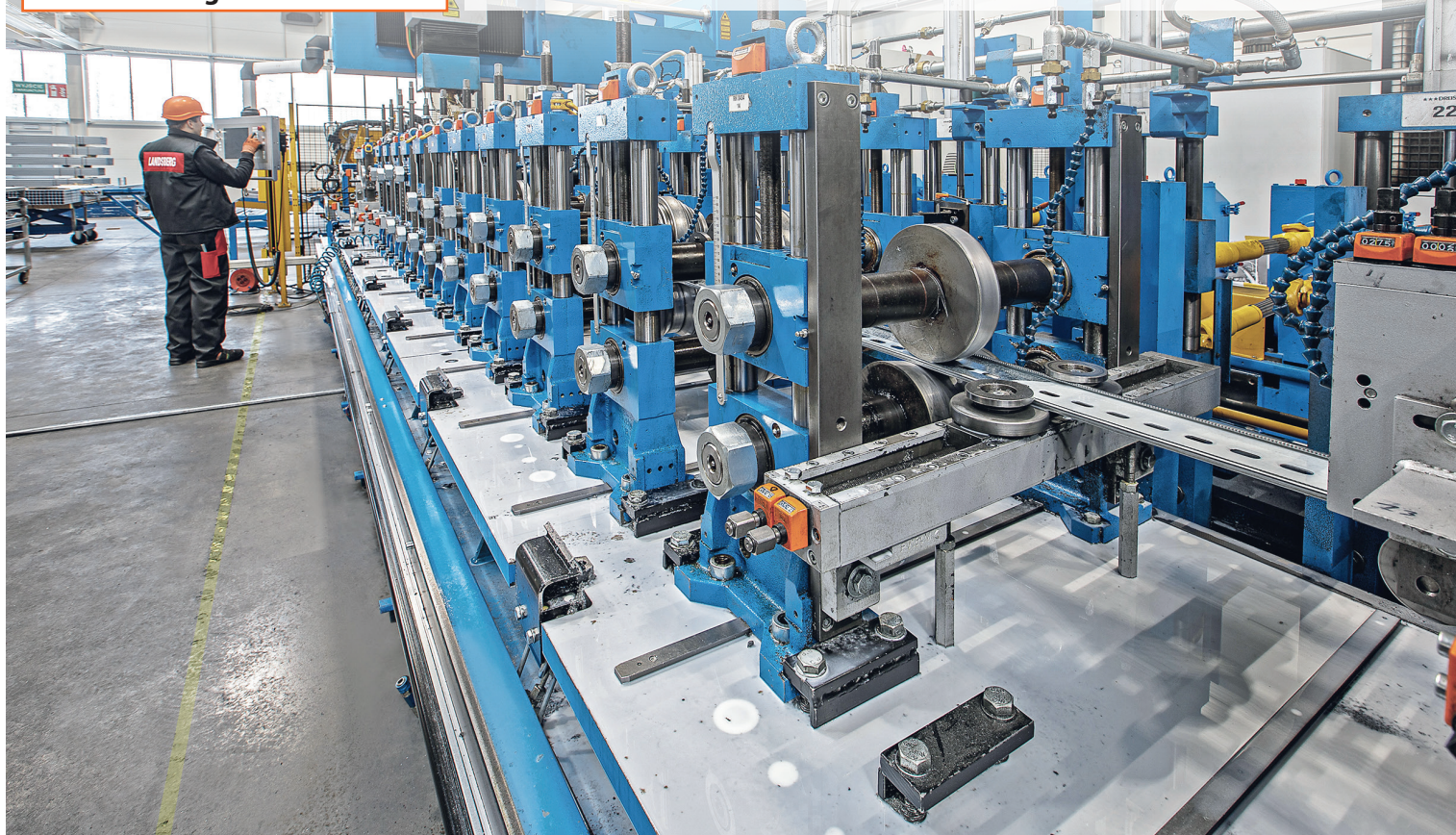
[www.landsberg.pl](http://www.landsberg.pl)  
[www.stahlberg.pl](http://www.stahlberg.pl)  
[www.sunberg.eu](http://www.sunberg.eu)

Grupa LANDSBERG jest jednym z liderów polskiego rynku w obszarze produkcji kształowników zimnociętych. Dzięki dynamicznemu rozwojowi Grupy, została poszerzona jej działalność o produkcję stalowych pokryw dachowych i elewacyjnych pod marką STAHMBERG, a w ostatnim roku również o produkcję wsporczy konstrukcji do montażu paneli fotowoltaicznych pod marką SUNBERG. Dumą firmy jest nowoczesny i stale rozwijany zakład produkcyjny zlokalizowany w Wolentalu w województwie pomorskim. Jakość produktów marki LANDSBERG jest doceniana nie tylko w Polsce, ale również na wielu rynkach międzynarodowych, czego dowodem jest wieloletnia współpraca z licznymi kontrahentami z przeszło 30 krajów na całym świecie.

**Specjalnie dla BusinessPL obszernych informacje na temat działalności Grupy LANDSBERG udzielił Roman Szczepan Kniter Dyrektor Zarządzający i Wiceprezes Zarządu Grupy LANDSBERG.**

**Grupa LANDSBERG działa na rynku już 22 lata. Jaka jest jej historia i kluczowe etapy rozwoju firmy?**

Początki firmy sięgają roku 2001, kiedy pan Tomasz Landsberg (Założyciel, Właściciel oraz niezmiennie Prezes Zarządu) rozpoczął działalność handlową na rynku wyrobów z metalu. Początki to przede wszystkim budowa sieci klientów oraz kompetencji produkcyjnych, a kluczowe lata w rozwoju to 2003-2006. Wtedy nabyty został teren w Wolentalu, na którym w kolejnych latach rozbudowywano zakład produkcyjny oraz magazyny. Pierwszy park maszynowy wyposażony w linie profilujące oraz rozkrawające powstał w latach 2004-2009. Te inwestycje pozwoliły firmie rosnąć, podnosić kompetencje oraz budować markę dostawcy – sprawnego i wiarygodnego partnera. W kolejnych latach potencjał firmy połączony z możliwościami wsparcia projektu inwestycyjnego z budżetów UE pozwolił na rozwój fabryki o jeszcze bardziej zaawansowane technologicznie linie profilujące. W latach 2014-2018 w Grupie uruchomiono, a następnie rozbudowano produkcję pokryw dachowych oraz elewacyjnych pod marką STAHMBERG. Równolegle budowana była organizacja i procedury działania: certyfi-





kacja ISO 9001 w roku 2009 czy wdrożenie systemu ERP w 2010 roku. Tuż przed wybuchem pandemii, w latach 2018-2019 firma ukończyła, przy udziale dotacji z UE, największą inwestycję w swojej historii – rozbudowę fabryki o kolejną halę oraz zakup specjalistycznej linii Dreistern do profilowania zimnogiętego. Linia ta oprócz profilowania w dużym zakresie grubości blach i szerokości taśm, daje możliwość regularnego otworowania, otworowania prasą ze sterowaniem CNC oraz spawania techniką laserową, co czyni tę ofertę ekskluzywną na rynku.

**Z tych inwestycji wyłania się zatem szerokie portfolio produktowe, proszę o jego krótką charakterystykę.**

Core business firmy to oczywiście wzmocnienia okienne i drzwiowe, które oferujemy do wszystkich obecnych na rynku systemów. Co roku wprowadzamy wszystkie istotne nowe wzmocnienia podążając za rozwojem systemodawców, których częścią są również nasi klienci. W tym asortymencie kluczowe jest zapewnienie dobrego serwisu naszym klientom i dlatego cały czas mamy do dyspozycji prawie 3 mln mb wzmocnień na stanie magazynowym, aby móc realizować zamówienia nawet w ciągu 24h. Produjemy i oferujemy również profile specjalne do różnych branż instalacyjnych i różnych zastosowań montażowych (np. linia profili STRUT). Ta gama produktów cały czas rośnie wraz z powiększaniem się portfola naszych klientów. Pracujemy tu, bowiem w dwóch modelach – proponujemy nasze katalogowe rozwiązania, ale również podejmujemy się wdrożeń specjalnych zgod-

nie ze specyfikacją techniczną klienta. Oddzielnym segmentem produktowym i zarazem innym biznesem są pokrycia dachowe i elewacyjne pod marką STAHLBERG. Tutaj asortyment obejmuje zarówno blachy trapezowe, modułowe, panele na rąbek oraz wszelkie potrzebne akcesoria dekarские. Odmiany pokryć oraz kolorystyka sprawiają, że mamy kilkakrotnie więcej produktów w tej kategorii.

**Ostatnio wystawialiście się Państwo z nową marką SUNBERG na targach ENEX w Kielcach. Czy to nowy kierunek rozwoju?**

Rzeczywiście zaprezentowaliśmy się na tych targach i jesteśmy bardzo pozytywnie zaskoczeni ich skalą. Pokazywaliśmy własne konstrukcje naziemne do montażu paneli fotowoltaicznych. Widzimy duży potencjał w tym segmencie – inwe-



stycje w zieloną energię, farmy fotowoltaiczne to na pewno segment rozwojowy na kilka następnych lat. Chcemy zaoferować swoje doświadczenia w produkcji profili zimnogiętych i wykorzystać je do zaoferowania ergonomicznych w montażu oraz jednocześnie bardzo trwałych konstrukcji. Nasze rozwiązania powstają na bazie prac i obliczeń wykwalifikowanych konstruktorów, a dodatkowo weryfikujemy je we współpracy z naukowcami z Politechniki Poznańskiej.

**Kim są Państwa kluczowi Klienci i czy działacie głównie na rynku polskim?**

Największą grupę klientów stanowią producenci okien PVC oraz drzwi, bo w tych produktach wykorzystywane są nasze wzmocnienia stalowe. Jesteśmy dumni, że potrafimy dobrze obsługiwać największych producentów w Polsce, zamawiających całe tiry naszych wyrobów. Równolegle bardzo sprawnie serwisujemy również wszystkich mniejszych producentów. Profile specjalne to już inna grupa klientów bazująca na systemodawcach i dużych hurtowniach. A nasze rozwiązania dachowe oferujemy poprzez sieć hurtowni oraz dekarzy. Grupa LANDSBERG wyrosła w Polsce, ale od kilku lat rozwijamy eksport i aktualnie sięga on już 25% całych przychodów. Widzimy duży potencjał rozwoju sprzedaży zagranicznej i nasze marzenia sięgają uzyskania 50% sprzedaży zagranicznej w kolejnych kilku latach. Sprzedajemy do przeszło 30 krajów, tych bliskich: Niemcy, Francja, Włochy czy Słowacja, ale też odległych, bo nasze towary płyną kontenerami do Brazylii, Meksyku czy Chile.

# Świat biznesu

[www.businesspl.com](http://www.businesspl.com)

★ ★ ★ **DREISTERN**  
Forming success. Together.



**Twój dostawca rozwiązań w zakresie technologii profilowania**

Od momentu założenia w 1949 roku firma DREISTERN GmbH & Co. KG zawsze wyznaczała nowe standardy w dziedzinie profilowania. Dzięki najnowszym technologiom, rozwiązaniom szytym na miarę i wszechstronnemu know-how w zakresie profilarek i linii do profilowania, ugruntowaliśmy swoją pozycję światowego lidera na rynku.

**Wszędzie tam, gdzie profil robi różnicę**

- MOTORYZACJA I TRANSPORT
- PRZEMYSŁ ELEKTRYCZNY
- MAGAZYNOWANIE I LOGISTYKA
- PRZEMYSŁ MEBLOWY
- ZAKŁADY PRODUKCJI PROFILI
- PRZEMYSŁ BUDOWLANY

Skorzystaj z naszej wiedzy w zakresie profilowania

DREISTERN GmbH & Co. KG  
Przedstawicielstwo handlowe w Polsce  
Marzena Ratyńska  
+48 508 388 233  
mjrattyńska@gmail.com  
www.poland.dreistern.com

## Jak chcecie to osiągnąć?

Poprzez systematyczną pracę, wzmacnianie naszego zespołu międzynarodowych doradców technicznych i budowę marki wiarygodnego dostawcy. To proste hasła, ale wypełnianie ich treścią wymaga systematycznej pracy każdego dnia i to przynosi nam efekty. Bardzo ważne są również nasze działania w obszarze marketingu, które w ostatnim czasie zintensyfikowaliśmy. Z początkiem roku wdrożyliśmy nową i spójną identyfikację wizualną naszych marek, nowe serwisy internetowe ([www.landsberg.pl](http://www.landsberg.pl), [www.stahlberg.pl](http://www.stahlberg.pl) oraz [www.sunberg.eu](http://www.sunberg.eu)) i pracujemy nad dotarciem z naszymi usługami do nowych klientów. Ten pierwszy kontakt z naszą marką jest teraz dużo łatwiejszy.

## Czy prowadzicie prace badawczo-rozwojowe? Jak wygląda Wasze zaplecze w tym obszarze?

Wprowadzanie nowych produktów wymaga opracowywania nowej technologii dla każdego nowego wyrobu. Efektywna technologia to również dedykowane narzędzia produkcyjne (zestawy rolek profilujących i dystansów) pozwalające zagwarantować jakość i stabilność procesu. Obszar rozwojowy realizowany jest przez zespół technologów, którzy na bazie doświadczeń oraz wsparcia specjalistycznego oprogramowania są w stanie podejmować się trudnych wdrożeń. Z uwagi na liczbę nowych produktów oraz coraz większą chęć budowania szerszych kompetencji w zespole uruchomiliśmy w roku 2022 własną narzędziownię. Jej ciągła rozbudowa istotnie wspiera możliwości badawczo-rozwojowe firmy.

## Jak przedstawiają się aktualne możliwości produkcyjne przedsiębiorstwa? Czy zakład w Wolentalu wpisuje się w trend Przemysłu 4.0 i jest wyposażony w najnowocześniejsze maszyny oraz technologie?

Rocznie przetwarzamy około 30 tys. ton stali dostarczając na rynek dziesiątki milionów metrów bieżących profili zimnogiętych. Oprócz tego naszymi wyrobami marki STAHLBERG pokrywamy setki tysięcy m<sup>2</sup> powierzchni dachów i elewacji. Bez sprawnego i nowoczesnego parku maszynowego nie byłoby to możliwe. Praktycznie co roku inwestujemy w nowe maszyny podnoszące zarówno



możliwości technologiczne fabryki jak i poprawiające ergonomię pracy. Aktualnie prowadzimy projekty zmierzające do większej automatyzacji konfekcji naszych wyrobów, bo wraz z rozwojem sprzedaży widzimy wiele różnych potrzeb klientów, którym chcemy sprostać.

## Odpowiednio wykwalifikowana kadra pracowników jest jednym z kluczowych aspektów, stanowiących o przewadze konkurencyjnej firmy i zarazem kluczem do jej sukcesu. Ile osób zatrudnia obecnie organizacja? Czy mogą Państwo opowiedzieć o kadrze specjalistów Grupy LANDSBERG?

Zatrudniamy łącznie ok. 120 osób – głównie w fabryce, ale również w biurze handlowym w Gdańsku, a także w modelu pracy zdalnej (pandemia pokazała



jak wiele prac, które nie wymagają bezpośrednich wizyt w fabryce, może być wykonywana praktycznie z dowolnego miejsca na ziemi). Oczywiście serce firmy bije w Wolentalu i tu mamy skupiony cały obszar technologii, produkcji, logistyki, obsługi sprzedaży i administracji. Wielu specjalistów pracuje z nami wiele lat, a nasza marka pracodawcy w regionie jest dobrze rozpoznawalna.

To bardzo ważne, bo realizacja naszych planów rozwojowych skutkować będzie kolejnymi rekrutacjami.

## Jak zatem przedstawiają się plany na najbliższe miesiące, lata? Czy inflacja, kryzys w budownictwie nie zmienia nastawienie w prowadzeniu biznesu raczej na oszczędzanie i optymalizację kosztową niż inwestycje i rozwój?

Rzeczywiście ostatnie lata to bardzo niestabilny czas – wiele problemów, ale też wiele niespodziewanych szans. Najpierw pandemia COVID-19 i związane z nią problemy, potem początek wojny w Ukrainie, a teraz dochodzą problemy globalne – inflacja i rzeczywiście znaczący kryzys w branży budowlanej. Oczywiście odczuwamy te wszystkie uwarunkowania makroekonomiczne, czujemy rosnące koszty energii, wielu usług oraz presję płacową. Przyjmujemy jednak zasadę, że to, co w czasach prosperity przychodzi łatwiej, w czasach kryzysu wymaga cięższej pracy, szybszego działania i często te trudniejsze czasy stwarzają zupełnie nowe możliwości. Mamy swój plan i na nim jesteśmy skupieni. Chcemy zwiększyć potencjał fabryki, aby dojść w ciągu najbliższych lat do 50 tys. ton