

# Hanke Tissue Sp. z o.o.

## – Results of Investment Process

An Interview with Chairman Robert Szczepkowski

A lot has changed in Hanke Tissue in Kostrzyn since our last interview (PP 2/2013, page 85). You have carried out huge investment projects strengthening your production and converting capacities. Can we have some comment on these developments?

They are a result of well-prepared strategy of the company growth we had discussed that time. We have implemented it with different intensity but always according to a plan as a company growth investment are continuous processes.

It is obvious that in this investment projects there are certain „milestones”, spectacular successes, such as new, high-speed, efficient paper machine, as well as converting lines. Enhancing our machine park we improve our technological competence. Over a few last years we have doubled the mill's production capacity and visible effects have been done in flexible and consistent way. We have further projects which result from perspective growth strategy. It is obvious that the needs, priorities, markets and clients change and we follow them.

Where are you now?

Now Hanke Tissue operates two high-speed machines manufacturing high quality tissue which is used in our new and well equipped converting division. New PM4 was delivered by Italian RECARD and it manufacturers white tissue made of good quality virgin pulp (long- and short-fibred). Older PM3 has been up-graded and is dedicated to production of coloured highly specialized tissue.

Large quantities of tissue are converted into attractive tissue products such as napkins (leading product in our portfolio), facial tissue, kitchen towels and toilet rolls. The rest of manufactured tissue is sold to domestic and foreign converters.

Design, order, construction, start-up and improvement of PM4 were important steps in implementing our goals. Currently the 2.8 m wide PM4 manufactures tissue of 14 g/m<sup>2</sup> with the speed on reel of around 1500 m/min.

Having two machines we search effective solutions enhancing their production and energy efficiency. On the

turn of 2016 and 2017 heat energy systems and carriers were changed for both paper machines. Instead of steam, natural gas is used as the energy source in the heating systems of technological media. Installation of reboilers increased significantly effectiveness of drying systems. It was a huge project and huge investment focused on installation of the boiler for both machines and replacement of convection hoods above the Yankee cylinder.

PM4 meets our quality and capacity requirements. It is the project who has changed our company image.

Despite some limitations, upgraded PM3 manufactures specialty papers with various parameters and grammage in the range of 15.5-32 g/m<sup>2</sup>. It is exceptionally good in production of napkin paper as well as other grades.

Tissue quality and softness is in the first place. We make good and attractive products which fulfil needs of our own converting activity and buyers of our paper. Now we have become one of the leaders in production of the softest tissue in Poland and in the region.

Obviously we also continue converting expansion. From such companies as GAMBINI, OMET, SERVOTEC, SEPTEMBAR we have bought many new lines and machines with the latest solutions supporting production processes. We have the latest printing machines, high performance packing machines, folding, packing and winding lines.

Hanke Tissue is the company who has the largest portfolio of napkins non-printed and printed in over 20 colours. We are known for deep and dark colours such as claret red, navy blue, orange, green and even black. As many manufacturers in Poland, we also make pastel napkins. But we are the only plant in Poland and one of few in Europe who offers the napkins in deep and dark colours.

Apart from napkins we offer more and more rolled and folded products. We continue to improve quality and increase variety of soft and velvet facial tissue sold under „AHA Premium Care” brand as well as toilet rolls and kitchen towels. On special request we also make tablecloth rolls.

The company increases production and technology potential as well as improves quality standards to meet the needs of even the most demanding clients.

Can you name leading clients of Hanke Tissue and can you tell us how the sales structure looks like?

Not long ago the group of our clients was enlarged by a global decoration and interior design company. After two years of preparations, fulfilling all the procedures, implementation of necessary standards, positive results of audits proved by required quality and environment certificates, etc. our flagship product – luxury decorative napkins – is also delivered to this prestigious client. They order precisely defined shades – from delicate pastels to very deep dark colours with various prints and formats. Our napkins have become an element of table decoration and interior design, then they have to correspond to the whole decoration concept.

Our products are sold in majority of European retailer chains. They are usually offered under private labels. However it happens that also under "AHA" brand, being recognized mainly in the Polish market.

We have large group of regular clients who grow together with us.

Most of our final products (around 65-70%) are exported to 40 countries. Just the local market would be insufficient for the company growth and its competitiveness. Due to localization of our plant in Kostrzyn, close to the German border, Germany is our second market.

Talking about localization, it is impossible not to mention competitors. How do you react to the fact that your competitors also increase their capacities?

You cannot deny that overcapacity is a fact and next machines are about to be installed. It is particularly difficult to operate with increasing price competition. It is well known that the market is controlled by a simple mechanism – the higher the supply the price tends to fall. In our case it does not have a negative effect on the number of the orders but it has on the price level. Installation of many new machines in our region including Poland caused pretty aggressive sales policy and price pressure.

Obviously it is a problem for all the players in the tissue market and it is quite likely that this trend will continue in the coming years. Consumption rate grows but not as fast as production capacities. The supply grows enormously.

There is no other way, we will continue to make efforts to keep the prices at competitive level and offer the product quality that ensures the competitive advantage in the market.

Do you have any trouble finding employees in Kostrzyn?

Kostrzyn is a sub-zone of the Kostrzyn and Słubice Special Economic Zone, with many large companies. Unemployment rate equals zero and all the investors here have a problem finding employees

At the moment Hanke Tissue employs around 330 people.

Where do you import pulp from and what is the price situation now?

Basically from all the destinations, from many manufacturers. Recently the prices have been extremely raised. Within half a year the price for short-fibred pulp increased by around EUR 80. Not much less did long-fibred materials. Thus the pulp continues to be more and more expensive and it makes the situation even more difficult when the product prices fall.

Where does Hanke Tissue get energy from?

Gas is supplied directly by the PGNiG Group.

At present we work on a new project in the area of electric power distribution. We will continue to buy the electric energy from Enea SA. We have already signed a contract for a new gas connection. We will have different tariffs and we will change voltage from 15 kV to 110 kV. It is a large project but it will help to reduce distribution costs and current with high voltage has better parameters.

Apart from the energy project, do you have any other plans?

We do not have enough storage and converting space. The new project is already planned. Actually, it has already been prepared both in terms of financing and its final form. I believe that we start the project not later than this year.

And what about further expansion projects?

They will be focused on new products but now it is too early to reveal their details. I guess that when we see next year it will be good time to say more.

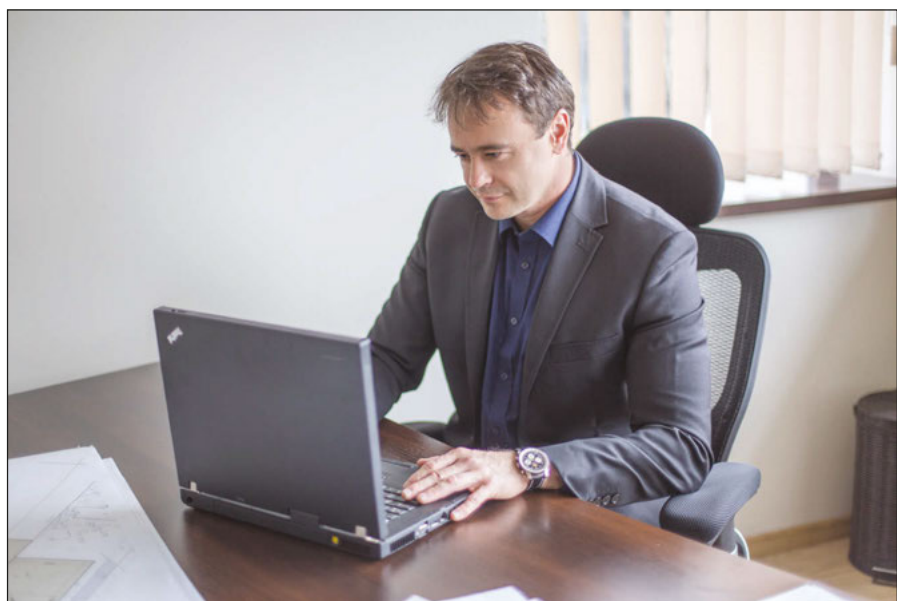
Thank you for the interview and the invitation. We will come for sure. Today we would like to congratulate you on your achievements and wish many successes in realization of your expansion plans.

*A.K. i J.W.*

# Hanke Tissue Sp. z o.o. – efekty procesu inwestycyjnego

przedstawia prezes Robert Szczepkowski

Panie Prezesie, od naszej ostatniej rozmowy (PP 2/2013 s. 85) dużo się zmieniło w Hanke Tissue Sp. z o.o. w Kostrzynie. Zrealizowaliście ogromne inwestycje, wzmacniając swój potencjał wytwórczy i przetwórczy. Czy możemy prosić o podsumowanie tych zmian...



Są one wynikiem konsekwentnej strategii rozwoju firmy, o której wtedy rozmawialiśmy. Realizujemy ją z różną intensywnością, ale zawsze zgodnie z planami, bo przecież rozwój firmy i jego nieodłączny element, jakim jest inwestowanie, to procesy ciągłe.

Oczywiście, że są w tym procesie inwestycyjnym pewne kamienie milowe, widoczne spektakularne sukcesy, jak np. nowa, szybkiebieżna i wydajna maszyna papiernicza, a także nowoczesne linie przetwórstwa. Wzbogacając nasz park maszynowy rozszerzamy możliwości technologiczne. W ciągu kilku ostatnich lat podwoiliśmy zdolność produkcyjną zakładu, a widoczne zmiany w naszej firmie (a jest ich niemało) dokonują się płynnie i konsekwentnie. Mamy dalsze plany i zamierzenia, które wynikają z perspektywicznej strategii rozwoju. Wiadomo, że zmieniają się potrzeby, priorytety, rynek i klienci, a my podążamy za nimi.

Na jakim etapie tego konsekwentnego rozwoju jesteście dzisiaj?

W Hanke Tissue pracują obecnie dwie szybkiebieżne maszyny, wytwarzające papiery tissue o wysokiej jakości, przekazywane do doskonale wyposażonego i nowoczesnego działu przetwórstwa. Nową maszyną (MP4) dostarczyła nam włoska firma RECARD. Produkujemy na niej bibułki białe ze szlachetnych mas celulozowych (krótko- i długowłóknistych). Maszynę starszą (MP3) poddaliśmy modernizacji i przeznaczona jest głównie do wytwarzania bibulek kolorowych i wysoce wyspecjalizowanych.

Dużą część wyprodukowanych bibulek przetwarzamy na atrakcyjne i poszukiwane na rynku wyroby higieniczne, np. serwetki (wiodące w naszej ofercie), chusteczki, ręczniki kuchenne i papiery toaletowe. Pozostałą część



wyprodukowanych bibutek sprzedajemy zainteresowanym przetwórcom krajowym i zagranicznym, które, ze względu na najwyższą jakość, cieszą się dużym wzięciem.

Projekt, zamówienie, budowa, uruchomienie i udoskonalenie nowej maszyny MP4 to były ważne etapy realizacji postawionego celu. Obecnie na MP4, o szerokości 2,8 m, produkujemy bibutki już o gramaturze 14 g/m<sup>2</sup>, z prędkością na nawijaku ok. 1500 m/min.

Mając do dyspozycji dwie maszyny poszukujemy efektywnych rozwiązań doskonalących ich wydajność produkcyjną i energetyczną. Na przetomie ubiegłego i bieżącego roku zmieniliśmy układy i nośniki energii cieplnej dla obydwu naszych maszyn papierniczych. W miejsce pary wodnej zastosowaliśmy gaz ziemny jako źródło energii w układach nagrzewania mediów technologicznych. Wdrożenie do układu „rebojlerów” (kotłów wtórnych) spowodowało znaczne zwiększenie zdolności i sprawności układów suszących. To był duży projekt i szeroki zakres inwestycji, dotyczący m.in. wspólnej kotłowni dla obu maszyn i wymiany osłon konwekcyjnych nad cylindrami Yankee.

Obecnie nowa MP4 spełnia swoje zadania oraz wymogi jakościowe i wydajnościowe. Ta inwestycja zmieniła oblicze naszej firmy.

Zmodernizowana maszyna MP3, mimo swoich pewnych ograniczeń, zapewnia warunki produkcji papierów specjalnych o bardzo różnych parametrach i gramaturach w zakresie 15,5-32 g/m<sup>2</sup>. Jest szczególnie przydatna w produkcji papieru serwetkowego, a także innych papierów, których uzyskanie byłoby trudne.

Postawiliśmy na jakość i miękkość bibutki. Wytwarzamy poszukiwany na rynkach dobry produkt, który zaspokaja po-

trzeby zarówno naszego nowoczesnego przetwórstwa, jak i odbiorców naszego papieru. Jesteśmy dziś producentem jednej z najbardziej miękkich bibutek w Polsce i tej części Europy.

Oczywiście, sukcesywnie rozbudowujemy także przetwórstwo. Zakupiliśmy wiele nowych linii i maszyn z nowoczesnymi układami, wspomagającymi realizowane na nich procesy, znanych i uznanych producentów, takich jak: GAMBINI, OMET, SERVOTEC, SEPTEMBAR. Posiadamy m.in. nowoczesne maszyny drukujące, wysokowydajne pakarki, linie do składania, pakowania, nawijania.

Hanke Tissue to firma, która ma największe portfolio serwetek, zadrukowanych oraz gładkich w ponad 20 kolorach. Wyróżniają nas głębokie, ciemne kolory, jak np. bordowy, granatowy, pomarańczowy, zielony, a nawet czarny. Oczywiście produkujemy także serwetki pastelowe, jak kilku innych ich wytwórców w naszym kraju, ale jesteśmy jedynym zakładem w Polsce i jednym z nielicznych w Europie, który oferuje serwetki w zdecydowanych głębokich barwach.

Oprócz serwetek wykonujemy coraz więcej produktów zwijanych i składanych. Stale podnosimy jakość i zwiększamy różnorodność miękkich i aksamitnych chusteczek higienicznych i kosmetycznych z linii „AHA Premium Care”, a także papierów toaletowych i ręczników kuchennych. Na specjalne zamówienia wykonujemy również rolki obrusowe, tzw. bieżniki.

Powiększamy swój potencjał produkcyjny, rozszerzamy jego zakres technologiczny i podnosimy standardy jakościowe naszych produktów. Wszystko po to, aby zadowolić nawet najbardziej wymagających klientów.

Zechce Pan wymienić wiodących klientów produktów gotowych Hanke Tissue i powiedzieć jak wygląda struktura sprzedaży?

Od niedawna do grona naszych klientów dołączyła globalna firma zajmująca się dekoracją i wyposażeniem wnętrz. Po dwuletnim procesie przygotowawczym, spełnieniu wszystkich procedur, wdrożeniu norm, pozytywnym przejściu audytów, potwierdzonych wszelkimi możliwymi certyfikatami jakościowymi, ekologicznymi etc., nasz sztanदारowy produkt – ekskluzywne serwetki dekoracyjne – dostarczany jest także dla tego prestiżowego odbiorcy. Zamawia on precyzyjnie określone odcienie kolorystyczne, od delikatnych pastelowych, po głębokie bardzo ciemne, z najrozmaitszymi zadrukami, w różnych formatach. Nasze serwetki stają się elementem wystroju stołu i wnętrza, muszą więc odpowiadać całej koncepcji aranżacji.

Poza tym klientem, nasze produkty kupuje większość europejskich sieci handlowych. Najczęściej sprzedają je pod markami prywatnymi, choć także pod naszą marką „AHA”, rozpoznawalną głównie na polskim rynku.

Mamy liczne grono stałych odbiorców, którzy rosną razem z nami.

Większość naszych produktów gotowych (ok. 65-70%) trafia na eksport – do 40 krajów. Sprzedaż na rynek lokalny byłaby zdecydowanie niewystarczająca dla rozwoju i utrzymywania konkurencyjności. Ze względu na położenie naszego zakładu, w Kostrzynie, zlokalizowanym tuż przy granicy z Niemcami, mamy w Niemczech naturalny drugi rynek sprzedaży.

Mówiąc o położeniu, nie da się nie wspomnieć o konkurencji. Czy nie napawa obawą fakt, że konkurencyjne firmy także zwiększają swoją podaż?

Nie da się ukryć, że na rynku tissue już jest zdecydowana nadpodaż i nadal będą instalowane kolejne maszyny. To jest odczuwalne, zwłaszcza przy wzroście konkurencji cenowej. Wiadomo, że rynek regulowany jest przez prosty mechanizm – większa podaż wymusza niższą cenę. W naszym przypadku, nie wpływa to na zmniejszenie liczby zamówień, ale na wysokość cen. Zainstalowanie wielu nowych maszyn w naszym regionie i w Polsce spowodowało dosyć agresywną politykę sprzedaży i presję cenową.

To z pewnością jest problem dla wszystkich obecnych na tym rynku i najprawdopodobniej ta tendencja utrzyma się przez kilka lat. Wskaźnik konsumpcji rośnie, ale nie w takim tempie, w jakim przybywa zdolności produkcyjnych. Podaż zwiększyła się naprawdę ogromnie.

Nie ma wyjścia, będziemy się nadal starali, aby ceny naszych produktów były konkurencyjne, a ich jakość zapewniała przewagę na rynku.

Czy tu, w Kostrzynie, nie odczuwacie problemów z pozyskiwaniem nowych pracowników?

Kostrzyn to podstrefa Kostrzyńsko-Stubickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej, z całą masą dużych zakładów. Bezrobocie jest zerowe i brakuje pracowników, z czym borykają się wszyscy tutejsi inwestorzy.

U nas, w Hanke Tissue obecnie pracuje ok. 330 osób.





Panie Prezesie, skąd importujecie masy celulozowe i jak kształtują się ich ceny?

W zasadzie ze wszystkich kierunków, od większości producentów.

Cena surowca w ostatnim czasie bardzo wzrasta. W ciągu pół roku o ok. 80Euro wzrosła cena masy celulozowej krótkowłóknistej i o niewiele mniej długowłóknistej. Tak więc surowiec stale drożeje, co jest mało komfortowe przy spadających cenach produktów.

A jak zaspokajacie zapotrzebowanie energetyczne zakładu?

Gaz sieciowy kupujemy bezpośrednio z PGNiG.

Obecnie realizujemy nowy projekt w zakresie dystrybucji energii elektrycznej, którą nadal będziemy kupować od Enea SA. Podpisaliśmy już korzystną umowę na nowe przyłącze, przejdziemy na inną taryfę i zmienimy napięcie z 15kV na 110 kV. To spora inwestycja ale pozwoli zmniejszyć koszty dystrybucji a prąd o wysokim napięciu charakteryzuje się lepszymi parametrami.

Projekt energetyczny to Wasza kolejna inwestycja. Czy poza nim będą dalsze? Dysponujecie dużym terenem, więc można przypuszczać, że tak...

Odczuwamy niedobór powierzchni magazynowych i przetwórczych, tak więc niebawem czeka nas kolejna inwestycja. Plany są już dość szczegółowo przygotowane, zarówno w zakresie finansowania, jak i ostatecznego kształtu projektu. Myślę, że w tym roku rozpoczniemy kolejną budowę.

Wyjawi Pan dalsze plany rozwojowe?

Będą się wiązały z nowymi liniami produktów, ale teraz jest jeszcze za wcześnie, by o tym mówić. Myślę, że gdy spotkamy się za rok będzie na to odpowiedni czas.

Zatem dziękujemy za dzisiejszą rozmowę i za zaproszenie za rok. Na pewno skorzystamy. Dziś gratulujemy dotychczasowych dokonań, życząc dalszej realizacji planów rozwojowych.

A.K. i J.W.