



Od lewej: Seweryn Borkowski, dyrektor zakładu w Brześciu Kujawskim, Janusz Borkowski, prezes zarządu i właściciel oraz Radosław Borkowski, wiceprezes KFMR Krukowiak.

KFMR Krukowiak

## Sztafeta pokoleń

**Najmocniejszą kartą w talii Kujawskiej Fabryki Maszyn Rolniczych bez wątpienia są markowe opryskiwacze. Wiele dobrego można powiedzieć jednak również o cenionych maszynach warzywniczych, sadowniczych i uprawowych, które składają się na mocną pozycję marki Krukowiak na wielu rynkach. Na temat bieżących realiów rynkowych, bezproblemowego przekazania zarządzania firmą w ręce kolejnego pokolenia, a także planów na najbliższą przyszłość z Januszem Borkowskim, prezesem zarządu i właścicielem KFMR Krukowiak oraz Sewerynem Borkowskim, dyrektorem zakładu w Brześciu Kujawskim rozmawia Grzegorz Antosik.**

*atr express* - W jaki sposób narodził się pomysł na rozpoczęcie działalności w branży rolniczej?

Janusz Borkowski - Kujawska Fabryka Maszyn Rolniczych Krukowiak istnieje od 1987 r., a impulsem do jej powstania była chęć zakupu do prowadzonego przeze mnie gospodarstwa... opryskiwacza. W realiach gospodarki nakazowo-rozdzielczej zmuszony byłem czekać na swój przydział nawet kilka lat. Ja jednak się zbuntowałem. Szybko zamieniłem oborę i chlewnię na zakład produkcyjny, w efekcie czego zaczęły powstawać pierwsze opryskiwacze. Postawiłem na dobrego konia, gdyż zapotrzebowanie na tę grupę maszyn nie maleje. Wszystko dlatego, że Krukowiak produkuje maszyny jakościowo dobre, a przy tym niedrogie. To był mój cel, gdyż sam byłem rolnikiem i takiego właśnie sprzętu potrzebowałem.

- *Dynamiczny rozwój firmy przez te lata nie podlega dyskusji, a sztandarowym produktem po-*

*zostają jednak opryskiwacze. Na ile poszczególne grupy maszyn wpływają na globalne przychody firmy?*

- Z każdym rokiem zwiększał się potencjał kadry konstrukcyjno-technologicznej, stopniowo rosło zatrudnienie, a firma pokazywała się na wszelkich targach i wystawach. Rozwój firmy nie byłby jednak możliwy gdyby nie polscy rolnicy, którym zawdzięczamy najwięcej, gdyż korzystając z ich podpowiedzi, stopniowo udoskonalamy nasze produkty. Oczywiście równie ważny jest wkład kadry naszego zakładu, dzięki której dziś Krukowiak jest znaną marką dystrybuowaną z powodzeniem na całym świecie. Świadczy o tym uhonorowanie wieloma nagrodami, w tym m.in. tytułem Lidera Polskiego Eksportu 2010. Pamięamy, że naszym podstawowym zadaniem jest służba dla rolnika. Stąd ciągle rozwój, poszukiwanie nowych rozwiązań. To przecież Krukowiak jako pierwszy producent w kraju zaproponował opryski-

wacz samojezdny czy sadownicze opryskiwacze tunelowe.

Najważniejszy dla nas pozostaje segment maszyn do ochrony roślin - opryskiwacze odpowiadają nawet za 80% przychodów, ale twardo opieramy się również na innych nogach, gdyż oferujemy jeszcze szeroką paletę maszyn uprawowych, sadowniczych i do ziemniaków. Godna podkreślenia jest bardzo mocna pozycja w sektorze maszyn do cebuli, który opanowaliśmy w stopniu co najmniej dobrym.

*- Jaka jest pozycja opryskiwaczy Krukowiak na rynku polskim?*

- Kiedy jeszcze nie było na rynku polskim zagranicznych opryskiwaczy, o palmę pierwszeństwa walczyliśmy z Pilmetem. Ta ciężka, a czasem brutalna konkurencja wyszła nam na dobre, gdyż dzięki temu mogliśmy skutecznie zawalczyć nie tylko o klienta, ale i o jakość oferowanych produktów. Na pewno staraliśmy się zaspokajać wszystkie potrzeby bieżących i przyszłych

użytkowników naszych maszyn, a dużym atutem jest sprawnie działający serwis. Wychodzimy bowiem z założenia, że firma musi być albo bardzo dobrą, albo po prostu przestać działać. Na rynku nie ma bowiem miejsca dla słabych. Aby jednak określić bieżącą pozycję Krukowiaka, należałoby zapytać rolników o to, w jaki sposób nas postrzegają.

*- Jakie wyniki finansowe firma Krukowiak osiągnęła w roku bieżącym?*

- Są lata lepsze i gorsze, a rok bieżący bez wątpienia zalicza się do tej pierwszej kategorii. Jednak niezależnie od sezonu duży wpływ na sprzedaż maszyn mają różnorodne programy, w tym unijne. Generalnie jednak odnotowujemy w ostatnich latach stabilną wysokość obrotów, oscylujących wokół kwoty 50 mln zł, oraz zysku na poziomie 4 mln zł.

*- Jaką rolę w działalności firmy odgrywa eksport?*

- Maszyny z Brześcia Kujawskiego cieszą się dobrą opinią klientów na rynkach zachodnich. Ostatnio coraz ciekawsze perspektywy rysują się w Ameryce Północnej i Południowej. Najlepsze wyniki sprzedaży odnotowujemy jednak na kierunku wschodnim. Nasze wyroby są najbardziej popularne w Kazachstanie, Rosji na Białorusi i Ukrainie. Największym przebojem eksportowym są przede wszystkim opryskiwacze z serii Goliat.

*- Na ile zatem są obecnie wykorzystywane moce przerobowe firmy? Czy w celu ich zwiększenia planowane są kolejne inwestycje?*

- Przygotowujemy się obecnie do budowy filii zakładu, potężnej

hali fabrycznej o powierzchni co najmniej 10 tys. m<sup>2</sup>. Wszystko po to, aby produkować lepiej, szybciej i wydajniej. Nie brak nam ambicji i odwagi, gdyż doskonale pamiętamy, że prawidłowo działająca firma musi spełniać dwie ważne funkcje: zapewniać tworzenie nowych miejsc pracy, a dziś Krukowiak zatrudnia około 400 osób, jak również skutecznie walczyć o zbilansowanie salda handlu zagranicznego, który jest nadal dla Polski niekorzystny.

*- KFMR Krukowiak zaangażowała się w promowanie regionalistów związanych z Kujawami. Z jakich powodów?*

- Dzięki matematyce i szachom zarobiłem pieniądze, a za nie chcę mówić o Naszej Małej Ojczyźnie. Stworzyłem muzeum techniki rolniczej i gospodarstwa rolnego w Redczu Krukowym, poza tym

piszę i wydaję książki poświęcone temu regionowi. Oddaję szacunek wcześniejszym pokoleniom staram się przypominać wszystkim, skąd się wywodzą.

*- W firmie Krukowiak władzę przejmuje drugie pokolenie Borkowskich. Jakie spowodowało to zmiany w sposobie funkcjonowania?*

Seweryn Borkowski - Przede wszystkim postawiliśmy na lepsze kontakty z dilerami, Krukowiak nie zajmuje się już dystrybucją produkowanego sprzętu, a kiedy zgłaszają się do nas klienci zainteresowani zakupem którejs z maszyn, kierujemy ich do najbliższego diler. Ta decyzja przyczyniła się w dużej mierze do wzrostu przychodów ze sprzedaży, nawet o 45%. Oczywiście był to kluczowy powód, ale nie jedyny. Niezwykle ważny jest także

dalszy rozwój sieci sprzedaży, szczególnie na rynkach eksportowych.

*- A jakie są plany na najbliższą przyszłość firmy Krukowiak?*

- Nie zapominamy o sukcesywnym wprowadzaniu zmian w ofercie, choć nie są one już tak drastyczne, jak choćby przed 10 laty. Dobrym przykładem są chociażby opryskiwacze z belkami aluminiowymi, nabywanymi od czołowego dostawcy tych komponentów, które cieszyły się dużym zainteresowaniem zwiedzających podczas Agro Show.

W planach jest oczywiście budowa coraz większych maszyn, jeszcze bardziej zaawansowanych technicznie. Poza tym konieczna jest modernizacja firmy, Niezbędna jest także praca nad nowymi rynkami zbytu, także tymi najbardziej wyma-

gającymi, jak np. francuski czy niemiecki. Warto dodać, że Krukowiak jest jedynym krajowym producentem opryskiwaczy, który ma certyfikaty uprawniające do sprzedaży za Odrą. Możemy zaistnieć na szczególnie prestiżowym rynku niemieckim, ale aby tak się stało, musimy spełniać naprawdę wysokie wymagania.

Jednym z ciekawszych kierunków rozwoju jest także rolnictwo precyzyjne. Dziś bowiem nie tylko trzeba oferować najlepsze produkty w najkorzystniejszej cenie, ale w dodatku muszą one być ekologiczne, czyli przyjazne dla człowieka. Teraz szczególnie w modzie jest nawigacja satelitarna, precyzyjne dawkowanie cieczy czy równoległe prowadzenie belki.

*Dziękuję za rozmowę*