

Orzeł Biały S.A.



Orzeł Biały S.A.

Lider rynku

Lider rynku producentów ołowiu rafinowanego w Polsce oraz największa spółka specjalizująca się w recyklingu zużytych akumulatorów ołowiowych w Europie Środkowo-Wschodniej.

Wysoka jakość

Producent wysokiej jakości zaawansowanych technologicznie stopów ołowiu 70 000 – 2017.

Ochrona środowiska

Rozwój przedsięwzięć związanych z odzyskiem i zagospodarowaniem wszystkich odpadów powstających w procesie recyklingu złomu akumulatorowego.

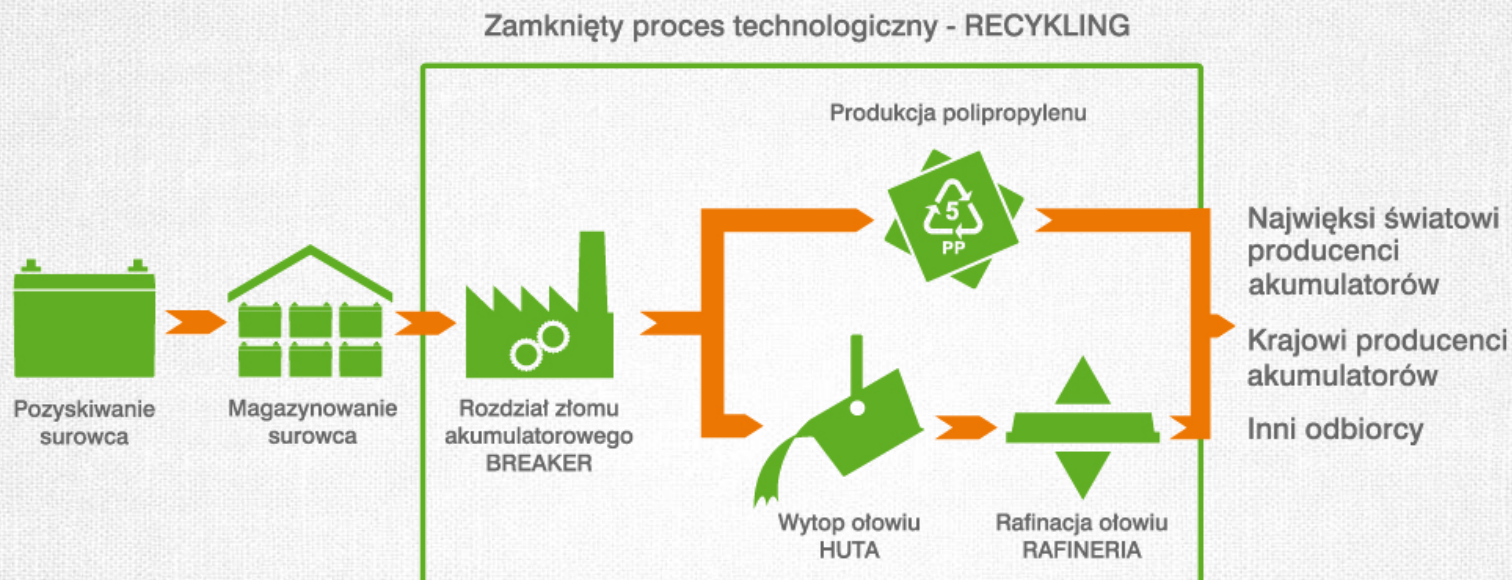
Stąły rozwój

Stąle doskonalenie operacyjne i rozwój produktu poprzez inwestycje m. in. w projekty: Jakościowe, produkcyjne ekologiczne. Budowa własnej sieci skupu w Polsce i Europie

Najwyższe standardy

Operator zamkniętego procesu recyklingu działający zgodnie z restrykcyjnymi ograniczeniami środowiskowymi oraz przy zachowaniu najwyższych standardach BHP.

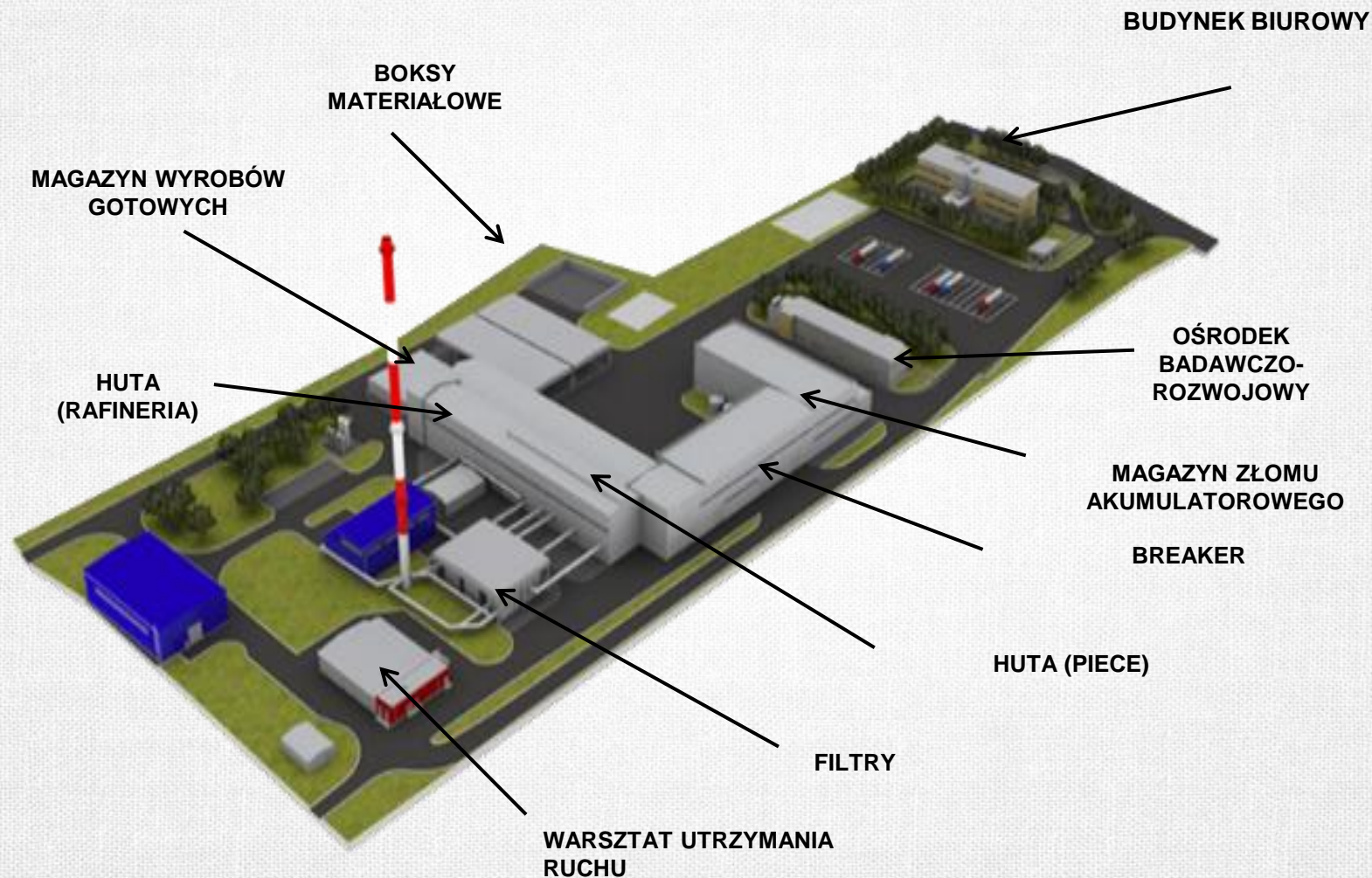
Model biznesowy



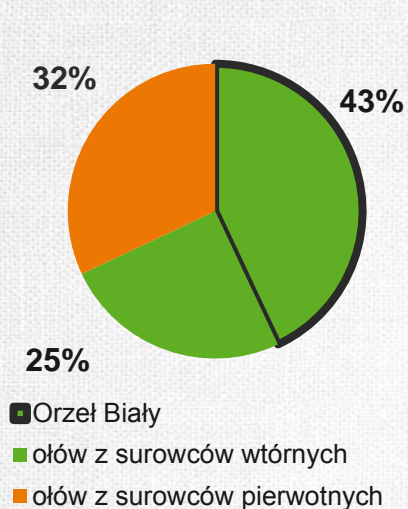
Poprzez recykling zużytych akumulatorów Orzeł Biały S.A. chroni środowisko przed szkodliwymi odpadami powstałymi głównie w związku ze wzrostem i rozwojem motoryzacji.

Zamknięta linia technologiczna zapewnia bezpieczne dla środowiska naturalnego przetwarzanie niebezpiecznego odpadu w formie złomu akumulatorowego do postaci ołowiu rafinowanego i regranulatu polipropylenu.

Obiekty Spółki



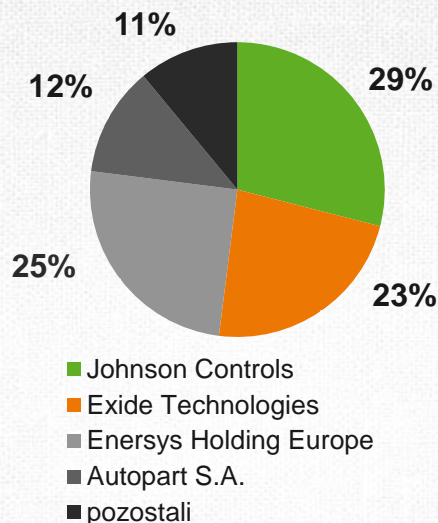
Lider recyklingu i produkcji ołowiu*



NASZ UDZIAŁ W RYNKU OŁOWIU

Lider polskiego rynku
wśród producentów
ołowiu

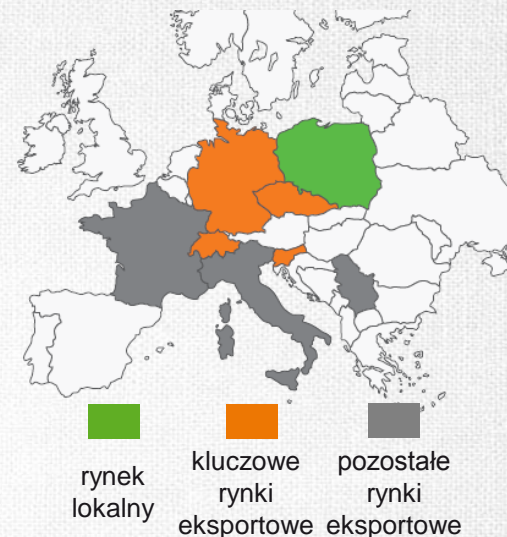
z ok. 43% udziałem w całym
rynku ołowiu w Polsce
(wzrost o 2 pp. r/r) oraz
z ok. 63% udziałem w rynku
ołowiu z surowców wtórnych



NASI GŁÓWNI KLIENCI

Koncerny produkujące
akumulatory

Johnson Controls, Exide
Technologies, Enersys
Holding Europe, Autopart S.A.



NASZ RYNEK SPRZEDAŻY

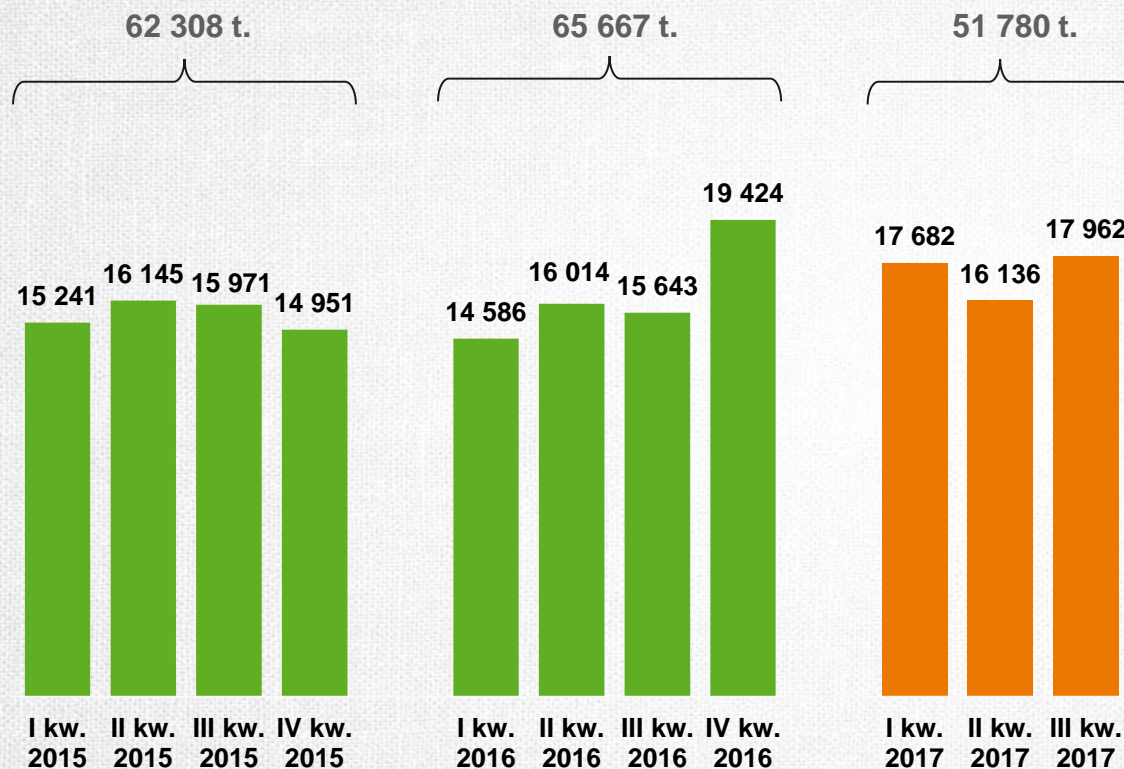
Produkujemy
lokalnie, działamy
globalnie

udział eksportu
w sprzedaży
wyniósł 32,5%.



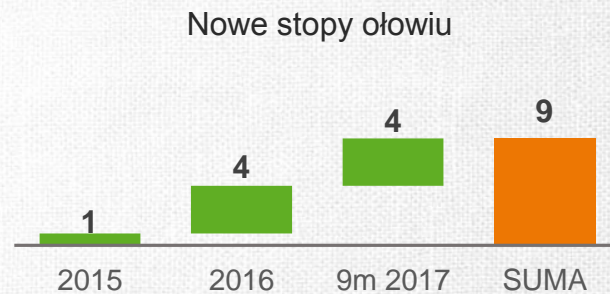
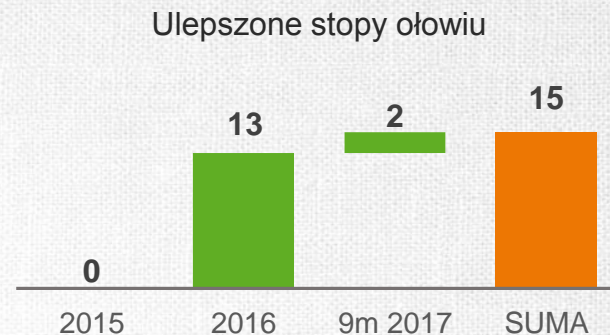
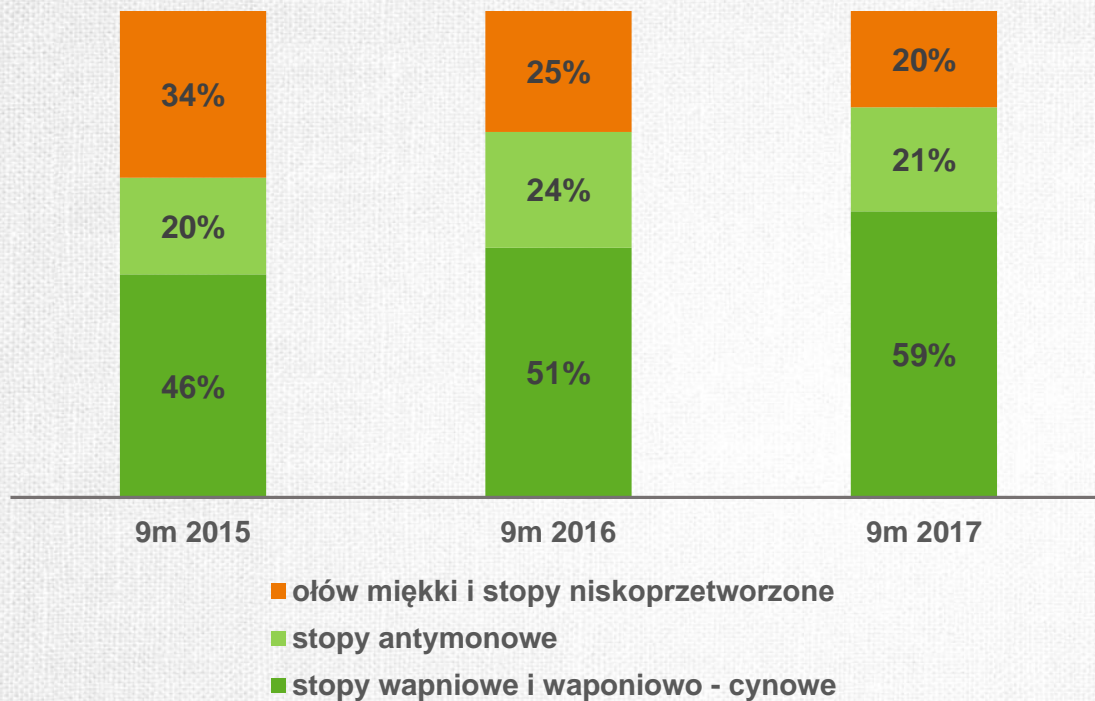
ORZEŁ
BIAŁY

Wolumen sprzedaży



- Wysoki popyt i wolumen sprzedaży
- Stabilna współpraca ze strategicznymi Odbiorcami.
- Wysoka jakość produktów.

Struktura sprzedaży



- Po III kwartałach 2017 roku udział zaawansowanych technologicznie stopów ołowiu w sprzedaży wyniósł 80%.
- Udział stopów wapniowych i wapniowo-cynowych w strukturze sprzedaży wzrósł o 8 pp. r/r.
- Wysoki udział zaawansowanych stopów w produkcji wpływa na wzrost konkurencyjności Spółki na rynku.

Nasze spojrzenie w przyszłość

STANDARYZACJA
CJA
PROCESU

MENTALNOŚĆ
KOMPETENCJE
UMIEJĘTNOŚCI

CORE
BUSINESS

JAKOŚĆ
WYDAJNOŚĆ
BHP



OPTYMALIZACJA
CJA
PROCESU
PRODUKCJI

NOWE
PRODUKTY I
ROZWÓJ
TECHNOLOGII

KAIZEN

5S

LEAN

MES

Dziękuję za uwagę