

eksport

Górnictwo w Australii - szanse dla polskich producentów, specyfika branży i porównanie technologii

ZBH Sydney

 PAIH 24webinaria

Webinaria 2020



Prezentacja ZBH Sydney (Jakub Wilhelm)

1. Górnictwo w Australii i najważniejsze surowce
2. Wydobycie węgla
3. Największe firmy wydobywcze (węgiel kamienny)
4. Producenci sprzętu, firmy technologiczne i usługowe – METS
5. Specyfika australijskiej kopalni węgla
6. Kultura biznesowa
7. CASE STUDY – Conbelts
8. Szanse i wyzwania dla polskich firm
9. Strategia wejścia na rynek górniczy w Australii

Prezentacja Nautitech (Mac Powolny)

Q&A

eksport

Górnictwo w Australii i najważniejsze surowce

- 350 kopalń w Australii
- 15 lat: 750 mld AUD R&D
- 8,2% PKB

Wydobycie w podziale na surowce

Węgiel: 440 mln ton węgla kamiennego i 70 brunatnego. Największy eksporter węgla koksującego i 2 największy eksporter węgla energetycznego

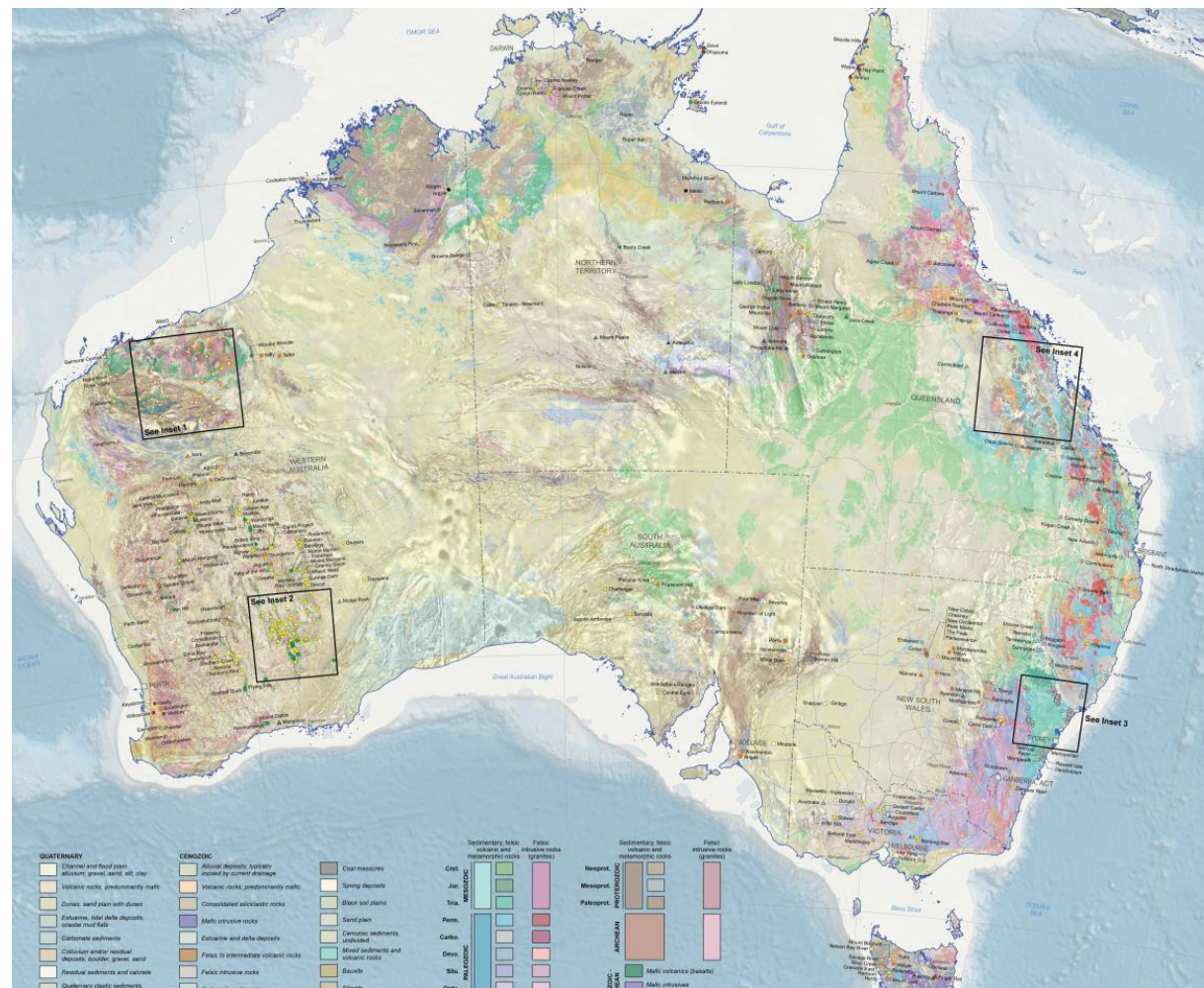
Ruda żelaza: największy producent na świecie, głównie w Zachodniej Australii (BHP, Rio Tinto and FMG)

Ruda miedzi: 7 największy producent, 885 tys ton w 2018/19. Największe kopalnie to Olympic Dam (BHP), Mt Isa (Glencore), Cadia Valley (Newcrest)

Cynk: 3 największy producent na świecie. Największe kopalnie McArthur (Glencore), Hilton (Glencore), Geoghegan (Glencore)

Nikiel: 5 producent. Największe kopalnie Ravensthorpe (First Quantum Minerals), Murrin Murrin (Minara Resources/Glencore) and Mount Keith (BHP)

Złoto: 2 producent, najwięksi producenci to Newmont Mining Corp; Barrick Gold Corp and AngloGold

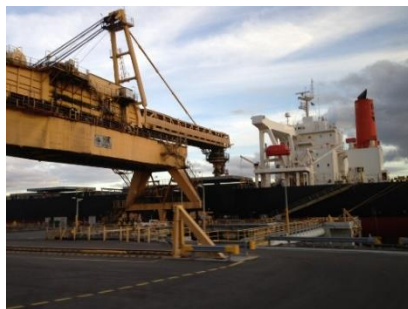


Geoscience, mapa aktywnych kopalń w Australii

Wydobycie węgla

Węgiel kamienny:

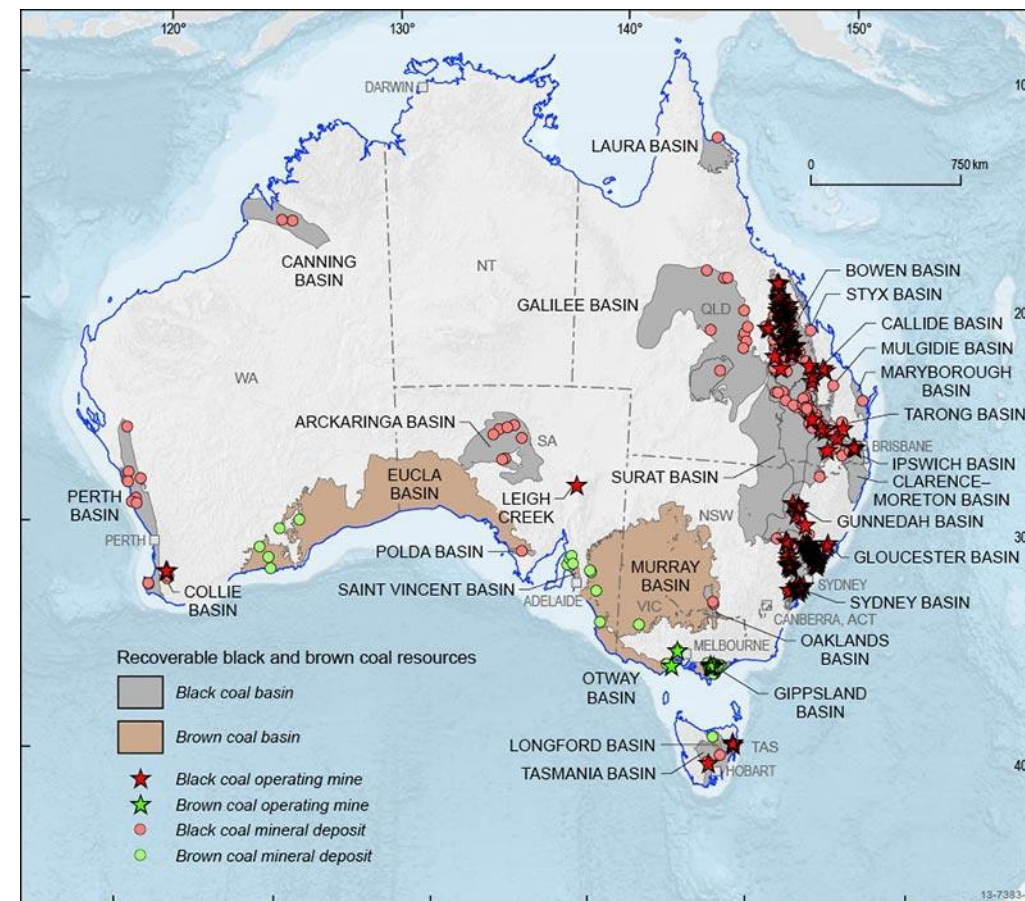
- Największa zagłębia w Queensland i Nowej Południowej Walii
- 80% kopalnie odkrywkowe / 20% kopalnie podziemne
- 33 kopalnie podziemne (część w c&m)
- Eksport węgla: 380 mln t



Port w Newcastle

Węgiel brunatny

- Coraz mniejsze wydobywanie z powodów środowiskowych
- AGL Loy Yang głównym graczem
- Projekt HESC – gazyfikacja węgla i produkcja wodoru



Geoscience, złoża węgla w Australii

Największe firmy wydobywcze (węgiel kamienny)

Firma wydobywcza						
Wydobycie węgla	103 mln t	6,5 mln t	35,6 Mt	70 mln t	10,7 mln t	0
Kopalnie głębinowe	4	2	3 (+ 1 c&m)	4	5 (+ 2 c&m)	0 (5 projektów)
Kopalnie odkrywkowe	12	0	8 (+1 c&m)	7	0	0 (6 projektów)
Firma wydobywcza						
Wydobycie	25,4 mln t	23,2 mln t	2 mln t*	49,3 mln t	0	5,2 mln t
Kopalnie głębinowe	3	1	1 (+ 1 projekt)	5	0* (+ 2 c&m)	1*
Kopalnie odkrywkowe	6	3	1 (+ 1 projekt)	3	0	1*

Producenci sprzętu, firmy technologiczne i usługowe METS (mining equipment, technology and services)

- 500 tys. zatrudnionych
- 92 mld AUD przychodu
- 1 mld AUD w R&D
- Australia jest jednym z największych importerów sprzętu górniczego na świecie
- W węglowych regionie Hunter Valey, NSW 34% aktywności gospodarczej, a w regionie Bowen, QLD 63%

Czołowi OEM:



HITACHI



Specyfika australijskiej kopalni węgla



Kopalnia Airly, do 1.8 mln t węgla, budynek administracji



Kopalnia Clarence, upadowa

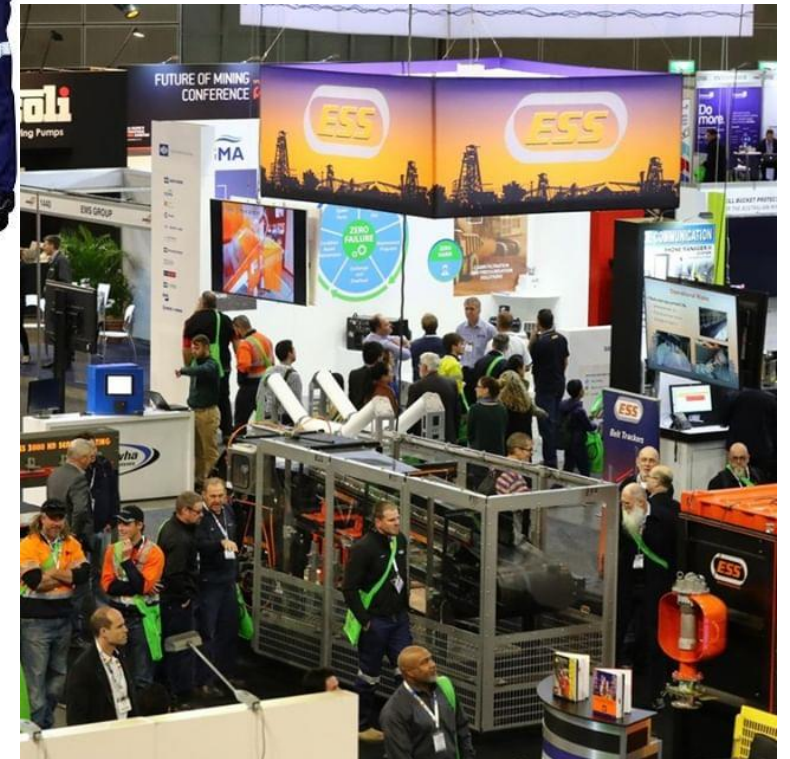


Tablica BHP w kopalni Ravensworth przy wjeździe



Kultura biznesowa

- **Utożsamienie z australijskimi standardami górniczymi**
- **Kultura „mateship”** (brak silnej hierarchizacji – spłaszczona struktura organizacyjna, wszyscy są „na ty”, każdy jest „mate”)
- **Spotkania i rozmowy handlowe** (zawsze „small talk”, raczej krótkie i efektywne, w luźnej atmosferze)
- **Prezentacje dla centrali** (koncentracja na kwestiach bezpieczeństwa/BHP, kulturze organizacyjnej, standardach, kwestiach etyki, najistotniejszych przewagach konkurencyjnych, case studies handlowe oraz technologiczne)
- **Prezentacje dla inżynierów i kopalń** (przedstawienie kwestii technicznych, silna koncentracja na przewagach konkurencyjnych, case studies techniczne)
- **Prezenty** (nie są standardem przy spotkaniach, wyłącznie symboliczne – na przykład z nadrukiem logo, raczej nie przekraczające \$20 AUD)
- **Ubiór** (w kopalni zawsze dostosowany do standardów BHP/OHS, podczas spotkań biznesowych poza kopalniami, z reguły koszula lub polo z logo firmy)



źródło: AIMEX

eksport

CASE STUDY – Conbelts Australia

2012 Pojedyncza sprzedaż w 2012

2013 misja biznesowa i udział w targach AIMEX. Rozpoczęcie rozmów z potencjalnymi partnerami „na odległość” i plany akwizycji

2015 inwestycja w firmę dystrybucyjną w Australii. Pozyskanie certyfikatów po 5 miesiącach

2015 - 2016 Nawiązanie partnerst z serwisami i wprowadzenie produktów na testy. Sprzedaż w oparciu o własne siły

2017 zawiązanie partnerstwa strategicznego z lokalną spółką górniczą i pozyskanie 5 letniego przetargu dla Glencore



Szanse i wyzwania dla polskich firm

Szanse	Wyzwania
Wielki rynek dla METS, głównie oparty na imporcie	Silna konkurencja
Atrakcyjne marże	Inwestycja czasu i środków
Poszukiwane nowe technologie (trendy: automatyzacja, obniżenie kosztów produkcji, BHP i środowisko, zaawansowane technologie, obniżenie kosztów energii, zdalna diagnostyka i monitoring)	Bardzo chermetyczny i relacyjny rynek. Duża ostrożność i sceptyczne podejście do nowych producentów
Wysoko wyceniane usługi posprzedażowe	Trudność w pozyskaniu lokalnego przedstawicielstwa (duże koszty po stronie partnera), istotna częsta obecność w kopalniach
Optymalne warunki płatności (zazwyczaj 30 dni)	Długi okres transportu i częsty wymóg stanów magazynowych
Dostawy dla globalnych firm wydobywczych otwierają drzwi na inne rynki na świecie	Inwestycja w certyfikację, dostosowanie produktu do wymagań BHP, przygotowanie dokumentacji technicznej pod standardy australijskie

Strategia wejścia na rynek górniczy w Australii

- Szczegółowa analiza rynku i przygotowanie oferty skrojonej pod wymogi i standardy australijskie
- Wizyty w Australii (misje indywidualne, wydarzenia) 
- Skuteczny model biznesu (dystrybucja/ partnerstwo strategiczne/ JV/ przedstawicielstwo/ akwizycja)
- Częsty wymóg organizacja zaplecza serwisowego
- Certyfikacja, dokumentacja techniczna, marketing
- Częsty wymóg testów (oczekiwania tzw „free trials”)
- Przetargi zazwyczaj na tzw „preferowanych dostawców”
- Organizacja stanów magazynowych

eksport

Jakub Wilchelm
Kierownik ZBH Sydney

Kontakt:

jakub.wilchelm@paih.gov.pl

+61 451 276 023

Adres ZBH Sydney:

L30, Governor Phillip Tower, 1 Farrer Place, Sydney, NSW 2000

 **PAIH** 24webinaria



Webinaria 2020

