



Mazur Żurawie Sp. z o.o.

Nie tylko wynajem

Znana głównie na południu kraju śląska spółka Mazur Żurawie, funkcjonująca przez ostatnie 12 lat jako PHU „Strzecha” Krzysztof Mazur, trudniąca się wynajmem, sprzedażą i serwisem żurawi wieżowych, przede wszystkim marki Liebherr. O tym, jak obecnie działa, co oferuje i na co mogą liczyć jej klienci rozmawiamy z właścicielem firmy Krzysztofem Mazurem.

Jakie zmiany zaszły w firmie Mazur Żurawie w ostatnim czasie?

W ostatnim czasie zmieniła się forma prawna ponieważ zawiązaliśmy spółkę Mazur Żurawie z nową siedzibą w Katowicach, przy ulicy Milowickiej, gdzie mamy do dyspozycji blisko 2,5 ha. W dalszym ciągu w Mysłowicach funkcjonuje druga nasza baza sprzętu wraz z warsztatem która mieści się na powierzchni 0,5 ha. W zeszłym roku kupiliśmy też 16 używanych żurawi wieżowych oraz fabrycznie nowy żuraw kołowy Liebherr LTM 1250-6.1, do którego przymierzaliśmy się od dwóch lat. Pierwotnie myśleliśmy o mniejszym, ale zdecydowaliśmy się na 250-tonowy, z którego jesteśmy bardzo zadowoleni. Dzięki niemu możemy dużo szybciej stawiać żurawie wieżowe, które dotychczasowo wznoszone były za pomocą klatki hydraulicznej. Na przykład niedawno skończyliśmy montaż żurawia o wysokości haka 60 m przy elektrociepłowni w Tychach, o wysokości haka 60 m, który zmontowaliśmy właśnie naszą „250”.

Jakim parkiem żurawi i jakich marek dysponuje firma obecnie?

Jesteśmy 4-5 firmą w Polsce co do wielkości w ogóle i największą firmą prywatną wynajmującą żurawie. Obecnie mamy 90 żurawi wieżowych Liebherr, o udźwigu od 28 do 290 tm, z wysięgiem

do 75 m i dowolnej wysokości. Górnej granicy praktycznie nie ma, a firma Liebherr jest przygotowana do wyprodukowania żurawia, oczywiście z kotwieniem bocznym, który może mieć nawet kilometr wysokości. Posiadamy też kilka żurawi innych firm – 3 Wolff, 2 Painer i jedna Comansa, kupione 6-8 lat temu, gdy na rynku nie było zbyt wielkiego wyboru.

Jeśli chodzi o żurawie samojezdne, mamy poza 250-tką, model LTM 1090/2, zwany „setką”, z powodu maksymalnego udźwigu wynoszącego 99 t, którym wykonujemy zdecydowaną większość naszych montażi. Uzupełnieniem jest „czterdziestka”,

z dużym jak na tę klasę wysięgnikiem 35-metrowym, z możliwością przedłużenia o 7 m, która służy do załadunku czy montażu małych żurawi. „Dziewięćdziesiątka” ma z kolei 52 metry podstawowego wysięgu plus dodatkowo 19 m dość rzadko używanego tzw. bociana.

Na co może liczyć klient, który zgłosi się do firmy Mazur Żurawie?

Przede wszystkim na żuraw najwyższej jakości. Liebherr produkuje z najlepszych materiałów i nie ma drugiej takiej firmy, która np. do produkcji wstawek wieży używa stali konstrukcyjnej 18G2AA. Jest to stal, któ-

ra może pracować w zakresie temperatur od -20 do +40°C. Poza tym Liebherr produkuje słupy do wstawek wieży z profili zamkniętych, gdzie woda się nie dostaje. Przecinaliśmy kiedyś wstawkę z 1981 roku i zobaczyliśmy w środku zdrowy element można piaskować, malować i eksploatować dalej. Tymczasem taka sama wstawka innego producenta, jeśli ma 25 lat, z reguły nadaje się już tylko na złom.

Oprócz tego oferujemy kompleksową obsługę, obejmującą opracowanie lokalizacji i instrukcji bezpiecznej pracy, transport, montaż z odbiorem UDT i później obowiązkowymi, comiesięcznymi przeglądami, konserwację, demontaż i odbiór z placu budowy. Dysponujemy przy tym 10-osobową ekipą serwisową i stałym dostępem do oryginalnych części zamiennych w cenach producenta.

Na jakim terenie firma działa i do kogo kieruje ofertę? Czy klienci wynajmują żurawie z operatorem, czy bez? Jaka jest skala sprzedaży żurawi?

Działamy głównie w Polsce południowej, ale mamy też klientów z całego kraju i nie tylko. Ostatnio sprzedaliśmy żurawie do Stargardu Szczecińskiego oraz na Ukrainę. Najdalej obsługiwana inwestycja była budowa mostu autostradowego na A1 w Grudziądzu (400 km od siedziby), na dwa Liebherry 280EC-H12 z 75-metrowymi wysięgnikami. Mamy żurawie w zasadzie na każdą budowę, od małych domków jednorodzinnych po wysokie wieżowe, co określa też przekrój naszych klientów. Wśród nich są oczywiście stali odbiorcy, których znamy od lat, tacy jak Skanska, Strabag czy Mostostale. Posiadamy też grono mniejszych odbiorców np. deweloperów lub klientów indywidualnych.

Wygodniejsze dla firm jest wynajmowanie żurawi z naszym operatorem, z czego korzysta aż 95% klientów, którzy nie muszą się martwić o szkolenia, kwalifikacje, uprawnienia, BHP, odpowiedzialność za ewentualne uszkodzenia, bo wszystko to pozostaje po naszej stronie. Zdecydowanie większym powodzeniem cieszy się wynajem, choć w tym roku sprzedaliśmy już 4 żurawie.

Jak ocenia Pan sytuację rynkową, jakie widzi szanse, a jakie zagrożenia dla swojej działalności?

Trendy na rynku światowym zmieniają się jak sinusoida, w rytmie 5-7 lat. Teraz jest dużo lepiej, co widzę po zapytaniach ofertowych. Mamy grono swoich sprawdzonych odbiorców, którzy współpracują z nami, godząc się nawet na wyższe ceny niż u konkurencji, za które oferujemy najlepszą markę z dostępnych na rynku i najlepszą obsługę. Na szczęście nie dla wszystkich odbiorców głównym kryterium jest cena, choć niestety kieruje się nią większość klientów. Firmy oferujące żurawie innych marek potrafią być w tej samej klasie parametrowej nawet do 60% tańsze. Gdy ktoś nastawia się jednak na szybki zysk, musi się liczyć z tym, że te żurawie nigdy nie będą pracowały tak długo, jak Liebherr. A w razie awarii może także zabraknąć do nich części czy profesjonalnego serwisu, którego w Polsce po prostu nie ma. My dysponujemy zarówno jednym, jak i drugim, dzięki czemu klient z problemem nigdy nie będzie pozostawiony sam sobie. Dzięki zaufaniu jakim obdarzają nas nasi klienci możemy z optymizmem patrzeć w przyszłość i nie obawiać się o wahania koniunktury na rynku budowlanym, ani o przyszłość.

Dziękujemy za rozmowę.



Krzysztof Mazur, właściciel firmy Mazur Żurawie Sp. z o.o.

MAZUR

www.zurawiewiezowe.pl

Żurawie LIEBHERR

sprzedaż – wynajem – serwis

MAZUR ŻURAWIE Sp. z o.o.
ul. Milowicka 1A
40-312 Katowice

www.zurawiewiezowe.pl
biuro@zurawiewiezowe.pl
tel. 32 745 33 44-45