

Wyzwania motywują nas do działania

Rozmowa z **Piotrem Wutkowskim**, właścicielem firmy oraz **Karolem Kowalskim**, Dyrektorem Produkcji firmy Wutkowski Sp. z o.o., która od ponad 25 lat specjalizuje się w obróbce i dystrybucji szkła dla producentów m.in. mebli, drzwi, AGD i branży budowlanej w kraju i za granicą.

Sygnowanie nazwy przedsiębiorstwa nazwiskiem właściciela, to praktyka, którą stosują transparentne, rodzinne przedsiębiorstwa, cechujące się imponującą historią biznesu. Co stanowi o sukcesie firmy Wutkowski i pozycji, jaką zajmuje na rynku?

Piotr Wutkowski: Zaczyliśmy w 1997 r. od prostej obróbki szkła i zatrudnienia zaledwie kilku osób. Już w 2008 r. wybudowaliśmy nowy zakład z zapleczem logistycznym, nowoczesnym parkiem maszynowym i innowacyjnymi systemami przechowywania szkła. Kluczem sukcesu bez wątplenia są ludzie. To oni oraz ich kompetencje są naszym największym kapitałem. Miałem to szczęście, że udało się zbudować wspólny zespół, od którego mogłem czerpać wiedzę. Dziś jest nas ponad 200 osób. Siłę naszej kadry mogliśmy docenić w czasie lockdownu. Przestoje

w inwestycjach budowlanych, a tym samym naszej produkcji sprawiły, że realizacja zamówień się przesuwała. W okresie pandemii odbywał się również skomplikowany montaż nowoczesnej linii produkcyjnej w nowo wybudowanej hali. Nasi pracownicy bardzo szybko wdrożyli się w system pracy zdalnej, również w zakresie szkoleń dotyczących obsługi nowych urządzeń. Wówczas zdaliśmy sobie sprawę jak doskonale zgrany mamy zespół. Część osób musiała się przekwalifikować np. na serwisantów nowych maszyn. Zrobili to z zaangażowaniem, naprawdę szybko, a było to tym trudniejsze, że odbywało się online. Wyszliśmy silniejsi z tego bezprecedensowego kryzysu, a nasz fantastyczny zespół nabył umiejętności, z których może dzisiaj czerpać. Zdecydowanie wygraliśmy na tym polu.

Karol Kowalski: Zaczynaliśmy głównie jako dystrybutor szkła.

Od kilkunastu lat działamy również z powodzeniem w obszarze jego przetwórstwa. Prowadząc firmę opieramy się na dwóch filarach, zajmujemy stabilną i wiodącą pozycję w branży. Oferujemy ponad 300 rodzajów szkła o różnicowanym zastosowaniu – budowlane, dekoracyjne, specjalistyczne oraz lustra. Obróbka obejmuje m.in. rozkrój, szlifowanie, fazowanie, wiercenie, malowanie, piaskowanie, hartowanie, gięcie, laminowanie szkła z folią EVA, PVB ale również zastosowanie poliwęglanu, obróbkę numeryczną CNC i klejenie elementów. Nasze szkło z powodzeniem jest wykorzystywane do budowy bezpiecznych balustrad, elewacji, fasad w inwestycjach hotelowych, apartamentowcach i biurach, a także zadaszeń, ścian działowych, schodów, drzwi, okapów kuchennych i przemysłowych, frontów i półek mebli, czy kabin prysznicowych.



Jakie kierunki obejmuje strategia rozwoju firmy w kontekście technologii i oferty?

KK: W 2015 r. zrodziła się koncepcja, w którą stronę chcemy się rozwijać. Postawiliśmy na wielkogabarytowe szkło bezpieczne. W bieżącym roku zakończyła się największa w dziejach firmy, i jedna z największych w regionie, wspomniana inwestycja uruchomienia produkcji wielkogabarytowego szkła bezpiecznego, laminowanego z dodatkiem poliwęglanu. Produkt ma niespotykane dotychczas właściwości – zwiększoną wytrzymałość przy obniżonej masie – dzięki czemu jest pożądanym produktem w budownictwie. Nasze linie technologiczne pozwalają na pełną obróbkę paneli o powierzchni aż do 22 m² (długość 7 m, szerokość 3,21 m) To oferta, która zdecydowanie wyróżnia nas na rynku.

PW: Mamy również ustalone cele inwestycyjne także w kontekście funkcjonowania firmy. Jesteśmy znaczącym konsumentem energii, dlatego też podjęliśmy wyzwanie zmniejszenia kosztów własnych w tym zakresie. Celem naszym jest usamodzielnienie energetyczne. Prace przygotowawcze pierwszego etapu uruchomienia ekologicznych instalacji OZE już się rozpoczęły.

Czego przede wszystkim oczekuje od Państwa dzisiejszy, wymagający rynek?

PW: Nie boimy się wyzwań, a nasze technologie i doświadczenie sprawiają, że podejmujemy się najtrudniejszych zadań, w tym projektów wydawałoby się niemożliwych do wykonania. To motywuje nas do działania.

Rynek oczekuje dziś kompleksowego serwisu. Jesteśmy bardzo elastyczni, a naszą rolą jest znale-

zienie złotego środka pomiędzy oczekiwaniami inwestora, wizją architekta, a możliwościami technologicznymi wykonawcy i obowiązującymi normami budowlanymi w zakresie bezpieczeństwa. Oczywiście ważnymi kryteriami wyboru są także wysoka jakość, terminowość i cena. Nasz serwis szczyli się tym, że realizujemy zlecenia dostaw nawet w ciągu 24 godz. na terenie całej Polski. Możemy produkować serie małe, jednostkowe, również dla osób prywatnych.

Nasze produkty są niepowtarzalne i wyróżniają inwestycje budowlane nadając im wyjątkowego, prestiżowego charakteru. Dzięki możliwościom, jakie oferuje nowa technologia, wiemy, że przed nami są jeszcze bardziej wymagające zadania niż dotychczas.

Rozmawiała Magdalena Tułecka, oprac. Jacek Majewski

