



Dzień z życia technologa Oknoplast

Zastanawialiście się kiedyś, jak wygląda dzień z życia technologa okiennego? Mnie też to ciekawiło, dlatego zaczerpnąłem języka u jednego z najlepszych możliwych źródeł, u Pana Grzegorza Bułata, Kierownika Działu Technologii OKNOPLAST.

ROZMAWIĄŁ: Tomasz Pępek

NAPISZ DO EKSPERTA: g.bulat@oknoplast.com.pl

? Panie Grzegorz, jest Pan Kierownikiem Działu Technologii u jednego z największych producentów stolarki w Europie, a od takich firm wymaga się, aby przodowały w innowacyjności produktów. Jak Pan sobie radzi z presją?

To prawda, OKNOPLAST to rzeczywiście producent stolarki, który kładzie niezwykle silny nacisk na innowacyjność swoich produktów. Mają one być wzorem do naśladowania dla innych firm z branży. Te wyzwania stawiane produktom wiążą się jednocześnie z oczekiwaniami wobec osób odpowiedzialnych za ich tworzenie i doskonalenie. Mam pełną świadomość, że także ja jako Kierownik Działu Technologii muszę im sprostać. Ciągłe podnoszenie swojej wiedzy, lektura prasy branżowej, udział w różnych targach branżowych, spotkania z klientami z różnych części Europy, poznawanie specyfiki rynków – zwłaszcza zachodnich to działania, które pozwalają mi osiągać cele stawiane przez Właściciela. Jest to też najlepszy sposób na radzenie sobie z presją. Nazwałbym to raczej „świadomym unikaniem sytuacji stresowych”, wynikających z niewiedzy czy zaskoczenia sytuacją. Dla mnie ważna jest również zwykła rozmowa z pracownikami w firmie. Są oni swego rodzaju kopalnią pomysłów, popartych wieloletnim doświadczeniem tych osób. Z nimi można „konie kraść”, dlatego przystępując do realizacji wdrożenia nowych rzeczy, mam dużo pewności i spokoju. Mając takie zaplecze poziom presji znaczenie się zmniejsza. ▶





► **?** Na czym polega dokładnie Pana praca? Za co jest Pan odpowiedzialny? Mógłby Pan opisać standardowy dzień Pana pracy?

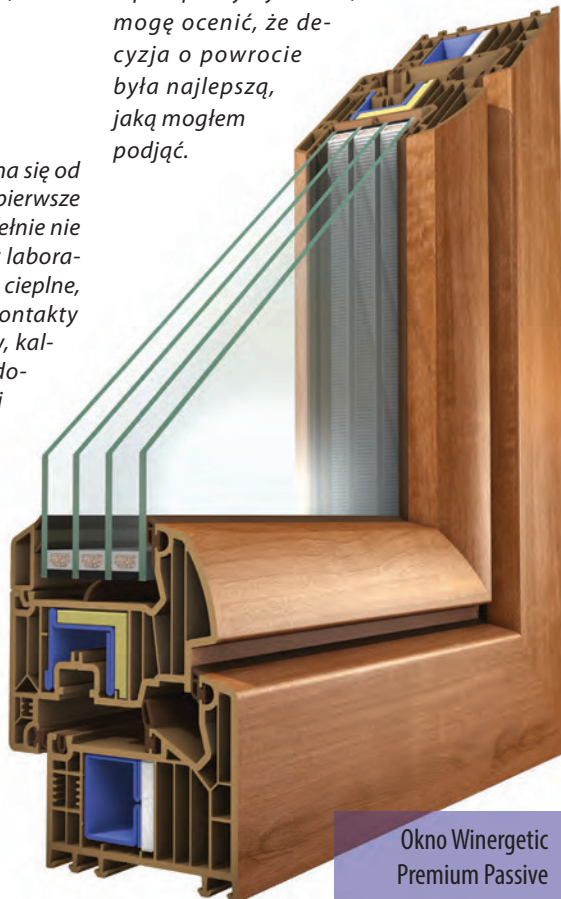
W strukturze organizacyjnej OKNOPLAST jestem osobą odpowiedzialną za technologię produkcji okien PVC. Mój Dział wchodzi w skład szerszego pionu Badań i Rozwoju. Jestem zatem odpowiedzialny za ciągły rozwój technologii poprzez eliminowanie rozwiązań najłabszych, ale również odpowiadam za tworzenie i wdrażanie technologii produkcji nowych produktów. Nadzoruję także tworzenie dokumentacji technicznej, takiej jak Instrukcje Technologiczne czy Katalogi Produktu. Odpowiadam za to, żeby każdy nowy produkt i każda, nawet najmniejsza, modyfikacja technologii nie były zaskoczeniem, ani dla ludzi produkujących okna, ani dla osób np. odpowiedzialnych za tworzenie baz danych w systemach informatycznych. Zanim jednak wdrożenie będzie zakończone, powstanie dokumentacja produkcyjna, a informacje o produkcie zostaną przekazane na zewnątrz, poszukiwane są rozwiązania, przeprowadzane są dziesiątki różnych testów laboratoryjnych, prób produkcyjnych... to też zakres moich obowiązków. Ale dzień zaczynam od kawy :)

? Gdy ma Pan pomysł na nowe okno, to jak wygląda cały proces, od myśli w Pana głowie do dnia wyprodukowania nowego okna?

Proces jest dość standardowy. Zaczyna się od „burzy mózgow”, potem mają miejsce pierwsze próby, których efekty początkowo zupełnie nie przypominają tego końcowego. Testy laboratoryjne, obliczenia wytrzymałościowe, cieplne, projektowanie nowych elementów, kontakty z potencjalnymi dostawcami, wyceny, kalkulacje. Potem następuje tworzenie dokumentacji, przygotowanie tzw. serii testowej, czyli pierwszej produkcji na linii. Do tego dochodzą ewentualne korekty w technologii, poprawki, kolejna realizacja testowa. Proces kończą szkolenia, prezentacje, akcje marketingowe... - czyli klasyka. Ten proces musi zachodzić każdorazowo, bo bez tego, nawet najlepszy pomysł spali na panewce i nie przebije się wśród konkurencji. A jak już wspominałem, wymaganie dotyczące innowacyjności produktu jest standardem w OKNOPLAST.

? Kiedy po raz pierwszy zetknął się Pan z branżą stolarki otworowej? Jak Pan trafił do Oknoplastu?

Pracę w branży stolarki otworowej rozpoczęłem dawno, bo już blisko 17 lat temu. Zaczynałem w 1996 roku właśnie w OKNOPLAST. Wtedy jeszcze firma mieściła się w małej wynajmowanej hali w Krakowie. Zaczynałem jako człowiek od załadunku okien na placu. Po trzech miesiącach trafiłem do magazynu, a po kolejnych trzech zostałem referentem ds. technicznych, a mówiąc po polsku... wprowadzałem zlecenia do systemu informatycznego. Później pracowałem w innych firmach okiennych, gdzie zbierałem doświadczenie zawodowe. Mogłem też patrzeć „z boku” jak rozwija się OKNOPLAST. Już wtedy widać było jak innowacyjne i ciekawe pomysły się tam rodzą. W 2009 roku wróciłem do OKNOPLASTU. Można powiedzieć, że historia mojego życia zawodowego zatoczyła koło. Wróciłem do firmy zupełnie innej... większej, o wiele większej, profesjonalnie podchodzącej do najmniejszych nawet detali. Stawiającej na ludzi, ich pomysły, kreatywność... Dzisiaj, z perspektywy czasu, mogę ocenić, że decyzja o powrocie była najlepszą, jaką mogłem podjąć.



Okno Winergic Premium Passive

? Co jest najtrudniejsze w Pana pracy, a co sprawia Panu największą satysfakcję?

Najtrudniejsze jest poczucie, że nie wszystkie trudne sprawy da się załatwić od razu. Największą satysfakcję mam wtedy, kiedy usłyszę od naszych klientów, że jakieś rozwiązania są dobre, ciekawe, pomagają w sprzedaży... Mam też ogromną frajdę, kiedy mogę rozwiązać jakiś problem techniczny, zaproponować niestandardowe wykonanie, które potem mogę zobaczyć już jako gotową realizację.

? Gdyby nie obowiązywały Pana techniczne ograniczenia, to jak wyglądałoby Pana idealne okno?

Przez te wszystkie lata wiele razy spotykałem się z przeróżnymi życzeniami naszych klientów. Bardzo często słyszałem: „takie okno sobie wymarzyłem”. Jako technolog często musiałem „burzyć” te marzenia, ponieważ były nierealne, a nierzadko były wręcz niebezpieczne. Idealne okno... według mnie, to takie, o którym klient nie musi nieustannie myśleć. To takie, które klient otwiera, zamyka, myje... wreszcie takie, które wtapia się w tło domu, dopełniając jego klimat.

? Jak długo Pan i Pana dział pracowal nad Winergic Premium?

Projekt WINERGIC Premium trwał dosyć długo. Na proces jego powstania składały się: kontakty z dostawcą profili, projektowanie autorskiego skrzydła, uruchomienie produkcji szyb zespolonych – w tym szyb z taflami o grubości 3 mm, przeznaczonych specjalnie do tego systemu... to wszystko trwało. Dużo szybciej poszło nam z WINERGIC Premium Passive. Pomysł pojawił się w okolicach stycznia 2013, a już w kwietniu byliśmy gotowi do sprzedaży. W tym czasie zaprojektowaliśmy kilkadziesiąt różnych geometrii wzmocnień stalowych, wybierając ostatecznie dwie. Przeprowadziliśmy szereg testów, analiz, porównań... wybraliśmy materiał izolacyjny, tworzący tzw. barierę termiczną – Space Block. To był rekord świata... :)

? Może Pan zdradzić, nad czym pracuje obecnie?

Niestety nie mogę... mogę jedynie zdradzić, że to, nad czym obecnie pracujemy, kiedy już pojawi się w sprzedaży, będzie na pewno swego rodzaju „okienną rewolucją”.