

## Trzeba dzwonić na trwogę?



**Wiktor Legowicz:** – *Gonimy Europę pod względem zamożności. Podobno jeszcze w tym roku zrównamy się z Węgrami i Estonią. Ponad 14 tys. euro PKB przypadnie na jednego mieszkańca Polski.*

**Andrzej Kublik** („Gazeta Wyborcza”): – Pytanie tylko, czy my się tak bardzo szybko rozwijamy, czy oni spowolnili.

**Legowicz:** – *Estonia była takim tygrysem Europy...*

**Kublik:** – To był trochę taki papierowy tygrys. Bo jeżeli ktoś mówi o niesamowitych wzrostach, które są pompowane, to zawsze musi nastąpić – tak jak i na giełdzie – korekta.

**Legowicz:** – *Albo krach.*

**Kublik:** – Na giełdzie nazywamy to korektą, w gospodarce trochę inaczej. Od wielu lat mówiło się – na przykład – że Węgrzy żyją na kredyt. Również wielu węgierskich polityków ostrzegało przed skutkami takiego sposobu rozwoju gospodarki. No to teraz spowalniają. My jeszcze idziemy naprzód. Trzeba też zwrócić uwagę na to, że jednak właśnie na Węgrzech, w Estonii, w Słowacji, w Rumunii obecnie napływa bardzo dużo pieniędzy i bardzo dużo inwestorów. Właściwie te państwa zaczęły odcinać kupony od tych inwestycji od 2012 roku. My nie mamy tego...

**Legowicz:** – *...może w mniejszym stopniu.*

**Kublik:** – Jak się spojrzy na te duże inwestycje, to uciekają od nas. Pamiętajmy, że centrum unijne badań laserowych przypadło Węgom, Rumunii i Czechom. U nas takich ośrodków nie ma. I trzeba sobie jasno powiedzieć, że ten wspaniały obecnie wzrost, za chwilę może się skończyć. Trzeba dzwonić na trwogę.

### Waluta kontra eksport

**Legowicz:** – *A analitycy przewidują, że złoty w przyszłym roku umocni się. Euro będzie kosztowało 3 zł 83 gr.*

**Kublik:** – I co na to nasi eksporterzy?

**Legowicz:** – *Znów będą narzekać.*

**Kublik:** – I to bardzo!

**Legowicz:** – *Kiedyś już też narzekali, ale jakoś wychodzili na swoje.*

**Kublik:** – Ale mamy chyba trochę inną sytuację, właśnie przez to, że jesteśmy cały czas jeszcze w okresie wychodzenia z kryzysu i dostosowywania się do tej przyszłej struktury pokryzysowej w Unii Europejskiej. Co jest najgorsze w handlu zagranicznym? Ano, nie chodzi nawet o mocną walutę, tylko gwałtownie zmieniające się kursy.

Poprawiają nastrój, niszczą bakterie, a niektóre modele są niezbędne w nowoczesnej diagnostyce medycznej

# Lampa na niepogodę

TYGODNIK  
**ANGORA**

**Na początku lat dziewięćdziesiątych Wiesław Pietras, Radosław Purgał, Michał Słowiński i Zbigniew Wójcik pracowali w dużym zakładzie sprzętu medycznego. Trzej byli inżynierami, jeden ekonomistą. Czasy były niepewne, pensje niewielkie, państwowe molochy upadały jeden po drugim.**

Krajowy przemysł produkował coraz mniej, z zagranicy sprowadzano nawet zwykłe gwoździe.

Czterej koledzy stwierdzili, że istnieje ogromny popyt na testery do banknotów, a ponieważ posiadali odpowiednią wiedzę, więc postanowili je produkować.

W 1993 roku zwolnili się z pracy, zarejestrowali firmę „Ultra-Viol” i rozpoczęli produkcję w garażu.

– Nie mieliśmy właściwie żadnych pieniędzy na rozruch, a jedynie własne stare samochody, narzędzia domowego majsterkowicza i dużo zapalu – wspomina Wiesław Pietras, współwłaściciel i dyrektor generalny „Ultra-Violu”. – Sami projektowaliśmy, sami produkowaliśmy, sami sprzedawaliśmy. Interes szedł dobrze, ale rynek szybko się nasycił, zwłaszcza że importerzy zaczęli sprowadzać wielkie ilości tanich testerów z zagranicy. Zupełnie przypadkiem dowiedzieliśmy się, że polskie cukrownie są zainteresowane zakupem lamp bakteriobójczych. Szybko zmieniliśmy produkcję i to pozwoliło przetrwać najtrudniejszy okres.

### Tanio i nowocześnie

Dziś „Ultra-Viol” jest czołowym polskim producentem lamp antibakteryjnych, antydepresyjnych (foto vita) oraz negatoskopów – urządzeń służących do przeglądu zdjęć rentgenowskich.

Oprócz właścicieli w spółce zatrudnionych jest 24 pracowników, którzy wytwarzają ponad 200 mo-

deli i typów wyrobów, co przekłada się na roczny obrót przekraczający 6 milionów zł.

– W czasach wąskiej specjalizacji, gdy nawet wielkie koncerny zlecają podwykonawcom ogromną część swojej produkcji, my prawie wszystko robimy na miejscu – zapewnia Radosław Purgał, współwłaściciel i dyrektor techniczny spółki. Oczywiście, nie produkujemy samych źródeł światła, gdyż te kupujemy u Philipsa, z którym jesteśmy związani od początku istnienia naszej firmy.

Właściciele sami projektują swoje urządzenia, czasem korzystając z pomocy krajowych placówek naukowych.

– Studiujemy wszelkie światowe nowinki i staramy się je przenieść na nasz grunt, ale wielu naszych odbiorców często nie chce kupować najnowocześniejszego sprzętu – twierdzi pan Radosław.

Opracowanie prototypu całkowite nowego urządzenia zwykle zajmuje kilka miesięcy i – gdyby policzyć pracę samych właścicieli

Spółka ma międzynarodowe certyfikaty – ISO 9001: 2000 oraz, co szczególnie ważne, ISO 13485: 2003 – dla wyrobów medycznych.

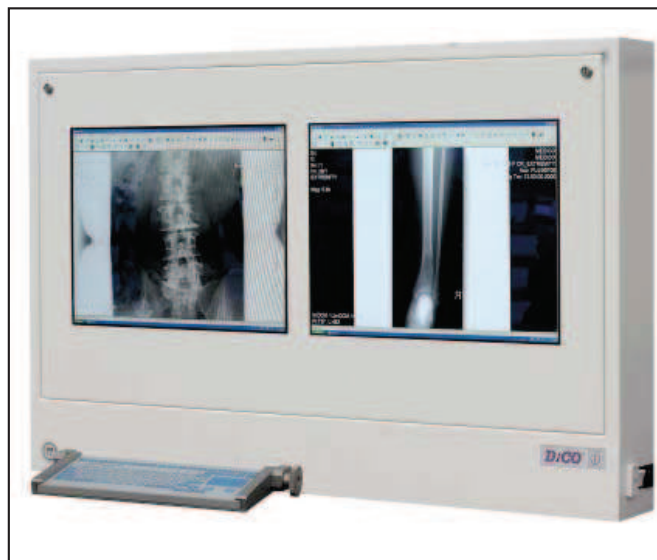
Taki produkt musi też zostać wpisany do rejestru Urzędu Rejestracji Produktów Leczniczych, Wyrobów Medycznych i Produktów Biobójczych.

– W Urzędzie istnieje wydział kontroli rynku, który co jakiś czas przeprowadza kontrolę w firmach zajmujących się produkcją sprzętu medycznego – mówi Purgał.

Wizytówką spółki są negatoskopy, za które firma została uhonorowana nagrodą „Łódź proponuje”.

– Produkuje zarówno negatoskopy analogowe, jak i znacznie droższe i nowocześniejsze cyfrowe – wyjaśnia Pietras. – Myślę, że przy obecnie panującej tendencji za 5 lat zniknie zapotrzebowanie na urządzenia analogowe, ale dopóki mamy na nie sporo zamówień, to oczywiście pozostają w naszej ofercie.

Gdy w analogowym rentgenie obraz powstaje na błonie (kliszy), to



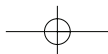
**W ofercie spółki są lampy bakteriobójcze za 190 zł i system neuronawigacji, którego promocyjna cena wynosi ćwierć miliona zł**

w szczególnie zaawansowanych technologicznie przypadkach – może kosztować nawet kilkaset tysięcy zł.

Żeby nowy model mógł trafić do gabinetów i szpitali, musi spełniać odpowiednie normy medyczne.

w cyfrowym – na specjalnej matrycy.

Negatoskopy cyfrowe są więc wyposażone w system komputerowy (koncernu Intel), medyczne monitory japońskiej firmy EIZO (o przekątnej obrazu od 21 do 46”). Szybka



„Ultra-Viol” od wielu lat prezentuje własne wyroby na targach Medica w Düsseldorfie, najważniejszej handlowej imprezie sprzętu medycznego na świecie

ekranu monitora wykonana jest ze szkła z powłoką antyrefleksyjną, która ośmiokrotnie redukuje niepożądane efekty świetlne.

Później urządzenie montowane jest na sali operacyjnej, co umożliwia dostęp do obrazów operowanego pacjenta oraz zdjęć z baz danych innych szpitali.

W hali montażowej pracownicy składają cyfrowy negatoskop do zdjęć mammograficznych z żaluzjami – to jeden z najbardziej zaawansowanych technologicznie modeli firmy. Cena detaliczna tego cuda przekracza 8 tys. zł.

### Zestaw w cenie porsche

Największą dumą spółki jest sprzęt zbudowany na zamówienie szpitala w Zielonej Górze – stosowany w neurochirurgii system wizualizacji obrazów medycznych.

Na 56-calowym dotykowym ekranie o rozdzielczości 8 megapikseli w czasie rzeczywistym lekarze mogą oglądać obrazy z torów wizyjnych mikroskopu, endoskopu oraz archiwalne zdjęcia ze szpitalnego serwera.

– Monitory i oprzyrządowanie kupiliśmy u najlepszych światowych producentów – wyjaśnia pan Radosław. – Naszego autorstwa jest system, który tym zawiaduje. Cały zestaw sprzedaliśmy szpitalowi za ćwierć miliona zł, to jest po promocyjnej cenie, która praktycznie rów-

na jest poniesionym kosztem i naszej pracy. Za podobne urządzenie amerykańskiego producenta (który pracuje na podzespołach tych samych firm co nasz) trzeba zapłacić ponad 400 tys. zł.

W naszej szerokości geograficznej wraz z nastaniem jesieni brakuje słonecznego światła, co u wielu osób wywołuje tzw. depresję sezonową (SAD). Dlatego rynkowym przebojem spółki okazała się lampa antydepresyjna foto vita, jeden z niewielu produktów adresowanych przede wszystkim do prywatnych, indywidualnych klientów. Lampy antydepresyjne „Ultra-Violu” świecą światłem o natężeniu od 5 do 9,5 tys. luksów, są przewidziane na 10 tys. godzin pracy i – w zależności od modelu – kosztują od 650 do 950 zł.

Szefowie spółki zawsze stawiali na innowacyjność i nowoczesność.

– Rodzima konkurencja, która nie jest zbyt liczna, stara się nas gonić, a czasem i naśladować, ale myślę, że to my nadal wyznaczamy krajowe trendy w naszej branży – dodaje Purgat.

Od siedmiu lat „Ultra-Viol” wystawia swoje produkty na światowych targach wyrobów medycznych Medica w Düsseldorfie.

– To tak wielka i ważna impreza, że praktycznie już nigdzie indziej nie musimy się pokazywać – zapewnia Wiesław Pietras. – Ponad 4 tysiące

wystawców, prawie 150 tys. zwiedzających i do tego koszty stoiska trzy razy niższe niż w Moskwie, która z Düsseldorfem nie może równać się pod żadnym względem. Dzięki tym targom nawiązaliśmy handlowe kontakty zarówno z czołowymi światowymi firmami naszej branży, jak i partnerami z tak egzotycznych krajów jak Iran.

Firma ma własną – bogatą – stronę internetową i profesjonalnie opracowane foldery. Lampy antydepresyjne czasem reklamuje w prasie wysokonakładowej, resztę wyrobów w branżowej.

„Ultra-Viol” sprzedaje swoje wyroby poprzez sklepy, firmy medyczne, a także bezpośrednio u klienta. 5% wszystkich zamówień realizowanych jest przez internet. W tej branży zapłata z odroczonym terminem płatności to norma, często na dłużej niż 3 miesiące. Mimo takich trudności zysk kształtuje się na poziomie kilkudziesięciu procent.

– Przed 16 laty założyliśmy tę firmę trochę z przypadku – mówi Pietras. – Dziś mamy mocną pozycję na krajowym rynku, a zagraniczni partnerzy cenią nas za jakość. Gdy już tyle osiągnęliśmy, to teraz musimy wyznaczyć sobie coraz bardziej ambitne cele i wierzę, że się nam uda.

**KRZYSZTOF KAMIŃSKI**  
Zdjęcia: archiwum firmy

### Czas własnych firm

**Legowicz: – Nagminnie zakładamy firmy. W pierwszym półroczu założyło je ćwierć miliona osób. Polubiliśmy samozatrudnienie.**

**Adam Cymer („Nowe Życie Gospodarcze”):** – I właśnie dlatego, mimo kryzysu, sytuacja na rynku pracy nie stała się dramatyczna. Myślę, że zadziałały fundusze unijne z zasobów funduszu pracy. Bo przecież te wielkie pieniądze, które poszły na zakładanie własnych firm...

**Legowicz: – Ludzie stoją w kolejkach po te pieniądze.**

**Cymer:** – Przez lata słyszeliśmy batalie o to jedno okienko, o to zakładanie firmy. Okazuje się, że nie jest takim problemem, skoro tyle firm powstało. Problem – to jej utrzymanie. Nie tylko dlatego, że trzeba się wykazać zdolnościami zarządzającymi, marketingowymi, mieć pomysły, umieć funkcjonować na konkurencyjnym rynku. Ale przede wszystkim uporać się z balastem urzędniczym, który jest największą zakłąką rynku dla małych i średnich przedsiębiorstw. A w tej sprawie nie robi się już nic.

### Ogórek jak... bułeczka

**Legowicz: – I bardzo dobra wiadomość: polska żywność podbija zachód Europy. Sałatki, ogórki, wyroby mleczne rozchodzą się w Portugalii jak ciepłe bułeczki.**

**Zbigniew Biskupski („Dziennik Gazeta Prawna”):** – To jest po części również sukces polskich konsumentów. Dlatego że głównym motorem tego wzrostu na rynkach zagranicznych są te koncerty, które mają sieci handlowe w Polsce: Biedronka, Tesco i inne. To one sprwadniają nam z Portugalii dobre wino portugalskie, niedrogie owoce morza i oliwy. I, żeby sobie zminimalizować koszty, sprzedają polską żywność w swoich sklepach za granicą.

J.B.

**Opracowano na podstawie codziennych audycji Wiktora Legowicza w radiowej „Trójce” od 30 listopada do 4 grudnia 2009 r.**



Rys. Paweł Wakula

