

ZYSKI Z KREATYWNEGO MYŚLENIA

– Kryzys? To był jakiś kryzys? – uśmiecha się Maciej Szumski, właściciel firmy Plum. I dodaje już poważnie: – Nas na szczęście kryzys nie dotyczył.

Maciej Szumski chętnie zdradza swoją receptę na sukces: innowacje. Taki sposób myślenia się opłaca. Firma istnieje na rynku od 25 lat.

– Cały czas rozwija się produkcja. Niedługo zaczną działać nowe linie technologiczne – wymienia szef Pluma. – Kilka miesięcy temu pracowało u nas 136 osób, teraz mamy ponad 150 i dalej cały czas zatrudniamy.

Maciej Szumski przewiduje, że w tym roku obroty firmy wzrosną o 50 proc., a w przyszłym aż o 100 proc. – Planujemy, że już w przyszłym roku uda się nasze projekty przekuć w komercyjne wyroby rynkowe.

Firma powstała w 1986 roku. Na początku była nastawiona na produkcję urządzeń pomiarowych dla gazownictwa. To właśnie Maciej Szumski był tu pierwszym konstruktorem. Teraz konstruktorzy, weryfikatorzy, elektronicy, informatycy stanowią jedną trzecią załogi.

Współpraca nauki z biznesem

W tej chwili to, co wtedy konstruowaliśmy, innowacyjne nie jest. Wszyscy nas dogonili, postęp jest większy – mówi Maciej Szumski. Dlatego zaczął się rozglądać za innymi rynkami niż gazownictwo. Postanowił zagospodarować lukę w polskiej gospodarce, czyli współpracę nauki i przemysłu.

– Poszedłem na Politechnikę Warszawską, na wydział elektroniki. Zapytałem pracowników naukowych, czy byłaby możliwość, żebyśmy zaczęli współpracować. Żebyśmy te idee, które rodzą się na uczelni i które wynikają z postępu światowego nauki w danej dziedzinie, mogli wykorzystać w praktyce. Okazało się, że jest wiele tematów, przy których możemy pracować wspólnie. I w tej chwili pracujemy nad pięcioma – chwali się szef firmy Plum.

Pierwszy projekt to ekologiczne spalanie węgla w domowych kotłach węglowych, czyli regulacja procesem spalania, aby był ekonomiczny i ekologiczny. Chodzi o takie wyregulowanie pieca, aby zużywał jak najmniej węgla i aby powstało jak najmniej trującego tlenu węgla, czyli czadu.

Drugi bliźniaczy temat to spalanie peletu. Tu łatwiej jest poczynić wszystkie obliczenia, gdyż możliwe jest wykorzystanie sondy lambda – takiej samej, jaką wykorzystuje się w samochodach do regulacji spalania paliwa.

Trzeci temat to przeliczniki do gazu, czyli układy pomiarowe do bardzo dużych pomiarów, jak stacja graniczna na rurociągu jamalskim czy stacje pierwszego stopnia.

Kolejnym tematem są roboty kroczące. Firma chce wykorzystywać metodę nazywaną: uczenie przez wzmacnianie. Przykładem tego typu uczenia w biologii jest proces, gdy dziecko uczy się chodzić. W trakcie nauki przebudowuje się sieć neuronowa w jego systemie nerwowym. Jeżeli dziecku uda się wykonać z powodzeniem jakąś próbę, np. utrzymuje równowagę, to połączenia synaptyczne między neuronami są trwale wzmacniane. Ten przykład z biologii został wykorzystany w technice, np. przy tworzeniu robotów kroczących. Tu Plum współpracuje również z Politechniką Warszawską.

– Razem tworzymy robota humanoidalnego, czyli przypominającego człowieka. I chcemy tak napisać program, żeby

ten robot sam nauczył się chodzić – opowiada Maciej Szumski. Później te osiągnięcia można wykorzystać przy tworzeniu protez nóg, które będą potrafiły odczytywać sygnały wysyłane przez mózg.

Dzięki innowacjom...

Ostatni projekt jest oczkiem w głowie szefa firmy. To różnicowanie ciśnienia w wysokich budynkach. Chodzi o zapewnienie bezpieczeństwa w wysokich budynkach w przypadku pożaru. – Jeżeli w połowie wysokiego budynku wybuchnie pożar, to jedyną szansą ratunku ludzi, którzy są nad pożarem, jest klatka schodowa – mówi Maciej Szumski.

I tłumaczy, że pracuje nad tym, by właśnie tę klatkę schodową zachować wolną od dymu.

Właściciel firmy wierzy, że to właśnie w jego firmie zostanie opracowane idealne rozwiązanie. Przed budynkiem



Receptą na sukces firmy Plum są innowacje

spółki powstaje specjalne stanowisko, gdzie będzie można przeprowadzać doświadczenia.

– Gdyby nie innowacje, nie wiem, czy firma przetrwałaby tyle lat – przyznaje Maciej Szumski. – Bo jeśli działam na rynku, gdzie jest kilku równorzędnych konkurentów, to tak naprawdę pozostaje nam walka cenowa. I na wielu rynkach tak się dzieje – dodaje.

Jego zdaniem świetnym sposobem na uniknięcie takiej konkurencji jest współpraca z uczelniami, która zapewniła firmie przewagę nad konkurencją.

– „Rozwiązanie nierozwiązane” to nie tylko klucz do sukcesu, ale przede wszystkim metafora postawy otwartości na współpracę, nowe wyzwania, uczenie się i stałe dążenie do ulepszania oferowanych produktów. Cytowane słowa właściciela Plum sp. z o.o. zapewniły firmie rozwój, pozycję konkurencyjną oraz uchroniły ją przed skutkami ostatniego spowolnienia gospodarczego. I jako takie powinny być wytyczną dla innych przedsiębiorców, szczególnie dla tych, które odczuły negatywne efekty kryzysu – uważa **Anna Tarnawa** z Departamentu Rozwoju Przedsiębiorczości i Innowacyjności Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości – a była to, wg badań PARP, ponad połowa małych i średnich przedsiębiorstw.

Więcej na www.ppp.pi.gov.pl