

FIRMA JOTKEL OTRZYMAŁA WIĘCEJ UNUNYCH PIENIĘDZY NIŻ NIEJEDNA GMINA

Lotka o milionów

Jan Krzywonos zaczął 29 lat temu z garścią podstawowych narzędzi. Dziś dysponuje najnowocześniejszymi maszynami na światowym poziomie, a majątek jego firmy Jotkel szacowany jest na 16 milionów złotych. Wielokrotnie pomagały mu przypadki.

Daniel Aleksandrak

Między 23 letni Janek Krzywonos własną warsztatem otworzył w 1978 roku. Właściciel nie miał wielkiego wyboru.

— Z przyczyn konfliktów osobistych padłem się pracy. Czasem było dość smiesznie i miałem duży problem z zatrudnieniem się w jakiejś innej firmie. Postanowiłem otworzyć swoją — wspomina.

— Miałem kapitałem był: młotek, przecinak, łuski, wiertarka i śrubokręt, plus trochę narzędzi.

— Pierwszą samodzielną pracą była instalacja elektryczna, położona — trochę nielegalnie — na fugu w kolegi, który budował domek.

Odbił się na spawarkach

Porządko Krzywonos specjalizował się w elektronice, choć chciał zająć się instalatorstwem elektrycznym, bo na tym można było lepiej zarobić. Nie miał jednak odpowiednich uprawnień, nie udało się ukonkretyzować z dyplomem technika elektronika.

— Musiałem uzupełnić kwalifikacje. Wiercho krótkim czasie zrobiłem mistrza instalatorstwa elektrycznego i szybko zmieniłem branżę na instalatorstwo elektryczne.

— Po dwóch latach zmienił branżę znowu na produkcję maszyn i rozpoczął produkcję spawarek, które wywoził przez całe lata do dopłaty lat 80.

— Produkcja była dość oporna — zawsze zatrudniałem maksymalnie trzech pracowników.

— Oczywiście ograniczenia były dla mnie bardzo ścisłe — najpierw to mogły być maksymalnie trzy osoby, potem sześć. Później nie licząc zarobku dla Krzywonos oświeżenie-ekspozycji na targi do Poznania. Kolega zaprezentował na targach spawarkę, producentowi udało się dostać do kumulatora i zgrzewarki.

— Zrobił sam furor. Kontraktowa naprowadził tego. Ze jessam dzisiaj był bym szczeniakił naj perfidni zamienili. A on otrzymał je w jeden dzień — nie dysponując niczym. Czasem było śmiešno — mówi.

Jaruziebski jak zbawienie

Po targach kolega zaproponował współpracę, bo sam wolął produkować prostsze urządzenia i wyważać spawarki, młaki obciążał na Krzywonos. Kolega obiecał też, że sam zajmie się zaprowadzeniem.

— Przypiętośwałem trochę te jego spawarki, bo był to taki model, co nie na bardzo spawac — opowiada z uśmiechem.

Współpraca trwała jednak krótko.

— Po trzech miesiącach kolega zamknął, bo jakoś robota pochodziła. A ja zostałem z tym całym traktorostem i musiałem sobie jakoś poradzić i musiałem uczynić powstanie. „Dziś to” uratował mi sam wojenna, — to było była okazja rozwinąć umowę bez płacenia kar umownych. To było trochę zaczęła to tym niezacznie, że w końcu było się dopłacić z odbiorcą — wywaja.

Firma robiła spawarki od podstaw, korzystając z dużej mierze z odpadów przemysłowych.

— Produkcja się rozciągnęła i na przełomie 1989 i 91 roku — chciałem nie walczyć tylko ambicji — stałem się najchętniej spawaczem produktem spawalniczego w Polsce — wspomina właściciel Jotkela. — To był zupełnie przypadki — produkowałem łuski i młotki i wierzakił — miał więc duże fabryki: Bester i Ozca.

Różnie firmę opuszczał około 7 tysięcy spawarek. Klientami byli głównie rolnicy.

Spawarki miały moc ok. 25 kW i były bardzo uniwersalne — pozwalały zarówno upić, jak i popawca. Ostatnia rzecz z produkcji to 1996 roku.

— Do dnia dzisiejszego posiadamy część do spawarek. Jeszcze się starałem, żeby udokumentować podręcznik do naprawy — mówi Krzywonos.

Wzmacniaczka Coca-cola

Pod koniec lat 80. Krzywonos rozszerzył produkcję i zaczął wywazywać wołki transportowe, a później też mobilne warsztaty.

— Klienti zaczęli ma nas upraszać, bym zaczął robić — miałem wtedy mości uści do butli, wozów, pędki, a myjąłbym potrzebowałem do narzędzi — taką szafkę na kołkach — wspomina.

Sprowadził. Pierwsze próby były nieudolne, ale teraz szafki są jednym z podstawowych produktów Jotkela.

W połowie 1993 roku z pozwodu krzywonos z amerykańskim producentem napoje. Coca-cola

ła właśnie rozbudowywała się w Polsce i potrzebowała wołki do sprzedaży.

— Amerykanie, którzy zaczęli firmę w Polsce, musieli do nas przyjechać, bo nie było modeli w Polsce, ale mogliśmy je produkować — to taki rodzaj ekspansji sklepowej i przeliczenia za dwa tygodnie — opowiada Krzywonos.

Regal firma zrobiła w kooperacji i razem z wołkami na prezentowała w wieloletnim terminie.

— Doprowadziłem ceny i wyliczenia z obrotami zamówieniami — mówi. — Z Coca-cola współpracowałem przez wiele lat. Był to trudny klient, ale dający dobre zarobki. Robiło się dużo w krótkim okresie, a potem była duża przerwa, więc zaczęłem się zastanawiać, jak wyjechać te działy. Rozszerzyłem asortyment naszych modeli metalowych i utrudnia. Z tamtych czasów pochodziła większość zamówień naszych naszych wyrobów — tłumaczy.

Od Niemiec po Irlandię

— Jotkel właściciel nie produkuje nic z elektroniki.

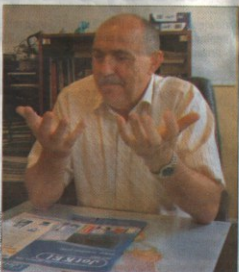
— Produkcją zajęły były elementy szafki do sterowania. Współpracujemy z kilkoma firmami — także pięciami amerykańskimi w tym zakresie — mówi właściciel.

Jedną z nich jest niemiecki przedsiębiorstwo, którego na Krzywonos nie może stracić. W każdej maszynce produkowanej naszymi jest jedna część z tej firmy.

— Obecnie jesteśmy bardziej firmą kooperacyjną — to to mamy w handlu, stacjami 25 procent sprzedaży, pozostałe 75% to kooperacja — tłumaczy.

— Współpracę ujednolicił producent — zdarza się, że klient chce nam zapłacić w zł i my produkujemy całego wyrobu i sprzedaje pod własną marką. My dostarczamy produkt do rąk z jego oznaczeniami. Wyjeżdżam też częściej, korzystając z dofinansacji klienta.

Jotkel produkuje dla przemysłu m.in. motoryzacyjnego, do suszarki, kotłowej, itp.



— Zaczynałem od motka, przecinka, kombinera i śrubokręta. Do dyspozycji miałem też swoje mieszkanie — mówi Jan Krzywonos, właściciel krotoszyńskiego JOTKEL-a.

60 procent przynosił zyska za grube.

— Największy eksport mamy do Niemiec — mówi właściciel.

Wyroby pod marką JOTKEL można kupić np. w Irlandii, W Niemczech elementy z wyrobów są montowane do Krotoszy Koberkarta — jednej z największych firm prowadzącej sprzedaż katalogową dla przemysłu. Produkty JOTKEL-a są obecne także w Norwegii, a za pośrednictwem czeskiej firmy Kwastor w Czechach, Słowacji i na Węgrzech i Ukrainie. W Polsce Jotkel ma około 60 dealerów.

— W Skrajności najchętniej uścił ma Daria — produkujemy dla nich obrzinki powietrze — wywaja Krzywonos.

W Polsce tych szeregów niek nie chce.

— Często widuję moje wyroby w firmach fabularnych w raportach z firm. Mnie wyroby są na pewno w Telenacji i Polabie, bo swoje czołki kupowali u mnie — zdarza się uści.

Ośmiem ununych melonów

Jotkel posiada wyposażenie na średnim światowym poziomie. Duża ze tym załoga ununych dotów.

— Realizuję jedynasty definitywny projekt inwestycyjny. Było też kilka ma finansowania wyciare targowych i doradczych na pozycjonowanie klientów na rynekach europejskich. W sumie za nami 15 projektów — tłumaczy.

Na projekty inwestycyjne firma otrzymała około 8 milionów złotych.

Zaczęło się od przedsięwzięcia projektu Exprim2 — chyba w 1998 czy 1999 roku. Kupiliśmy wtedy cztery maszyny krotoszy, na który dotychczas dotychczas około 15 tysięcy złotych.

W tym roku JOTKEL podpisał umowę na finansowanie projektu na 4 000 000 złotych, z 50 procentowym dofinansowaniem.

— Znajdujemy się w bardzo dobrej sytuacji — wywaja Krzywonos.

W tym roku Jotkel-u zamontowano nową maszynę, na świecie pracowało sześć maszyn o takim napędzie serwowym i mechanicznym, a następnie układ zasilania i odbiorniki materii był unikatowy. Wykrawka laserowa jest pierwszą tego typu w Polsce i około 140 na świecie.

— To najefektywniejszy poziom światowy — zapewnił właściciel.

15 procent kobiet

Od nadawca Jotkelu czerpał chętnie zatrudnia kobiet.

— Wcześniej nie było odpowiednich warunków. W nowej fabryce zatrudniamy od razu od dwadzieścia kobiet, aż sześć — przynajmniej — mówi.

Do zatrudnienia kobiet zobowiązano go także projekty unie, a poza tym na rynku pracy brakuje mężczyzn.

— Mamy pewnie kilka prac, które wykonują tylko kobiety, a nie mężczyźni. Zaproponowałem im pracę, a nie mężczyźni. Zaproponowałem im pracę, a nie mężczyźni. Zaproponowałem im pracę, a nie mężczyźni.

Obecnie w JOTKEL-u 3-mięsieczny stał zaczęło 18 par z drugiej grupy.

— Z 204 pracownicami 23 to kobiety. Myślałem, że będzie więcej kobiet ze względu na załogę, ale odcisnęły pracę, a nie kobiety. Wywaja (i doradzi) — wywaja.

Skuteczna reklama w 13 tygodniach!
 Zapraszamy do biura ogłoszeń: Krotoszyń, ul. Piłsudskiego 8, tel. 062 722 70 55, reklama.krotoszyne@poczta.onet.pl

informacje regionalne

Gazeta PLESZEWSKA

PIŁSKI

TYDZIEŃ

TYGODNIK WPGWOLNIK

ChodzieżANIN

kałiska

Ziemia Ileszczyńska

DZIEŃ

DZIEŃ

DZIEŃ

TYGODNIK zromsk

ZYCIE KONINA

Jotkel posiada światową klasę maszyn — wiele z nich kupiono z ununych dotacji.