

TRADYCJA, JAKOŚĆ I TRWAŁOŚĆ OD PONAD 30 LAT

RENOMED to poznańska firma rodzinna z ponad 30-letnią tradycją, zarządzana przez 3 absolwentów Wydziału Budowy Maszyn i Zarządzania Politechniki Poznańskiej – Marka Rucińskiego (absolwenta kierunku mechanika i budowa maszyn, specjalność urządzenia energetyczne, silniki spalinowe), prezesa Zarządu oraz jego synów – Macieja (absolwenta mechatroniki) i Michała (absolwenta mechaniki i budowy maszyn, specjalność mechanika komputerowa konstrukcji).

Renomed powstał na początku lat 80. ubiegłego wieku, w całkowicie odmiennych warunkach ekonomicznych, prawnych, społecznych... Proszę opowiedzieć naszym młodszym Czytelnikom jak powstała Firma i jak się rozwijała pomimo napotykanych trudności.

Marek Ruciński: Nasza firma powstała w 1981 r. Oczywiście panowały wówczas inne realia. Muszę jednak zaznaczyć, że myśląc o własnej działalności opierałem się na odmiennym wzorcu przemysłu niż ten, który znaliśmy z gospodarki planowanej centralnie. Podpatrzyłem go za granicą. Przed dyplomem, na 5. roku studiów, miałem możliwość odbycia praktyki w Szwajcarii. Zanim podjąłem pracę w Polsce, wiedziałam jak wygląda przemysł na Zachodzie, w kraju produkującym w nowych technologiach. Przebywałem tam pod opieką mentora, który tłumaczył mi filozofię przemysłu – najważniejsze nie jest to co

robisz, istotne jest, abyś umiał zrobić to dobrze.

Po powrocie pracowałem przez kilka lat w „Cegielskim”, a potem w „Chifie” w Nowym Tomyślu. Kiedy z tego zrezygnowałem, cofnąłem się do etapu rzemieślnika – musiałem załatwić lokum na siedzibę, zapisać się do spółdzielni, przejść procedury związane z eksportem. Uznałem, że podwaliną gospodarki nie będą wielkie konstrukcje i warto zająć się techniką precyzyjną. Miałem kilka pomysłów - rozpocząłem od wzoru użytkowego, który jest ciągle „koniem pociągowym” firmy. Unikatowy wzór i kształt naszych nożyczek zarejestrowaliśmy w urzędzie patentowym w Warszawie.

Czyli zaczęło się od nożyczek?

Maciej Ruciński: Tak, wszystko zaczęło się od nożyczek, które były pomysłem Rodziców. Są one wykonywane unikalną technologią oraz przy pomocy narzędzi, które na jej potrzeby

sami opracowaliśmy. Produkty są estetyczne, ergonomiczne i produkowane bez odpadów. Do dzisiaj wszystko wykonywane jest ręcznie, metodami rzemieślniczymi. Możemy powiedzieć, że jesteśmy manufakturą, a takich zakładów jest w Polsce coraz mniej.

Michał Ruciński: Innowacyjność naszych nożyczek polega na tym, że są one robione z profilu, który jest cięty, gięty i skręcany oraz parowany pod wymiar konkretnej sztuki. Dość mocno wyróżniają się one na rynku pod względem designu. Co jednak najważniejsze – są bardzo trwałe! Kontaktują się z nami klienci, którzy używają jednej i tej samej pary od ponad 20 lat, a po drobnej konserwacji, w dalszym ciągu doskonale pełnią swoją użytkową funkcję.

Marek Ruciński: Powoli rozwijałem ich produkcję, aż w 1987 roku okazało się, że 100% naszych wyrobów wysyłamy za granicę. W ogóle nie istnieliśmy na rynku polskim.

Maciej Ruciński: Przez około 20 lat nie byliśmy obecni w Polsce, bo nie było zapotrzebowania na nasz produkt, za którym – oprócz wartości użytkowej – stała tradycja, jakość, trwałość.

Czy polskiej gospodarce potrzebna jest współpraca między nauką a biznesem? Co tak naprawdę świat nauki może dać biznesowi, a czym on może się „odwdzięczyć”?

Marek Ruciński: Spotkania biznesu i nauki powinny być procesem ciągłym, który nie wiadomo czym i kiedy zaowocuje. Powinien polegać na nieprzerwanych dyskusjach, ścieraniu się myśli, idei, potrzeb; konfrontacji tego, co może zrobić uczelnia i przedsiębiorca. Nie możemy wyczekiwać na to, kto i co może dać. Z jednorazowej rozmowy nie powstaną innowacje. W naszej firmie ciągle dyskutujemy, rozmawiamy, kłócimy się, ściera się moje doświadczenie i nowe spojrzenie



Fot. Iłona Długa

synów. Wskutek tego rodzą się nowe pomysły.

Ponadto brakuje w Polsce instytutów czysto komercyjnych, badawczych, bo polskim przedsiębiorstwom brakuje finansów na takie ośrodki. Również uczelnie nie mają na to wystarczających środków.

Maciej Ruciński: Każdy biznes ma swoje problemy. Nie widzę możliwości współpracy między uczelniami a szeroko rozumianym przemysłem na zasadzie: „co kto z tego będzie miał” lub „czym może się odwdziżyć”. Istotne jest osiągnięcie efektu synergii – zróbmy coś razem, bez oczekiwania na partykularny interes. Działajmy! – może coś z tego wyniknie...

Michał Ruciński: Okazjonalnie podejmujemy współpracę z Politechniką Poznańską. Nasza firma robi 3 różne rzeczy: wspomniane już nożyczki, specjalistyczne noże weterynaryjne, a 3 lata temu rozpoczęliśmy działalność, która odnosi się do nowej technologii w dziedzinie protetyki stomatologicznej CAD/CAM. W związku z tym między innymi przyjęliśmy na staż 2 studentów, którzy prowadzili badania dotyczące chropowatości, jaką można

uzyskać dzięki stosowanej przez nas technologii i napisali na ten temat prace dyplomowe.

Jaka była Panów droga na studia techniczne? Czy wynikała z tradycji rodzinnej, czy była zdeterminowana charakterem działalności firmy?

Marek Ruciński: Przykładaliśmy z żoną dużą wagę do edukacji synów, zwłaszcza do znajomości języków obcych. Stąd ich pobyty w szkołach zagranicznych czy wyjazdy na staże.



Maciej Ruciński: Przez pewien czas, w liceum, uczyłem się w Szwajcarii. Oprócz normalnych przedmiotów wybrałem dodatkowy profil nauczania: ekonomiczno-prawniczy. Poznałem wówczas prawo szwajcarskie, ekonomię, rachunkowość, podstawy bankowości. Poza tym każde wakacje, zarówno w szkole średniej, jak i na studiach, spędzałem na praktykach w zakładach w Niemczech i Szwajcarii, gdzie oprócz nauki praktycznej szlifowałem język. Technika towarzyszyła mi jednak od dzieciństwa i ostatecznie te zainteresowania zwyciężyły, kiedy nadszedł moment wyboru studiów.

Michał Ruciński: Moja droga była podobna. Co prawda aplikowałem najpierw na ówczesną Akademię Ekonomiczną, ale ostatecznie wyłądowałem na Politechnice Poznańskiej. Również możliwie dużo czasu spędzałem za granicą. W ramach programu Erasmus jeden semestr zrealizowałem na Uniwersytecie Technicznym w Braunschweigu. Przedłużyłem ten pobyt o następny semestr, co pozwoliło mi zobaczyć inny sposób kształcenia, obserwować, jak duży wpływ ma połączenie nauki z przemysłem i jakie znaczenie ma ich ścisła współpraca za naszą zachodnią granicą. Potem praktykowałem w Centrum Rozwoju i Innowacji Centrali Koncernu BMW w Monachium, gdzie jeszcze bardziej poznałem współpracę nauki z przemysłem. Znalazłem się w samym sercu firmy, co było dla mnie - fana motoryzacji – szczególnie ważne. Każdego dnia mogłem nauczyć się czegoś nowego. Celem praktyk było zrobienie jakiegoś zadania dla działu. Praca tam była dla mnie czystą przyjemnością. Kusiło mnie, by tam zostać, miałem propozycję pisania pracy magisterskiej, ale postanowiłem wrócić do kraju.

Czy wykształcenie zdobyte na Politechnice Poznańskiej pomaga w życiu, np. ułatwia start zawodowy, założenie i prowadzenie własnej firmy?

Michał Ruciński: Nie ma gotowej recepty na sukces, a studia na żadnej uczelni nie przygotowują do założenia i prowadzenia firmy z sukcesem. Nikt nie podaruje tego wraz z dyplomem. Na uczelniach technicznych główny nacisk kładzie się na aspekty techniczne, a zarządzania trzeba nauczyć się na tzw. żywym organizmie i żadna wiedza książkowa nie jest od razu przekładana na praktykę. Wykształcenie techniczne pomaga mi w codziennym życiu, szerzej patrzę na różne zagadnienia, nie pomaga to jednak w żaden sposób w prowadzeniu biznesu.

Maciej Ruciński: Dzisiaj samo zarządzanie naszą firmą wymaga tylko 10% kompetencji technicznych i aż 90% kompetencji miękkich – tego nie nauczyły nas studia. Często różnimy się w naszych wizjach. Czasem brakuje kompetencji w takiej lub innej dziedzinie, co wynika z naszego doświadczenia, z wybranej wcześniej drogi zawodowej i predyspozycji, zainteresowań, jakie rozwijaliśmy. Założyć firmę jest łatwo, ale zarządzać nią już nie.

Michał Ruciński: Każdy człowiek uczy się przez całe życie i trzeba praktycznie ciągle się kształcić. W takich czasach żyjemy i one się nie zmieniają. Następane pokolenia są lepiej od nas

przygotowane, bo młodszy absolwenci mają zupełnie inne możliwości, korzystają z innych udogodnień. Dlatego musimy poszerzać nasze horyzonty. Młody człowiek, który rozpoczyna studia, będzie za kilka lat robił coś, czego się jeszcze nie uczył, czego być może jeszcze nie wymyślono – sam będzie musiał dojść do rozwiązania i zmierzyć się z problemem.

Maciej Ruciński: Studenci powinni być uczeni aspektów praktycznych, przykładów, rozwiązywania case'ów, bo to będzie pierwsza rzecz, z jaką się spotkają po przyjściu do pracy. Na polskich uczelniach za dużo wagi przykładu się do teorii, wiedzy, którą można znaleźć szybko i łatwo w różnych źródłach. Studenci i absolwenci nie potrafią powiązać ze sobą wielu ważnych aspektów.

Marek Ruciński: Problem kształcenia moim zdaniem polega na tym, że młodym ludziom brakuje obecnie szerszego spojrzenia na technikę, ogólnej wiedzy, co się w tej technice dzieje – żeby wiedzieć chociażby jakie są możliwości danej branży. Niebezpieczny jest także brak samokształcenia, przekonanie, że jak czegoś potrzebuję, to znajdę w internecie. Co 7 lat w zakresie techniki w pewnych branżach zmienia się praktycznie wszystko!

Czy w związku z tym uzupełnialiście Panowie swoją wiedzę ekonomiczną?

Maciej Ruciński: Tak, odbyłem studia MBA w Niemczech, a zdobyta tam wiedza i doświadczenie z wprowadzeniem wykorzystujemy w firmie.

Michał Ruciński: Rozpocząłem studia podyplomowe Innowacyjne zarządzania firmą rodzinną, prowadzone w dużej części metodą „Design Thinking”. Już teraz staram się przenieść do Renomedu niektóre poznane rozwiązania.

Zapytani o przepis na sukces, Właściciele firmy Renomed odpowiadają zgodnie, że nie ma czegoś takiego. Trzeba ciężko pracować i nie myśleć szablonowo.

Rozmawiały:
Ilona Długa
i Iwona Kawiak-Sosnowska

RENOMED Technika Medyczna Marek Ruciński powstała w 1981 r. Obecnie zatrudnia 15 pracowników. Firma wytwarza ponad 1.800 typów i wzorów instrumentów chirurgicznych o najlepszych parametrach jakościowych stosowanych w chirurgii ogólnej.

Dzisiaj ponad 90% produktów firmy RENOMED eksportuje się do ponad 15 krajów na całym świecie. Główne rynki to: Szwajcaria i Niemcy, a ponadto: Dania, Szwecja, Włochy, Hiszpania, USA, Japonia i Czechy.

Dynamiczny rozwój technologii projektowania, wytwarzania oraz obróbki nowoczesnych, trudno obrabialnych materiałów (np. ceramika szklana) zainspirowały Właścicieli do podjęcia w 2010 r. intensywnych prac zmierzających do uruchomienia w Poznaniu nowoczesnego centrum frezowania. Ich efektem jest Centrum Frezowania Renomed - najnowocześniejsze centrum obróbki innowacyjnych materiałów protetycznych na potrzeby lekarzy stomatologów oraz laboratoriów dentystycznych, dla których najważniejszym kryterium jest najlepsza jakość oraz estetyka wykonywanych uzupełnień protetycznych.