

Artigo técnico, publicado em:
etz, 12/2017

Soluções de sistema consistentes para o setor de mercadorias a granel

Em Julho, a Schmersal entrou numa parceria de vendas com a Scanmin África, de modo a fornecer uma ampla gama de soluções de sistema para a indústria de mercadorias a granel. Numa entrevista, Udo Sekin, o administrador do setor de indústria pesada do Grupo Schmersal, explica os detalhes e o acordo.

Sr. Sekin, por favor, explique primeiro alguns detalhes da parceria. Já tinham trabalhado em conjunto antes? Quem está a fornecer e que produtos fornece, etc.?

U. Sekin: A Scanmin África é uma empresa relativamente jovem, com sede em Joanesburgo, na África do Sul, especializada em análise elementar online radiométrica de mercadorias a granel. O Nita II, desenvolvido pela Scanmin, é um sistema automatizado que pode ser instalado em torno da correia transportadora. Isso permite que informações diretas online, em tempo real, sejam geradas para monitorização do processo ou controlo de qualidade enquanto o sistema está em execução, o que significa que a recolha manual de amostras para análise se torna completamente supérflua.

A Schmersal (www.schmersal.com) possui mais de seis décadas de experiência na indústria pesada. Oferecemos aos nossos clientes nesta área uma gama abrangente de componentes de sistemas mecânicos e eletrónicos, como interruptores de alinhamento de correias, dispositivos de comando e alarme e interruptores tipo joy-stick, que são usados no processamento de mercadorias a granel em todo o mundo. Em linha com a nossa parceria, estamos a combinar a especialidade central da Schmersal e da Scanmin, de modo a oferecer aos nossos setores-alvo partilhados, incluindo a indústria global de cimento e carvão, indústria de processamento de mercadorias a granel, cais, centrais elétricas, etc., soluções de sistema consistentes.

Que importância tem a indústria de mercadorias a granel para o Grupo Schmersal hoje? Até que ponto precisa de ser alargada?

U. Sekin: Com as suas unidades de produção no Brasil, na Índia e na China, a Schmersal está ligada há muito tempo, às economias dos países do BRICS, incluindo o Brasil, a Rússia, a Índia, a China e a África do Sul. Juntamente com a Scanmin África, a Schmersal tem agora uma representação ideal em quatro das cinco maiores comunidades de países, onde vivem cerca de três biliões de pessoas, mais de 40 % da população mundial, e que também possuem mais de 65 % dos recursos mundiais de matérias-primas. Evidentemente, estes são mercados importantes para o Grupo Schmersal. A cooperação com a Scanmin permite-nos ampliar ainda mais a nossa rede de vendas na África do Sul, dando à Schmersal uma melhor presença global.

Quais são os requisitos mais importantes do cliente no setor de mercadorias a granel e de que forma pode satisfazê-los ao alargar a sua gama de sistemas?

U. Sekin: Os nossos clientes globais exigem cada vez mais soluções completas de uma única fonte, que possam ser aplicadas em todo o mundo. Dos seus fornecedores, eles esperam que um único ponto de contacto esteja disponível para todas as suas dúvidas e problemas, um contacto que conheça e compreenda as suas aplicações e tenha um conhecimento abrangente. É por isto



Fig. 1: Udo Sekin é o administrador do setor para a indústria pesada do Grupo Schmersal

que a Schmersal, não só criou uma divisão de serviços independentes, como está também a estabelecer alianças estratégicas com outros fornecedores. Há dois anos, formámos uma parceria de vendas com a Coat Control, especializada em proteção de investimentos e, em particular, na deteção de rasgos de correias, rasgos longitudinais e monitorização de correias de aço em sistemas de transportadores. Os sistemas e soluções que a Schmersal pode oferecer juntamente com os seus parceiros ao longo de toda a cadeia de processos para sistemas de transportadores representam um ponto de venda único real, uma vez que nenhum outro interveniente no mercado possui a mesma gama de soluções.

Em que projetos iniciais de clientes comuns já trabalhou? Pode dar-nos alguns detalhes sobre uma aplicação de exemplo?

U. Sekin: Começámos a comunicar a nossa parceria de vendas com a Scanmin África há apenas seis meses, e as notícias foram recebidas com grande aceitação e reações positivas da parte dos nossos clientes. Atualmente, estamos a realizar reuniões intensivas com muitos dos nossos clientes internacionais e divulgámos algumas citações iniciais. No entanto, teremos de esperar um pouco antes de os primeiros pedidos serem recebidos, já que as reservas de projetos na indústria pesada são geralmente de até dois anos, por isso, ainda não temos aplicações específicas.

Que outro potencial oferece a parceria, p.ex., no que diz respeito a outras indústrias, países, etc.?

U. Sekin: Vemos o potencial real do mercado na China e na Índia. Por exemplo, a China é a maior fabricante de cimento do mundo, com um volume de produção de 2,5 biliões de toneladas por ano, seguida pela Índia, com 0,28 biliões de toneladas. Para nós, estes são mercados futuros, nos quais podemos posicionar-nos cada vez mais como fornecedores completos com sistemas, soluções e serviços abrangentes para a indústria de mercadorias a granel.

Images:

K.A. Schmersal GmbH & Co. KG, Wuppertal

K. A. Schmersal GmbH & Co. KG

Möddinghofe 30

42279 Wuppertal

Phone: +49 202 6474-0

info@schmersal.com

www.schmersal.com