



Czy wiesz, że...

Wpływ na rozwój firmy miało z całą pewnością przystąpienie do klastra Doliny Lotniczej. W jego skład wchodzi obecnie 158 podmiotów, a firmy do niego należące realizują 90% produkcji w polskim przemyśle lotniczym. Głównym celem Doliny Lotniczej jest przekształcenie Polski Południowo-Wschodniej w jeden z wiodących w skali Europy regionów lotniczych, dostarczający różnorodne produkty i usługi dla przemysłu lotniczego najbardziej wymagającym klientom. Jakie korzyści przynosi Erko bycie członkiem klastra? „Przynależność do Doliny Lotniczej daje nam wiele przewag w stosunku do konkurencji. Związane są one z kontaktami biznesowymi, a także z pozyskaniem wiedzy ekspertów w danej dziedzinie. Daje to też możliwość skorzystania z nowoczesnych technologii oraz zapewnienia szeregu korzyści finansowych i marketingowych. Oprócz tego pozwala na realizację wspólnych projektów z zakresu nowoczesnych technologii i rozwiązań naukowych” – mówi Jacek Roguz, pełniący obowiązki dyrektora Wydziału Produkcji Lotniczej.

Czy wiesz, że...

W ostatnich tygodniach spółka została uhonorowana tytułem Pracodawca Przyjazny Szkole. Jest to forma podziękowania dla firm współpracujących z olsztyńskimi szkołami zawodowymi. Jakie korzyści daje realizacja tego typu strategii? Jak stwierdza Jacek Roguz: „Chodzi o możliwość szkolenia kadry technicznej zgodnie z naszymi oczekiwaniami. Jednocześnie, uwzględniając system wartości firmy, wpływamy na ścieżkę rozwoju potencjalnych pracowników”.

Elastyczność i otwartość na klienta to ważne składniki rynkowej strategii Erko. Jednak gdyby nie najwyższej jakości usługi, nie miałyby one większego znaczenia. Dlatego też tym, co wyróżnia producenta, jest m.in.: umiejętność dostosowania ceny do konkretnego wyrobu i klienta, *know-how* w zakresie obróbki stopów trudno obrabialnych ISO M, ISO S, krótki czas reakcji na zapytania ofertowe (wynoszący pięć dni), wszystkie dostawy zrealizowane na czas, a także skuteczna realizacja strategii „zero braków”, dzięki której klienci firmy są pewni jakości otrzymywanych wyrobów.

Należy zwrócić uwagę na jeszcze jeden fakt, którym jest dążenie do ciągłego doskonalenia, dzięki czemu firma od lat z powodzeniem może się rozwijać. „Na początku współpracy z klientem lotniczym wykonywaliśmy detale, wykorzystując proste maszyny obróbkowe. Procesy technologiczne tworzone były za pomocą najprostszego oprogramowania, które nie pozwalało na wykonywanie skomplikowanych detali i przyrządów lotniczych. Walidacja części odbywała się za pomocą manualnych przyrządów pomiarowych – wylicza Jacek Roguz. – Obecnie posiadamy m.in. wykwalifikowaną kadrę pracowniczą, bardzo nowoczesny park maszynowy, wysokiej klasy oprogramowanie technologiczne i konstrukcyjne, specjalistyczne maszyny pomiarowe, a przede wszystkim unikalną, własną technologię. Warto podkreślić, że dzięki procesowi ciągłego doskonalenia jesteśmy zorientowani na rozwiązania techniczne stosowane w Przemysle 4.0”.

FILARY ROZWOJU

Produkcję na potrzeby lotnictwa Erko zapoczątkowało w 2007 r. Pierwszym klientem firmy w tym obszarze działalności była WSK „PZL-Rzeszów”, dla której wyprodukowano części blaszane do zespołów rurowych. Od tego momentu spółka konsekwentnie doskonaliła produkcję oprzyrządowania, które sama projektowała. Przełomowymi momentami w działalności przedsiębiorstwa stało się wybudowanie w 2011 r. nowej hali produkcyjnej oraz zdobycie certyfikatu AS9100. Kładzie on szczególny nacisk na jakość, bezpieczeństwo i technologię we wszystkich aspektach branży lotniczej oraz wzdłuż całego łańcucha dostaw. Jednocześnie dla takich potentatów jak Airbus, Boeing, Pratt & Whitney, UTC Aerospace Systems certyfikat AS9100 jest wymogiem podjęcia współpracy. W konsekwencji wymusiło to na firmie inwestycje na każdym szczeblu produkcji i umożliwiło realizację kontraktów również dla największych graczy na rynku. Jednym z ważniejszych kontrahentów firmy zostały Pratt & Whitney Tubes, a także WSK „PZL-Rzeszów” oraz Hamilton Sundstrand Poland.

Istotnym momentem związanym z możliwościami rozwojowymi spółki było to, że w 2010 r. została ona członkiem klastra Doliny Lotniczej. Stało się to realne dzięki chęci rozwoju organizacji, możliwości pozyskiwania wiedzy specjalistów oraz zapewnienia reklamy i marketingu na poziomie międzynarodowym. Jeszcze jeden element z całą pewnością miał duży wpływ na rozwój firmy w ostatnich latach. Było nim zatrudnienie specjalistycznej kadry zarządzającej o specyficznych kompetencjach.

W ten sposób przedsiębiorstwo zdobyło ugruntowaną pozycję w branży lotniczej. Jest także w stanie realizować bardzo zaawansowane technologicznie projekty w zakresie części, zespołów i przyrządów. Obecnie spółka planuje osiągnąć pozycję lidera w zakresie obróbki ubytkowej we wschodniej Polsce. Realizacja tego celu zaplanowana jest do roku 2025. W związku z tym Erko do drugiego kwartału 2018 r. planuje rozbudowę zakładu o dodatkową halę produkcyjną, a także dwukrotny wzrost zatrudnienia do końca roku 2019. „Byśmy mogli zrealizować te cele, zamierzamy m.in. zwiększyć rozpoznawalność firmy, podpisać kontrakt z dużym dostawcą generującym obrót ze sprzedaży na poziomie 20%, a także dwukrotnie zwiększyć całonowy obrót ze sprzedaży. Duże znaczenie będzie też dla nas mieć dywersyfikacja dostawców materiałów i procesów specjalnych, uruchomienie procedury zarządzania poprzez cele, a także planowane wdrożenie całego procesu *lean manufacturing*. W naszej opinii większość klientów jest obecnie ukierunkowana produktowo na rynek militarny. Przykładem tego jest przetarg na śmigłowce. W związku z tym Erko wdraża system koncesji na sprzedaż wyrobów militarnych – mówi Jacek Roguz i podsumowuje: – Podstawą naszego rozwoju są: świetnie wyszkolona i doświadczona kadra pracownicza, dbałość o klienta, ciągłe doskonalenie w zakresie oferowanych usług, a także dobre zarządzanie spółką przez właścicieli. Dzięki tym filarom osiągamy nasze cele”.



Adam Sieroń

Na dobrym torze

Jak zachować rodzinny charakter firmy w wymagającej branży kolejowej, pokazuje bydgoski Darpol. Dzięki dobrej strategii działania spółka zdobywa kolejne rynki i w najbliższych latach może planować stabilny rozwój.

Obecnie przedsiębiorstwo produkuje i dostarcza swoje wyroby nie tylko do odbiorców na terenie Polski, lecz także poza jej granice. Spółka realizowała eksportowe zlecenia do ponad 30 krajów świata, zarówno europejskich, jak i tak odległych jak Chile, Brazylia, Kanada, Australia czy Birma. Obecnie największym zagranicznym odbiorcą wyrobów firmy są koleje marokańskie. Jednocześnie przedsiębiorstwo planuje realizować kontrakty na terenie Afryki Północnej oraz Azji Południowo-Wschodniej. Oprócz tego ciekawym, a zarazem prestiżowym kierunkiem rozwoju sprzedaży w najbliższych latach mogą się stać rynki skandynawskie.

6 TYS. PRODUKTÓW

Firma specjalizuje się m.in. w produkcji i usługach realizowanych na potrzeby przemysłu kolejowego. W tym zakresie jej misją jest pomoc przewoźnikom kolejowym w zapewnianiu nieprzerwanego i sprawnego działania ich taboru. Producent kładzie duży nacisk na to, by transport kolejowy był

zarówno coraz bezpieczniejszy, jak i niezawodny oraz komfortowy. Cel ten przedsiębiorstwo realizuje poprzez produkcję, regenerację oraz dostawy części zamiennych do wagonów, lokomotyw, a także zespołów trakcyjnych, autobusów szynowych itp.

Ważną kwestią w tym kontekście jest umiejętność dostosowania oferty do potrzeb danego przewoźnika lub też użytkownika taboru kolejowego. W związku z tym w ofercie producenta znajdują się ponad 6 tys. pozycji asortymentowych. „Nasza oferta pozostaje szeroka. Jest to spowodowane bardzo dużą liczbą różnego rodzaju części zamiennych stosowanych w tak skomplikowanych pojazdach, jakimi są lokomotywy, elektryczne pojazdy trakcyjne czy wagony osobowe. Ich użytkownicy składają niestety bardzo małe zamówienia, czasem na 10–20 egzemplarzy, a czasem wręcz na jedną bądź dwie sztuki. W związku z tym, aby rozwijać firmę, byliśmy zmuszeni cały czas zwiększać asortyment – podkreśla Dariusz Jasiński, prezes zarządu Darpol sp. z o.o. sp.k. i dodaje: – Staramy się zaspokoić potrze-

”

STARAMY SIĘ SWOIM WIELOLETNIEM
POSTĘPOWANIEM, KTÓREGO
PODSTAWĄ JEST ZROZUMIENIE
POTRZEB PARTNERÓW,
DOPROWADZIĆ DO REALIZACJI
WSPÓLNYCH PROJEKTÓW. NASZA
PRODUKCJA MA PRZYNIEŚĆ
SATYSFAKCJĘ OBU STRONOM,
I ZAMAWIAJĄCEMU, I DARPOLOWI

Czy wiesz, że...

Ważnym elementem portfolio bydgoskiego producenta są teleskopowe maszyny oświetleniowe, przeznaczone dla różnych gałęzi przemysłu. Cechują się one dużą trwałością i możliwością zastosowania nawet w trudnych warunkach atmosferycznych. Co istotne z perspektywy użytkowników, można je rozstawiać także na pochylonym terenie – fakt ten znacznie poszerza możliwości ich użytkowania. Przedsiębiorstwo wykonuje też maszyny otwierane pneumatycznie.

Jak dotąd maszyny produkowane w Bydgoszczy wykorzystywane były w przemyśle wydobywczym (m.in. przy odwiertach gazu łupkowego), przy budowie autostrad, przy budowie pojazdów specjalnych dla policji itd. W ubiegłym roku spółka zrealizowała kontrakt, w którego ramach dostarczyła maszyny do oświetlenia podczas Światowych Dni Młodzieży w Krakowie.

Duże znaczenie ma więc dla bydgoskiego producenta indywidualne podejście do każdego kontraktu. Dzięki temu w momencie, w którym klient chciałby dokonać zmian w produkcie standardowym, spółka z powodzeniem zaspokaja tego typu potrzeby. Dobrym przykładem jest z całą pewnością nowoczesne oświetlenie LED, które od kilku lat firma ma w portfolio. Jest ono odpowiedzią na potrzebę posiadania nie tylko nowoczesnego i bardzo oszczędnego źródła światła, lecz także przedmiotów o oryginalnym designie.

Sporym wyzwaniem z powodzeniem zrealizowanym przez przedsiębiorstwo było opracowanie i wprowadzenie oświetlenia do DARTA, produkowanego przez PESĘ, oraz odmiennego oświetlenia i systemu sterowania oświetleniem LED do wagonów osobowych i EZT. Wymagało to bardzo dużego zaangażowania zarówno kadry inżynieryjno-technicznej firmy, jak i pracowników produkcyjnych. Podstawowe znaczenie ma w tym kontekście także praca Działu Badawczo-Rozwojowego firmy. „Często użytkownicy taboru wymagają od nas na przykład oświetlenia LED o innym stopniu lub kierunku światła, zamków o innych wymiarach czy specyficznych stolików lub śmietniczek itp. Tego typu potrzeby rozwiązują inżynierowie Działu Badawczo-Rozwojowego, zgodnie z potrzebami klientów. Starają się wykonać prototyp nowego rozwiązania, a następnie realizują całą potrzebną partię. Tego typu działanie bardzo ułatwia nam współpracę – wyjaśnia Dariusz Jasirski. – W najbliższych latach Dział Badawczo-Rozwojowy będzie przede wszystkim rozwijać asortyment, a także podnosić jakość produkowanych przez nas wyrobów w głównych grupach produktowych: oświetlenia LED, zamki oraz układy zamykania drzwi i okien, śmietniczki, stoliki oraz elektrozapory. Uważamy, że mamy jeszcze dużo do zrobienia. Wymagają tego od nas nasi główni partnerzy. Wierzymy, że szczególnie producenci taboru, tacy jak PESA, Nowag, Fabryka Pojazdów Szynowych H. Cegielski czy Solaris, będą zadowoleni z kolejnych rozwiązań technicznych i produktów finalnych.

CO PO ROKU 2023?

Niezwykle istotne dla rozwoju firmy stało się postawienie na jakość oferowanych technologii. Spółka powstała w roku 1988 i specjalizowała się w naprawie i produkcji części zamiennych do taboru kolejowego. Pierwszymi prestiżowymi kontraktami były naprawy komutatorów czołowych układu pomiaru prędkości szwajcarskiej firmy Hasler. W tym wypadku bydgoski producent musiał więc już na początku swojej obecności na rynku sprostać bardzo wysokim wymaganiom jakościowym, jakie stawiają wyroby szwajcarskie. Fakt ten potwierdzał także wysokie kompetencje nowego gracza w branży kolejowej. „Tą drogą nadal konsekwentnie idziemy – stwierdza Dariusz Jasirski. – Uważamy, że wiele wyrobów aktualnie sprowadzanych z zagranicy można z powodzeniem produkować w Polsce. Widzimy też w dalszym ciągu duży potencjał w produkcji części zamiennych do pojazdów szynowych, tym bardziej że teraz możemy również wykorzystać nasze duże doświadczenie. Jednocześnie dzięki odpowiedniej adaptacji rozwiązań technologicznych przeznaczonych do użycia w taborze szynowym używać ich można także w urządzeniach z innych gałęzi przemysłu”.

Możliwość dywersyfikacji produkcji i (w razie potrzeby) skierowania swojej oferty do innych branż przemysłu daje bydgoskiej spółce duże pole manewru. Pozwala



”

WARTO ZWRÓCIĆ UWAGĘ NA
FAKT, ŻE W CELU CIĄGŁEGO
UNOWOCZEŚNIANIA SWOJEJ OFERTY
SPÓŁKA OD LAT WSPÓŁPRACUJE
Z UNIWERSYTETEM TECHNICZNO-
PRZYRODNICZYM W BYDGOSZCZY.
OBECNIE NAWIĄZAŁA TAKŻE BLIŻSZĄ
RELACJĘ Z POLITECHNIKĄ POZNAŃSKĄ

także na spokojne planowanie produkcji i ominięcie ewentualnego kryzysu w obrębie swojej branży. Podkreślić jednak należy, że na razie nie ma takiej potrzeby, a Darpol z powodzeniem może rozwijać swoją ofertę na rynku kolejowym, tym bardziej że w najbliższych latach – do roku 2023 – zapotrzebowanie na części zamienne będzie rosło w związku ze zwiększoną liczbą produkowanych lub modernizowanych pojazdów szynowych w ramach obecnej perspektywy unijnej.

Dlatego firma powinna w ciągu najbliższych kilku lat wykonywać kolejne zlecenia na pełnych obrotach, tak by wywiązać się z aktualnego zapotrzebowania. Jednocześnie planuje dobrze się przygotować do kolejnego okresu rozliczeniowego UE, podczas którego zamierza realizować coraz bardziej złożone technologicznie projekty i zwiększyć zaangażowanie w innych dziedzinach gospodarki. Z tego względu już dziś bydgoski producent zaprasza do współpracy m.in. przedstawicieli przemysłu meblowego czy też specjalnych pojazdów drogowych.

Warto zwrócić uwagę na fakt, że w celu ciągłego unowocześniania oferty spółka od lat współpracuje z Uniwersytetem Techniczno-Przyrodniczym w Bydgoszczy. Obecnie nawiązała także bliższą relację z Politechniką Poznańską. „Bardzo liczymy na jej rozwój w przyszłości. Mamy nadzieję, że tą drogą pozyskamy oraz opracujemy nowe technologie, które pomogą nam uzyskać przewagę konkurencyjną oraz rozszerzyć działalność poza rynek pojazdów szynowych po roku 2023 – argumentuje prezes firmy i dodaje: – Jeśli chodzi o strategię, to naszym celem jest zdobycie pozycji wiodącego dostawcy części zamiennych do taboru szynowego w Polsce, co umożliwi nam skuteczniejsze wejście na rynki zagraniczne oraz dzięki zdobytemu doświadczeniu także w inne dziedziny dostaw dla przemysłu oraz do firm”.

ZAUFANIE DO ZAŁOGI

Umiejętność budowania strategii rozwoju firmy, która umożliwia jej stabilny rozwój, bezpośrednio związana jest z rodzinnym charakterem funkcjonowania spółki. Fakt ten ma bardzo istotny wpływ na budowanie pozycji rynkowej, która zapewni przedsiębiorstwu nie tylko duże możliwości w obszarze branży kolejowej, lecz także pozwoli na uniknięcie ewentualnych trudności na tym specyficznym i wymagającym rynku. Stąd też m.in. tak duży nacisk kładziony na jakość oferowanych rozwiązań przy realizacji kolejnych kontraktów.

„W kolejniakach pracowali mój dziadek i ojciec, który wskazał mi drogę w tej branży. Od lat nią podążałem i teraz moimi śladami kroczą także dzieci, zięć oraz siostra. Staramy się, aby rodzinna atmosfera panowała w całej firmie. Pomaga to osiągać nowe cele i wytwarzać kolejne produkty. Oby ten styl życia naszej firmy udało się utrzymać jak najdłużej – stwierdza Dariusz Jasirski i podsumowuje: – Ponieważ właścicielami firmy są również moje dzieci, córka Aleksandra i syn Krzysztof, myślimy w perspektywie wieloletniej. Naszym dużym atutem jest doświadczona w zakresie kolejnictwa kadra pracownicza, która w połączeniu z bardzo ambitnymi i posiadającymi już dużą wiedzę młodymi inżynierami potrafi wykonać praktycznie każdą część zamienną z zakresu naszej produkcji. Tak więc najważniejsi są dla nas ludzie. Mam duże zaufanie do naszej załogi i jestem do niej przywiązany. Dzięki jej pomysłowości i kreatywności wytwarzamy systematycznie coraz to nowe produkty i na pewno możemy powiedzieć, że się rozwijamy. Bardzo dużo zależy też od sporego doświadczenia w branży, które często pomaga nam w wykonywaniu niekiedy niemożliwych, wydawałoby się, zleceń. Oczywiście idą za tym często nowe technologie, które są domeną naszych młodych, ale bardzo efektywnych inżynierów. Wszystkie te elementy w połączeniu z rodzinnym charakterem firmy tworzą Darpol”. ■

TOR W PRZYSZŁOŚĆ

Swoją pozycję rynkową firma opiera na dostarczaniu praktycznie każdej liczby zamawianych elementów w interesującym klientów terminie. Nie zawsze jest to zadanie proste. W ten sposób spółka z powodzeniem realizuje motto, które jej przyswiera: „Jesteś na dobrym torze”. „Staramy się swoim wieloletnim postępowaniem, którego podstawą jest zrozumienie potrzeb partnerów, doprowadzić do realizacji wspólnych projektów. Nasza produkcja ma przynieść satysfakcję obu stronom, i zamawiającemu, i Darpolowi. Nie skupiamy się na realizacji pojedynczego zamówienia, ale na podjęciu wieloletniej współpracy ze zrozumieniem wzajemnych problemów i potrzeb. To jest nasz wspólny tor nie tylko na teraz, lecz także na przyszłość – wyjaśnia prezes firmy i dodaje: – Bardzo nas cieszy, że zdecydowana większość produktów spółki to odpowiedź na konkretne zapotrzebowanie naszych partnerów kolejowych. Dzięki współpracy nasze wyroby mogą spełniać wymagania wszystkich użytkowników taboru, który jest używany w kraju. Możemy więc wykonać zarówno nietypowe, niewielkie elementy wyposażenia, jak i na przykład całe drzwi wraz z ich wyposażeniem”.

PRZEDSIĘBIORSTWO
WIELOBRANŻOWE

STALEX®

■ WYROBY HUTNICZE ■ POKRYCIA DACHOWE

ul. Podmiejska 4 tel. 52 349 07 02

www.stalex.net.pl