



POD ZNAKIEM ŻURAWIA

Fabryka Urządzeń Dźwigowych (FUD) z powodzeniem wykorzystuje swoje wieloletnie doświadczenie, aby proponować coraz nowocześniejsze rozwiązania.



Gdy kraj się rozwija, niemal cały krajobraz usłany jest maszynami budowlanymi i dźwigami. Tu i ówdzie widać coraz to nowe konstrukcje. I mało kto poza specjalistami i pasjonatami zastanawia się, skąd się one biorą. Tymczasem firmy produkujące ten sprzęt, takie jak Fabryka Urządzeń Dźwigowych w Mińsku Mazowieckim – ich historia i podejście do biznesu – mogą nas wiele nauczyć.

STABILNE OPARCIE

Do roku 2012 w mińskiej firmie wyprodukowano prawie 12 tys. suwnic oraz ponad 550 żurawi. Przez ponad sto lat przedsiębiorstwo zrealizowało kilkadziesiąt tysięcy metrów stalowych mostów, a to tylko część osiągnięć. Bo obecnie, oprócz produkcji wielu rodzajów suwnic i żurawi, FUD wykonuje również konstrukcje stalowe oraz świadczy szereg usług np. w zakresie obróbki skrawaniem i obróbki cieplnej, projektowania fundamentów żurawi warsztatowych oraz torów jezdnych wciągników i jezdni podsuwnicowych, a także wykonywania podtorzy suwnic i torów wciągników. Dodatkowo para się też doradztwem, przygotowuje ekspertyzy i szkoli operatorów. „Stoimy na trzech nogach, to zawsze stabilniej. Suwnice, konstrukcje wielkogabarytowe i powtarzająca się produkcja na zlecenie. Doświadczenie, umiejętności i możliwości produkcyjne wykorzystujemy w każdym z tych obszarów, ale to suwnice: jedno- i dwudźwigarowe, bramowe, przeciwwybuchowe, kontenerowe itd. w pełni wykorzystują nasze możliwości. Tutaj też dajemy naszym klientom wsparcie poprzez dodatkowe usługi jak np.: kontrakty serwisowe. Nie pozwalamy sobie na zaniedbanie któregoś z obszarów, bo konieczna jest ciągła adaptacja do warunków rynkowych” – podkreśla Bogusław Szulc, prezes Fabryki Urządzeń Dźwigowych.

Inaczej mówiąc, władze spółki pełnymi garściami czerpią ze zdobytego przez lata doświadczenia, dołączając do tego współczesną wiedzę i myśl techniczną.

Z DUCHEM CZASU

Recepta na długowieczność? Na pozór oczywista. Z jednej strony trzeba opierać się na tradycji i zdobytym doświadczeniu, z drugiej strony – iść z duchem czasu i wprowadzać nowoczesne rozwiązania. Tylko wyważone połączenie tych elementów może zagwarantować sukces. A jak robić to skutecznie, można zobaczyć na przykładzie Fabryki Urządzeń Dźwigowych. Ta spółka – choć jej struktura własnościowa się przekształcała – istnieje nieprzerwanie od końca XIX w. Choć zmieniali się właściciele, to całej historii firmy towarzyszą dwa elementy strategii – przykładanie dużej wagi do jakości i nowatorstwa. Takie podejście pozwoliło Fabryce Urządzeń Dźwigowych w XXI w. uplasować się w czołówce najważniejszych przedsiębiorstw w Europie zajmujących się produkcją urządzeń dla przemysłu.

Jak podkreśla Bogusław Szulc, do sukcesu przyczyniła się ciągłość: „W moim przekonaniu ważne jest, by systematycznie, pokolenie po pokoleniu, budować firmę, opierając się na doświadczeniu swoich poprzedników. Ale też trzeba iść do przodu”.

Na co zatem postawić, by idealnie połączyć tradycję i nowoczesność?

SPOKÓJ

Każda spółka, która może się pochwalić długą historią, musiała się zmierzyć z wieloma zawirowaniami polityczno-gospodarczymi. Począwszy od wojen, kryzysów, przez okres gospodarki socjalistycznej, okres przemian ustrojowych i początki kapitalizmu, aż po ostatni ogólnoswiatowy okres spowolnienia gospodarczego. Tu doświadczenia zdobyte wcześniej mają niebagatelne znaczenie – uczyć spokoju. Bo kryzys kryzysem, ale zazwyczaj można znaleźć wyjście z trudnej sytuacji. Choćby dzięki dywersyfikacji produkcji. „Liczy się szerokie spektrum doświadczeń i umiejętności. Chociaż wszystko jest w jakiś sposób połączone z tzw. bliskim transportem, to mamy doświadczenie nie tylko w suwnicach, lecz także w żurawach i konstrukcjach wielkogabarytowych. I to właśnie w latach 90. był duży popyt na wielkogabarytowe konstrukcje na eksport, a ostatnie spowolnienie jednak

Historia firmy

1898 r. – założenie przez Konstantego Rudzkiego zakładu budowy mostów i konstrukcji stalowych pod nazwą Konstanty Rudzki i Spółka. Profil działalności firmy obejmował konstrukcje mostowe, więzary dachowe, kotły parowe oraz szeroki asortyment odlewów żeliwnych;

Lata 1898–1919 – realizacja kilkuset tysięcy metrów mostów kolejowych stalowych i drogowych, ponad 2 mln metrów rur oraz 600 stacji wodociągowych. Mosty na rzekach: Woldze – 2576 m, Amurze – 2598 m, Jeniseju – 2556 m;

Okres po I wojnie światowej – wprowadzenie nowego asortymentu produktowego: produkcja turbin wodnych (w tym pierwszej turbiny w Polsce o mocy 1000 kW) oraz radiowych wież stalowych o wysokości 127 m dla Radiocentrali Transatlantycznej w Warszawie;

Lata 20. – realizacja najbardziej nowatorskich w ówczesnych latach urządzeń, m.in. suwnic pomostowych o udźwigu 50 t i rozpiętości 20 m dla elektrociepłowni w Łodzi oraz portalowych żurawi przeładunkowych dla powstającego portu w Gdyni;

Lata 1928–1929 – wybudowanie pierwszego na świecie mostu drogowego spawanego na rzece Słudwi pod Łowiczem;

Lata 1930–1939 – rozwój firmy i realizacja licznych zamówień. Eksport urządzeń do Meksyku, Chin oraz innych krajów Dalekiego Wschodu;

Koniec lat 40. – modernizacja i rozbudowa zakładu. Przyjęcie nowej nazwy firmy: Fabryka Urządzeń Dźwigowych Przedsiębiorstwo Państwowe.

Lata 90. – okres zmian i przekształceń własnościowych. Powstanie w 1995 r. firmy o nazwie Fabryka Urządzeń Dźwigowych Spółka Akcyjna.

Początek roku 2000 – sprzedaż udziałów firmie Kingfisher Technology Corporation Ltd.

Od roku 2005 – wykupienie 90% udziałów firmy przez Bogusława Szulca i zarząd spółki.

Źródło: FUD

nie uderzyło w polską gospodarkę tak mocno, jak to było prognozowane” – punktuje prezes FUD.

Jednak spokój to jedno. Za nim musi iść rzeczowa ocena sytuacji. „Gospodarka składa się z różnych branż. Każda z nich w innym tempie reaguje na nastroje rynkowe. Większe czy bardziej skomplikowane suwnice są częścią jakiejś większej inwestycji (np. ostatnio odłożyliśmy suwnicę na dostawę w roku 2016), którą nie tak łatwo się spowalnia czy nawet kasuje. Na te mniejsze inwestycje nastroje mają większy wpływ i ten rynek wymaga szybkiej reakcji: czy to w dostawie, czy to w dopasowaniu się do innych dostawców dóbr inwestycyjnych” – uzupełnia Bogusław Szulc.

STABILNOŚĆ

Wspomniane zawirowania i przekształcenia własnościowe mogłyby działać na niekorzyść przedsiębiorstwa. Wystarczy przyjrzeć się historii wielu spółek, które po 1989 r. zostały odkupione od państwa i zmieniały właścicieli. Dlatego, jak podkreśla Bogusław Szulc, tak ważne jest zarządzanie gwarantujące stabilność rozwoju firmy. Tylko w ten sposób można utrzymać klientów. „Jestem przekonany, że zarówno moje przywiązanie do spółki oraz to, że patrzę na jej długoterminowy rozwój, a nie na krótkoterminowe korzyści, jak i fakt, że nie ma zmian w zarządzaniu w wyniku jakichś perturbacji politycznych, daje spółce i jej kadrcie, a przez to naszym



klientom, poczucie stabilności i przywiązania do naszej spółki” – mówi prezes mińskiego przedsiębiorstwa.

JAKOŚĆ I NOWATORSTWO

Choć stabilność i ciągłość zarządzania są bardzo istotne w wyborze partnera biznesowego, to gdy produkt nie będzie spełniał oczekiwań, możemy być pewni, że coś znacznie zgrzyta. Dlatego też zarząd Fabryki Urządzeń Dźwigowych, zamiast ścigać się z konkurencją ceną, postawił na jakość i ciekawe rozwiązania technologiczne. Jak podkreślają władze spółki, klienci coraz większą uwagę zwracają właśnie na jakość, precyzję i bezpieczeństwo. Dlatego też w dziedzinie projektowania firma wciąż idzie do przodu, wraz z kolejnym, młodym pokoleniem.

Oczywiście, projektowanie to nie sztuka dla sztuki. Główny kierunek wyznacza rynek. „Dopasujemy wydatki na badania do zagadnień wynikających z potrzeb rynku. W tym momencie spory nacisk kładziemy na rozwój antywybuchowych urządzeń transportu bliskiego. Zauważyliśmy też, że otwierają się przed nami nowe możliwości i branże, poprzez ostrzejsze przepisy BHP, np.: dotyczące tego, co wolno pracownikowi podnosić, czy bezpieczeństwem, jak choćby wspomniane rozwiązania antywybuchowe. Jesteśmy w trakcie opracowania kompleksowych rozwiązań, które zadowolą nie tylko naszych klientów, lecz także instytucje dozоровe, jak i ubezpieczycieli, którzy dotychczas ponosili koszt braku tych rozwiązań” – mówi Bogusław Szulc.

Ta strategia przynosi efekt. „Mamy renomę w trudnych sektorach, jak np. hutnictwo, gdzie prawdziwym wyzwaniem są trudne warunki, np. bardzo wysoka temperatura, precyzja czy natężenie pracy” – dodaje z dumą Bogusław Szulc.

SZUKANIE OPTIMALNYCH ROZWIĄZAŃ

I tu przechodzimy do kolejnego elementu – umiejętności słuchania klienta. Chyba każdy zna zasadę, że zadowolony klient przyprowadzi następnego, a niezadowolony – zniechęci potencjalnych dziesięciu. Dlatego trudno się dziwić, że w Fabryce Urządzeń Dźwigowych dużą wagę przykładają do relacji biznesowych: „Od pierwszego kontaktu z klientem stale z nim rozmawiamy i słuchamy, jakie ma oczekiwania. Na podstawie naszego doświadczenia doradzamy klientowi optymalne rozwiązania. Tylko przez zaangażowanie się i wysłuchanie klienta możemy zrozumieć jego specyficzne potrzeby i dostosować do nich naszą ofertę” – zaznacza prezes FUD.

CIĄGŁY ROZWÓJ

Wieloletnie doświadczenie przedsiębiorstwa nauczyło władze spółki, że w biznesie nie można spocząć na laurach i tylko odcinać kupon od wcześniejszych sukcesów. Stąd inwestycje i nakłady finansowe na badania. „Nie



DO NAJNOWSZYCH INWESTYCJI SPÓŁKI
NALEŻY ZAKUP WYPALARKI PLAZMOWEJ
DO PRECYZYJNEGO WYPALANIA BLACHY,
KOMORY ŚRUTOWNICZEJ
I KOMORY LAKIERNICZEJ

pozwalamy sobie na odpoczynek, ciągle staramy się znaleźć najlepsze rozwiązania potrzeb naszych klientów, a inwestycje mają służyć poprawie jakości oraz, o czym mówi się coraz częściej, energooszczędności” – podkreśla prezes Fabryki Urządzeń Dźwigowych.

Do najnowszych inwestycji spółki należy zakup wypalarki plazmowej do precyzyjnego wypalania blachy, komory śrutowniczej i komory lakierniczej, gwarantujących przestrzeganie najostrzejszych unijnych wymogów odnośnie do ochrony środowiska. Według zapowiedzi następne w kolejce są maszyny nowej generacji sterowane numerycznie w parku maszynowym. Specjaliści FUD pracują też nad nowymi rozwiązaniami oraz opracowaniem metody, dzięki której uda się zaproponować standardowe rozwiązania w rozsądnej cenie. Tak, by nie było uszczerbku na jakości.

Bo to właśnie słowo „jakość” odmianiane jest tu przez wszystkie przypadki. Można wręcz odnieść wrażenie, że jest tutejszym bożkiem. To akurat dobra informacja dla klientów – zarówno obecnych, jak i przyszłych.

GLOBALNE SPOJRZENIE NA RYNEK

Fabryka Urządzeń Dźwigowych działa głównie na rynku polskim, co nie oznacza, że nie szuka partnerów i klientów w innych zakątkach świata. Wśród klientów FUD znajdują się firmy z Anglii, Belgii, Holandii, Niemiec czy Rosji.

„W pierwszej kolejności musimy obsłużyć nasz rodzimy rynek krajowy, który ciągle rośnie, często w kierunkach, które nas zaskakują. Następnie korzystamy z naszego członkostwa w Unii Europejskiej. Nie zapominamy też o naszych wschodnich partnerach, którzy coraz częściej są tak wymagający, jak zachodni klienci, z tym że ich rynek ma olbrzymi potencjał wzrostu. Przyglądamy się też temu, co się dzieje na arenie światowej. Brazylia i Indie to kraje, które ostatnio szybko się rozwijały. Nie da się również nie zauważyć szybkiego postępu w krajach afrykańskich” – wymienia Bogusław Szulc.

Co ciekawe, FUD wraca też na rynki z czasów PRL. Ostatnio spółka podpisała poważny kontrakt na renowację i modernizację żurawi stoczniowych, które dostarczyła przeszło 25 lat temu do klienta w Afryce. Jednak, co podkreśla prezes FUD, to rynek europejski wciąż jest kluczowy dla jego spółki. Zwłaszcza w odniesieniu do nowych członków UE, którzy tak jak Polska mają swoją historię związaną z dawnym Układem Warszawskim: „Z nimi często znajdujemy wspólny język, nie tylko dosłownie, lecz także technicznie (np. normy). Obecnie idziemy za ciosem i staramy się zaproponować klientom remonty i modernizacje naszych starych urządzeń” – podkreśla Szulc.

Pomimo częstej współpracy z firmami spoza granic naszego kraju ze względu na specyfikę przedsiębiorstwa nie da się określić stałego udziału eksportu w wartości sprzedaży. Wszystko dlatego, że często jest on związany z realizacją dużych projektów. Z założenia nie powinien on spadać poniżej 35%, jednak zdarza się, że ten udział wzrasta do ponad 50% rocznej sprzedaży spółki. „Nasza współpraca na arenie eksportowej jest różnicowana. W Anglii mamy klienta, z którym współpracujemy już przeszło 17 lat.

Wielkość zatrudnienia w historii przedsiębiorstwa

- 1860 r. – 40 osób,
- 1897 r. – 1000 osób,
- 1913 r. – ok. 9000 osób,
- 1918 r. – ok. 600 robotników,
- 1919 r. – 66 osób,
- 1928 r. – ok. 800 robotników,
- 1930–1933 – kilkadziesiąt osób,
- 1939 r. – ok. 600 osób,
- 2014 r. – 200 osób (planowane zwiększenie zatrudnienia).

Źródło: FUD, Arkadiusz Łukasiak, *Była taka fabryka: historia zakładów „Rudzki i Spółka”*, [w:] „Rocznik Mińsko Mazowiecki 17”, Mińsko Mazowiecki 2009.

Warto zauważyć, że gdy ostatnio prezes tej spółki zdecydował się odejść na emeryturę, na pierwszą delegację biznesową z nowym prezesem elektem wybrał się właśnie do nas. Dla nich jesteśmy stabilnym, kluczowym partnerem, który gwarantuje powtarzającą się wysoką jakość. A dla klientów zagranicznych niezawodność pracy urządzeń jest ważniejsza niż krótkoterminowe korzyści finansowe” – opowiada Bogusław Szulc.

WYŁAWIANIE TALENTÓW

Mówi się, że obecny rynek jest rynkiem pracodawcy, ale już za parę lat sytuacja ma się odwrócić. Mimo to dobrzy specjaliści są zawsze w cenie. I nie mówimy tylko o projektantach i inżynierach. Każdy pracodawca wie, że doświadczony specjalista jest na wagę złota. I że zatrudniając, nie można zdygotać się tylko na los. „Zależy nam na wciągnięciu do naszej branży młodych osób, które będą chętne rozwijać się razem ze spółką. Dlatego też staramy się w jak największej mierze wyszkolić własnych specjalistów. Chętnie wspieramy naszych pracowników w ich indywidualnych szkoleniach dodatkowych – mówi Bogusław Szulc i dodaje: – Teraz zatrudniamy 200 osób, ale obecny portfel zamówień zmusza nas do poszukiwania monterów, spawaczy i operatorów maszyn sterowanych numerycznie. Jednak czasem trudno znaleźć dobrych pracowników produkcyjnych, więc postawiliśmy na szkolenie uczniów i współpracujemy z lokalną szkołą”.

W kulturze japońskiej żuraw to symbol szczęścia i długowieczności. Nie bez kozery żurawiami nazywa się niektóre urządzenia dźwigowe. A jak wiadomo, szczęście sprzyja mądrym, zapobiegliwym i tym, którzy mu pomogą. Choćby wykorzystując doświadczenie, aby uzyskać nową, jeszcze lepszą jakość. ■

RADIOSTER

Jakość / Niezawodność / Wydajność

Lider w branży sterowań radiowych oraz osprzętu suwnicowego

RADIOSTER Sp. z o.o. została założona w 1993 roku, jest producentem sterowań radiowych jak i wyłącznym przedstawicielem producentów systemów zasilania i sterowania suwnic i innych maszyn ruchomych. Zdobyte ponad 20 letnie doświadczenie pozwala na kompleksowe spełnienie oczekiwań Klienta w branży dźwigowniczej.

Oferta:

- Sterowania radiowe HETRONIC
- Systemy zasilania Mobilis
- Manipulatory sterownicze Spohn&Burkhardt
- Ograniczniki obciążenia
- Kompleksowe doradztwo techniczne oraz profesjonalny serwis



Nowoczesny nadajnik HETRONIC TG-N



Szynoprzewody MOBILIS



Stanoiwisko sterownicze S&B



Bębny kablowe Hartmann & König

Pełna oferta na www.radioster.pl

NAJWYŻSZA JAKOŚĆ ŚWIADCZONYCH USŁUG | WYKWALIFIKOWANA KADRA | PONAD 20 LETNIE DOŚWIADCZENIE W BRANŻY

radioautomatyka
sp. z o.o.

Od ponad 20 lat dostarczamy na polski rynek systemy zdalnego sterowania radiowego, produkcji szwedzkiej firmy AKERSTROMS BJÖRBO AB. Prowadzimy uzgodnienia techniczne oraz serwis gwarancyjny i pogwarancyjny. Najnowsza seria produktów nosi nazwę REMOTUS ERA i jest już czwartą generacją urządzeń wprowadzonych na rynek. Ten ciągły rozwój można scharakteryzować jako dążenie do doskonałości; urządzenia muszą być coraz bardziej bezpieczne, mniejsze, lżejsze, wygodniejsze w pracy i w serwisie.

Zapraszamy do kontaktu z nami: www.radioautomatyka.pl

Partner firmy: **AKERSTROMS**

