





**Sur Tec**

- pasywacje bez chromu VI
- miedziowanie
- cynowanie
- fosforanowania

preparaty do mycia szkła



### Czasopismo branżowe



## Zapewniamy zadowolenie

(26. maj 2006)

Z **Krzysztofem Boguskim**, współwłaścicielem i dyrektorem firmy Jet System, rozmawia Marcin Mikszewski

- Jak zaczęła się historia firmy?



### Krzysztof Boguski:

JET SYSTEM jest młodą firmą skupiającą w większości młodych ludzi. Oficjalnie powstała w połowie 2003 roku. Ale najpierw zrodziła się idea. Fascynowały nas najnowsze zdobycze techniki. Poszukiwaliśmy więc czegoś co będzie bardzo nowoczesne, użyteczne i dostępne dla w miarę szerokiego grona odbiorców. Jak zwykle mieliśmy dużo szczęścia, gdyż po pierwsze trafiliśmy na bardzo poważnego partnera amerykańską firmę OMAX Corp, reprezentującego bardzo wysoki światowy poziom technologiczny. Firmę bardzo innowacyjną i odnoszącą sukcesy w sprzedaży. Co ciekawe branża, w której działamy rozwija się od wielu lat w tempie przekraczającym średniorocznie

ponad 10-15% co jest ewenementem zwłaszcza w przemyśle maszynowym. Kolejnym szczęśliwym zbiegiem okoliczności było myślenie właściwie rozpoznanie rynku dla produktów, które chcieliśmy na nim sprzedawać czyli systemy do obróbki przy pomocy wysokociśnieniowego strumienia wody ze ścierniwem, dla których stworzyliśmy polską nazwę abradżet (od ang. abrasive jet). Uznaliśmy, że poziom „nienasyconia rynku” na abradżety w Polsce i krajach Europy Wschodniej jest duży. Dzieli nas duża luka technologiczna w tej dziedzinie w stosunku chociażby do otaczających nas sąsiadów. Solennie postanowiliśmy, że będziemy ją zapełniać.

- Co jest głównym obszarem działalności firmy i jakie są atuty firmy?

### KB:

Głównym przedmiotem działalności firmy jest sprzedaż maszyn do cięcia strumieniem wody OMAX JetMachining Center, serwis i wsparcie techniczne w zakresie technologii wysokociśnieniowej strugi wody, sprzedaż części zamiennych i dostawa wysokiej jakości ścierniwa do cięcia JetGarnet. Sądzę, że podstawowym atutem JET SYSTEM jest to, że oferujemy produkty o najwyższej jakości za bardzo przystępną cenę. Nie chcę się chwalić, ale uważam, że pojawienie się naszej firmy na rynku spowodowało po prostu potaniecie tzw „cięcia wodą”. Dlaczego, po pierwsze wprowadziliśmy bardzo wydajne i niezawodne systemy, które pozwoliły naszym klientom osiągnąć przewagę konkurencyjną i zaoferować z kolei ich klientom tańszą usługę co w rezultacie przyczynia się do upowszechnienia tej techniki obróbki i to w różnych branżach. Po wtóre korzyść odnieśli również użytkownicy posiadający inne konkurencyjne systemy, gdyż dostarczamy do bardzo wielu firm ścierniwo do cięcia JetGarnet w cenie dużo niższej niż było ono dostępne wcześniej, przy zachowaniu określonych standardów jakości i w cyklicznych dostawach. Pomagamy też klientom swoją wiedzą dziedziny cięcia strumieniem wody. Dostarczamy również szereg akcesoriów niezbędnych do sprawnego działania chociażby takich jak rurki i złączki wysokociśnieniowe jak i inne części. Wiele z nich po prostu uczyniliśmy dostępnymi w Polsce.

- Jakie najpoważniejsze problemy napotkaliście państwo w trakcie działalności? Czego one dotyczyły i jak zostały rozwiązane?



### KB:

Największy problem jaki napotkaliśmy jest chyba typowy dla każdego przedsięwzięcia, które wiąże się z wprowadzeniem nowego produktu na rynek i to produktu w widoczny sposób odróżniającego się od tego co było znane



jako obróbka przy pomocy wysokociśnieniowej strugi wody. Pierwszym naszym celem było zapoznanie naszych potencjalnych klientów z możliwościami jakie dają centra OMAX JetMachining. Często wspominamy tą pracę, żartując że najwięcej czasu poświęciliśmy na „odczynianie złej wody” Co to oznacza?

Otóż na początku spotykając się z klientami i przedstawiając im ofertę, że chcemy zaproponować maszynę do cięcia strumieniem wody spotykaliśmy się z brakiem zainteresowania. Przeważnie Ci klienci mieli już kontakt z wycinaniem własnych detali na maszynach tego typu i najczęściej rezultaty były dla nich niezadowolające, w związku z tym w ogóle przestawali interesować się tą technologią jako użyteczną dla ich własnej produkcji czy usług. Nie gwarantowała ona właściwych dokładności i jakości obróbki powierzchni. Działo się tak dla tego, że maszyny typu water-jet, które były w Polsce były już sprowadzone jako używane lub nie były zbyt zaawansowane jeżeli chodzi o konstrukcję. Przez to nie dawały takich możliwości jakich oczekiwała spora rzesza klientów.

Zatem dużo czasu i uwagi poświęciliśmy na edukację, popularyzację maszyn OMAX jako lidera obróbki precyzyjnej. I to się opłaciło.

Może przy tej okazji wspomnę też o innej przeszkodzie, której pokonanie zajęło nam również sporo czasu. Chodzi mianowicie o to, że potencjalni klienci chętnie wybierali dla finansowania zakupów takich maszyn środki udostępniane przez Unię. Prawie zawsze rodził się mentalny problem, że maszyny OMAX jako amerykańskie nie mogą być finansowane z tych funduszy. W końcu udało się to wyjaśnić i przełamać ten stereotyp z korzyścią dla nas i naszych potencjalnych klientów, gdyż przez takie nieporozumienie wielu firmom do tej pory znacznie ograniczało to wybór.

- Jak dajecie sobie radę z konkurencją na rynku?



**KB:**

Może to zabrzmie dziwnie ale staramy się nie rywalizować bezpośrednio z naszymi konkurentami, których jest kilku. Skupiamy się na realizacji naszych celów. Jesteśmy przekonani, że sprzedajemy najlepszą technologię, znamy wartość i możliwości swoich maszyn. Wychodzimy z założenia, że jeżeli będziemy dla naszych obecnych i potencjalnych klientów poważnym partnerem, zapewni im dostawę części z magazynu w Polsce

praktycznie na telefon, dostawę materiałów eksploatacyjnych w tym głównie piasku granatu również na telefon i to z dostawą w ciągu 24 godzin. Podobnie jak i pomoc techniczną na telefon oraz kompleksowy serwis w kraju.

Nie zwalczamy konkurencji, chociaż jej też nie bagatelizujemy. Jest ona nam potrzebna, żeby się stale doskonalić i dzięki temu rozwijać. Po drugie klienci powinni mieć możliwość porównania wielu ofert i dokonania właściwego wyboru.

- W jaki sposób firma gwarantuje swoim klientom współpracę na najwyższym poziomie?

**KB:**

Podstawowym założeniem firmy jest pozyskiwać i utrzymywać zadowolonych klientów. Staramy się naszym klientom zapewnić przede wszystkim na tyle profesjonalną obsługę, żeby mieli poczucie bezpieczeństwa i ciągłości swojej produkcji. Przejawia się to w zapewnieniu im odpowiedniego przeszkolenia w momencie sprzedaży maszyny. Potem udzielania im pomocy technicznej, praktycznie przez całą dobę. Gwarantujemy także szybką dostawę potrzebnych im materiałów i części. Aktualnie opracowujemy koncepcję szkoleń dodatkowych mających na celu zapoznanie klientów z nowościami OMAXa jak również na pokazaniu jak można wykorzystywać możliwości maszyn.

Obecnie zmieniając naszą stronę internetową [www.jetsystem.pl](http://www.jetsystem.pl) wprowadzamy unikalną możliwość dla wymiany doświadczeń i opinii dla naszych klientów jak i innych zarejestrowanych użytkowników, których zapraszamy do współpracy.

- Jak wyglądają założenia strategii rozwoju firmy (krótko- i długofalowe)?



**KB:**

Mamy bardzo wiele planów i nowych projektów do zrealizowania. W najbliższej perspektywie czyli około roku półtora chcemy wprowadzić na rynek jak najwięcej maszyn. Zamierzamy doprowadzić do tego, żeby utrwalił się nowy standard cięcia strumieniem wody. Jak na razie koncentrowaliśmy się na klientach z branż związanych z obróbką metalu gdyż tam można wykazać rzeczywiste zalety naszych maszyn. Natomiast znając światowe trendy i wiedząc w jakich branżach i przy wytwarzaniu jakich produktów w

najszybszym tempie znajdują zastosowanie abradzety OMAX chcemy promować je również w Polsce. Chcemy wykreować na nie popyt tam gdzie rynek rozwija się najszybciej. Długofalowo planujemy stopniowe i coraz szersze rozwijanie naszej obecności na rynkach Europy. Już udaje nam się skutecznie sprzedawać maszyny w Rosji (gdzie posiadamy doskonałą listę rekomendacyjną) na Litwie i Ukrainie. Z naszym ścierniwem docieramy skutecznie do krajów bałtyckich, Rosji. Już właściwie otwierają się nowe rynki w kolejnych kilku krajach. A docelowo w długofalowej perspektywie chcemy wejść na stałe z naszymi produktami na rynki kilku kolejnych państw, które w naszej ocenie gwarantują nam osiągnięcie w szybkim tempie znaczącego udziału w rynku.

Do tej pory starannie się do tego przygotowaliśmy i organizacyjnie i kapitałowo a także co chyba najważniejsze kadrowo. Największe inwestycję chcemy dokonywać w ludzi.

*- Czy korzystaliście już państwo z funduszy unijnych, lub czy zamierzacie podjąć takie działania w przyszłości? Jeżeli tak, jak ocenia pan dostępność tych środków?*

**KB:**

Nasza firma do tej pory nie korzystała z funduszy pomocowych, natomiast odnosimy z tego tytułu korzyści pośrednie, gdyż w ostatnim czasie zakup kilku maszyn przez naszych klientów był finansowany właśnie ze środków unijnych. Wyrażam nadzieję, że w niedalekiej przyszłości sami również spróbujemy skorzystać z tych środków. Mamy już pewien projekt, który może być współfinansowany z funduszy wspierających innowacyjność i nowoczesne technologie. W ostatnim czasie obserwuję, że ich dostępność jest znacznie większa. Po prostu zauważamy to po ilości zwiększonych zamówień, które udaje nam się pozyskiwać w tym roku, które jak wspominałem w znakomitej większości są finansowane przy pomocy środków Unii Europejskiej.

*- Czy formuła naszego portalu branżowego jest przydatna?*



**KB:**

Bardzo doceniamy powstanie Państwa portalu. Szczerze mówiąc zanim się Państwo pojawiliście, lub może powiem bardziej precyzyjnie zanim dowiedzieliśmy się o Waszym istnieniu w bardzo zbliżony sposób wyobrażaliśmy sobie promocję naszej technologii w powiązaniu z innymi metodami obróbki i nowoczesnymi osiągnięciami techniki. Mieliśmy zamiar powołać do życia podobny portal z informacjami i materiałami promocyjnymi ukierunkowany na popularyzację wszystkiego co wiąże się z obróbką skrawaniem i szerzej z obróbką innych

materiałów nie tylko metali. Myślę, że lepiej się stało, że jesteście Państwo niezależni a przez to bardziej obiektywni i może przez to bardziej wiarygodni i opiniotwórcy. Zakładamy dalszą współpracę z [www.4metal.pl](http://www.4metal.pl)

*- Co państwa zdaniem powinno się znaleźć na naszych stronach, jakich informacji oczekivalibyście państwo?*

**KB:**

Wydają mi się, że jesteście już na tyle uznanym medium, że moglibyście się pokusić o opracowywanie pewnych analiz z różnych dziedzin. Mam tutaj na myśli chociażby analizy branżowe dotyczące aktualnych przemian w przemyśle, kierunków i trendów w rozwoju poszczególnych gałęzi produkcji lub usług. Zapewne coraz więcej ludzi odwiedza tą witrynę w poszukiwaniu informacji technicznych, ale też z chęci znalezienia jakichś konkretnych kryteriów wyboru czym należy się kierować inwestując w taką czy inną rzecz. Może warto pomyśleć o czymś na modłę autotestów tylko, że dla różnych rozwiązań technicznych, które się pojawiają i o których piszecie.

Zauważyłem również, że rozwijacie się Państwo i to nie tylko w sensie ilości zamieszczanych informacji branżowych ale także wprowadzania tematów uzupełniających takich jak ekonomia, podatki, polityka itp. Oczywiście jest to warte pochwały gdyż na pewno wzbogaca to treści publikowane na co dzień. Jest to również na pewno pomocne dla tych użytkowników portalu, którzy zaglądają na stronę w poszukiwaniu informacji technicznych a przy okazji dowiadują się czegoś więcej.

*- Dziękuję za rozmowę*

### Waszym zdaniem...

► Dodaj swój komentarz do tego artykułu

**Przeczytaj inne...**

---

- ▶ RAMY OKIENNE SAMOLOTÓW - PRODUKCJA
- ▶ Bębnowe sita obrotowe
- ▶ Zapewniamy zadowolenie
- ▶ Znów majstrują przy podatkach!

[dopisz firmę](#) | [twoja poczta](#) | [reklama](#) | [polityka prywatności](#) | [warunki zawierania umów](#) | [kontakt](#)

0.20926 sek PL