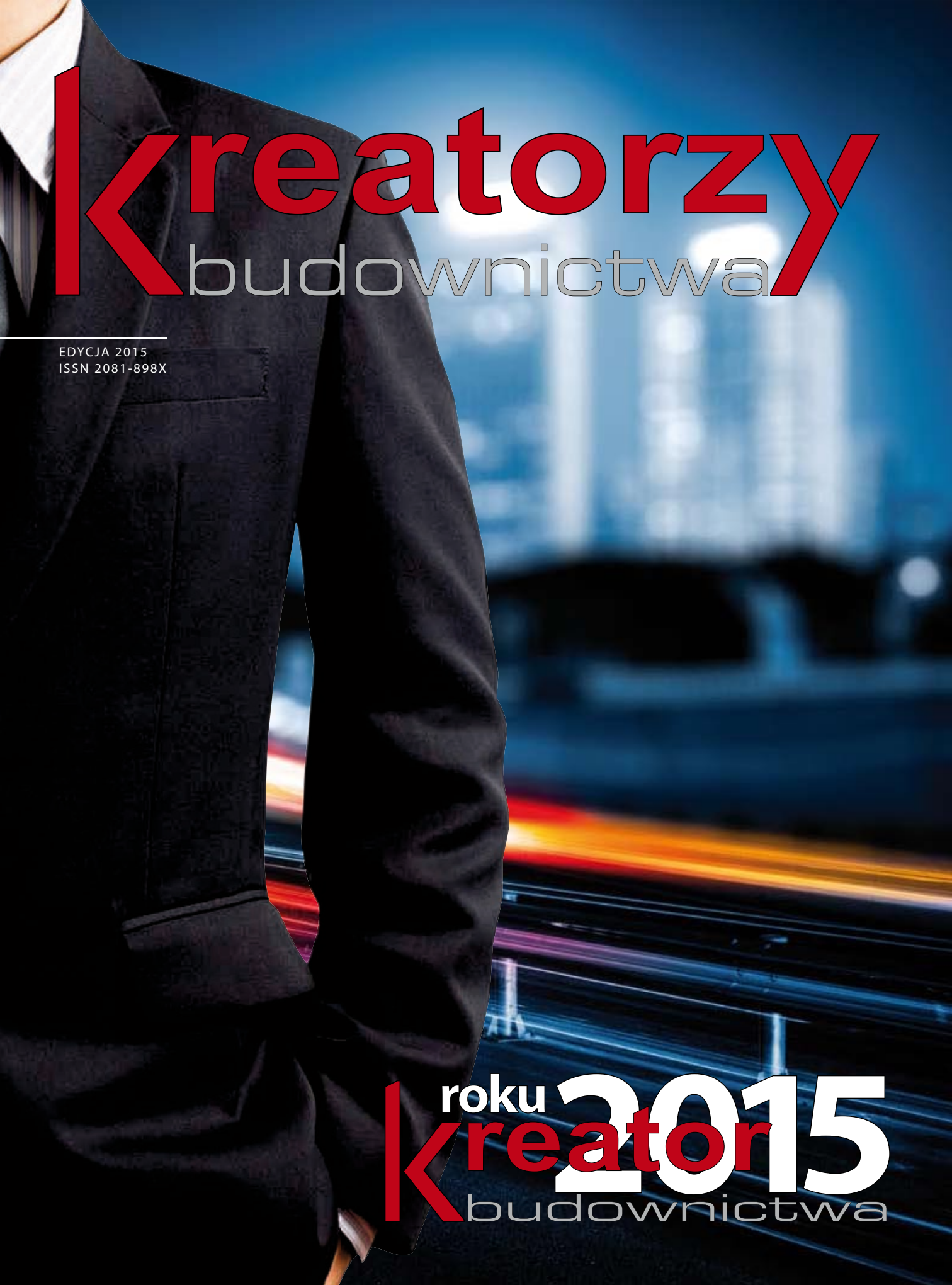




Kreatorzy budownictwa

EDYCJA 2015
ISSN 2081-898X

roku 2015
Kreator
budownictwa

Kreatorzy budownictwa

Wydawnictwo Polskiej Izby Inżynierów Budownictwa Sp. z o.o.

2015

Drodzy Państwo,

W ostatnich latach polska gospodarka, pomimo kryzysu, znacznie lepiej się rozwijała niż w innych krajach Unii Europejskiej. Na taki wynik zapracowało także polskie budownictwo, i to nie tylko dzięki pozyskanym środkom unijnym skierowanym do tej branży, ale także dzięki firmom i osobom, których działalność przyczyniła się do rozwoju budownictwa w Polsce.

Kreują oni rynek budowlany oraz promują wartości takie jak przedsiębiorczość, innowacyjność czy też nowoczesne zarządzanie. Nie jest łatwo wprowadzać w życie wszelkiego rodzaju nowości odnoszące się do różnych płaszczyzn działalności, zwłaszcza, kiedy recesja gospodarcza ogranicza możliwości funkcjonowania. Dlatego też należą się słowa uznania dla firm i osób, które zajmują znaczącą pozycję na rynku budowlanym i reprezentują bogate spektrum branży budowlanej. Są wśród nich producenci, wykonawcy, projektanci, usługodawcy czy deweloperzy, często o ogromnym potencjale i z wieloletnim doświadczeniem w swojej dziedzinie. Podejmowanymi przez siebie działaniami i inicjatywami oddziałują na rzeczywistość branży budowlanej, kreują wzory postępowania oraz wpływają na tworzenie najnowszych trendów.

Heraklit z Efezu powiedział: „Kto nie dąży do rzeczy niemożliwych, nigdy ich nie osiągnie”. Trudno się z nim zgodzić, gdyż jak wskazuje działalność wielu osób i firm, tylko niektórzy mieli odwagę dążyć do rzeczy niemożliwych i obecnie są kreatorami nowej rzeczywistości branży budowlanej.

Takie właśnie osoby prezentuje wydawnictwo „Kreatorzy budownictwa”. Są wśród nich prezesi, dyrektorzy i menadżerowie największych firm budowlanych i deweloperskich, czołowi producenci materiałów budowlanych itp. W swoich opiniach i ocenach mówią o najnowszych trendach i istotnych wyzwaniach we współczesnym budownictwie oraz prognozach na przyszłość w zakresie kierunków rozwoju firmy lub całej branży budowlanej. Mają swoje wizje i strategie działania, mają swoje pomysły na zmienianie na korzyść branży budowlanej.

I to jest niezmiernie ważne w obecnych realiach!

Gratuluje Wydawnictwu Polskiej Izby Inżynierów Budownictwa Sp. z o.o. pomysłu i inicjatywy prezentacji kreatywnych osób związanych z branżą budowlaną. Składam także wyrazy uznania wszystkim zaprezentowanym w tej publikacji za ich dotychczasowe osiągnięcia i życzę kolejnych sukcesów zarówno na polu osobistym, jak i zawodowym.



*Andrzej Roch Dobrucki
Prezes Polskiej Izby Inżynierów Budownictwa*



Szanowni Państwo,

Jest mi niezmiernie miło przekazać w Państwa ręce kolejne, piąte już wydanie publikacji „Kreatorzy budownictwa”. W 2013 roku stała się ona częścią wielowymiarowego projektu, opracowanego przez Redakcję Wydawnictwa Polskiej Izby Inżynierów Budownictwa. Jego główną ideą jest nagradzanie tytułem Kreator Budownictwa Roku, zarówno osób jak i firm, które wyróżniają się na tle rynku budowlanego.

W tym roku tytuły przyznane zostały za zaangażowanie w rozwój budownictwa, kreowanie rzeczywistości budowlanej, jakość produktów, nowe technologie, jak również innowacyjne rozwiązania. Laureatami tytułu są właściciele, prezesi, wiceprezesi, prokurenci, dyrektorzy i menedżerowie, a także producenci, projektanci, deweloperzy, inwestorzy oraz generalni wykonawcy. Na łamach publikacji prezentują oni swoje dokonania i osiągnięcia. Dokonują oceny rynku budowlanego, opisują obecne trendy. Dzielą się spostrzeżeniami oraz planami na przyszłość.

Prezentacja każdego z Laureatów tytułu dostępna jest na stronie internetowej www.kreatorzybudownictwa.pl. Istnieje również możliwość pobrania całej publikacji „Kreatorzy budownictwa” w formie e-wydania.

Serdecznie gratuluję wszystkim, którzy otrzymali tytuł „Kreator Budownictwa Roku 2015”. Jestem pełna uznania dla Państwa osiągnięć. Podziwiam zaangażowanie, determinację i wysiłek włożony w rozwój branży budowlanej. Życzę sprzyjających warunków do realizacji kolejnych przedsięwzięć w życiu zawodowym i prywatnym.

*Dominika Rybitwa
Menedżer projektu
Kreatorzy Budownictwa*





laureaci
tytułu

Jacek Andrzejewski , dyrektor ds. projektowania BWL-PROJEKT Sp. z o.o.	27
Dariusz Blocher , prezes zarządu, dyrektor generalny BUDIMEX SA	22
Jerzy Błażeczek , prezes zarządu BWL-PROJEKT Sp. z o.o.	26
Przemysław Borek , wiceprezes zarządu POZNAŃSKA KORPORACJA BUDOWLANA PEKABEX S.A.	62
Adam Czapelka , prokurent DYWIDAG-SYSTEMS INTERNATIONAL Sp. z o.o.	40
Marek Gotowski , prezes zarządu FIRMA GOTOWSKI Budownictwo Komunikacyjne i Przemysłowe Sp. z o.o.	46
Mariusz Kędzierski , prezes zarządu PRZEDSIĘBIORSTWO BUDOWNICTWA PRZEMYSŁOWEGO EMKA Sp. z o.o. Sp. k.	70
Bruno Lambrecht , dyrektor generalny CFE Polska Sp. z o.o.	30
Urszula Maliszewska , dyrektor handlowy AUSTROTHERM Sp. z o.o.	14
Jarosław Nawrot , właściciel INIEKCJA KRYSTALICZNA® Autorski Park Technologiczny im. dr. inż. Wojciecha Nawrota	50
Maciej Nawrot , właściciel INIEKCJA KRYSTALICZNA® Autorski Park Technologiczny im. dr. inż. Wojciecha Nawrota	52
Daniel Pawłowski , prezes zarządu BAUKRANE BUDOWNICTWO Sp. z o.o. Sp. k.	18
Piotr Stryjak , menedżer przedstawicielstwa SITA BAUELEMENTE GmbH	80
Jarosław Szczupak , prokurent ALSTAL GRUPA BUDOWLANA Sp. z o.o. Sp. k.	10
Maciej Wiśniewski , dyrektor ds. sprzedaży, członek zarządu SIKA POLAND Sp. z o.o.	76
Andrzej Wiśniowski , założyciel i właściciel WIŚNIEWSKI Sp. z o.o. S.K.A.	88
Michał Wrzosek , prezes zarządu PERI Polska Sp. z o.o.	58

ALSTAL GRUPA BUDOWLANA Sp. z o.o. Sp. k.	10
AUSTROTHERM Sp. z o.o.	14
BAUKRANE BUDOWNICTWO Sp. z o.o. Sp. k.	18
BUDIMEX SA	22
BWL-PROJEKT Sp. z o.o.	26
CFE Polska Sp. z o.o.	30
DAIKIN AIRCONDITIONING POLAND Sp. z o.o.	34
DATAComp Sp. z o.o.	36
DORMA Polska Sp. z o.o.	38
DYWIDAG-SYSTEMS INTERNATIONAL Sp. z o.o.	40
FABRYKA STYROPIANU ARBET Sp. j.	44
FIRMA GOTOWSKI Budownictwo Komunikacyjne i Przemysłowe Sp. z o.o.	46
INIEKCJA KRYSTALICZNA® Autorski Park Technologiczny im. dr. inż. Wojciecha Nawrota	50
IZOHAN Sp. z o.o.	54
MOSTOSTAL WARSZAWA SA	56
PERI Polska Sp. z o.o.	58
POZNAŃSKA KORPORACJA BUDOWLANA PEKABEX S.A.	62
PROFBUD Sp. z o.o.	66
PRUSZYŃSKI Sp. z o.o.	68
PRZEDSIĘBIORSTWO BUDOWNICTWA PRZEMYSŁOWEGO EMKA Sp. z o.o. Sp. k.	70
REHAU Sp. z o.o.	74
SIKA POLAND Sp. z o.o.	76
SITA BAUELEMENTE GmbH	80
TRACK TEC S.A.	84
WIŚNIEWSKI Sp. z o.o. S.K.A.	88
ZAKŁADY BUDOWNICTWA MOSTOWEGO INWESTOR ZASTĘPCZY S.A.	92

konferencja



prezentacje
laureatów

Jarosław Szczupak

prokurent Alstal Grupa Budowlana Sp. z o.o. Sp. k.



Absolwent Akademii Ekonomicznej w Poznaniu (obecnie Uniwersytet Ekonomiczny) na kierunku Zarządzanie Przedsiębiorstwem, gdzie prowadzi przewód doktorski. Studia podyplomowe z zakresu Public Relations ukończył w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu. Pierwszy biznes rozpoczął w trakcie studiów. Po ich ukończeniu wsparł swoją wiedzę i nowatorskim spojrzeniem firmę ojca – Alojzego Szczupaka – który od najmłodszych lat wychowywał go w duchu przedsiębiorczości. Obecnie zarządza całą Grupą Budowlaną ALSTAL, realizując projekty na skalę światową.

– Jeszcze kilka lat temu Alstal był lokalnym przedsiębiorstwem. Obecnie jest jedną z najbardziej liczących się firm z rodzimym kapitałem na rynku budowlanym. W jaki sposób udało się to osiągnąć?

– Założycielem firmy jest mój ojciec, który zaczynał od małego zakładu rzemieślniczego, zatrudniającego początkowo kilkunastu pracowników. Firma Alstal powstała w 1976 roku i z lokalnego przedsiębiorstwa ewoluowała do rangi firmy ogólnopolskiej. W ostatnich latach zasięg naszych działań objął również m.in. kraje skandynawskie. Dziś Alstal Grupa Budowlana to przedsiębiorstwo z wyłącznie polskim kapitałem, wyodrębnionymi spółkami zależnymi. O wartości firmy stanowi także to, że jesteśmy firmą rodzinną, dwupokoleniową. W latach osiemdziesiątych dużym problemem był dostęp do surowców i materiałów niezbędnych do realizacji zleceń. Sprostanie

temu zadaniu wymagało dobrej organizacji pracy i uporu w dążeniu do celu. Mimo przeciwności losu oraz niekorzystnych zmian gospodarki ojciec nie poddał się. Sprawił, że mała firma spod Inowrocławia stała się rozpoznawalna – początkowo tylko w Inowrocławiu, a później w województwach ościennych. Ojciec stał się dla mnie mentorem, który wychował mnie w duchu przedsiębiorczości. Dzięki doświadczeniu połączonemu z wiedzą biznesową obu pokoleń z dumą mogę zarządzać firmą zatrudniającą obecnie ok. 450 pracowników. Wzrastające zapotrzebowanie na usługi świadczone przez firmę pozwoliło na realizację kolejnych zleceń, a to przełożyło się na rozwój infrastruktury niezbędnej do funkcjonowania.

– Jaki jest Pana wkład w zbudowanie obecnej pozycji Alstalu?

– Dla Alstalu przełomowy okazał się rok 2007, kiedy to miasto Toruń zdecydowało się na budowę stadionu żużlowego Motoarena – jednego z najnowocześniejszych obiektów tego typu na świecie. Firma budująca do tej pory hale przemysłowe za 20 mln zł zdobyła kontrakt wart 100 mln zł na trudny, a zarazem prestiżowy obiekt. W tym czasie dochodziło również do znaczącej zmiany organizacyjnej – zarządzanie operacyjne firmą przechodziło w ręce młodego pokolenia. Ojciec nie wycofał się całkiem z prowadzenia firmy, wciąż jest prezesem. Jednak od tamtego czasu w większym stopniu zarządzam Alstalem. Od samego początku stawiałem na ludzi, ponieważ to oni są podstawą sprawnego działania firmy. Jestem zwolennikiem umiarkowanego i zrównoważonego rozwoju poprzez dobór specjalistów w konkretnych dziedzinach. Wypracowanie dobrze funkcjonujących procedur i poszczególnych procesów czyni z firmy typowo właścicielskiej bliską dobrym wzorcom korporacyjnym. Budujemy platformę, która motywuje ludzi do działania, aby mogli wpływać na rozwój i kształt przedsiębiorstwa.



Opera Leśna w Sopocie

– **Działalność Grupy Alstal obejmuje kilka segmentów branży budowlanej.**

W rozwój której z nich jest Pan najbardziej zaangażowany?

– Zaangażowany jestem we wszystkie segmenty, bez wskazania konkretnego profilu działalności. Siłą firmy jest jej dywersyfikacja, czyli działalność na wielu różnych polach. Daje to pewnego rodzaju komfort i stabilizację. Branża budowlana umożliwia szerokie spektrum działań, a dzięki zaangażowaniu osób zarządzających jesteśmy jednym z liderów w wielu dziedzinach tworzących efekt synergii. Wspomagają się wzajemnie oraz zapewniają zasoby materialne i niematerialne. To jest jedna ze składowych naszego sukcesu.

– **W tym roku świętowali Państwo jubileusze swoich pracowników. Dla jedynych był to okres 10-lecia, dla drugich 20-lecia współpracy. Tak wieloletnie staże mają ogromne znaczenie dla firmy.**

– Zgadza się. Tak długi staż pracowników powinien być dowodem zadowolenia ze współpracy i wzajemnych relacji. Niekiedy mam wrażenie, że czas ten minął jak jeden dzień. Najstarszych pracowników pamiętam jeszcze z czasów młodości, kiedy dorastałem w jednym otoczeniu z ówczesną kadrą. Większość z osób, które obchodziły niedawno jubileusze, znam osobiście i wspólnie tworzyliśmy fundamenty sukcesu firmy. Wziąwszy pod uwagę wyzwania, których do tej pory podjął się zespół Alstalu, należą mi się gratulacje i podziękowania.

– **Alstal współpracuje z uczelnią wyższą i organizuje praktyki dla studentów. Jak ocenia Pan obecne polskie szkolnictwo, szczególnie jeżeli chodzi o przygotowanie praktyczne do pracy w branży budowlanej?**

– Muszę przyznać, że ludzie, których zatrudniałem kilkanaście lat temu w porównaniu do obecnych absolwentów prezentowali zupełnie inny poziom. Taki stan rzeczy ma dwie przyczyny. Dostrzegam w młodzieży chęć rozwoju i widzę, że jest bardziej ambitna i szerzej patrzy na otaczający świat zarówno w sferze prywatnej jak i zawodowej. Ponadto poziom nauczania, szczególnie na Uniwersytecie Techniczno-Przyrodniczym, z którym współpracujemy, wzrósł w ostatnich kilkunastu latach. Zauważalna jest poprawa jakości kształcenia i przekazywanej wiedzy – jest lepiej ukierunkowana i dostosowywana do potrzeb rynku. Cieszy nas to, że uczelnie nastawione są na współpracę z biznesem, że nie funkcjonują same dla siebie, tylko widzą, że wszystko to, co robią, musi znaleźć w przyszłości praktyczne zastosowanie.



ALSTAL

GRUPA BUDOWLANA Sp. z o.o. Sp. k.

Jacewo 76, 88-100 Inowrocław

tel. 52 35 55 400

www.alstal.eu

ALSTAL GRUPA BUDOWLANA Sp. z o.o. Sp. k.

Inwestycje bazujące na bogatej wiedzy i doświadczeniu

Alstal Grupa Budowlana powstała w 1976 roku. Jest polskim przedsiębiorstwem, które od wielu lat z powodzeniem realizuje inwestycje z sektora prywatnego i publicznego. Do podstawowych gałęzi działalności firmy należy budownictwo ogólne, hale i konstrukcje stalowe, odnawialne źródła energii oraz usługi utrzymania ruchu.



Centrum Ekspedycyjno-Rozdzielcze w Bydgoszczy



Przechowalnia warzyw w Lipiu

Generalne wykonawstwo

Alstal Grupa Budowlana to doświadczony generalny wykonawca obiektów budowlanych. Od blisko 40 lat realizuje inwestycje na obszarze Polski, a w ostatnich latach również w innych krajach europejskich. Dzięki swoim wyspecjalizowanym zakładom jest w stanie kompleksowo i sprawnie zrealizować inwestycję na każdym jej etapie: od zaprojektowania obiektu przez zapewnienie klientowi doradztwa technologicznego po uzyskanie pozwoleń na budowę. Alstal posiada wieloletnie doświadczenie jako wykonawca licznych obiektów budowlanych, m.in. galerii handlowych, kompleksów hotelowo-rekreacyjnych, hal i obiektów przemysłowych dla takich klientów jak: Porsche, Bridgestone, Lafarge, Volkswagen AG.

Hale i konstrukcje stalowe

W Grupie Alstal powstał wysoko wyspecjalizowany zakład, świadczący usługi w zakresie projektowania i budowy hal stalowych oraz produkcji i montażu najbardziej skomplikowanych konstrukcji stalowych. Firma wykonała hale o różnym przeznaczeniu –

produkcyjne, magazynowe, sportowe i wystawiennicze. Alstal specjalizuje się w realizacji o wysokim stopniu skomplikowania. Jest wykonawcą otwieranego dachu Teatru Szekspirowskiego w Gdańsku, zadania Opery Leśnej w Sopocie oraz Cementowni Lafarge – największego pod względem kubatury jednokondygnacyjnego obiektu w Polsce, a także stadionu żużlowego Motoarena w Toruniu.

Energetyka

Alstal z każdym rokiem wzbogaca również swoje doświadczenie w branży odnawialnych źródeł energii. Energetyka odnawialna i efektywność energetyczna nabierają w Polsce coraz większego znaczenia, dlatego też firma wychodzi naprzeciw tym oczekiwaniom. Jedną z realizacji była farma wiatrowa w gminie Błaszki koło Kalisza. Kontrakt na inwestycję wartą 65 mln zł dotyczył przeprowadzenia kompletnego procesu budowlanego. W jej ramach wybudowano drogi dojazdowe, fundamenty, przyłącza elektroenergetyczne. Dostarczono na miejsce turbiny wiatrowe i zamontowano je na wieżach o wysokości 105 metrów. W miejscowości Miłostów w województwie łódzkim Alstal postawił farmę wiatrową składającą się z 5 elektrowni o łącznej mocy 10 MW. Zakres prac obejmował usługi projektowania, wykonanie prac budowlanych i elektrycznych, dostawę urządzeń i wyposażenie pomieszczeń. Firma podejmuje także własne działania inwestycyjne z zakresu projektów z pionu OZE o łącznej mocy ok. 40 MW.

Portfolio:

- Stadion żużlowy Motoarena – Toruń
- Termy Maltańskie – Poznań
- Auchan – Poznań i Zielona Góra
- Decathlon – Koszalin
- Focus Mall – Zielona Góra i Piotrków Trybunalski
- Leroy Merlin – Poznań
- Centrum Ekspedycyjno-Rozdzielcze Poczty Polskiej – Bydgoszcz



Stadion żużlowy Motoarena w Toruniu

Alstal Serwis

W ramach usług utrzymania ruchu Alstal zapewnia przeglądy oraz konserwacje turbogeneratorów, instalacji technologicznych i przemysłowych oraz innych urządzeń współpracujących z kotłami. Firma posiada szereg uprawnień do wykonywania napraw i modernizacji kotłów, zbiorników oraz rurociągów. Oferta obejmuje także produkcję zbiorników bezciśnieniowych i niskociśnieniowych. Utrzymanie ruchu w systemie całodobowym wiąże się z ogromną odpowiedzialnością i wymaga doświadczenia. Alstal od wielu lat obsługuje z powodzeniem liderów europejskiego rynku chemicznego, takich jak Ciepły i Orlen.

Konstrukcje żelbetowe

Alstal kieruje swoją ofertą również na inne rynki europejskie. Zakład Konstrukcji Żelbetowych istnieje w strukturze firmy od 10 lat, zatrudnia kilkudziesięciu doświadczonych specjalistów i posiada wszelkie niezbędne narzędzia, które dają możliwość wykonania każdego, nawet najtrudniejszego zadania w zakresie robót żelbetowych. Rynki skandynawskie z zadowoleniem przyjęły produkty dostarczane przez Alstal, w związku z czym

na horyzoncie pojawiają się kolejne kontrakty z zakresu konstrukcji żelbetowych, a także hal i konstrukcji stalowych.

Deweloper

Rozwinięty został pion budownictwa skoncentrowany na realizacji inwestycji deweloperskich – została powołana spółka zależna Alstal Dom. Osiedla mieszkaniowe to nowy kierunek rozwoju. Oprócz własnych, aktualnie prowadzonych inwestycji na lokalnym rynku, firma kieruje swoją ofertą również do przedsiębiorców poszukujących generalnego wykonawcy w zakresie usług deweloperskich na terenie całego kraju.



ALSTAL

GRUPA BUDOWLANA Sp. z o.o. Sp. k.

Jacewo 76, 88-100 Inowrocław

tel. 52 35 55 400

www.alstal.eu

Urszula Maliszewska

dyrektor handlowy Austrotherm Sp. z o.o.



Od ponad 16 lat związana z branżą budowlaną. Od 7 lat pracuje na stanowisku dyrektora handlowego w firmie Austrotherm. Absolwentka Wydziału Zarządzania Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie. Ukończyła także Handel Zagraniczny na Akademii Ekonomicznej w Katowicach oraz studia podyplomowe na Politechnice Krakowskiej o kierunku Doradztwo Energetyczne w Budownictwie. Od 2012 r. roku posiada uprawnienia audytora energetycznego. Od początków kariery zawodowej związana z tematyką energooszczędności i innowacyjnych rozwiązań w budownictwie.

– Jak długo pracuje Pani w firmie Austrotherm i jakie korzystne zmiany udało się Pani wprowadzić w tym okresie?

– W firmie Austrotherm pracuję 12 lat, w tym 7 jako dyrektor handlowy. W tym czasie miałam 4-letnią przerwę, podczas której pracowałam w firmie Rigips jako szef sprzedaży regionalnej. Mój powrót do Austrotherm może być przykładem, że odchodząc z firmy, nie musimy palić za sobą mostów. Wyznaję zasadę, że kultura osobista powinna nam towarzyszyć nie tylko w życiu prywatnym, ale także biznesowym i to na każdym jego etapie. Decyzja o ponownym podjęciu współpracy i objęciu przeze mnie stanowiska dyrektora handlowego była ekscytującym wyzwaniem. Tym bardziej, że rok 2009 to początek kryzysu w budownictwie, po bardzo dobrych latach 2007 i 2008. Menedżerem z sukcesem w czasach prosperity może być każdy, jednak zrestrukturyzować sprzedaż w czasach załamania branży, to już spore wyzwanie. Zmiana mentalności i uświadomienie pracownikom mojego działu, że czasy i rynek się zmieniły, a co za tym idzie nasze działanie na rynku musi wyglądać zupełnie inaczej, pochłonęło wiele energii. Dział sprzedaży zewnętrznej wymagał rozbudowy. Sporych zmian należało również dokonać na poziomie obsługi klienta. Dużym wyzwaniem była redukcja kosztów transportu i reorganizacja logistyki. Nasza oferta rynkowa wymagała weryfikacji. Uzupełniłmy ofertę o grafitowy styropian nowej generacji, XPS, płyty automatowe EXPERT do izolacji fundamentów, deskę elewacyjną i wiele innych.

W tym roku wprowadziliśmy do sprzedaży innowacyjny styropian grafitowy z powłoką ochronną REFLEX. Dokonanie takich zmian to ogromne wyzwanie dla wszystkich pracowników firmy. Abyśmy mogli odnosić sukcesy, musimy zawsze być o krok przed konkurencją. Ten, kto się nie rozwija, ten się cofa. Moim zdaniem ciągły rozwój, zarówno potencjału ludzkiego jak i technologicznego, jest niezbędnym elementem sukcesu.

– Przy budowaniu strategii każdy bada rynek i monitoruje działania konkurencji, by zawsze być o krok dalej. Jak to wygląda w przypadku Austrotherm?

– Oczywiście, jak każda firma korzystamy z różnego rodzaju gotowych opracowań, uczestniczymy w konferencjach i spotkaniach branżowych. Niemniej jednak dla mnie najbogatszym i najcenniejszym źródłem informacji zawsze byli i pozostaną klienci. Moim zdaniem, tylko bezpośredni kontakt daje gwarancję właściwego rozpoznania jego potrzeb, a w ślad za tym ukierunkowania rozwoju firmy. Na podstawie informacji uzyskanych nawet podczas luźnych spotkań z klientami można wnieść do firmy wiele świeżości i nowych pomysłów. Tak naprawdę chęć zaspokojenia potrzeb rynku i bycia lepszym od konkurencji to najprostsza droga do sukcesu.

– Czy trudno jest pozyskiwać nowych klientów na rynku ociepleń?

– Myślę, że w dzisiejszych czasach nie tylko na rynku ociepleń, ale prawie w każdej branży pozyskanie nowych, lojalnych klientów wymaga wiele pracy. W Polsce funkcjonuje ok. 100 zakładów produkujących styropian. Wielu producentów, szukając zbytu na swoje wyroby, obniża wsady materiałowe, co prowadzi do degradacji jakości produktu, a klienci wykorzystują niską cenę takich wyrobów

do wywierania presji cenowej na uczciwych producentach. Ponadto, niezwykła różnorodność nazw i deklarowanych parametrów, które niestety często nie idą w parze z najwyższą jakością, utrudniają konsumentom podjęcie właściwej decyzji. Mimo to, od 2012 roku obserwuję powolny, ale stały wzrost świadomości społeczeństwa w kwestii jakości materiałów do ociepleń. Dzięki tej tendencji nawiązujemy wiele ciekawych kontaktów biznesowych. Ustawiczne, wieloletnie dbanie o najwyższą jakość naszych produktów oraz korzystnej dla klienta relacji jakości do ceny daje nam sporą przewagę w walce z konkurencją o nowych klientów.

– Czym kieruje się Pani podczas przygotowywania planów sprzedażowych dla Austrothermu?

– Tak naprawdę, jak w każdym koncernie plany sprzedażowe są ustalane centralnie. Oczywiście każdorazowo weryfikujemy ich poziom, uwzględniając nasze możliwości i sytuację rynkową. Każdy plan sprzedaży powinien uwzględniać przewidywany potencjał rynku i zakładać rozwój przedsiębiorstwa. Plan po prostu musi być SMART – sprecyzowany, mierzalny, ambitny, realny i terminowy.

– Jakie zadania stoją przed firmą, jakie są plany rozwoju?

– W związku ze zwiększonym popytem na nasze wyroby podjęliśmy działania, które wkrótce pozwolą nam na znaczące zwiększenie potencjału produkcyjnego. Pracujemy także nad rozwojem i innowacyjnością naszych produktów. Na pewno będziemy kontynuować naszą misję uświadamiania klientów w kwestii znaczenia jakości materiałów termoizolacyjnych dla efektywności ekonomicznej i energetycznej inwestycji budowlanych. Coraz bardziej powszechna

wiedza na temat możliwości samodzielnej weryfikacji styropianu, poprzez prosty proces ważenia, utwierdza naszych klientów, że warto stosować styropiany Austrotherm. Rzesze zadowolonych odbiorców są dla nas najlepszą rekomendacją. Odnotowujemy także rosnące zainteresowanie naszymi produktami wśród klientów zagranicznych, dlatego też musimy przygotować się na znaczący wzrost eksportu.

– Najważniejsze wydarzenia, przełomowe w Pani karierze?

– Mam takie trzy momenty, do których często wracam w myślach. Branża, w której pracuję od 16 lat, to zdecydowanie „męska rzecz”. Pomimo to, młodej kobiecie drobnej postury aż trzy razy udało się przebić tzw. szklany sufit. Po raz pierwszy w 2005 roku, kiedy to firma Rigips zdecydowała się na zatrudnienie na stanowisku przedstawiciela handlowego pierwszej kobiety. Następnie w 2008 roku, kiedy w tej samej firmie dostałam szansę na sprawdzenie się na stanowisku pierwszego szefa sprzedaży – kobiety. I trzeci raz, kiedy jako pierwsza kobieta zasiłłam szeregi dyrektorów handlowych międzynarodowego koncernu Austrotherm. Obecnie widok kobiety na stanowiskach kierowniczych w naszej branży nie wzbudza już zdziwienia.



AUSTROTHERM Sp. z o.o.
ul. Chemików 1, 32-600 Oświęcim
tel. 33 844 70 40
www.austrotherm.pl

AUSTROTHERM Sp. z o.o.

Jakość ceniona przez klientów

Austrotherm to rzetelny i ceniony producent styropianu, działający na polskim rynku ponad 22 lata. Firma oferuje szeroki wachlarz najwyższej jakości produktów ze styropianu do kompleksowej termoizolacji i termomodernizacji obiektów oraz sztukaterii do fantazyjnego kształtowania elewacji. Fabryki firmy wyposażone są w nowoczesne linie technologiczne i laboratoria, w których codziennie kontroluje się jakość produktów, a rozwinięta sieć transportowa pozwala na terminową obsługę klientów z całej Polski.



Siedziba firmy Austrotherm w Oświęcimiu

Jakość

Produkty oferowane przez Austrotherm cieszą się ogromnym uznaniem wśród odbiorców. Kierując się zasadą, że o sile marki decyduje solidny produkt, firma zawsze dokłada wszelkich starań, aby produkty charakteryzowały się doskonałymi parametrami wytrzymałościowymi oraz żeby przyniosły klientom długoletnie korzyści finansowe w postaci mniejszych rachunków za ogrzewanie. W ciągu ostatnich pięciu lat

firma podjęła intensywne działania na rzecz poprawy jakości styropianu na polskim rynku i została uczestnikiem cenionego wśród klientów Programu „Gwarantowany Styropian”, zainicjowanego przez Polskie Stowarzyszenie Producentów Styropianu (PSPS). Austrotherm rozpoczął propagowanie idei samodzielnej weryfikacji jakości styropianu i oznaczył swoje produkty czytelną tabelą, w której znajdują się informacje o cechach deklarowanych danego wyrobu. Tym samym zachęcał, i w dalszym ciągu namawia klientów, do ważenia wszystkich dostępnych na rynku styropianów i oceny ich parametrów jakościowych, zgodnie z zaleceniami PSPS. W 2013 roku w wyniku badań przeprowadzonych przez niezależne laboratoria, firma Austrotherm jako pierwsza na rynku uzyskała, w ramach Programu „Gwarantowany Styropian”, tytuł Rzetelnego Producenta Styropianu oraz Certyfikat Jakości, który potwierdza doskonałą i weryfikowalną jakość produktów. Dbając o interesy swoich odbiorców, Austrotherm zwraca uwagę, aby klient nie kierował się najniższą ceną, ale żeby zadbał o swoje interesy już w momencie zakupu. Firma doradza wybór nowoczesnych rozwiązań, które przyniosą oczekiwane oszczędności i będą spełniać wszystkie założenia stawiane termoizolacji w czasie wieloletniego użytkowania budynku.



Obiekt referencyjny – osiedle mieszkaniowe Rekreacyjna Dolina w Katowicach



Nowość w ofercie produktowej: Austrotherm EPS Fassada Premium Reflex – grafitowe płyty styropianowe z ultranowoczesną powłoką ochronną

Energooszczędność

Austrotherm wpisuje się w energooszczędne trendy rynkowe, oferując klientom innowacyjne produkty o bardzo dobrej relacji ceny do jakości, wysokiej wytrzymałości i doskonałych parametrach. Firma przywiązuje ogromną wagę do zapewnienia swoim klientom poczucia komfortu i bezpieczeństwa, dlatego produkcja wszystkich wyrobów marki Austrotherm oparta jest wyłącznie na czystym surowcu, bez odpadów z rynku wtórnego. Jako firma odpowiedzialna społecznie, kierując się przede wszystkim dobrem klienta, a nie powszechną maksymalizacją zysków, Austrotherm nie wprowadził na rynek styropianów o niskich parametrach izolacyjnych i wytrzymałościowych, o λ_D 0,044 i 0,045 W/mK. Aby utrzymać wysokie standardy jakościowe, firma dba nie tylko o dostarczanie produktów najwyższej jakości,

cenionej w Polsce i w Europie, lecz również przyczynia się w istotny sposób do oszczędności w całej gospodarce, poprzez zmniejszenie zużycia energii oraz emisji CO₂. Tym samym prowadzi produkcję przyjazną dla środowiska i unika szkodliwego oddziaływania na nie, troszcząc się o jego zasoby.

Edukacja

Na konkurencyjność firmy składa się również szeroko pojęta działalność edukacyjna. Jej adresatem jest liczne grono odbiorców, w tym między innymi firmy budowlane oraz wykonawcze, zarządcy nieruchomości, architekci, studenci, uczniowie szkół o profilu budowlanym i wielu innych. Czerpią oni korzyści merytoryczne z uczestnictwa w szkoleniach teoretycznych i zajęciach praktycznych, prowadzonych przez ekspertów firmy.

Relacje

Austrotherm, będąc otwartym i uczciwym partnerem, buduje markę w oparciu o przejrzystość w relacjach z kontrahentami i klientami ostatecznymi, a także z pracownikami, którzy swoim zaangażowaniem i oddaniem tworzą potencjał firmy. Ponieważ jednym z najważniejszych ogniw strategii każdego przedsiębiorstwa powinien być człowiek, Austrotherm stawia na dobre relacje z pracownikami i swoimi partnerami, bo największym kapitałem firmy jest właśnie zadowolony i spełniony pracownik oraz usatysfakcjonowany klient. Potwierdzeniem tych działań jest choćby nagroda przyznana firmie Austrotherm dla jednego z najlepszych pracodawców w Małopolsce. Te wszystkie elementy składają się na swoisty kodeks postępowania, którego zasady już od 22 lat wyznaczają i wyznaczać będą kierunek działalności firmy.

Austrotherm EPS FASSADA PREMIUM REFLEX – z myślą o fachowcach

Firma Austrotherm wprowadziła nowy produkt – grafitowe płyty styropianowe Austrotherm EPS FASSADA PREMIUM REFLEX, powleczone ultranowoczesną powłoką ochronną o bardzo dobrych parametrach izolacyjności termicznej. Specjalnie opracowana formuła powłoki ułatwia proces realizacji ocieplenia podczas ekspozycji fasady budynku na promienie słoneczne i zapewnia dobrą przyczepność kolejnych warstw systemu. Produkt charakteryzuje się współczynnikiem przewodzenia ciepła λ_D na poziomie 0,031 W/mK i polecany jest do izolacji budynków energooszczędnych i pasywnych oraz miejsc, gdzie należy użyć cieńszej warstwy ocieplenia.



AUSTROTHERM Sp. z o.o.

ul. Chemików 1, 32-600 Oświęcim

tel. 33 844 70 40

www.austrotherm.pl

Daniel Pawłowski, prezes zarządu **BAUKRANE** **BUDOWNICTWO** Sp. z o.o. Sp. k.

Sprawdzony partner na budowie

– Główną specjalizacją Baukrane jest wynajem systemów szalunkowych ściennych i stropowych. Jak inne usługi oferuje spółka i co je wyróżnia?

– Dysponujemy rozbudowanym zapleczem magazynowym oraz flotą transportową. Oferta najmu żurawia składa się z zapewnienia obsługi operatorskiej, transportu na plac budowy, montażu i demontażu w miejscu pracy żurawia. Cieszy się ona dużym powodzeniem, podobnie jak wynajem kontenerów i ogrodzeń. W ramach usług oferujemy klientom również doradztwo w zakresie doboru optymalnego rozwiązania dla konkretnej inwestycji. Tak rozbudowana i dobrze dopasowana oferta sprawia, że spółka jest w stanie kompleksowo obsłużyć inwestycje budowlane. W przeciwieństwie do większości firm konkurencyjnych, nie narzucamy minimalnego okresu dzierżawy. Wypożyczamy sprzęt nawet na kilka dni, a jego odbiór jest możliwy już w dniu złożenia zamówienia. Staramy się dostosować naszą ofertę do wymagań rynkowych i potrzeb klientów.



Od 2011 roku związany jest z branżą budowlaną. Funkcję prezesa zarządu pełni od 2012 roku. Konsekwentnie realizuje ideę połączenia solidnego, partnerskiego podejścia do biznesu z wiedzą techniczną. W pracy nieustannie poszukuje nowych ścieżek rozwoju spółki.

Prywatnie – miłośnik sportów drużynowych oraz motoryzacji. Aktywnie wspiera rozwój sportu, szczególnie wśród dzieci i młodzieży.

– Co wpływa na popularność wynajmu sprzętu budowlanego, a także na tak dobrą pozycję Baukrane Budownictwo na tym rynku?

– Od firm budowlanych inwestorzy oczekują specjalizacji i kompleksowości usług. Aby sprostać ich wymaganiom, potrzebny jest specjalistyczny sprzęt. Jego zakup to duża inwestycja, pociągająca za sobą m.in. koszty utrzymania. W takim przypadku dobrym rozwiązaniem jest wynajem, ponieważ to zmniejsza koszty działalności i pozwala na optymalne wykorzystanie potencjału danej firmy budowlanej. Zaoszczędzone środki można przetransferować na inne cele. Zapotrzebowanie na wynajem naszego sprzętu jest duże, dlatego Baukrane Budownictwo rozwija się bardzo prężnie, inwestując nie tylko w rozbudowę systemu elementów szalunkowych, ale także w park żurawi wieżowych. Firma otworzyła w lipcu br. swój nowy oddział w Kartuzach, aby szybciej i łatwiej dotrzeć do mniejszych firm z terenu Kaszub.

– Jako firma możecie pochwalić się udziałem oferowanego sprzętu przy realizacjach dużych inwestycji, takich jak biurowiec Olivia Business Centre, C-200 czy Osiedla Cztery Kąty i Vivaldiego w Gdańsku.

Jakie jeszcze istotne obiekty może Pan wymienić?

– Aktualnie nasz sprzęt jest używany przy wszystkich inwestycjach biurowych firmy deweloperskiej Euro Styl, m.in.: BPH Office Park, Opera Office, obecnie Tensor czy planowany olsztyński Centaurus. Z inwestycji mieszkaniowych należy wymienić Impuls, Idea, Osiedle Morskie i Młody Pruszcz. Z Grupą Inwestycyjną Hossa firma współpracuje przy budowie m.in.: Osiedla Garnizon, Sokółki Zielenisz czy Wiczlino Ogród. Z oferty firmy korzystają także instytucje państwowe, np. ZDiZ Gdynia – wykorzystując ogrodzenia do imprez masowych. Jednym z bardziej prestiżowych zleceń było dostarczenie ogrodzeń na Red Bull Air Race w Gdyni. Braliśmy również udział przy rozbudowie zakładu produkcyjnego firmy Ziaja w Kolbudach i budowie Biogazowni w Kisielicach.



Amareno, Gdynia Witomino



Apartamenty Conrada, Gdynia Mały Kack



Idea, Gdańsk Oliwa



Osiedle Nawigator, Gdynia Obłuże



Biurowiec Tensor, Gdynia Redłowo



Plac magazynowy Baukrane



Samopodnosząca się platforma, tzw. hydroszczudlak



Budynek Biogazowni, Kisielice

– Jakie wartości ułatwiają kontakty z kontrahentami i budują zaufanie do firmy?

– Każda firma powinna kierować się zawsze określonymi, etycznymi zasadami. Naszymi wartościami są wiedza, odpowiedzialność, skuteczność i uczciwość. Dzięki nim przez ostatni rok zdobyliśmy większe zaufanie i tym samym nowych klientów (wzrost o ponad 30%). Fakt ten wpłynął na umocnienie współpracy z kluczowymi klientami: PB Granit, Hossa, Ekolan, Semeko, MW Kontrakt.

– Ważnym elementem działalności firmy są działania w obszarze społecznej odpowiedzialności biznesu. Jakie działania Pan wspiera jako prezes zarządu?

– Istotnym elementem są działania integrujące i wspierające lokalną społeczność. Objęliśmy partnerstwo i sponsoring Akademii Piłki Ręcznej Artura Siódmiaka. Mieliśmy wyłączny mecenas nad wyprawami na szczyt Korony Ziemi Bogumiły Raulin. Wzięliśmy udział w meczu charytatywnym dla Pomorskiego Hospicjum dla Dzieci oraz wsparliśmy działania związane z pomocą dla bezdomnych zwierząt.

W tym roku w sierpniu zorganizowaliśmy na plaży w Brzeźnie (w Molotece) swój pierwszy turniej BAUKRANE CUP. Z klientami i pracownikami firmy integrowaliśmy się podczas turnieju piłki nożnej oraz gier i zabaw sportowych.

Pisząc o rozwoju Baukrane Budownictwo, nie można pominąć inwestycji firmy w dziedzinę hydrotechniki i związanych z nią prac osadzonych na morzu. Firma zakupiła samopodnoszącą się platformę, tzw. hydroszczudlak, o wymiarach ok. 30x18 m. Zbudowana ona jest z 16 pontonów, będących na szczudłach o długości 22,0 m, średnicy 1,25 m i nośności 400 t. Platforma może zostać zakotwiczona na wodach o głębokości do 11 m. Opiera się ona na dnie na hydraulicznie przemieszczanych szczudłach. Ze względu na duże zainteresowanie tak specjalistycznym sprzętem planowane są już kolejne inwestycje z jego udziałem.



Idea, Gdańsk Oliwa



Biurowiec Tensor, Gdynia Redłowo



Biurowiec Enter Office, Gdynia

– Jaki jest kierunek dalszych działań?

– Celem spółki jest przede wszystkim umocnienie działań, w które zainwestowaliśmy w ubiegłym i obecnym roku. Kierujemy się zasadą: dobro klienta jest dobrem najwyższym. Zależy nam na dostarczaniu produktów i usług najwyższej jakości, przy zachowaniu konkurencyjności cenowej.

Wzrost ilości i wartości planowanych inwestycji budowlanych otwiera przed nami nowe możliwości, z których na pewno skorzystamy.



BAUKRANE

BUDOWNICTWO Sp. z o.o. Sp. k.

ul. Jana Keplera 36, 80-299 Gdańsk

tel. 58 345 11 77

www.baukrane.pl

Dariusz Blocher, prezes zarządu, dyrektor generalny BUDIMEX SA



Dariusz Blocher jest absolwentem Wydziału Mechaniki i Budowy Maszyn Politechniki Częstochowskiej oraz IESE Business School w Barcelonie (AMP – Advance Management Program).

Po studiach, w 1992 r., podjął pracę w Fabryce Kotłów Przemysłowych Ahlstrom - Fakop. W latach 1993–1994 pracował w firmie dystrybucyjnej Proman s.c. w Katowicach na stanowisku kierownika oddziału. Od maja 1994 r. do lutego 2002 r. związany był z PepsiCo. Polska, pełniąc kolejno funkcje: kierownika Oddziału Sprzedaży odpowiedzialnego za region Śląska, dyrektora ds. personalnych w Dziale Sprzedaży i Dystrybucji, a od września 1998 r. dyrektora ds. personalnych w zakładach produkcyjnych oraz centrali Pepsi Cola w Polsce.

Od lutego 2002 r. był członkiem Zarządu, dyrektorem ds. zarządzania kadrami Budimeksu SA. Od listopada 2007 roku pełnił funkcję prezesa Zarządu, dyrektora naczelnego Budimeksu Dromeksu SA i członka Zarządu Budimeksu SA. Od września 2009 r. jest prezesem Zarządu, dyrektorem generalnym Budimeksu SA.



Budimex istnieje ponad 45 lat. Obecnie, jako przedsiębiorstwo infrastrukturalno-usługowe, Budimex koncentruje się na rynku polskim.

Jako generalny wykonawca firma działa w sektorach infrastruktury: drogowej, kolejowej, lotniskowej; budownictwa kubaturowego, energetycznego, przemysłowego i ekologicznego. Firma stopniowo zwiększa swoje zaangażowanie w sektorze facility management (obsługa nieruchomości i obiektów infrastruktury) oraz gospodarki odpadami.

Główne obszary działalności Budimeksu są skupione w trzech dywizjach: Budownictwa Ogólnego, Budownictwa Infrastrukturalnego oraz Budownictwa Energetycznego i Przemysłowego.

Od 1995 roku spółka notowana jest na warszawskiej GPW, a od roku 2011 wchodzi w skład indeksu RESPECT – najbardziej odpowiedzialnych spółek giełdowych.

Jej inwestorem strategicznym jest hiszpańska firma o globalnym zasięgu – Ferrovial. Grupa Budimex zatrudnia ponad 5 tys. osób i współpracuje rocznie z 12 tys. kontrahentów.

Do Grupy należą: Budimex Nieruchomości, Mostostal Kraków i Elektromontaż Poznań.

Budimex jest jednym z sygnatariuszy Porozumienia dla Bezpieczeństwa w Budownictwie – inicjatywy utworzonej w 2010 r. przez siedmiu największych generalnych wykonawców w Polsce w celu podniesienia poziomu bezpieczeństwa pracy w branży budowlanej.

Budownictwo ogólne



ICE Kraków Congress Centre

Jesteśmy największym generalnym wykonawcą na polskim rynku. Dla inwestorów prywatnych i publicznych budujemy obiekty naukowo-dydaktyczne, biurowce, hotele, szpitale, centra handlowe, logistyczne, obiekty sportowe i osiedla mieszkaniowe. W ubiegłym roku podpisaliśmy kontrakty o łącznej wartości 2,1 mld złotych i w roku bieżącym spodziewamy się wyniku na zbliżonym poziomie. Od kilku lat odnotowujemy systematyczny wzrost sprzedaży. W 2014 roku uplasowała ona się na poziomie 1,7 mld złotych, w roku bieżącym planujemy ten wynik poprawić.

W budownictwie ogólnym zatrudniamy obecnie 1000 osób. Docelowo planujemy zwiększyć zatrudnienie w tym sektorze do 1200 osób.

Zatrudniamy świetnych fachowców i dbamy o ich rozwój. Różnorodność realizowanych przez nas inwestycji – począwszy od zakresu prac, a skończywszy na zróżnicowanej skali – daje szerokie możliwości młodym inżynierom. Pod okiem doświadczonych kolegów mogą doskonalić swoje kompetencje, specjalizować się w poszczególnych branżach, a także uczyć się kierowania małymi i dużymi zespołami.

Nasi pracownicy są dobrze wynagradzani, dbamy także o ich zdrowie, proponując szerokie pakiety usług medycznych w renomowanych klinikach.



19. Dzielnica w Warszawie



Muzeum Śląskie w Katowicach

Jesteśmy obecni we wszystkich dużych miastach w Polsce, gdzie mamy swoje „ośrodki dowodzenia”. Organizując zespoły do realizacji kontraktów, staramy się zatrudniać naszych fachowców blisko miejsca zamieszkania. To jeden z naszych priorytetów. Według takich samych kryteriów wybieramy naszych podwykonawców i dostawców.

Budimex to dobry pracodawca i solidny partner w biznesie, który jest gwarantem terminowego wykonania inwestycji z dbałością o jej jakość.

Wypowiedzi udzielił
Radosław Górski,
dyrektor Budownictwa Ogólnego

Budownictwo energetyczne i przemysłowe



Elektrownia Łągisza

Budownictwo energetyczne i przemysłowe to jeden ze strategicznych kierunków rozwoju Budimeksu. Naszym celem jest osiągnięcie pozycji kluczowej firmy EPC (Engineering, Procurement and Construction) w Polsce. W polskiej energetyce i przemyśle jest wiele do zrobienia.

Obecnie w sektorze energetycznym i przemysłowym, który rozwijamy w Budimeksie od 5 lat, pracuje ok. 100 osób. Mamy dobre zespoły fachowców i systematycznie zwiększamy zatrudnienie. Chcemy być firmą, która samodzielnie zaprojektuje obiekt i proces, dobierze odpowiednie urządzenia, wybuduje i uruchomi ten obiekt. Na razie współpracujemy z projektantami zewnętrznymi, niemniej wewnątrz firmy systematycznie zwiększamy również nasze kompetencje w tym obszarze.



ZUOK Białystok

Praca w tej dywizji daje szerokie możliwości rozwoju. Projekty energetyczne i przemysłowe są diametralnie różne od kubaturowych i infrastrukturalnych; są bardzo złożone, wielobranżowe i wymagają bardzo świadomego planowania i kontroli w czasie, co przekłada się na sposób organizacji procesu inwestycyjnego. Wiele działań jest od siebie uzależnionych i często są prowadzone równolegle. Działalność budowlana na tego typu kontraktach stanowi maksymalnie do 30-40% prac, pozostałe obszary to technologia wspierana przez branżę. W konsekwencji inny jest również sposób zarządzania kontraktem. Bardzo duże znaczenie mają tu partnerskie relacje z podwykonawcami i dostawcami technologii. Kontrakty energetyczne i przemysłowe to także inny zakres odpowiedzialności – jako generalny wykonawca odpowiadamy nie tylko za terminową realizację inwestycji, ale także za osiągnięcie założonych parametrów procesowych.

Obecnie realizujemy kontrakty o łącznej wartości ponad 800 mln złotych dla Grup PGE, EDF, PGNiG jak również dla klientów publicznych.

W grudniu ubiegłego roku podpisaliśmy umowę na projekt i budowę nowej kotłowni szczytowej w elektrociepłowni w Gdyni. Jesteśmy również obecni w Turowie, gdzie w konsorcjum z Mitsubishi Hitachi Power Systems Europe GmbH oraz Tecnicas Reunidas SA budujemy nowy blok energetyczny. W Elektrociepłowni Siekierki, w konsorcjum z Andritz Energy & Environment GmbH, instalujemy i modernizujemy instalację odazotowania i odsiarczania spalin. Wybudowaliśmy Zakład Unieszkodliwiania Odpadów Komunalnych w Białymstoku i uruchamiamy ten obiekt. Zrealizowaliśmy zakłady unieszkodliwiania i sortowni odpadów w Ostrowie Wielkopolskim i Biechowie. Czekamy również na podpisanie umowy z PKN Orlen S.A. na budowę kompletnej i nowoczesnej instalacji reaktora wielokomorowego do procesu dekarbonizacji wraz z infrastrukturą w formule EPC.

Jesteśmy zainteresowani realizacją kolejnych kontraktów energetycznych i przemysłowych. Bacznie analizujemy planowane inwestycje i uczestniczymy w postępowaniach przetargowych w tym obszarze, m.in. na budowę bloków gazowo-parowych w Elektrowni Łągisza i w Elektrociepłowni Żerań, spalarni w Rzeszowie czy też Instalacji metatezy w Zakładzie Produkcyjnym Polskiego Koncernu Naftowego Orlen. Planujemy także szerszy rozwój w budownictwie przemysłowym. Chcemy budować linie przesyłowe elektroenergetyczne i gazowe oraz współpracować z takimi inwestorami jak PKN Orlen S.A., Grupa Azoty, Grupa Lotos, Ciesiel Soda Polska i innymi, oferując im wykonanie kompleksowych zadań budowlanych z instalacjami procesowymi pod klucz. Nieprzerwanie jesteśmy zainteresowani takimi projektami jak stacje uzdatniania wody, oczyszczalnie ścieków czy sortownie odpadów.

Wypowiedzi udzielił
Piotr Świecki,
dyrektor Budownictwa
Energetycznego i Przemysłowego

Budownictwo infrastrukturalne



Most w Kwidzynie

Budownictwo infrastrukturalne jest bardzo ważnym obszarem działalności Budimeksu. Realizujemy ponad 50 kontraktów równocześnie na terenie całej Polski. Budujemy infrastrukturę drogową i lotniczą – obwodnicę Ostródy (za 1,1 mld zł) i Suwałk (243,5 mln zł), drogi ekspresowe: Nowa Sól – Legnica (638,6 mln zł), dwa odcinki drogi S17 Garwolin – Kurów (łącznie za prawie 500 mln zł), S6 Goleniów – Nowogard (279,6 mln zł). Wybudowaliśmy pole wylotów na lotnisku w Szymanach (89 mln zł), rozbudowaliśmy Port Lotniczy w Goleniowie (88 mln zł).



Autostrada A4 Dębica – Rzeszów



Pomorska Kolej Metropolitalna

Realizujemy również kontrakty kolejowe. Wybudowaliśmy Pomorską Kolej Metropolitalną, łączącą Trójmiasto z gdańskim portem lotniczym w Rębiechowie. To pierwsza w Polsce od 40 lat linia kolejowa wybudowana od podstaw. Zakończyliśmy również modernizację linii kolejowej LCS Iława i rozpoczęliśmy budowę łącznicy kolejowej w Krakowie.

Jesteśmy również obecni w hydrotechnice – budujemy place składowe i manewrowe (port Gdynia), umocnienia brzegów morskich (Darłowo, Wicko Morskie, Pobrzeże Koszalińskie), a także stanowiska promowe (Świnoujście). Zatrudniamy ok. 1600 osób i docelowo planujemy zwiększyć zatrudnienie w tym sektorze do 1800 osób.

Naszym celem jest utrzymanie pozycji lidera w branży infrastrukturalnej. Chcemy się rozwijać nie tylko w infrastrukturze drogowej, ale także w budownictwie kolejowym i hydrotechnicznym.

Na koniec 2014 roku sprzedaż w tym segmencie wyniosła 2,6 mld złotych, co stanowiło 57% całej sprzedaży Budimeksu. Sprzedaż w pierwszym półroczu bieżącego roku uplasowała się na poziomie 1,1 mld złotych. W tym samym czasie pozyskaliśmy kontrakty o łącznej wartości 4,9 mld złotych i planujemy pozyskać kolejne.

Wypowiedzi udzielił

Artur Popko,
dyrektor

Budownictwa Infrastrukturalnego

budimex

BUDIMEX SA

ul. Stawki 40

01-040 Warszawa

tel. 22 623 60 00

www.budimex.pl

Jerzy Błażeczek

prezes zarządu BWL-Projekt Sp. z o.o.



Magister inżynier budownictwa, absolwent Politechniki Warszawskiej Wydziału Inżynierii Lądowej – specjalizacja konstrukcje budowlane i inżynierskie. Uprawnienia projektowe posiada od 1979 roku.

W latach 70. pracował w Miejskim Biurze Projektów Warcent. Uczestniczył w zespole projektowym tworzącym koncepcję pierwszych dwóch wysokich budynków w Warszawie – Elektrim (obecnie Oxford Tower) i Mariott (obecnie Centrum LIM). Koncepcja konstrukcji pierwszego z nich była przedmiotem nagrodzonej pracy dyplomowej w konkursie Dyplom dla Warszawy.

Od 1979 roku przez całe lata osiemdziesiąte pracował w BPBB Miastoprojekt-Budopol jako kierownik zespołu projektowego i główny projektant konstrukcji. Był głównym projektantem Hotelu Inturist w Kijowie realizowanego w latach 1985–1987.

Od 1990 do 1996 roku pełnił funkcję kierownika Pracowni Konstrukcyjnej i głównego projektanta konstrukcji w SAP-Projekt Sp. z o.o.

W 1996 roku rozpoczął samodzielną działalność projektową – Pracownia Projektowa Jerzy Błażeczek, która w wyniku rozwoju przekształciła się w BWL-Projekt Sp. z o.o. Jest jej głównym udziałowcem, projektantem i prezesem zarządu.

Jest autorem i współautorem projektów konstrukcji wielu prestiżowych obiektów, takich jak:

- kamienica hr. Edwarda Raczyńskiego z funkcją biurową z usługową, Warszawa – przebudowa, nadbudowa w części oficyny północnej i rozbudowa
- budynek mieszkalno-usługowy Cosmopolitan, Warszawa
- centrum usługowo-handlowe Supersam, Katowice
- Port Lotniczy im. F. Chopina, Warszawa – modernizacja strefy T1 wraz z jej pełną integracją ze strefą T2 kompleksu terminala międzynarodowego (współautor J. Andrzejewski)
- budynek biurowy Equator II, Warszawa (współautor J. Andrzejewski)
- zespół apartamentowy z częścią usługowo-handlową Sea Towers, Gdynia (współautor J. Andrzejewski)
- zespół biurowo-usługowy RONDO 1 – budynek A i B, Warszawa
- Kamienica pod Gryfami, Warszawa – modernizacja.



BWL-PROJEKT Sp. z o.o.

ul. Pęcicka 9, 01-688 Warszawa

tel. 22 832 21 35 (36)

www.bwl-projekt.pl

Jacek Andrzejewski

dyrektor ds. projektowania BWL-Projekt Sp. z o.o.



Ukończył Politechnikę Warszawską Wydział Inżynierii Lądowej o specjalizacji konstrukcje budowlane i inżynierskie. Od 1993 roku posiada uprawnienia projektowe.

W latach 90. pracował na budowie Lotniska Okęcie w Warszawie w firmie Hochtief AG Niederlasung Warschau jako inżynier budowy, a następnie, wykonując projekty w zakresie budownictwa przemysłowego oraz kubaturowego, w biurze projektów Bipromasz w Warszawie i Bagdadzie. W latach 1992–1999 był zatrudniony jako projektant, a później główny projektant i kierownik pracowni konstrukcyjnej w SAP-Projekt Sp. z o.o.

W ww. okresie był głównym projektantem projektu wykonawczego konstrukcji Warsaw Trade Tower.

Pracę w firmie BWL-Projekt rozpoczął w 1999 roku. Aktualnie pełni funkcję głównego projektanta oraz dyrektora ds. projektowania.

Jest autorem i współautorem konstrukcji wielu spektakularnych projektów obiektów, takich jak:

- budynek biurowy Pacific Office Building, Warszawa (współautor J. Błażeczek)
- Centrum Bankowo-Finansowe Nowy Świat, Warszawa – rozbudowa (współautor J. Błażeczek)
- budynek mieszkalno-usługowy Cosmopolitan, Warszawa (współautor J. Błażeczek)
- Centrum Innowacji i Zaawansowanych Technologii Politechniki Lubelskiej, Lublin (współautor J. Błażeczek)
- kompleks apartamentowo-biurowo-handlowy Sky Tower, Wrocław (współautor J. Błażeczek)
- zespół budynków mieszkalnych z lokalami usługowymi i parkingiem podziemnym Platinum Towers, Warszawa
- Międzynarodowy Port Lotniczy Warszawa Okęcie – rozbudowa, Terminal 2 wraz z pełną infrastrukturą techniczną – budowa (współautor J. Błażeczek)
- zespół biurowo-usługowy RONDO 1 – budynek A i B, Warszawa.



BWL-PROJEKT Sp. z o.o.

ul. Pęcicka 9, 01-688 Warszawa

tel. 22 832 21 35 (36)

www.bwl-projekt.pl

BWL-PROJEKT Sp. z o.o.

Firma BWL-Projekt powstała w 1998 roku jako odpowiedź na zapotrzebowanie rynku w momencie startu rewolucji technologicznej w dziedzinie budownictwa. Po upadku poprzedniego systemu do Polski zaczął napływać kapitał oraz inwestorzy zagraniczni, przyzwyczajeni do wysokiego standardu projektowania i realizacji. Nowe technologie szybko opanowały rynek budowlany. Przed projektantami z wszystkich branż, począwszy od architektury poprzez instalacje i konstrukcje, pojawiły się nowe możliwości oraz wyzwania. Rynek inwestycyjny otworzył się gwałtownie. Brakowało wówczas obiektów o wyższym standardzie – biur, hoteli, mieszkań – jak również infrastruktury. Oznaczało to, że po uwolnieniu rynku można było inwestować w szeroko rozumiane budownictwo. Masowo powstawały firmy budowlane, zdolne do coraz większych i bardziej skomplikowanych realizacji. Firmy projektowe, chcące sprostać tym wyzwaniom, musiały projektować szybko i efektywnie, uwzględniając nowe standardy.

W tym czasie powstała firma BWL-Projekt, oferująca usługi projektowe i konsultingowe w pełnym zakresie branży konstrukcyjnej. Twórcą firmy i głównym projektantem jest Jerzy Błazczek. Już w momencie tworzenia BWL-Projekt miał on doświadczenie zdobyte w trzech znanych warszawskich firmach projektowych i bogate portfolio zrealizowanych projektów. Dzięki współpracy z czołowymi pracowniami architektonicznymi, inwestorami i firmami budowlanymi z Europy Zachodniej



Budynek biurowy Ambassador Office Building w Warszawie



Dom Pod Gryfami w Warszawie

oraz USA nastąpił szybki rozwój firmy. Od początku duży nacisk kładziono na nowoczesny warsztat projektowy, pozwalający projektować efektywnie i przy zachowaniu wysokich standardów jakościowych. Ciągłe inwestowanie w najnowsze oprogramowanie i w zespół projektowy zaowocowało coraz mocniejszą pozycją na rynku. Firma realizowała coraz bardziej skomplikowane projekty, które były wyzwaniami rozwijającymi pracowników pod względem biznesowym i profesjonalnym. Rozszerzały zakres wiedzy fachowej.

W początkowym okresie działalności ścisła współpraca z firmami Ilbau i Porr z Austrii, Hochtief z Niemiec oraz RTKL i SOM z USA w znacznym stopniu ukształtowała BWL-Projekt. Wykonywanie trudnych projektów wymagało niejednokrotnie zastosowania specjalistycznych robót inżynierskich, nowych lub pionierskich technologii, takich jak: ściany szczelinowe, metody ciśnieniowe, iniekcyjne wzmacnianie gruntu, gwoździowanie, torkretowanie, palowanie i palowanie ze sprężaniem podstaw, technologie betonu sprężonego: kablobetonu oraz strunobetonu.

W firmie projektowane są konstrukcje betonowe, monolityczne, prefabrykowane lub mieszane (prefabrykowane

monolityzowane), stalowe, zespolone, z deskowaniem traconym – stropy monolityczne na płytach filigranowych. W trakcie specjalistycznych lub wyjątkowo skomplikowanych prac projektowych BWL-Projekt współpracuje z wybitnymi specjalistami w swoich dziedzinach na przykład w zakresie fundamentowania budynków wysokich, w zakresie konstrukcji podwieszonych, sprężonych itp. W dorobku firmy jest wiele projektów, m.in. budynków biurowych i mieszkalnych, hoteli, stacji technicznych metra, portów lotniczych, podziemnej stacji kolejowej, budownictwa przemysłowego. Specjalnością BWL-Projekt jest projektowanie budynków wysokich. Firma wykonuje również ekspertyzy, audyty i analizy oraz weryfikacje w zakresie konstrukcji budowlanych. Oferuje również szeroko pojęte usługi konsultingowe w tej dziedzinie. Dużym atutem jest zespół młodych, ambitnych projektantów otwartych na wszystko co ciekawe i nowe, nastawionych na rozwój, zdobywanie wiedzy i doświadczenia. Firma stale inwestuje w oprogramowanie, organizuje i finansuje specjalistyczne szkolenia.

Wśród zrealizowanych projektów BWL-Projekt są:

- budynki wysokie – Sea Towers w Gdyni, Sky Tower we Wrocławiu, w Warszawie: Cosmopolitan Twarda 2/4, RONDO 1, PZU Towers, Platinum Towers, ILMET, Hotel InterContinental, Millenium Plaza
- budynki o skomplikowanej geometrii, budynki o konstrukcji nadwieszanej lub podciętej – Sea Towers w Gdyni, w Warszawie: Cosmopolitan Twarda 2/4, Hotel InterContinental, RONDO 1
- budynki zabytkowe podlegające konserwatorowi zabytków (nie posiadające dokumentacji archiwalnej, w przeszłości niszczone, palone i odbudowywane), wymagające wymiany konstrukcji, wzmocnienia – w Warszawie: Kamienica hr. Edwarda Raczyńskiego, Hotel Polonia, Dom Pod Gryfami, Dom Towarowy SMYK – CEDET



Platynowa Wieża w Warszawie



Budynek biurowy Raiffeisen Bank w Warszawie

- budynki realizowane w trudnych i bardzo trudnych warunkach gruntowych oraz na gruntach nasypowych – Sea Towers w Gdyni, w Warszawie: KDG, Port Lotniczy im. Fryderyka Chopina Terminal 2 z pirsami
- budynki z kondygnacjami podziemnymi realizowane w trudnych warunkach hydrologicznych w osłonie ścian szczelinowych lub w innych technologiach – w Warszawie: Hotel Radisson, Cosmopolitan Twarda 2/4, Platinum Towers, Centrum Bankowo-Finansowe
- budynki realizowane w otoczeniu budynków zabytkowych lub zniszczonych, gdzie były szczególnie duże wymagania dotyczące odształceń i przemieszczeń podłoża gruntowego lub bezpieczeństwa w czasie realizacji i późniejszego użytkowania – w Warszawie: Metropolitan, Centrum Bankowo-Finansowe, Raiffeisen Bank
- budynki wymagające ingerencji w konstrukcje istniejących w sąsiedztwie budynków – Centrum Bankowo-Finansowe w Warszawie

- duże obiekty realizowane jednocześnie na wielu frontach robót, wymagające przygotowania w krótkim czasie bardzo dużej ilości dokumentacji projektowej – centra handlowe, m.in.: CH Supersam w Katowicach, w Warszawie: CH Wileńska, CH Blue City, CH Arkadia i wiele innych.

Aktualnie firma opracowuje sześć nowych projektów w różnych fazach zaawansowania oraz realizowanych jest pięć inwestycji na podstawie projektów BWL-Projekt.



BWL-PROJEKT Sp. z o.o.

ul. Pęcicka 9, 01-688 Warszawa

tel. 22 832 21 35 (36)

www.bwl-projekt.pl

Bruno Lambrecht

dyrektor generalny CFE Polska Sp. z o.o.



Dyrektor Generalny CFE Polska, absolwent Wydziału Inżynierii Lądowej Uniwersytetu Katolickiego w Leuven (Belgia). Posiada duże doświadczenie w zakresie inżynierii i zarządzania w sektorze budowlanym. Na polskim rynku budowlanym obecny od 15 lat. Biegłe włada językiem holenderskim (język ojczysty), francuskim i angielskim, może komunikować się również w języku polskim i niemieckim. W lipcu 2012 roku został wybrany na przewodniczącego Zarządu Belgijskiej Izby Gospodarczej.

W

– W jaki sposób przyczynia się Pan do budowania zaufania do CFE?

– CFE zyskało zaufanie kontrahentów, ponieważ dotrzymuje obietnic. Klienci wiedzą, że firma jest ich partnerem, a nie konkurentem. Na polskim rynku istniejemy od niemal 20 lat, a nasze projekty zawsze kończymy na czas, czym gwarantujemy klientom pełne zadowolenie. Świadectwem zaufania do CFE jest stała współpraca z klientami takimi jak: Valeo, Saint-Gobain, E.Leclerc czy Atrium Nieruchomości. Z naszymi klientami oraz podwykonawcami współpracujemy w sposób otwarty i bezpośredni, budując trwałe partnerstwo.

– Dobrze dobrany zespół to klucz do sukcesu każdej firmy. Proszę powiedzieć, jacy ludzie stoją za sukcesem CFE.

– Firmę tworzą ludzie, tak więc sukces CFE nie byłby możliwy bez naszego wyjątkowego

zespołu: od inżynierów obecnych w miejscu budowy poprzez zespół przetargowy na kierownictwie firmy kończąc. Poświęcamy mnóstwo czasu i energii na proces rekrutacji. Zdajemy sobie sprawę, że w trakcie nieustannego rozwoju naszej firmy potrzebujemy osób będących idealnym uzupełnieniem istniejącego zespołu. Ludzie, których zatrudniamy, muszą rozumieć wyznawaną przez nas filozofię oraz identyfikować się z wartościami przyjętymi w CFE. Jeśli wraz z rozwojem firmy uda nam się je utrzymać, będziemy z pewnością kontynuować dobrą passę.

– Każdy pracownik w firmie zobowiązany jest do przestrzegania określonych zasad. Jakie to są reguły?

Pracownicy muszą działać zgodnie z pięcioma głównymi zasadami:

- Szacunek – szanujemy naszych pracowników, klientów, podwykonawców oraz wszystkie strony zaangażowane w proces budowy. Zdrowie i bezpieczeństwo naszych pracowników oraz podwykonawców są podstawą realizacji projektów. Dążymy do bezwypadkowej pracy podczas każdej inwestycji.
- Profesjonalizm – zadowolenie klienta jest dla nas priorytetem. Dążymy do ciągłego udoskonalania warunków operacyjnych, środowiskowych, jakości i higieny pracy, a także poziomu bezpieczeństwa i związanych z tym systemów zarządzania.
- Elastyczność – zachęcamy naszych pracowników do stosowania kreatywnych i innowacyjnych rozwiązań. Staramy się, aby struktury naszej firmy i place budowy były jak najbardziej adaptowalne do sytuacji rynkowej.
- Niezależność i przejrzystość – odpowiedzialne i przejrzyste mechanizmy zarządzania pozwalają działać szybko i dostosowywać się do potrzeb klientów. Zdarza się, że zmieniają się one wraz z rozwojem danego klienta lub projektu. Nie tolerujemy korupcji oraz nieetycznego zachowania. Wierzymy, że w dłuższej perspektywie może to przynieść wymierne korzyści.



Budowa osiedla Wola Tarasy, Warszawa

- Solidarność i duch zespołowy – praca zespołowa jest podstawą udanych projektów. Jeśli zespół nie jest zgrany, nie zdoła wykonać tak złożonych zadań jak budowa obiektu, która wymaga zaangażowania wielu ludzi, transakcji i emocji.

– Budują Państwo w formule „zaprojektuj i zbuduj”. Jak ocenia Pan ten system? Czy jest to korzystniejsza formuła niż w sytuacji, gdy te zadania są rozdzielone pomiędzy dwie niezależne firmy?

– „Zaprojektuj i zbuduj” jest dobrym rozwiązaniem dla projektów, które we wcześniejszej fazie zostały dobrze zdefiniowane przez klienta. CFE ma fachową wiedzę techniczną z zakresu procesu budowlanego oraz cen materiałów budowlanych. W związku z tym możemy optymalnie zrealizować założenia klienta. Ze względu na mniejszą ilość stron uczestniczących w projektowaniu i budowie modelu, sama faza budowy często przebiega płynniej i szybciej. W przypadku złożonych konstrukcji, których koszty są trudne do oszacowania w początkowych fazach projektu, oddzielenie projektu od samej budowy może okazać się korzystniejsze dla klienta. Jednak nawet w takich przypadkach zawsze staramy się przekonać klienta do przeniesienia odpowie-

dzialności za projekt wykonawczy na generalnego wykonawcę.

– Jakie istotne obiekty zostały ostatnio zrealizowane w tej formule?

– Formułę „zaprojektuj i zbuduj” wykorzystaliśmy przy projektach sklepów E.Leclerc, a także przy budowie zakładów produkcyjnych, takich jak Rector czy Soprema. Ostatni wspomniany przeze mnie projekt dotyczył budowy fabryki membran bitumicznych w Błoniu na działce o powierzchni 80 000 m². Lubimy podejmować się zadań, w których jesteśmy odpowiedzialni za cały proces budowlany. Bogate doświadczenie CFE w połączeniu z „zaprojektuj i zbuduj” daje możliwość zoptymalizowania projektu klienta, a także wygenerowania oszczędności.



CFE Polska Sp. z o.o.

ul. 17 Stycznia 48, 02-146 Warszawa

tel. 22 456 16 00

www.cfe.com.pl

CFE Polska Sp. z o.o.

Budujemy wspólną przyszłość

Generalne wykonawstwo

CFE Sp. z o.o. to spółka córka multidyscyplinarnej grupy belgijskiej CFE S.A. działającej na rynkach koncesji PPP, budownictwa, nieruchomości, instalacji i inżynierii morskiej. Przedsiębiorstwo, jako generalny wykonawca, istnieje w Polsce od 1996 roku. Firma posiada bogate doświadczenie w zakresie m.in.: budownictwa wielokondygnacyjnych budynków biurowych, mieszkalnych, przemysłowych, handlowo-usługowych, nowoczesnych hoteli, a także robót drogowych i inżynierii kolejowej.

Najwyższa jakość i profesjonalizm

Każda inwestycja prowadzona przez CFE

spełnia najwyższe wymagania architektoniczno-budowlane. Realizowane projekty charakteryzuje niepowtarzalność, wysoki standard wykonania oraz elegancja, a także wyśrubowane standardy w zakresie bezpieczeństwa. Jako generalny wykonawca CFE buduje różnego rodzaju obiekty, takie jak centra handlowe, hipermarkety, budynki biurowe, mieszkalne, przemysłowe oraz hotele. Bazuje na nowoczesnych technologiach i materiałach najwyższej jakości. Przykładem zrealizowanego projektu, w którym wykorzystano nowoczesne technologie, jest biurowiec GreenWings zlokalizowany w Warszawie przy ulicy 17 stycznia 48, wyróżniony

certyfikatem BREEAM na poziomie bardzo dobrym.

Firma, jak również realizacje CFE, regularnie otrzymują nagrody i wyróżnienia, m.in.: w konkursach Budowa Roku (organizowanym przez Polski Związek Inżynierów i Techników Budownictwa), Bezpieczna Budowa (organizowanym przez Państwową Inspekcję Pracy), Solidny Pracodawca Roku, a także Przedsiębiorstwo Fair Play.

Realizowane projekty

Do najnowszych realizacji CFE w sektorze handlowym należą m.in. rozbudowa CH Atrium Promenada – jednego z najpopularniejszych kompleksów



Inwestycja na gdańskim Przemyśle



Budynek biurowy GreenWings, siedziba firmy CFE, Warszawa, ul. 17 stycznia



Budynek mieszkalno-usługowy Wola Tarasy, Warszawa, ul. Obozowa



Centrum Handlowe Atrium Promenada, Warszawa, ul. Ostrobramska

handlowo-rozrywkowych w Warszawie (7100 m²) oraz rozbudowa Galerii Copernicus w Toruniu (14 000 m²). Wśród projektów biurowych wyróżniają się m.in. Amber Tower w Gdańsku – 10-kondygnacyjny budynek z lat 70. poddany modernizacji (część biurowo-hotelowa o powierzchni 4656,28 m²) oraz biurowiec GreenWings (19 900 m²) – siedziba firmy CFE. GreenWings to efekt holistycznego podejścia do architektury, w którym najnowocześniejsze technologie są podporządkowane naturze. Smukłe elementy ze szkła, stali i betonu stapiają się w unikatową formę geometryczną, a nowoczesny wystrój i funkcjonalność zapewnią doskonałe warunki pracy najemcom. Budynek nie jest posadowiony w bezpośrednim sąsiedztwie innych nieruchomości, co gwarantuje optymalny dostęp światła dziennego do wszystkich kondygnacji oraz całkowity brak przesłaniania. Budowa trwała półtora roku i przebiegała zgodnie z harmonogramem. Obecnie CFE jako generalny wykonawca rozpoczęło budowę luksusowych apartamentów Marina Royale w Darłowie oraz realizację III etapu osiedla mieszkalnego Cztery Oceany na gdańskim Przymorzu. Inwestycję wyróżniają wysokie standardy architektoniczne i użytkowe (przestronne tarasy, balkony obwodowe, zielony dach ekstensywny). Lokalizacja w bezpośrednim sąsiedztwie Zatoki Gdańskiej oraz bliskość rozbudowanego zaplecza infrastruktury są dodatkowymi atutami apartamentów. Najnowszą warszawską realizacją CFE w sektorze mieszkaniowym jest Wola Libre przy ul. Obozowej. To kolejny – po budynku mieszkalno-usługowym Wola Tarasy – projekt w dzielnicy Wola.



CFE Polska Sp. z o.o.

ul. 17 Stycznia 48, 02-146 Warszawa

tel. 22 456 16 00

www.cfe.com.pl

DAIKIN AIRCONDITIONING POLAND Sp. z o.o.

Partner godny współpracy

Daikin jest obecny w Polsce od kwietnia 2001 r. W ofercie firmy znajdują się systemy wentylacji, klimatyzatory i zintegrowane systemy, zapewniające sprawny obieg powietrza w budynku. Urządzenia Daikin dzięki swej jakości zostały zamontowane w wielu prestiżowych obiektach w Polsce.

– Firma Daikin znana jest z pionierskiego podejścia do opracowywania produktów. Proszę powiedzieć, jakie jeszcze istotne czynniki wyróżniają firmę na rynku instalacji.

– Firma Daikin przez wiele lat wypracowała sobie pozycję jednego z liderów innowacji i fakt ten nas bardzo cieszy. Zwłaszcza, że składa się na to wiele czynników.

Przede wszystkim tworzymy unikalne technologie, które wykorzystywane są w branży przez wiele lat. Doskonałym przykładem jest właśnie wprowadzany system VRV IV-i, który jako pierwszy na rynku przystosowany jest do montowania tzw. agregatu zewnętrznego wewnątrz budynku. Ma to ogromne znaczenie dla klimatyzowania obiektów, w których nie ma możliwości umieszczenia takiego urządzenia na zewnątrz, bądź to ze względów konstrukcyjnych lub z powodu objęcia budynku ochroną konserwatora zabytków. Jednak jest to tylko jeden z przykładów naszego pionierskiego podejścia do produktów. Równie ważnym czynnikiem jest ochrona środowiska, która realizowana jest poprzez stosowanie w produkcji odpowiednio dobranych materiałów oraz politykę zero strat – procesy produkcji urządzeń odbywają się pod ścisłą kontrolą, a wszystkie odpady produkcyjne powracają do ponownego wykorzystania. Nasze normy i wprowadzane innowacje w tym zakresie znacznie wyprzedzają nawet bardzo restrykcyjne przepisy Unii Europejskiej, czego przykładem może być stosowanie już dziś nowych czynników chłodniczych



Daikin jest laureatem wielu nagród potwierdzających wysoką jakość oferowanych produktów i usług, m.in. Laur Konsumenta za oczyszczacz powietrza Daikin (2012), Red Dot Design Award (2013) i Złoty Medal Targów Instalacje (2014) dla Klimatyzatora Daikin Ururu Sarara, Najlepszy produkt w branży instalacyjnej w kategorii grzewczej dla Hybrydowej Pompy Ciepła Daikin Altherma (2014), Najciekawszy Produkt Roku 2014 podczas Forum Wentylacja Salon Klimatyzacja (2014), Red Dot Design Award (2014) i IF Award (2015) dla Klimatyzatora Daikin Emura, Dobra Marka (2015).

R32 w urządzeniach klimatyzacyjnych. Myślę, że jednym z kluczowych czynników wyróżniających firmę, nie tylko na rynku klimatyzacji, jest zespół naszych pracowników, którzy mają dużą wiedzę merytoryczną, doświadczenie i potrafią efektywnie pracować z partnerami handlowymi.

– Co stanowi o sile marki?

– Nasza siła bierze się przede wszystkim z ponad 90-letniego doświadczenia w branży oraz ze skoncentrowania na rozwoju produktów i usług tylko w zakresie HVAC. Pozwoliło to Daikin stać się firmą rozpoznawalną i – co ważniejsze – bardzo cenioną na rynku. Marka nie buduje się sama, ale dzięki świadomości ludzi i przekonaniu ich do zakupu. W Daikin na wizerunek marki pracuje wiele osób – w sferze innowacyjności i jakości produktów, profesjonalnej współpracy z partnerami oraz działań promocyjnych i szkoleniowych.

– Jak wspierają Państwo klientów indywidualnych, projektantów oraz inwestorów w doborze odpowiedniego produktu?

– Cieszę się, że zostało zauważone, iż mamy różnorodnych klientów. Dla każdej z tych grup posiadamy narzędzia wspierające. Projektanci mają dostęp do najnowszych programów doboru urządzeń, co w znacznym stopniu ułatwia im pracę. Gwarantują one rzetelny dobór odpowiedniego systemu klimatyzacyjnego lub grzewczego w zależności od zapotrzebowania i specyfiki budynku. Inwestorzy natomiast dzięki naszym narzędziom mogą

sprawdzić, jakie oszczędności generują profesjonalne urządzenia Daikin. Dajemy im możliwość odwiedzenia budynków referencyjnych oraz odbycia rozmów z zarządcami lub administratorami danego obiektu, aby upewnili się, czy proponowane rozwiązanie spełni ich oczekiwania. Klienci indywidualni obsługiwani są zaś przez naszych autoryzowanych partnerów handlowych, którzy wspierają ich w doborze właściwego urządzenia w zależności od potrzeb. Z naszej strony dostarczony im zostaje między innymi dostęp do bezpłatnego programu pozwalającego w prosty sposób zwizualizować we własnym domu klimatyzator na ścianie lub balkonie (Daikin 3D).

– W jakich prestiżowych obiektach w Polsce zostały wykorzystane produkty Daikin?

– Lista takich obiektów jest naprawdę długa. Wymienię tylko kilka. Mam na myśli przede wszystkim duże obiekty komercyjne, a wśród nich: Pacific Office Building w Warszawie, Sky Tower we Wrocławiu i Business Park Bonarka w Krakowie. Z obiektów hotelowych nie sposób pominąć chociażby Hotelu Hilton w Krakowie czy Hotelu Bania w Białce Tatrzańskiej. W nasze urządzenia wyposażone są także obiekty kultury, na przykład Teatr Szekspirowski w Gdańsku, Teatr Kamienica w Warszawie czy Wieża Mariacka w Krakowie oraz obiekty sportowe, takie jak stadion we Wrocławiu i w Poznaniu. W sektorze mieszkaniowym jedynie obiekty typu

apartamentowce są wyposażane przez inwestorów w klimatyzację – do takich należą budynki na osiedlu 19. Dzielnicy w Warszawie i apartamentowiec przy Parku Saskim.



Wywiadu udzielił
Tomasz Dobryniewski,
dyrektor zarządzający



**DAIKIN AIRCONDITIONING
POLAND Sp. z o.o.**

ul. Taśmowa 7, 02-677 Warszawa
tel. 22 319 90 25
www.daikin.pl

DATACOMP Sp. z o.o.

Nasze oprogramowanie – Wasza satysfakcja



– **Firma obecna jest na rynku oprogramowania inżynierskiego od ponad 20 lat. Czym się wyróżnia?**

– Jesteśmy zorientowani na dwa obszary – oprogramowanie dla budownictwa i dla przemysłu. Firm oferujących oprogramowanie jest sporo. W większości są to zagraniczne aplikacje. Początkowo, jako jedna z wielu firm, byliśmy partnerem dużych dostawców, takich jak Autodesk i Unigraphics. Jednak zdecydowaliśmy się na wybór własnej drogi. Jako niezależny dystrybutor wprowadziliśmy na rynek polski nieoferowane wcześniej, bardzo dobrej jakości oprogramowanie. Jako przykłady możemy wymienić wprowadzony przez nas do Polski ALGOR, system analizy MES (wykupiony przez Autodesk), Alibre – system CAD dla branży mechanicznej, DDS CAD czy Advance. Koncentrujemy się na zapewnieniu jak najlepszego wsparcia, co klienci sobie cenią. Myślę, że właśnie to nas wyróżnia. Dzięki niemu na przykład wspomniany Advance odniósł w Polsce duży sukces rynkowy.

Odrębnym obszarem jest projektowanie instalacji przemysłowych. Jako partner firmy Intergraph dostarczamy m.in.: rozwiązania do projektowania rurociągów, zbiorników i innych konstrukcji w instalacjach przemysłowych, w postaci obszernych pakietów, takich jak CADWorx i CAESAR. Ich użytkownikami są największe polskie firmy projektowe.

Naszym drugim wyróżnikiem jest tworzenie elementów dodanych do istniejącego oprogramowania obcego. Wymienię tu biblioteki mechanicznych komponentów CAD, aplikacje do systemu ERP, rozwiązania mobilne czy szczegółowe planowanie produkcji – najnowszy, bardzo atrakcyjny produkt Datacomp. Uzupełniają one nasze portfolio oprogramowania CAD/CAM produkowanego przez grupę 3Dsystems i ZWSOFT. Usługi dodane to także skanowanie i wydruki 3D jako elementy inżynierii odwrotnej.

I wreszcie, wśród podobnych firm wyróżniają nas innowacyjne rozwiązania i oprogramowanie własne takie jak pakiet kosztorysowy Koszt Office, z jego głównym systemem Zuzia, który jest niewątpliwie najlepszym polskim programem kosztorysowym. Wiele naszych pionierskich rozwiązań zostało uznanych za standard i włączonych przez innych producentów do swych aplikacji. Obecnie mocno inwestujemy w technologię BIM i jesteśmy twórcami innowacyjnych aplikacji 4D i 5D.

– **Co utrudnia rozwój firmy?**

– Potencjał firmy mógłby być lepiej wykorzystany, gdyby były stabilne środki inwestycyjne na rozwój oprogramowania. Przyjęliśmy teraz zasadę realizowania programów od samego początku w wersji rodzimej oraz co najmniej anglojęzycznej. Jesteśmy w stanie nawiązać konkurencję w zakresie oprogramowania, ale państwowe projekty wsparcia inwestycyjnego są bardzo skomplikowane. Mają tak wiele pułapek i niejasności, że bez pośrednictwa firm zajmujących się przygotowywaniem wniosków trudno uzyskać dofinansowanie. Zakładając optymistycznie, że co piąty wniosek zostanie zaakceptowany, łatwo policzyć, ile trzeba zainwestować w ich przygotowywanie. Nic dziwnego, że tylko nieliczni zatrudniają w tym celu wyspecjalizowane firmy lub utrzymują własnych specjalistów.

– **Pojawiła się nazwa BIM. Co ona oznacza dla Państwa firmy?**

– BIM to innowacyjna technologia informatyczna w budownictwie, która integruje pracę wszystkich branż i wszystkich uczestników procesu inwestycyjnego – od projektu poprzez realizację i użytkowanie aż do wyburzenia. Akronim BIM może być różnie objaśniany, ale niezależnie od tych różnic należy wyeksponować I, czyli Informację. Opisuje ona wszystkie dane geometryczne

Firma Datacomp Sp. z o.o. jest znanym i cenionym na polskim rynku producentem i dystrybutorem specjalistycznego oprogramowania dla branży budowlanej i mechanicznej, jak również dla branży produkcyjnej oraz dla sektora zamówień publicznych.

i pozageometryczne oraz zawarta jest w wirtualnym modelu budowli. Dzięki temu można ją wykorzystywać w projektowaniu i symulacjach z uwzględnieniem czasu, kosztów, parametrów środowiskowych i eksploatacyjnych. Zasadniczą zaletą tego podejścia jest możliwość przesunięcia procesu decyzyjnego na wcześniejszy etap projektu, dzięki czemu możliwe jest skrócenie czasu realizacji całej inwestycji. Wszechstronna wizualizacja i wykrywanie kolizji na modelu wirtualnym, a nie na etapie budowy sprawiają, że największymi beneficjentami tego podejścia są wykonawca i inwestor.

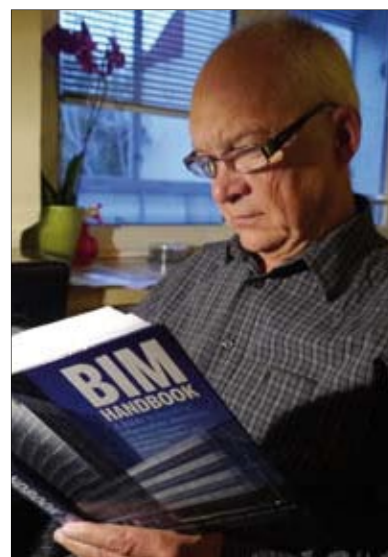
Nasza firma od kilku lat inwestuje w tę technologię. Efektem tych prac jest pierwsza polska przeglądarka BIM Vision modeli BIM w formacie otwartym IFC. Produkt, dzięki naszemu zagranicznemu partnerom, jest dostępny w kilku wersjach językowych, w tym w języku chińskim. Dzięki BIM Vision powstają aplikacje rozszerzające możliwości funkcjonalne przeglądarki, a ich autorzy mogą je umieścić w naszym sklepie aplikacji i osiągać z tego tytułu profity. Obecnie aktywność na tym polu wykazują głównie użytkownicy zagraniczni. Staramy się zaktywizować użytkowników krajowych, dlatego też ogłosiliśmy, trwający obecnie, konkurs dla studentów na autorskie aplikacje.

Drugim produktem jest BiMestiMate, który jest następcą systemu Zuzia i dostosowany został do standardów BIM, wykraczających poza rynek polski. Jest on dostępny w polskiej i angielskiej wersji językowej, ale przygotowywane są również dalsze tłumaczenia.

Trudno w kilku zdaniach opisać innowacyjne rozwiązania dla branży projektowo-wykonawczej w budownictwie, które wprowadzono w BiMestiMate. Wystarczy powiedzieć, że najbardziej pracochłonne obliczenia, będące zresztą źródłem wielu błędów, zostały zautomatyzowane. W ten sposób koszt i harmonogram są efektywnie wyznaczane dla modelu 3D i mogą stać się parametrami jako kolejne wymiary w procesie projektowania.

– Dlaczego warto współpracować z firmą Datacomp?

– W stosunku do zwykłej firmy, naszym ogromnym atutem jest zaplecze programistyczne. Umożliwia ono opracowanie dla naszych klientów różnego rodzaju wtyczek, interfejsów i modułów, a nawet całych nowych modułów rozszerzających istniejącą funkcjonalność, które ułatwiają użytkownikom eksploatację programu „nie sztytgo na miarę” i przystosowanie go do indywidualnych potrzeb. Wpisuje się to w naszą zasadę, aby ukierunkować się na wsparcie klienta. W efekcie zapewniamy nie tylko dobre oprogramowanie, ale doskonałe wsparcie i szkolenia, co jest doceniane przez naszych klientów. Nie wspomniałem, że oprócz programów inżynierskich mamy świetne oprogramowanie, które wspomaga organizację pracy przy czynnościach takich jak zarządzanie dokumentacją i organizacja przetargów. Pozwala ono także w sposób kompleksowy rozwiązać problemy obiegu informacji w firmie i dostępu do nich.



Wywiadu udzielił
Andrzej Tomana,
prezes zarządu



DATACOMP Sp. z o.o.
ul. Grzegórzecka 79
31-559 Kraków
tel. 12 412 99 77
www.datacomp.com.pl

DORMA Polska Sp. z o.o.



– Dorma jest firmą międzynarodową. Czy fakt ten ułatwia funkcjonowanie na polskim rynku?

– Wieloletnia działalność firmy i zdobyte doświadczenie pozwala Grupie Dorma na rozwijanie aktywności międzynarodowej. Obecnie ma swoje przedstawicielstwa w ponad 50 krajach. Większe zakłady produkcyjne mieszczą się w Europie, Azji oraz Ameryce Północnej i Południowej. Takie lokalizacje dywersyfikują ryzyka walutowe, pomagają również aktywnie zarządzać kosztami produkcji. Sprawnie pracujący dział marketingu umożliwia prezentowanie rozwiązań firmy w podobny sposób w różnych krajach. Nasze produkty znajdują zastosowanie na całym świecie, a globalne referencje potwierdzają wysoką jakość oraz na pewno pomagają w lokalnej sprzedaży.

– Jakie czynniki wyróżniają Państwa firmę?

– Chcemy być postrzegani jako zaufany, globalny partner, dostarczający najwyższej jakości kompleksowe rozwiązania i usługi serwisowe ułatwiające eksploatację budynków. Stawiamy sobie najwyższe wymagania – od kreatywności, innowacyjnych technologii i usług poprzez wysokiej jakości produkty i wsparcie, kompleksowe podejście oparte na pełnej znajomości rynku i klientów po systemowe rozwiązania i proste procesy dostosowane do indywidualnych wymagań naszych klientów. Pewny i stabilny rozwój sprawił,

że z małej rodzinnej firmy Dorma urosła do średniej wielkości korporacji, która chce otwierać drzwi do najlepszych budynków na świecie.

– Zrównoważony rozwój jest wszechobecny. W jaki sposób Dorma angażuje się w działalność proekologiczną?

– Jedną z naszych dewiz, którą kierujemy się w biznesie, jest zaangażowanie na rzecz zrównoważonego rozwoju. Dorma oszczędza energię, dba o zasoby naturalne w procesie produkcji. Zamierza osiągnąć jak największy procent odzysku materiałów oraz jak najdłuższe funkcjonowanie produktów. Poprzez kompleksowe doradztwo, innowacyjne rozwiązania i międzynarodowy zasięg usług, przyczyniamy się znacznie do poprawy wydajności energetycznej oraz wzrostu oszczędności wynikających ze zrównoważonego budownictwa. Angażujemy się w organizacje na całym świecie. Wspieramy m.in. ideę Światowej Rady Budownictwa Ekologicznego (World Green Building Council). Większość naszych produktów posiada Deklaracje Środowiskowe III Typu – EPD.

– Jakie nowe produkty zostały ostatnio wprowadzone do oferty firmy?

– Dorma obecnie jest na drodze zmian z przedsiębiorstwa średniej wielkości w dużą firmę. Taki rozwój nie byłby możliwy, gdyby nie wdrażane przez nas nowe produkty. Okucia całoszkłane serii Mundus są okuciami unikalnymi, zarówno pod względem możliwości technicznych jak i ich przeznaczenia. Mogą być wykorzystane do szkła hartowanego, i co jest nowością – do laminowanego. Po raz pierwszy w takim produkcie wprowadzono możliwości regulacji w 3 płaszczyznach. Montaż odbywa się 25% szybciej niż innych okuć. W swojej ofercie mamy również inne produkty, które wyprzedzają konkurencję pod względem technologii i innowacji, np. nowe systemy do drzwi przesuwanych Muto. Tu z kolei, jako jedyni, zastosowaliśmy samozamykacz w drzwiach przesuwanych czy schowany elektroygiel. System ten jest nowoczesny oraz ma ciekawy design. Innowacje te ostatnio zostały zaprezentowane na targach BAU 2015 w Monachium.



Stadion Narodowy w Warszawie

Dorma Polska Sp. z o.o. istnieje na rynku od ponad 20 lat. Ma w swojej ofercie kompleksowe rozwiązania obejmujące wszystkie elementy funkcjonowania wejść – od zawiasów, samozamykaczy, okuć do szkła po automatyczne systemy drzwiowe i rozwiązania kontroli czasu i dostępu oraz dostarcza systemy ścian przesuwanych.

– Jakie są zalety produktów Dorma?

– Oferujemy kompleksowe rozwiązania, które obejmują wszystkie elementy funkcjonowania wejść. W każdej grupie produkty wyróżniają się innowacyjnością, jakością i wyglądem. Istotne jest, aby nasze produkty były łatwe w montażu i użytkowaniu.

– Państwa firma kładzie nacisk nie tylko na sprzedaż, ale również na usługi posprzedażowe. Dlaczego to takie ważne?

– Wszystkie drzwi, zarówno manualne jak i automatyczne, są złożonymi zespołami narażonymi na zużycie i zniszczenie. Dlatego też, aby zapewnić ich prawidłowe funkcjonowanie, niezbędne są konserwacje i serwisy. Regularna konserwacja drzwi automatycznych, ścian mobilnych oraz konstrukcji całoszkłanych ma ogromny wpływ na bezpieczeństwo i komfort ich użytkowania, pozwala zminimalizować koszty eksploatacji oraz przedłużyć żywotność urządzeń. Dostarczamy indywidualne rozwiązania, gwarantując szybki czas reakcji i efektywny serwis na terenie całego kraju. Usługi serwisowe pozwalają nam również na podtrzymanie

relacji z inwestorem czy obsługą obiektu. To z kolei umożliwia nam ciągłe doskonalenie naszych produktów i uwzględnianie uwag naszych klientów w procesie produkcyjnym czy konstrukcyjnym.

– Na czym polega program DORMA 2020?

– Program DORMA 2020 odzwierciedla naszą wizję i postępowanie w realizacji strategii. Dążymy do zaoferowania prawdziwej wartości dodanej naszym klientom, partnerom biznesowym i pracownikom na całym świecie. Jesteśmy w stanie zaoferować zintegrowane systemy do wejść do budynków i pomysły, które wykraczają poza zwykłe dostarczanie pojedynczych produktów.

Korzystając z wieloletniego doświadczenia w branży samozamykaczy, okuć do szkła, systemów drzwi automatycznych, systemów kontroli czasu i dostępu, ścian mobilnych, chcemy całościowo przyczynić się do powstawania nowoczesnych budynków. Nie tylko pod względem projektu i estetyki, ale również wygody, bezpieczeństwa i trwałości. Chcemy być synonimem rozwiązań dostępu, tak jak zwięźle ujęliśmy to w naszym hasle: Dorma. The Access.

– Brali Państwo udział w realizacji wielu różnych obiektów. Które z nich były najciekawsze?

– Jesteśmy w Polsce już ponad 20 lat i trudno jest jednoznacznie wskazać najciekawsze obiekty. Każdy rok w firmie jest intensywny i każda realizacja sprawia nam wiele radości. Mam ogromną satysfakcję z wyników osiągniętych przez poszczególne osoby, jak i cały zespół. Na pewno prestiżowe były realizacje na Euro 2012. Naszą wizytówką z tego okresu jest Stadion Narodowy. Dostarczyliśmy tam produkty za ponad 1 mln złotych.

Również na lotnisku we Wrocławiu jest mnóstwo rozwiązań Dorma Polska Sp. z o.o. – od drzwi automatycznych, poprzez ściany składane do klamek serii Premium. Architekci zwracali uwagę na detale i to widać w efekcie końcowym. Z ostatnich projektów na pewno na uwagę zasługują Europejskie Centrum Solidarności czy Muzeum Historii Żydów Polskich. Wierzę, że najciekawsze realizacje ciągle przed nami.



Wywiadu udzielił
Dariusz Marczyk,
dyrektor



DORMA Polska Sp. z o.o.
ul. Warszawska 72
05-520 Konstancin-Jeziorna
tel. 22 736 59 00
www.dorma.pl



Adam Czapelka

prokurent Dywidag-Systems International Sp. z o.o.

– Jaka jest historia powstania firmy?

– Nasza długa tradycja sięga 1950 roku i związana jest z działalnością niemieckich firm budowlanych Dyckerhoff&Widmann AG (DYWIDAG) i Sueddeutsche Spannbeton SUSPA. W 1979 roku utworzono międzynarodową firmę DYWIDAG-Systems International (DSI) – dziś z oddziałami w 95 krajach – z siedzibą w Monachium, oferującą wysokiej jakości produkty i usługi z zakresu budownictwa inżynierskiego: sprężanie, geotechnika, akcesoria do betonu oraz przemysłu wydobywczego i tunelowania. Firma rozpoczęła działalność na terenie Polski w 2000

roku. Oficjalny oddział powstał osiem lat później jako SUSPA-DSI, a następnie przekształcony został w DSI. Początkowo siedziba zlokalizowana była w Gdańsku. Obecnie znajduje się w Chorzowie.

– Firma DSI przywiązuje dużą wagę do rozwoju i badań.

– To prawda. Nieprzerwanie monitorujemy, zmieniamy, przeglądamy, testujemy i przystosowujemy naszą rozbudowaną ofertę produktów do spełniania nowych przepisów i wymagań związanych z oficjalnymi dopuszczeniami, by swoim klientom móc stale dostarczać wysokiej

jakości produkty. Badaniami, rozwojem i projektowaniem zajmuje się około 100 pracowników na całym świecie. Laboratoria DSI ściśle współpracują z niezależnymi instytutami badawczymi, uczelniami technicznymi oraz wieloma komitetami naukowymi i organizacjami technicznymi. Firma odgrywa ważną rolę w ustanawianiu standardów jakości oraz odkrywaniu nowych zastosowań. Priorytetem była i pozostanie ciągła ochrona opracowań poprzez patenty i wzory użytkowe. Obecnie mamy 56 patentów w dziedzinie budownictwa inżynierskiego oraz 35 patentów dla systemów przeznaczonych dla przemysłu wydobywczego i tunelowania. Spełniamy wyśrubowane standardy kontroli jakości, dzięki czemu w 1994 roku otrzymaliśmy certyfikat ISO 9001 dla wdrożonego systemu zarządzania jakością.

– Jak Dywidag wpisuje się w ideę zrównoważonego rozwoju?

– Realizujemy tę ideę na wszystkich poziomach. Zrównoważony rozwój oznacza dla nas znalezienie równowagi pomiędzy kwestiami społecznymi i środowiskiem, wynikami finansowymi i ekonomicznymi. Zwracamy szczególną uwagę w działalności firmy na ekosystem. Dbamy, aby projektowane przez nas produkty miały długi okres użytkowania i jak najmniejszy stopień oddziaływania



Absolwent Wydziału Budownictwa Politechniki Śląskiej. Studia magisterskie w specjalności konstrukcje budowlane i inżynierskie na kierunku Geotechnika i budownictwo podziemne. Od 2008 roku ma uprawnienia budowlane w specjalności konstrukcyjno-budowlanej. W DSI pracuje od 2009 roku, początkowo jako specjalista ds. systemów geotechnicznych, obecnie BU Manager w polskim oddziale.

na środowisko. Dobieramy dostawców, którzy spełniają standardy społeczne i ekologiczne.

W całej idei bardzo ważni są ludzie pracujący w firmie. Stanowią oni bazę wszystkich działań. Wspieramy i zachęcamy naszych pracowników do rozwoju swojego potencjału. We wszystkich zakładach przyjęliśmy również rygorystyczną politykę BHP oraz wdrożyliśmy system kluczowych wskaźników efektywności (KPI), pozwalających na produktywnie wykorzystanie posiadanych przez nas zasobów.

– Czym jest „Duch DSI” i jak odnosi się on do hasła „każdy, codziennie, wszędzie”?

– Jest to wyraz naszych wartości etycznych. Ujmuje wszystko, co najważniejsze – kim jesteśmy i kim chcemy być. „Duch DSI” składa się z kodeksu postępowania oraz polityki konkurencyjności. Ważna jest dla nas przede wszystkim uczciwość, która przyświeca wszystkim działaniom. Hasło odnosi się do praktykowania zasad. Każdy, zawsze i wszędzie zobowiązany jest do rzetelności i bycia wiernym przyjętym ogólnie w firmie zasadom. Zbudowaliśmy solidną reputację, która jest naszym fundamentem, dlatego też prowadzimy politykę zero tolerancji dla nieetycznych zachowań.

– W jaki sposób stara się Pan zarazić „Duchem DSI” swoich współpracowników?

– Przede wszystkim staramy się wszyscy postępować w taki sposób na co dzień – proszę mi uwierzyć, to naprawdę może wejść w krew. Oczywiście nie bez znaczenia jest tu też odpowiedni dobór ludzi do zespołu. Mam pełne zaufanie do swoich współpracowników i ich działań, a uczciwość to podstawa naszej kooperacji. W realiach

rynkowych nie zawsze ułatwia to nam codzienne prowadzenie biznesu, ale głęboko wierzę, że w dłuższej perspektywie zostanie to docenione przez naszych klientów.

– W jaki sposób kieruje Pan oddziałem, by nie dać się wyprzedzić konkurencji?

– Widzę tę sprawę trochę inaczej. Moim zadaniem jest dostarczenie klientowi najlepszego, najefektywniejszego produktu i wsparcia technicznego. Jeśli mój klient będzie tego pewien, to konkurencja nie będzie już wielkim problemem. Szeroka gama oferowanych przez nas produktów pozwala dobrać za każdym razem optymalne rozwiązanie dla konkretnych wymogów poszczególnych realizacji. Ze względu na świadomość jakości oferowanych produktów i usług czasem pozwalam konkurencji działać. Duża część naszych klientów to firmy niezadowolone ze współpracy z dotychczasowymi dostawcami.

– Firma DSI obchodzi w tym roku 65-lecie, natomiast działalność na polskim rynku trwa od 15 lat. Jak ocenia Pan obecnie branżę geotechniczną?

– W chwili obecnej, by zarobić złotówkę, trzeba ciężko pracować. W Polsce jest spora ilość alternatywnych dostawców geotechnicznych, dlatego też ceny rynkowe spadają z roku na rok. W dalszym ciągu cena jest kluczowym kryterium wyboru danego rozwiązania i bardzo ciężko jest przekonać inwestorów czy wykonawców do innego typu kryteriów, wpływających na efekty działań. Oczywiście nie bez znaczenia jest kolejna transza dotacji unijnych przeznaczonych na budownictwo. W najbliższych latach zostanie zrealizowane sporo nowych i cie-



Montaż want DSI w systemie DYNA Grip®

kawych projektów. Na tym się obecnie skupiamy. Jak będzie wyglądał rynek po spożytkowaniu unijnych pieniędzy? Nie wiem. Mam nadzieję, że wieloletni klienci z nami pozostaną. Taki scenariusz pozwala z optymizmem patrzeć w przyszłość.



**DYWIDAG-SYSTEMS
INTERNATIONAL Sp. z o.o.**
ul. Bojowników o Wolność
i Demokrację 38/121
41-506 Chorzów
tel. 58 300 13 53
www.dywidag-systems.pl

DYWIDAG-SYSTEMS INTERNATIONAL Sp. z o.o.

Obecni lokalnie – kompetentni globalnie

Dywidag-Systems International jest głównym dostawcą systemów sprężania i technik pokrewnych oraz produktów i rozwiązań, spełniających różnorodne wymagania stawiane przez dany projekt budowlany. Firma specjalizuje się w budownictwie inżynieryjnym, zarówno nadziemnym jak i podziemnym. Oferta obejmuje konstrukcje sprężone, systemy geotechniczne, systemy dla kopalń i tuneli, jak również ściągły szalunkowe i akcesoria do betonu.

Kompletne usługi i kompetentni specjaliści

Wszystkie usługi postrzegane są jako proces całościowy. Najwyższe standardy jakościowe osiągane są dzięki długofalowym działaniom, w oparciu o wieloletnie, solidne doświadczenie oraz rozległą, specjalistyczną wiedzę techniczną i stały rozwój. Firma oferuje swoim klientom wsparcie w każdej fazie projektu: od planowania po wykonawstwo, a także w ramach nadzoru budowlanego – podczas eksploatacji budynku.

Systemy produkowane są zgodnie z międzynarodowymi standardami jakości i bezpieczeństwa. Po zakończeniu szczegółowych kontroli, do klientów dostarczane są systemy zgodne z ich wymaganiami.

Systemy geotechniczne

W swojej ofercie DSI posiada bogaty system kotew gruntowych i skalnych, gwoździ gruntowych oraz mikropali do różnych zastosowań z zakresu geotechniki. Służą do tymczasowego lub trwałego zabezpieczenia zboczy, murów oporowych, ścian głębokich wykopów, kotwienia konstrukcji nośnych, konstrukcji tuneli lub zabezpieczenia przed siłami wyporu wody. Firma oferuje odpowiedni system dla każdego z powyższych zastosowań geotechnicznych.

Trwałe i tymczasowe kotwy, gwoździe gruntowe, pale iniekcyjne produkowane są w zakładach w Niemczech i Austrii. Jako ciętna stosowane są sploty stal gwintowana. Jeśli jest to konieczne, ze względu na nietypowe wymiary, produkcja kotew i pali jest możliwa na placu budowy.

Systemy odznaczają się doskonałymi możliwościami dopasowania do różnych wymagań danego projektu i niezawodnością. W swojej ofercie DSI posiada również urządzenia do sprężania i badań nośności. Firma oferuje siłowniki z włókien węglowych, które charakteryzują się wyjątkowym stosunkiem siły do wagi. Dzięki temu można wykonywać prace bez użycia ciężkiego sprzętu (zestaw może być przenoszony ręcznie).

W zakresie systemów geotechnicznych firma oferuje:

■ kotwy linowe DSI typ SUSPA stosowane do rozwiązań trwałych i tymczasowych. Dzięki różnorodności splotów oraz długości można je dopasować do wymaganych nośności. Elastyczne, nawijane na bębny ciętna umożliwiają prawidłowy montaż kotew również w warunkach ekstremalnie ograniczonej przestrzeni roboczej.



Instalacja gwoździ gruntowych DYWI® Drill



Instalacja kotew linowych DSI rozwijanych z bębna



Instalacja prefabrykowanych kabli sprężających DSI

Dostępne rozwiązania specjalne to np. kotwy z możliwością demontażu (także demontażu ciągu na całej długości kotwy), kotwy kaskadowe (umożliwiające bardziej efektywne przenoszenie obciążeń na grunt) czy kotwy typu Twin-core (dla rozwiązań trwałych, w agresywnym środowisku)

- kotwy prętowe GEWI® stosowane są zarówno jako kotwy stałe jak i tymczasowe. System oparty na prętach gwintowanych na całej długości umożliwia dostawę elementów o dowolnej długości i łatwe łączenie na budowie dzięki systemowym łącznikom (nawet w opcji DCP). Zakotwienie w postaci płyty i nakrętki pozwala na bardzo łatwe wprowadzenie siły sprężającej i jej kontrolę w całym okresie eksploatacji
- gwoździe gruntowe GEWI® umożliwiają ekonomiczne zabezpieczenie osuwisk, zboczy oraz ścian wykopów budowlanych. Do głównych ich zalet zalicza się m.in.: duża trwałość w wyniku podwójnej ochrony antykorozyjnej DCP, możliwość wykonania iniekcji wtórnej oraz prosty sposób łączenia z oblicowaniem (za pomocą nakrętki sferycznej i płytki kotwiącej)

- mikropale GEWI® to konsekwentna ewolucja w kierunku zminimalizowania przekroju przy zachowaniu wysokiej nośności. Łączą one w sobie szereg zalet systemów opartych na zastosowaniu prętów gwintowanych, tj. swobodę łączenia, kilka wariantów ochrony antykorozyjnej (DCP, cynkowanie, naddatek tracony stali) czy możliwość iniekcji wtórnej. Pręty GEWI® bardzo dobrze nadają się do konstrukcji obciążanych dynamicznie
- DYWI® Drill to dobrze znany klientom w całej Europie system samowierzących żerdzi iniekcyjnych do zastosowań geotechnicznych oraz do tunelowania. Dzięki oferowanym nośnościom (210 kN–1900 kN dla 14 typów żerdzi) oraz dostępnym sposobom ochrony antykorozyjnej (buława z rozwarością rys <0,1 mm, galwanizacja, powłoki epoksydowe, naddatek tracony) system gwarantuje możliwość optymalnego doboru do wymogów projektu. Różnorodność oferowanych typów i średnic koronek, w połączeniu z dostępnymi akcesoriami do sprzętu wiertniczego sprawia, że system może być wykorzystywany w większości warunków gruntowych przy współpracy z dowolnym zestawem urządzeń.

Systemy sprężania

Prefabrykowane kable sprężające są znakiem rozpoznawczym firmy. Systemy sprężania umożliwiają uzyskanie wysokich sił sprężających, dużych długości kabli oraz bezpiecznych i ekonomicznych metod montażu. Możliwości wykorzystania są praktycznie nieograniczone – poczynając od mostów poprzez budownictwo lądowe nadziemne i podziemne, a kończąc na konstrukcjach specjalnych. Wszystkie systemy firmy obejmują specjalnie w tym celu opracowany sprzęt montażowy i urządzenia naciągowe umożliwiające sprawną i szybką instalację.

Ze względu na znakomite właściwości techniczne, systemy sprężania DSI cieszą się renomą na całym świecie. Natomiast doskonałe właściwości nośne, prosta konstrukcja i wszechstronność wpływają na bezpieczny, wydajny i ekonomiczny sposób stosowania ich w budownictwie, gdzie wykorzystywany jest beton sprężony. System sprężania prętami gwarantuje już od dziesięcioleci wysoką jakość techniczną, prostotę i absolutną niezawodność.

Oferta z zakresu technik sprężania obejmuje: systemy sprężania z przyczepnością i bez przyczepności z wykorzystaniem spłotów stalowych i/lub prętów, systemy sprężania zewnętrznego z wykorzystaniem spłotów stalowych, drutów i/lub prętów, systemy podwieszeń DYNA Bond® i DYNA Grip® oraz instalację systemów.



DYWIDAG-SYSTEMS
INTERNATIONAL Sp. z o.o.
 ul. Bojowników o Wolność
 i Demokrację 38/121
 41-506 Chorzów
 tel. 58 300 13 53
www.dywidag-systems.pl

FABRYKA STYROPIANU ARBET Sp. j.

– Mija 25-lecie działalności Arbetu. Jakie zmiany zaszły w firmie w tym okresie?

– Pierwszy zakład powstał w Koszalinie, gdzie obecnie znajduje się siedziba Arbetu. Szybko okazało się, że rozwojowi firmy będzie sprzyjało tworzenie fabryk w różnych miejscach Polski, co ułatwi i usprawni współpracę z klientami. Drugi zakład powstał w wyniku przejścia mniejszego producenta styropianu w Golubiu-Dobrzyniu. Kolejny oddział naszej firmy usytuowany został w Gostyniu k. Leszna. Kupiliśmy tam obiekty przemysłowe, które musieliśmy przystosować do wytwarzania styropianu. Trzy wymienione dotąd fabryki umożliwiały sprzedaż na sporym obszarze kraju. Pozostało jedynie południe Polski. Lokalizacyjnie doskonałym miejsce okazało się Jasło. Zapewniło ono wzmocnienie możliwości produkcyjnych oraz wzrost sprzedaży. Takie rozlokowanie pozwoliło na pokrycie zapotrzebowania stu procent kraju i na penetrację rynku sąsiednich państw. Jednak biznes ma to do siebie, że nieustannie ewoluuje. W związku z tym po pewnym czasie okazało się, że nasze moce produkcyjne są niewystarczające w stosunku do chłonności rynku. W szczycie sezonu zakłady Arbet często pracowały dwadzieścia cztery

godziny na dobę. By nie dopuścić do sytuacji, w której nie będziemy w stanie zaspokoić potrzeb naszych klientów, zbudowano – od podstaw – fabrykę w Przewodowie w pobliżu Trójmiasta. Dzięki temu mogliśmy sami zdecydować o jego przystosowaniu do naszych technologii i logistyki wewnętrznej. W międzyczasie doszliśmy do wniosku, że zmian wymaga zakład w Gostyniu, który stanowił ograniczenie rozwojowe ze względu na swoje warunki lokalowe. W związku z tym podjęliśmy decyzję o stworzeniu kolejnej fabryki w Czachorowie, obok Gostynia. Zakład ten jest w dalszym ciągu ulepszany, aby można było spełniać coraz więcej wymagań klientów.

– Jaką firmą obecnie jest Arbet?

– Dzisiaj mamy ugruntowaną pozycję na rynku producentów płyt styropianowych w Polsce. Zaliczamy się do czołówki i jesteśmy jedną z największych firm w branży. Na bieżąco rozwijamy swój potencjał. Klienci doceniają naszą jakość, powtarzalność i szeroko rozumiany serwis, ale także rzetelność, terminowość i słowność. Dostawa produktów niemal zawsze wpisana jest w cykl inwestycyjny, dlatego pilnujemy określonych terminów, co przy tak dużej skali produkcji nie jest łatwe. Oznacza to dla nas skoordynowanie pięciu fabryk i obsługę sprzedaży na poziomie powyżej 1 mln m³ w skali roku.

– Dlaczego ważne jest stosowanie określonych systemów ociepleniowych, a nie pojedynczych, przypadkowych produktów różnych firmy?

– Uwarunkowane to jest przede wszystkim tym, że nie wszystkie produkty muszą współgrać ze sobą, o czym uświadamiają producenci ETICS. Rekomendowane przez nich zestawy, z użyciem naszego styropianu, pozwalają na stworzenie systemu, który jest gwarancją dla inwestora, że otrzyma izolację o właściwych parametrach. Taka koncepcja wpisuje się w nasze pojmowanie biznesu. Klienci muszą wiedzieć, jakich warunków należy przestrzegać, aby uzyskać satysfakcjonujące i trwałe efekty.



Fabryka styropianu w Gostyniu



Fabryka styropianu w Gostyniu

– Co dla firmy oznacza slogan „prawdziwy styropian”?

– To znaczy taki, który daje gwarancję. Klient będzie miał pewność, że osiągnie założony efekt, ponieważ kupił materiał dobrej jakości i wyprodukowany przez rzetelną firmę z wieloletnim doświadczeniem. Produkcja styropianu pozornie wydaje się łatwa. Jednak praktyka pokazuje, że proces jest bardziej złożony. Wpływa na niego wiele czynników, m.in. ciśnienie atmosferyczne czy wilgotność. Nasi pracownicy mają ogromną wiedzę, dzięki której – w połączeniu z najnowocześniejszą dostępną technologią – potrafią wyprodukować styropian, który zawsze ma te same właściwości.

– Jaka jest różnica pomiędzy styropianem, który był produkowany 20 lat temu, a tym obecnie dostępnym na rynku?

– Przede wszystkim pojawiło się sporo odmian białego styropianu, które dostosowane są do różnych aplikacji. Został także rozpowszechniony styropian grafitowy, wykazujący lepszą izolacyjność cieplną i mający wyższy współczynnik lambda. W ostatnich latach na rynek wprowadzone zostały styropiany perymetryczne, które

mają obniżoną nasiąkliwość wody oraz są rozwiązaniem w przypadku miejsc narażonych na działanie wody lub wilgoci.

– W jaki sposób kontrolujecie Państwo jakość swoich produktów?

– Ze względu na fakt, że jest to dla nas priorytetowa sprawa, przywiązujemy ogromną wagę do wzmożonego nadzoru wszystkich odmian materiałów ociepleniowych. Mamy zakładową kontrolę produkcji, która monitoruje parametry naszych styropianów w nowoczesnie wyposażonych laboratoriach. Dzięki temu, jeżeli pojawiłyby się jakieś nieprawidłowości, to jesteśmy w stanie je stosunkowo szybko wyłapać.

– Arbet angażuje się w działania prospołeczne. Proszę powiedzieć jakie?

– Staramy się być blisko pracowników, klientów, ale również społeczności lokalnej. Wspieramy inicjatywy non profit. Pomogliśmy przy budowie Ośrodka Rehabilitacji i Wypoczynku Dzieci Niepełnosprawnych w Chrzęstkówku. Prowadzimy projekt „Arbet z Kulturą”, dzięki któremu angażujemy się w akcje na rzecz niszowych działań kulturalnych, takich jak na przykład objazdowa wystawa zdjęć „Portret ze świata”

czy wspieranie środowiska twórczego – artystów i pisarzy. Od wielu lat pomagamy fundacji Solidarni Plus. Podarowaliśmy materiały budowlane do budowy Szkoły Życia w Wandzinie, gdzie jest dom opieki dla osób uzależnionych i dla ludzi zarażonych wirusem HIV.

– Jakie działania podejmie Arbet w najbliższym czasie?

– Na pewno nie chcemy zatrzymywać się na takim etapie produkcji, jaki mamy obecnie. Cel jest zawsze taki sam – produkować jeszcze lepsze wyroby i sprzedawać coraz więcej. A to z kolei wiąże się z kolejnymi inwestycjami w technologie, które stale i konsekwentnie realizujemy.



Wywiadu udzielił

Dariusz Karasiński,
dyrektor generalny



FABRYKA STYROPIANU ARBET Sp. j.

ul. Bohaterów Warszawy 32

75-211 Koszalin

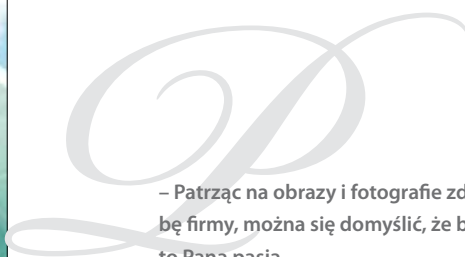
tel. 94 342 20 76

www.arbet.pl

Marek Gotowski, prezes zarządu FIRMA GOTOWSKI Budownictwo Komunikacyjne i Przemysłowe Sp. z o.o.



Od 2003 roku pracuje pod własną marką Firma Gotowski Budownictwo Komunikacyjne i Przemysłowe, która obecna jest na budowach w całej Polsce. Opracowane w przedsiębiorstwie i wdrożone podczas prac innowacyjne rozwiązania uhonorowano licznymi nagrodami. Prywatnie jest aktywistą Towarzystwa Miłośników Miasta Bydgoszczy, wielbicielem architektury, motoryzacji i sportu.



– Patrząc na obrazy i fotografie zdobiące siedzibę firmy, można się domyślić, że budownictwo to Pana pasja.

– To fakt. Silnie identyfikuję się z tym, co robię. Nie jest to dla mnie tylko stanowisko kierownicze w firmie, która ma przynosić dochód. Architektura oraz budownictwo są od zawsze moimi pasjami. Wyrósłem przy ojcowych realizacjach, a tak na poważnie zacząłem się uczyć od starszego brata. Czas po roku 80. XX wieku w kraju można nazwać okresem „magyveryzmu” – to kreatywne myślenie i działanie niemal na wszystkich polach, głównie z powodu braku materiałów, ograniczonego dostępu do technologii i narzędzi. Wiele mnie to nauczyło, m.in. rozwiązywania niemalże nierozwiązywalnego. Paradoksalnie przeciwności pozwoliły stworzyć niesamowity zespół, zaangażowany w pracę.

– Czy zawodowe przyjaźnie i łączenie pracy z pasją dziś procentują?

– Po tragicznej śmierci brata część zespołu Raweksu stworzyła ze mną nową firmę pod szyldem Gotowski Budownictwo Komunikacyjne i Przemysłowe. Był to jedyny, nieodtwarzalny i niepowtarzalny kapitał. Zespół kilkunastu niesamowitych ludzi z nieszablonywymi osobowościami, którzy również obecnie ze mną współpracują. Jest to coś nieocenionego i dla mnie ważnego.

– Skoro mówimy o zespole, to jak wygląda on obecnie? Na pierwszy rzut oka widać, że pracowników jest więcej.

– Rzeczywiście. Liczba realizowanych przez firmę zadań rosła, dlatego też i zespół musiał się powiększyć. Jest to dwieście osób, fachowców różnych branż, nie tylko inżynierskich. Jeszcze kilka lat temu pracowaliśmy nad paroma kontraktami w roku, teraz nad kilkunastoma. Obecnie jesteśmy na dziesięciu budowach w kraju, w konsorcjach, czy to jako partner, kwalifikowany podwykonawca lub lider. Są to dość różnorodne zadania inżynierskie.

– Wynika z tego, że świetnych fachowców firma ma w dziale marketingu i ofertowania, jak również logistyki. Z rozmów kulturalnych wyniosłam wrażenie, że istotne znaczenie ma zespół Zakładu Konstrukcji Stalowych. A z atutów parku maszynowego – co Pan by wymienił?

– Każdy członek załogi ma wielkie znaczenie.

Można powiedzieć, że całość jest jak sznur pereł. Natomiast sam Zakład Konstrukcji Stalowych określiłbym jako naszą podstawę. Realizuje on również zlecenia dla innych firm. Nie mówię tu jedynie o dużych elementach, ale też o precyzyjnym wypalaniu z arkuszy blachy wręcz biżuteryjnych elementów. Park maszynowy to przede wszystkim zestaw siłowników do dokładnego montażu dużych części, przetestowany przy budowie pylonu mostu na Trasie Uniwersyteckiej w Bydgoszczy oraz spory zestaw siłowników do innych zadań. Dysponujemy też flotą dźwigów o udźwigu od szesnastu do trzystu pięćdziesięciu ton. Sprzęt ten wykorzystujemy na naszych budowach, jak również wypożyczamy go. Mamy własny zakład mechaniczny, sprawujący pieczę nad stanem parku maszynowego. Niezwykle ważne dla działalności firmy są również nasze zasoby IT. Cały czas inwestujemy w sprzęt, w nowe technologie.

Nie będzie przesady, jeśli powiem, że inwestując w komputery czy oprogramowanie, wspomagamy w ten sposób „krwiobieg” firmy.

Nowe technologie stosujemy do pracy na każdej płaszczyźnie działalności, zarówno koncepcyjnej, jak i wykonawczej. Wspomaganie sprawności organizacyjnej, począwszy od przygotowania po zarządzanie kontraktami, jest przy tylu inwestycjach sprawą niebagatelną. Najważniejsi są ludzie. Uczestniczymy w różnorodnych szkoleniach: od wdrażania nowinek inżynierskich po rozwiązania w dziedzinie ochrony środowiska. Dbamy o ciągły rozwój. Nasza praca nie należy do najbezpieczniejszych, dlatego też przestrzegamy procedur BHP. Cieszy mnie ogólny, już zauważalny trend, czy może widoczne zmiany w mentalności społecznej, dzięki którym to ludzie rozumieją istotę ćwiczenia procedur związanych z bezpieczeństwem.





– Te działania mają odzwierciedlenie w certyfikatach, które firma posiada, w referencjach wykonawczych, projektowych i w szeregu nagród. A laury przyznawane są firmie Gotowski zarówno przez kapituły konkursów związane z branżą inżynierską, przez świat biznesu, jak i przez organizacje i instytucje samorządowe i społeczne. Jednak na pewno zdarzają się, jak wszędzie, potknięcia.

– Oczywiście! Nie popełnia błędów ten, kto nic nie robi. Zdarzają się nam potknięcia – niestety, a właściwie, paradoksalnie „stety”. Każde z nich to doświadczenie, nauka, a w rezultacie postęp. Owszem, w naszej branży potknięcie, często z uwagi na skalę inwestycji, kwestie pojętego wielowątkowo bezpieczeństwa, a także i finansów, odbiera się inaczej. Literówka w książce, nawet brak jednej kartki, nie niesie za sobą tak potężnych inklinacji jak jakikolwiek błąd w budownictwie. Sporządzenie erraty do publikacji też ma inną wagę pod wieloma względami niż poprawienie błędu w inżynierii.

– Mówi się o Was: specjaliści od nieszablonowych konstrukcji. Przynajmniej 130 wybudowanych (zaprojektowanych, wytworzonych, zmontowanych) konstrukcji. Kamienie milowe w tej plejadzie to...?

– Najnowszy kamień to Kamień. Most niemalże tak duży jak nasz fordoński w Bydgoszczy, również przez Wisłę, tyle że na styku Mazowsza i Lubelszczyzny – w Kamieniu właśnie. Konstrukcja prócz gabarytów nietypowa i niełatwa w optymalizacji. Warte uwagi są również: Trasa Uniwersytecka, renowacja zabytkowego mostu na Bobrze, a obok niego postawiliśmy nowy, niemalże identyczny. Nieszablonowa jest także kładka w Gdyni nad torami SKM inspirowana skrzydłami dwupłatowca. Długo można by wymieniać, bo niemal każda konstrukcja jest inna. Jednym z pierwszych współrealizowanych przez nas obiektów jest most na Narwi pod Zegrzem. Już pewnie mało kto pamięta, że po raz pierwszy w kraju spawaliśmy tam elementy konstrukcyjne z blach o grubości 100 mm.



– Gdy spaceruje Pan ulicami Bydgoszczy i patrzy na projekty, które zostały wykonane przez Pańską firmę, o czym Pan myśli?

– Serce rośnie. Rośnie też trasa tramwajowa do Fordonu – duża inwestycja. Dzięki niej

zostanie zrewitalizowana część terenów. Zadaszyliśmy Ikeę i postawiliśmy koło niej węzeł komunikacyjny. Cieszy mnie to, że nasz zespół miał udział w tak różnorodnych inwestycjach: od najprostszych dachów poprzez renowacje nabrzeży Brdy, ulic, przywrócenie

światłości Bydgoskiej Wenecji, budowę mostów i węzłów komunikacyjnych czy wysublimowaną inżyniersko robotę nad pomnikiem stacji Golgoty w Fordonie. Miasto pięknieje, a my uczestniczymy w tym procesie. Znam bólączki Bydgoszczy, jej blaski i cienie. Tutaj płacę podatki, prowadzę firmę, która funkcjonuje w tym środowisku w skali mikro i makro. Jest to przyjemne uczucie.



FIRMA GOTOWSKI
Budownictwo Komunikacyjne
i Przemysłowe Sp. z o.o.
ul. Toruńska 300, 85-880 Bydgoszcz
tel. 52 345 13 33
www.gotowski.pl

Jarosław Nawrot, właściciel INIEKCJA KRYSTALICZNA® Autorski Park Technologiczny im. dr. inż. Wojciecha Nawrota



Absolwent Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego oraz Szkoły Głównej Handlowej. Właściciel przedsiębiorstwa Aktyw-bud Jarosław Nawrot. Członek Rady Nadzorczej i udziałowiec PPW AWAT Sp. z o.o. Współautor patentów związanych z technologią Iniekcji Krystalicznej®. Sprawny organizator produkcji budowlanej oraz ceniony menedżer. Zawodowo interesuje się problematyką ekonomiki budownictwa oraz technologią robót budowlanych, prywatnie polską literaturą kryminalną oraz hodowlą psów mastif tybetański.

– Przypomnijmy genezę powstania technologii Iniekcja Krystaliczna®.

– Iniekcja Krystaliczna® jako technologia osuszania budowli z wilgoci podciąganej kapilarnie z gruntu przeszła pełny cykl rozwojowy – od pomysłu do przemysłu.

Autorem technologii Iniekcja Krystaliczna® jest dr inż. Wojciech Nawrot. To pierwsze na świecie wdrożenie w skali technicznej samoorganizacji kryształów. Za termodynamiczne uzasadnienie tego zjawiska, w postaci uogólnionego równania matematycznego, prof. I. Prigogine otrzymał w 1977 r. Nagrodę Nobla. Oryginalnym osiągnięciem dr. inż. Wojciecha Nawrota jest wynalezienie i praktyczne opracowanie metody świadomego i celowego kierowania tym unikalnym zjawiskiem. Prace te poprzedzone były 11-letnimi badaniami teoretycznymi nad symulacją równania ogólnego Ilya Prigogina, a ich wyniki wyprzedziły o wiele lat rezultaty uczonych amerykańskich z Indiana University w tej samej dziedzinie. Przy zastosowaniu zjawiska samoorganizacji kryształów, dr inż. Wojciech Nawrot opracował rozwiązanie techniczne, które umożliwia tworzenie izolacji przeciwwilgociowych poziomych i pionowych w murach budowli zawiłgoconych podciąganiem kapilarnym. Utworzona w ten sposób struktura w ciałach kapilarno-porowatych jest podobna do wąskoszczelinowych pierścieni, które można praktycznie spotkać w naturze w systemach geologicznych (tzw. pierścienie Liesegang). Obecnie technologia Iniekcji Krystalicznej® jest wdrażana i rozwijana przez współautorów rozwiązań patentowych – mgr. inż. Macieja Nawrota

i Jarosława Nawrota, w ramach Autorskiego Parku Technologicznego. Należy zaznaczyć, że wynalazek dr. inż. Wojciecha Nawrota jest modelowym przykładem korzyści, jakie mogą przynosić wyniki badań poznawczych, jeśli zostają one we właściwy sposób dostosowane do praktycznych celów użytkowych, to znaczy, gdy technologia tych zastosowań zapewnia bezwzględne bezpieczeństwo i skuteczność.

– Jakimi nagrodami została wyróżniona Iniekcja Krystaliczna®?

– Technologia Iniekcji Krystalicznej®, a także sam autor dr inż. Wojciech Nawrot, zostali uhonorowani wieloma wyróżnieniami: złote medale na najważniejszych światowych wystawach wynalazków i nowych technologii oraz otrzymali liczne wyrazy uznania w postaci dyplomów i nagród od Rektora Wojskowej Akademii Technicznej, Przewodniczącego KBN, Ministra Przemysłu i Handlu, Ministra Kultury i Sztuki, Ministra Obrony Narodowej, Ministra Spraw Zagranicznych, Prezydenta Warszawy oraz Wydawnictwa Polskiej Izby Inżynierów Budownictwa. Na wniosek Światowej Organizacji Wynalazków dr inż. Wojciech Nawrot został odznaczony przez króla Belgii Krzyżem Kawalerskim i Krzyżem Oficerskim. American Biographical Institute of USA przyznał mu tytuł Man of the Year 2006, a World Congress of Science – medal i certyfikat Lifetime Achievement Award Contribution to Application Prigogine Theory for Civil Engineering.

– Prace rozwojowe Iniekcji Krystalicznej® zmierzały w kierunku zwiększenia użytecznego promienia penetracji w warunkach wysokiej zawartości szkodliwych soli budowlanych w izolowanym murze. Czy przeprowadzone próby techniczne zakończyły się sukcesem?

– Testy w skali technicznej były przeprowadzane w latach 2012–2014. Na podstawie uzyskanych efektów możemy stwierdzić zakładaną poprawę badanych parametrów użytkowych. Przy czym warto wspomnieć,

że najlepsze efekty są uzyskiwane przy bardzo wysokim stopniu zawilgocenia izolowanego muru. Trzeba zaznaczyć, że nie zawsze istnieją tak korzystne dla Iniekcji Krystalicznej® warunki. Poziom zawilgocenia murów przyziemia czy podpiwniczenia rzadko bywa jednakowo wysoki w całym obiekcie budowlanym czy nawet na długości danej przegrody budowlanej. Stąd szczególną uwagę zwracamy na jednakowy poziom nawilżenia strefy iniekcji. Dzięki temu można w pełni wykorzystać zjawisko tzw. mokrej ścieżki dla dyfuzji jonów z zaprawy iniekccyjnej. Dzięki spełnieniu ww. warunku uzyskiwana jest szczelna przepona przeciwwilgociowa.

– Czy powyższe prace wpłynęły na zwiększenie ilości licencjobiorców?

– Notujemy względnie stały napływ nowych licencjobiorców. Dynamika tego procesu znacznie się nie zmieniła. Za mało czasu jeszcze upłynęło od wprowadzenia zmian, byśmy wzięli zwiększenie liczby licencjobiorców. Odnotowaliśmy jednak pozytywne przekazy od naszych dotychczasowych licencjobiorców. Zwracają oni uwagę na szybszy proces wysychania muru w strefie iniekcji po zakończeniu prac. W niektórych specyficznych przypadkach proces ten jest szczególnie zauważalny, gdyż powoduje wyraźne zmniejszenie wilgotności względnej powietrza w pomieszczeniu. Wskazują na to pomiary kontrolne po okresie sześciu miesięcy od zakończenia prac izolacyjnych.

– Jakie czynniki wpływają na wyjątkowość technologii Iniekcji Krystalicznej®?

– Czynniki te można pogrupować. Wyjątkowa jest geneza powstania Iniekcji Krystalicznej® jako technologii, która pierwsza i jedyna, jak do tej pory, wykorzystuje zjawisko samoorganizacji kryształów do wytwarzania blokady przeciwwilgociowej. Ważny jest fakt, że jako jedyna zdobyła złote medale na wszystkich światowych wystawach wynalazków i nowych technologii. Technologia Iniekcji Krystalicznej® posiada również wiele wyróżnień krajowych. Jest także technologią

oryginalnie opracowaną od podstaw w Polsce. Istotny jest sposób aplikacji oraz właściwości użytkowe zapewniające przy wyższym zawilgoceniu izolowanej przegrody lepszą skuteczność.

– Czy atrakcyjna cena wpływa na osiągnięcie sukcesu?

– Na pewno atrakcyjna cena jest czynnikiem dynamizującym sprzedaż, zwłaszcza w czasie kryzysu. Jednak w dłuższym okresie warto pozycjonować oferowany produkt w oparciu o inne cechy. W moim przekonaniu czynnikami sukcesu, nadającymi wyjątkowość Iniekcji Krystalicznej®, są oryginalność, nowoczesność, niezawodność, trwałość oraz dorobek wypracowany na przestrzeni 28 lat funkcjonowania. To bardziej przekonuje niż wyłącznie niska cena.

– Firmę prowadzi Pan razem z bratem. Czy w przypadku koligacji rodzinnych w firmie łatwo jest pogodzić rolę brata z rolą współpracownika?

– Sądzę, że to zależy od pewnej równowagi i akceptacji wynikającej z faktu, że swoją pracę zaczynaliśmy praktycznie w tym samym momencie. Ponadto dobór ról wynikał z predyspozycji i preferencji, a nie ze współzawodnictwa. Zatem nie wytworzyła się płaszczyzna konfliktu. Choć oczywiście powstają różnice zdań na temat danej kwestii. Jednak wynikają one z jak najlepszych intencji, a nie z rywalizacji. Łączy nas wspólnota interesów, dlatego też staramy się zgodnie współpracować.



INIEKCJA KRISTALICZNA®
Autorski Park Technologiczny
im. dr. inż. Wojciecha Nawrota
 ul. Coraziego 2/13, 00-087 Warszawa
 tel. 22 827 15 41
 www.i-k.pl

Maciej Nawrot, właściciel INIEKCJA KRYSTALICZNA® Autorski Park Technologiczny im. dr. inż. Wojciecha Nawrota

– Jakie były przełomowe momenty w historii istnienia firmy? Czy były jakieś szczególne sytuacje, które wpłynęły na rozwój technologii?

– Ważne momenty oczywiście były, m.in.: pierwsza aplikacja w skali technicznej w 1987 r., pozyskanie pierwszych licencjohioborców w 1988 r., pierwsza nagroda na światowej wystawie nowych technologii i wynalazków w Brukseli w 1993 r. Szczególne były także następne wyróżnienia na pozostałych światowych wystawach. Wyjątkowe były jubileusze 10- i 20-lecia funkcjonowania technologii na rynku. Potwierdziły one pewną istotność funkcjonowania Iniekcji Krystalicznej®. Polega ona między innymi na relacjach pomiędzy licencjohioborcami a licencjodawcą. Wypracowany na przestrzeni lat model współpracy wykracza, w moim przekonaniu, poza standardowe relacje, tworząc nową jakość. Należy zauważyć, że w technologii Iniekcji Krystalicznej® zaczęło funkcjonować już drugie pokolenie. Starsi licencjohioborcy przekazali swoje licencje dzieciom. Nasz ojciec i twórca technologii Iniekcji Krystalicznej® dr inż. Wojciech Nawrot zmarł w 2013 r., jednak przekazanie kompetencji i swoista pokoleniowa zmiana warty dokonały się już wcześniej. Zatem można mówić o pewnym symbolicznym wymiarze tego wydarzenia, który motywuje nas do bardziej wyťažonej pracy.



Absolwent Wydziału Zarządzania UW oraz Wydziału Inżynierii Lądowej i Geodezji WAT.

Prokurent i udziałowiec PPW AWAT Sp. z o.o., właściciel przedsiębiorstwa Autorski Park Technologiczny im. dr. inż. Wojciecha Nawrota. Współautor patentów dotyczących technologii Iniekcji Krystalicznej®. Zajmuje się rozwijaniem technologii hydroizolacyjnych przeciwwilgociowych i przeciwwodnych. Wykonuje ekspertyzy, opinie techniczne oraz projekty z zakresu ochrony obiektów budowlanych przed działaniem wody. Interesuje się zagadnieniami związanymi z ekonomiką budownictwa i marketingiem usług budowlanych.

Hobby to sporty siłowe, polska literatura kryminalna i s-f, historia Polski XIX i pierwszej połowy XX wieku.

– Kto jest najczęstszym odbiorcą technologii Iniekcji Krystalicznej® – sektor prywatny czy państwowy?

– To zależy od pewnej sezonowości związanej z dopływem środków budżetowych. Jednak stały, wysoki i dominujący udział ma sektor prywatny. Co więcej – w czasach obniżonej koniunktury gospodarczej obserwujemy istotny wzrost jego wolumenu, a co za tym idzie – udziału. To powód naszej szczególnej satysfakcji, gdyż potwierdza obiektywnie wyjątkową użyteczność technologii Iniekcji Krystalicznej® do osuszania zawilgoconych murów. Technologia ta odpowiada na konkretne zapotrzebowanie, niezależnie kto jest właścicielem obiektu budowlanego.

– Jak ocenia Pan obecną pozycję Iniekcji Krystalicznej® na rynku?

– Na podstawie wyników sprzedaży materiału iniecyjnego oraz świadomości marki Iniekcja Krystaliczna® wśród finalnych użytkowników, można wnioskować o jej wysokiej pozycji. Dodatkowymi pośrednimi potwierdzeniami są próby naruszania chronionego znaku towarowego Iniekcja Krystaliczna® przez niektórych nieuczciwych przedsiębiorców, zwabionych zaufaniem i rangą naszej technologii. Kopiuje się przecież wyłącznie najlepsze marki.

– Czy Pan i brat podzieliлиście między siebie obowiązki?

– Można stwierdzić, że nasz podział obowiązków jest zadaniowy w odniesieniu do realizowanych projektów. Jest jeden, generalny podział. Ja zajmuję się sprawami związanymi z rozwojem technologii i kwestiami badawczymi. Brat natomiast pełni funkcję dyrektora wykonawczego.

– Co motywuje Pana do dalszej pracy i do rozwijania firmy?

– Czynniki, które mnie motywują, są przede wszystkim efekty moich prac, zadowolenie użytkowników i właścicieli obiektów budowlanych, a także opinie licencjobiorców, którzy nieraz współpracują z nami od ponad dwudziestu lat. To wszystko daje poczucie,

że ludzie liczą na nas, a moja – nasza praca jest potrzebna. To oprócz wyników finansowych daje także satysfakcję osobistą.

– Mija 28 lat od powstania Iniekcji Krystalicznej®.

Jakie są plany na kolejne lata działalności firmy?

– Planujemy pogłębiać współpracę z licencjobiorcami. Wypracowany model biznesowy jak na razie spełnia oczekiwania. Dostatecznie elastycznie reaguje on na zmiany koniunktury w gospodarce i zapewnia znaczący udział w rynku. Pracujemy nad kolejną modyfikacją rozwiązania dla aktywatora w Iniekcji Krystalicznej®. Prace dotyczące receptury bazowej dla cienkowarstwowych zapraw uszczelniających są już na ukończeniu. Zatem myślę, że w najbliższym okresie skupimy się na aplikacji w skali technicznej opracowanych rozwiązań.

– Czy angażuje się Pan społecznie, na przykład w akcje charytatywne lub działalność na uczelniach?

– Mam kilka zaprzyjaźnionych fundacji, z którymi współpracuję. Jako że zaangażowanie polega przede wszystkim na wsparciu finansowym, niezwykle ważne jest zaufanie, jakie mam do tych organizacji. W kwestii dotyczącej działalności na uczelniach skupiam się na współpracy z Wojskową Akademią Techniczną. To współpraca w zakresie realizacji projektów naukowo-badawczych, współfinansowanych z funduszy UE.



INIEKCJA KRISTALICZNA®
Autorski Park Technologiczny
im. dr. inż. Wojciecha Nawrota
 ul. Corazziego 2/13, 00-087 Warszawa
 tel. 601 32 82 33
 www.i-k.pl

IZOHAN Sp. z o.o.

Izohan to polski producent materiałów hydroizolacyjnych. Firma istnieje ponad 25 lat. Przez ten czas stale się rozwija, dzięki czemu posiada jedną z najszerzych ofert na rynku. Dużym krokiem rozwojowym dla przedsiębiorstwa było wejście do Grupy Atlas. Izohan to trzy nowoczesne fabryki z laboratoriami badawczo-rozwojowymi, które co roku dostarczają nowe wyroby i rozwiązania systemowe.



– Działają Państwo w branży hydroizolacji od 1989 roku. Jak ocenia Pan ten rynek w Polsce?

– Polski rynek wyrobów hydroizolacyjnych uległ w ostatnich latach przeobrażeniu. Prace badawczo-rozwojowe producentów doprowadziły do powstania wielu nowych produktów, a zgromadzona wiedza i bogate doświadczenie są skutecznie wykorzystywane przez doradztwo techniczne. Izohan jest na tym rynku jednym

z wiodących producentów. Każdego roku wprowadzamy na rynek kilkanaście produktów i rozwiązań systemowych, które na stałe wpisują się w projekty budowlane realizowane na terenie Polski i poza jej granicami. Prowadzimy szkolenia dla wykonawców w zakresie stosowania naszych systemów, czym powiększamy grupę fachowców. Korzystają z naszej wiedzy i doświadczenia. Dla nas z kolei są motywacją do rozwoju.



Bitumiczna hydroizolacja pionowa fundamentów



Papy zgrzewalne



Zakład produkcyjny Izohan w Jasle

– Jak postrzega Pan miejsce swojej firmy na rynku producentów systemów hydroizolacyjnych?

– Żadna z firm z naszej branży nie rozwija się tak dynamicznie jak Izohan: od niedużego zakładu wytwarzającego dwa produkty do firmy z trzema nowoczesnymi fabrykami, produkującymi kilkaset zaawansowanych technologicznych wyrobów. Kreujemy rozwiązania i nie boimy się podejmować największych wyzwań. Śledzimy rozwój wiedzy we wszystkich obszarach funkcjonowania firmy i skutecznie ją wykorzystujemy. Nieustannie cieszy nas możliwość tworzenia i osiągnięcia sukcesów.

– Izohan posiada szeroki wachlarz produktów. Które z nich cieszą się największym zainteresowaniem?

– Coraz większe znaczenie mają papy. W dwóch naszych fabrykach powstają wyroby rolowe, które cieszą się uznaniem w Polsce i na rynkach zagranicznych. W ofercie znajdują się gonty bitumiczne oraz szeroko rozumiana chemia budowlana. Kompleksowość daje nam możliwość zaistnienia w największych inwestycjach. Nasze produkty są obecne na polskich autostradach. Chronimy przed wodą i wilgocią mosty, elektrownie i oczyszczalnie ścieków. Dzięki nam szczególnie izolowane są fundamenty, tarasy, łazienki oraz dachy polskich domów.

– Jakie nowatorskie technologie oraz surowce stosowane są do produkcji?

– Prowadzimy stałe badania nad wykorzystaniem nowych surowców i technologii. Nasze laboratoria przeprowadzają tysiące prób i badań zarówno nad nowymi, jak i już istniejącymi wyrobami. Staramy się spełniać marzenia inżynierów, aby proces budowlany był łatwy, tani i przyjemny. Pracujemy nad kilkoma projektami, które mają za zadanie rozwijać firmę oraz cały rynek.

– Poligon dla wykonawców – co to jest i na czym polega?

– W tym roku stworzyliśmy w Gdańsku poligon szkoleniowy. Jest to Centrum Profesjonalnej Hydroizolacji, gdzie po zajęciach teoretycznych wykonawcy mogą wypróbować nasze wyroby, a wszystko to pod okiem doświadczonych doradców technicznych firmy Izohan. Dzięki takim zajęciom fachowiec może poznać cechy produktu, których nie da się zaprezentować podczas samych tylko szkoleń teoretycznych. Zajęcia na poligonie cieszą się dużym zainteresowaniem wykonawców. Podnoszą ich kwalifikacje i oddalają obawy przed używaniem nowych wyrobów. Każdy, kto ukończył szkolenie, jako potwierdzenie zdobytej wiedzy otrzymuje imienny certyfikat ze zdjęciem.

– Należą Państwo do Grupy Atlas. Czy integracja z innymi markami z branży chemii budowlanej wpłynęła na funkcjonowanie firmy?

– Wejście do Grupy Atlas to nowy etap naszego rozwoju. Firma dostała ogromną wiedzę i doświadczenie od największego producenta na rynku. Marki spółek wzajemnie się wspierają, m.in. poprzez działania sprzedażowe i marketingowe. Konsolidacja działań Grupy Atlas w kilkunastu obszarach prowadzi do podnoszenia standardów w obsłudze klienta i usprawniania procesów wewnętrznych. Staramy się być ważną częścią grupy. Naszą codzienną pracą realizujemy jej misję i cele. Pracujemy nad domami przyszłości i uczestniczymy w budowie nowoczesnej Polski. Świat idzie do przodu, a naszą ambicją jest go wyprzedzać.



Wywiadu udzielił

Paweł Ziemiński,
prezes zarządu



IZOHAN Sp. z o.o.

ul. Łużycka 2, 81-963 Gdynia

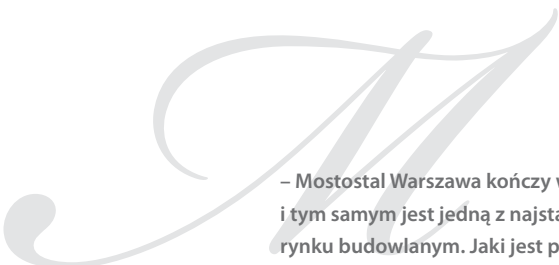
tel. 58 781 45 85

www.izohan.pl

MOSTOSTAL WARSZAWA SA

70 lat innowacji

„Naszą przewagą jest czerpanie z tradycji, naszą siłą jest innowacyjność, a zasadą działania – współpraca. Ale najważniejsze jest to, że jesteśmy stąd i tu będziemy.”



– Mostostal Warszawa kończy w tym roku 70 lat i tym samym jest jedną z najstarszych firm na polskim rynku budowlanym. Jaki jest przepis na sukces Mostostalu Warszawa i jak spółka stara się wyróżnić na tle konkurencji?

– Naszym największym kapitałem są pracownicy – mamy wysokiej klasy specjalistów i chcemy dbać o ich rozwój. Są to osoby z doświadczeniem, wykazujące duże zaangażowanie, niebojące się wyzwań i trudnych tematów. To właśnie dla nich staramy się stworzyć najlepsze miejsce pracy, dbać o ich bezpieczeństwo i wprowadzać narzędzia, które umożliwią im dalszy rozwój kompetencji zawodowych.

Naszą przewagą nad konkurencją jest fakt, że jesteśmy stąd i tu działamy nieprzerwanie od 70 lat. Nasza praca jest w Polsce znana i doceniana. Nie musimy niczego udowadniać, bo mówią za nas zrealizowane inwestycje. Nastawienie na ciągłość to cecha, która nas wyróżnia. Pomimo, że mamy kapitał hiszpański, jesteśmy firmą polską. W odróżnieniu od przedsiębiorstw zagranicznych, które tworzą w Polsce oddziały do realizacji konkretnych inwestycji, my jesteśmy obecni tu cały czas. Ciągłość, doświadczenie i transparentność (m.in. przez obecność na warszawskiej GPW) wpływają na nastawienie klientów i przekonują do firmy nie tylko inwestorów, ale też podwykonawców oraz dostawców.

– Mostostal Warszawa jest jedyną firmą w branży posiadającą własny Dział Badań i Rozwoju, który funkcjonuje od ponad 10 lat. Dlaczego innowacje są dla spółki tak istotne?

– Własny Dział Badań i Rozwoju miał służyć budowaniu przewagi konkurencyjnej spółki. Po dekadzie

ciężkiej pracy dysponujemy warsztatem produkcyjnym materiałów kompozytowych, laboratorium asfaltów i kruszyw, a przede wszystkim kilkunastoosobową kadrą. Zrealizowaliśmy dotychczas ponad 30 projektów badawczo-rozwojowych sfinansowanych z funduszy europejskich. Za skuteczność w zdobywaniu grantów zostaliśmy nagrodzeni Kryształową Brukselką. W efekcie prac badawczo-rozwojowych, w ubiegłym roku (2014) ruszyła pod Rzeszowem budowa pierwszego w Polsce i jednego z nielicznych na świecie mostu drogowego z kompozytów FRP.

Na warszawskim Żoliborzu powstaje Miejski Budynek Jutra 2030, pierwszy gmach zbudowany z materiałów przyjaznych środowisku, opracowanych w Mostostalu Warszawa. W 2014 roku firma zrealizowała pierwszy w Polsce sezonowy magazyn ciepła. Zbiornik zatrzymujący energię powstał na terenie Mazowieckiego Centrum Psychiatrii „Drewnica” w Żąbkach k. Warszawy. Dział Badań i Rozwoju opracował również metodę elektrycznego podgrzewania betonu, wykorzystywaną podczas betonowania w niskich temperaturach.

– Wspomniał Pan o ostatnich innowacyjnych projektach, a jakie są obecnie realizowane inwestycje? Jakże kontrakty są dla Mostostalu Warszawa najistotniejsze?

– Niezwykle ważnym segmentem naszej działalności jest obecnie energetyka i to nie tylko w Polsce, ale także m.in. w Niemczech i na Słowacji. Obecnie realizujemy budowę bloków energetycznych w Elektrowni Opole – jest to olbrzymia inwestycja, jedna z największych tego typu w Europie. Dla Mostostalu jest to natomiast kolejny kamień milowy w historii firmy.

Akcjonariat Mostostalu Warszawa

Acciona SA	10 018 733	50,09%
OFE PZU Złota Jesień	3 426 431	17,13%
OFE AVIVA BZ WBK	1 018 000	5,09%
Inwestorzy indywidualni	5 536 836	27,69%

W ostatnim czasie podpisaliśmy również kontrakt na budowę nowoczesnych apartamentów w Krakowie, specjalistyczny projekt rewitalizacyjny w centrum Kazimierza. Zawarliśmy kontrakt na budowę ekologicznego biurowca, przy wykorzystaniu zaawansowanej technologii, dla MPWiK w Warszawie oraz osiedla mieszkaniowego na warszawskim Służewcu. Mostostal ponownie rozpoczyna działalność na rynku infrastrukturalnym. Ważny dla nas temat to także spalarnie odpadów. Mamy duże doświadczenie w tym zakresie, zrealizowaliśmy m.in. spalarnie w Szwajcarii, Szwecji i Niemczech, a obecnie budujemy takie same obiekty w Szczecinie i w Kielcach.

– Elektrownia w Opolu będzie jedną z najnowszych na świecie. To niezwykle istotne przedsięwzięcie dla naszego kraju. Na czym polega rola Mostostalu Warszawa w realizacji tej inwestycji?

– Ta budowa należy obecnie do najpoważniejszych przedsięwzięć firmy. W rozbudowywanej Elektrowni Opolu powstają dwa nowe bloki o łącznej mocy 1800 MW, które będą zużywały rocznie ponad cztery mln ton węgla ze śląskich kopalni. Buduje je

konsorcjum, które współtworzymy razem ze spółkami: Rafako, Polimex-Mostostal oraz Alstom Power. Wartość inwestycji wynosi ponad 11,5 mld zł. Obecnie wchodzimy w kluczową fazę projektu – stawiamy konstrukcję stalową bloku numer V. W sierpniu zakończyliśmy też betonowanie płyty pod blok numer VI. Wszystko idzie zgodnie z planem i w mojej ocenie to nie tylko kluczowa budowa dla Mostostalu, jedna z najważniejszych inwestycji na rzecz energetycznego bezpieczeństwa kraju, ale też bardzo dobrze i profesjonalnie realizowany projekt.

– Na koniec: jak ocenia Pan przyszłość branży budowlanej w Polsce i Europie oraz pozycję Mostostalu Warszawa w wyścigu po najlepsze kontrakty budowlane?

– Polska jest pewnego rodzaju wyspą inwestycyjną. To bardzo ważne, bo napływają do nas znaczne środki w ramach programów unijnych i można się spodziewać, że zostaną one skonsumowane w różnych sektorach. Będzie jeszcze dużo nowych inwestycji. Jesteśmy więc spokojni o przyszłość, a konkurencja w branży budowlanej to jedynie wyzwanie, a nie bariera dla Mostostalu Warszawa.

Spółki naszej grupy kapitałowej są wyspecjalizowane np. w inżynierii środowiska czy w montażu konstrukcji stalowych. Dlatego możemy wykorzystywać potencjał grupy z pożytkiem dla każdej z nich. Nasza spółka AMK Kraków pracuje już w Rosji i Estonii. Spółki grupy są również zaangażowane w nasz kluczowy projekt, czyli budowę bloków energetycznych w Elektrowni Opolu. Chcemy się skupić na działaniach, w których mamy naprawdę duże doświadczenie i funkcjonujemy od lat, tj. infrastruktura, środowisko, przemysł i energetyka.



Wywiadu udzielił

Jose Angel Andres Lopez,
wiceprezes zarządu ds. produkcji

Bezpieczeństwo ponad podziałami

W 2010 r. powstała inicjatywa wiodących firm budowlanych, której celem było wyeliminowanie śmiertelnych wypadków na budowach. Przedsięwzięcie nazwano Porozumieniem dla Bezpieczeństwa w Budownictwie. Mostostal Warszawa od początku jest wśród sygnatariuszy Porozumienia. W ramach inicjatywy opracowano i wdrożono szereg projektów wprowadzających systemowe rozwiązania z dziedziny BHP na placach budowy w całym kraju. Porozumienie wprowadziło m.in. ujednolicenie zapisów dotyczących BHP, ocenę ryzyka i instrukcje bezpiecznego wykonywania robót. Określono też standardy wykonywania prac niebezpiecznych. Aby bezpieczeństwo nie było czynnikiem konkurencji, wszyscy członkowie korzystają z tych samych wypracowanych standardów czy procedur.



MOSTOSTAL WARSZAWA SA

ul. Konstruktorska 11A

02-673 Warszawa

tel. 22 250 76 22

www.mostostal.waw.pl

Michał Wrzosek, prezes zarządu PERI Polska Sp. z o.o.

Absolwent Wydziału Inżynierii Lądowej Politechniki Warszawskiej. Z PERI, międzynarodowym koncernem oferującym deskowania i rusztowania, związany od 25 lat. Pracę w firmie rozpoczął jeszcze jako student, w ramach praktyk, w macierzystych zakładach PERI w Niemczech. Kontynuując studia, pracował w PERI w Polsce, a po uzyskaniu dyplomu został zatrudniony jako przedstawiciel techniczno-handlowy. W 1996 r. powołano go na stanowisko dyrektora oddziału w Warszawie, w 2004 r. – dyrektora handlowego. Od 1 stycznia 2011 r. pełni funkcję prezesa zarządu. Jego hobby to sport, historia i psychologia.



– Według wszelkich raportów branżę budowlaną czekają kolejne złote lata. Jakie szanse upatruje w tym dla siebie PERI? Jak generalnie ocenia Pan sytuację na rynku budowlanym w Polsce?

– Należy pamiętać, że działalność PERI jest całkowicie zależna od sytuacji na rynku budowlanym. Jeśli rozpoczynane są kolejne inwestycje, nasze szanse na lepsze wyniki są większe. I oczywiście odwrotnie.

Aby jednak ocenić, co to faktycznie oznacza, na wstępie należy postawić sobie podstawowe pytanie – jak naprawdę wygląda polski rynek budowlany i jakie są przed nim perspektywy?

Opierając się jedynie na doniesieniach medialnych, tak wyraźnie podkreślających korzyści płynące z przyznanych naszemu krajowi dotacji unijnych na lata 2014–2020, faktycznie można popaść w euforię i przyjąć, że najbliższe 5–6 lat będzie oznaczać żniwa dla budowlanców. Zapewne wiele osób i przedsiębiorstw na to liczy. Co więcej, z pewnością

liczne przedsiębiorstwa zanotują w tym okresie imponujące wzrosty. Należy jednak pamiętać, że te 5–6 lat bardzo szybko minie i zapewne po roku 2020 nie będziemy już mogli liczyć na kolejne tak wysokie dofinansowanie, a najprawdopodobniej w ogóle na jakiegokolwiek dopłaty. Dopiero funkcjonowanie naszego rynku budowlanego po 2020 roku pozwoli ocenić branżę.

Błędem byłoby nie doceniać znaczenia otrzymywanych przez Polskę dopłat unijnych, jednak nie wolno ich również traktować jako wyłącznego sposobu na finansowanie wielkich zadań budowlanych. Oczywiście zarówno te otrzymane w latach 2007–2013, jak i te obecne pozwoliły i pozwalają na uruchomienie wielu kluczowych inwestycji. Mają one jednak spełnić rolę katalizatora i spowodować, że w przyszłości Polska, rozumiana zarówno jako państwo, jak również jako przedsiębiorcy, będzie w stanie samodzielnie i stabilnie inwestować w dalszy rozwój. Jest oczywiste, że do roku 2020 nie powstaną wszystkie potrzebne drogi, linie kolejowe, elektrownie i inne obiekty. Wszystkie nie powstaną również do roku 2030, 2040, a nawet 2050. Dalej będzie trzeba inwestować i budować, jednak już

w innej formule niż obecnie. Rynek będzie musiał znormalnieć i przestanie być postrzegany przez wszystkich, w tym wiele przedsiębiorstw zagranicznych, jako raj, w którym państwo polskie niejako „gwarantuje” finansowanie wielkich kontraktów.

Obecnie nasz rynek budowlany jest przesycony ilością chętnych do budowania. W żadnym innym państwie europejskim (i nie tylko) do przetargów publicznych nie startuje kilkunastu, a czasem kilkudziesięciu oferentów, z których wielu nie posiada żadnych własnych struktur lokalnych i w przypadku wygrania kontraktu realizuje go siłami mniejszych polskich firm. Co więcej, wobec otwarcia granic, wielu najlepszych polskich fachowców pracuje na budowach zagranicznych, zaś do realizacji zadań w Polsce zatrudniani są coraz częściej obcokrajowcy. Taki model jest możliwy właśnie dzięki temu, że w stosunkowo krótkim czasie są do wydania relatywnie duże środki, zaś reguły przyznawania kontraktów nie wymagają posiadania własnego potencjału w Polsce. Sytuacja ulegnie diametralnej zmianie, kiedy rynek będzie musiał się samofinansować i aby pozyskać kontrakt, będzie trzeba być na tym rynku stale obecnym.

Bardzo dobrym przykładem są tutaj projekty komercyjne, których nie wygrywają już firmy nie posiadające własnej organizacji na polskim rynku. Aby pozyskiwać takie kontrakty, potrzebne są lokalne doświadczenia, referencje i przede wszystkim własne struktury. Inwestor prywatny nie decyduje się na wybór wykonawcy, który co prawda oferuje niską cenę, ale nie posiada doświadczenia na lokalnym rynku. I takiego właśnie podejścia musi nauczyć się jeszcze inwestor publiczny.

Miejmy nadzieję, że po kolejnej siedmioletce nie nastąpi znów kilkuletni okres kwarantanny, jak po 2011 roku i nie będziemy świadkami kolejnych spektakularnych upadłości oraz zapaści finansowych firm budowlanych.

Rynek można uznać za dobrze funkcjonujący dopiero wtedy, kiedy przestanie być sukcesem zamknięcie kontraktu bez straty i wyrowadzenie go na zero oraz kiedy osiągnięcie zysku na kontrakcie przez firmę nie będzie postrzegane jako zdarzenie niebываłe i wręcz niedopuszczalne.

– Taka ocena rynku budowlanego brzmi dość przynębiająco. Czy naprawdę jest tak źle i jakie widzi Pan szanse na poprawę?

– Większość znaczących graczy w branży, którzy zainwestowali we własne struktury, nie traktuje Polski jako przejściowego rynku spekulacyjnego i planuje tutaj swój biznes w perspektywie wieloletniej. Ocenę taką uważają za właściwą i widzą potrzebę zmian. A potencjał mamy bardzo duży. Należy podkreślić, że przez lata wykształciliśmy u nas wysokiej klasy specjalistów i to zarówno wśród kadry, jak i robotników. Fakt, że aktualnie wielu z nich pracuje za granicą, nie wynika jedynie z różnic w zarobkach, ale właśnie z wysokiego poziomu ich wiedzy i umiejętności. Znam wiele przykładów, kiedy firmy z rynków zagranicznych z otwartymi rękoma przyjmują polskich fachowców do pracy. I właśnie potencjał ludzki należy właściwie wykorzystać w kraju. Nie jest już tak, że to tylko my musimy uczyć się od innych. Coraz częściej to nasi polscy fachowcy są stawiani za wzór pod względem wiedzy, kreatywnego myślenia, umiejętności



Most na rzece Drawa, Osijek, Chorwacja.
Projekt i wdrożenie – PERI Polska

podejmowania trudnych i odważnych decyzji oraz skutecznej i efektywnej pracy. Pozostaje tylko wykorzystać to na własnym podwórku.

My, Polacy, przeważnie narzekamy i zazdrościmy sukcesów innym. Pora jednak to zmienić. Naprawdę nie mamy powodu do kompleksów.

– Teraz brzmi to już zdecydowanie lepiej. W takim razie jak realizuje Pan taką politykę w PERI Polska?

– Grupa PERI generalnie jest firmą specyficzną. Choć zasięg jej działalności jest globalny – posiadamy swoje przedstawicielstwa w ponad 60 krajach na świecie – cały czas pozostaje przedsiębiorstwem rodzinnym, ukierunkowanym na zdrowy, wieloletni rozwój. Kiedy ponad 25 lat temu nieżyjący już niestety założyciel firmy p. Artur Schwörer zdecydował o rozpoczęciu aktywności w Polsce, traktował nasz rynek jako niewielki, uzupełniający dla pozostałej działalności grupy. Rzeczywistość przerosła nie tylko jego ówczesne oczekiwania, ale uczciwie przyznam, że również nasze. Obecnie od lat PERI Polska ma pewne miejsce w pierwszej



Most na rzece Chachenka, Moskwa, Rosja.
Projekt i wdrożenie – PERI Polska



Most Harpe Bru, Norwegia.
Projekt i wdrożenie – PERI Polska



Most na rzece Dunaj, Węgry, Budapeszt.
Projekt i wdrożenie – PERI Polska

trójce przedsiębiorstw wchodzących w skład grupy PERI. Ale to nie wyniki finansowe są najważniejsze. Pracownicy PERI Polska należą od najbardziej kreatywnych w grupie. Nasi inżynierowie są twórcami lub współtwórcami nowo powstających systemów deskowań i rusztowań. Uczestniczą w projektach realizowanych na wszystkich kontynentach, a ich praca i osiągnięcia są stawiane za przykład we wszystkich innych spółkach PERI na świecie. Również w zakresie logistyki, sprzedaży i marketingu coraz częściej to nasze koleżanki i koledzy dyktują nowe trendy i rozwiązania.

Pamiętam, kiedy 25 lat temu jeszcze jako student pierwszy raz pojechałem do głównej siedziby PERI w Niemczech. Byłem oszołomiony i pod wielkim wrażeniem skali przedsiębiorstwa, stosowanych technologii i rozwiązań. Oczywiście po tych wszystkich latach przedsiębiorstwo jest wielokrotnie większe, stosowane technologie i rozwiązania są nieporównywalnie nowocześniejsze, ale obecnie nie tylko na mnie, ale również na młodszych pracownikach PERI Polska, nie robią one już takiego wrażenia. Co więcej, aktualnie to do nas przyjeżdżają koledzy, zarówno z centrali jak i innych spółek, aby podpatrywać, dyskutować i wdrażać u siebie stosowane przez nas rozwiązania. Kiedyś to my budowaliśmy naszą pozycję



Museum of Tomorrow, Rio de Janeiro, Brazylia.
Projekt z udziałem PERI Polska



Museum of Tomorrow, Rio de Janeiro, Brazylia.
Projekt z udziałem PERI Polska

w Polsce, korzystając z doświadczenia zagranicznych kolegów. Teraz nawet w takich krajach jak USA, Niemcy czy Wielka Brytania wartością dodaną oferowaną przez PERI i bardzo dobrze odbieraną przez tamtejsze rynki jest fakt powstawania projektu w Polsce lub przyjazd na rozpoczęcie budowy i wdrożenie systemów inżynierów z Polski. Daje to wielokrotne korzyści. Grupa PERI pozyskuje kontrakty, nasi inżynierowie zyskują mię-

dzynarodowe doświadczenie i wiarę w swoje umiejętności, ale przede wszystkim przenoszą je później na nasz polski rynek.

Mając tak znakomitą okazję uczestniczenia w międzynarodowej działalności grupy PERI, staramy się maksymalnie wykorzystać zdobyte doświadczenia w naszej działalności w Polsce. Jak powiedziałem na wstępie, nasz rynek wymaga jeszcze wiele pracy, aby stać się zdrowym i stabilnym. Są lata lepsze i są lata gorsze. Samo życie. Główna umiejętność polega na tym, aby nie dać się porwać niezdrowej euforii w okresie sukcesu i nie popaść w pesymizm, gdy jest gorzej. Dlatego planujemy dalekowzrocznie, koncentrując się na wieloletniej perspektywie. Oczywiście posiadana wiedza i doświadczenie gwarantują już w tej chwili wzorowe wykonanie każdego powierzonego nam przez klientów zadania. Nie oznacza to jednak, że nie widzimy możliwości dalszego rozwoju. Cały czas wielki nacisk kładziemy na kształcenie naszych pracowników, optymalizację procesów zachodzących w firmie oraz podnoszenie jakości i zakresu oferowanych naszym klientom usług. Duże środki przeznaczamy również na poprawę posiadanej infrastruktury i sprzętu. W 2015 roku zakończymy pierwszy, największy etap przebudowy naszego głównego Centrum Logistycznego w Płochocinie pod Warszawą. W 2016 roku, po zakończeniu drugiego etapu mającego na celu domknięcie całości i stworzenie w pełni profesjonalnego Centrum Kompetencji, zaoferujemy na rynku niespotykany do tej pory poziom kompleksowej obsługi, zaczynając od szkoleń, zarówno teoretycznych jak i praktycznych, aż po najnowocześniejszy zakres usług związanych z branżą deskowań i rusztowań. Nie przesadzę, jeśli powiem, że pod względem technologii i procesów będzie to najnowocześniejsze, działające w naszej branży Centrum Logistyczne w Europie, a prawdopodobnie nie tylko w Europie. Zgoda właścicieli PERI na tak wielką inwestycję jest najlepszym dowodem na ich ocenę działalności PERI Polska oraz szans dla Grupy PERI na polskim rynku w kolejnych latach.



Budynek apartamentowy 56 Leonard Street (h=250 m), Nowy Jork, USA. Projekt i wdrożenie – PERI Polska (wizualizacja)



Budynek apartamentowy 56 Leonard Street (h=250 m), Nowy Jork, USA. Projekt i wdrożenie – PERI Polska



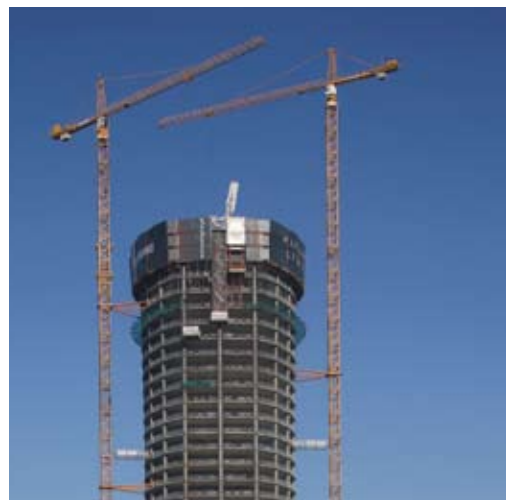
Panorama kompleksu „Warsaw Spire” zdominowana jest przez smukły, wysoki na 220 m wieżowiec o architekturze opartej na planie elipsy. Obydwa budynki flankujące wieżę mają wysokość 55 m. PERI zaprojektowała i dostarczyła kompleksowe rozwiązanie w zakresie desekowań i rusztowań dla całego zespołu, między innymi technikę samoczynnego wspinania ACS dla trzonu oraz osłony zabezpieczające RCS użyte na obrysie budynku.



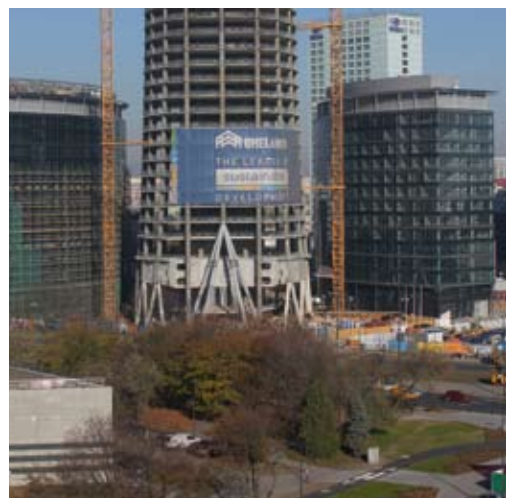
Skomplikowane budowie wymagają stosowania nowoczesnych oraz sprawdzonych systemów desekowań i rusztowań, gwarantujących bezpieczne prowadzenie robót, efektywne wykorzystanie materiału oraz terminowe ukończenie inwestycji. PERI – światowy lider w branży desekowań i rusztowań – oferuje kompleksowe rozwiązania dla każdego projektu budowlanego. Wybierając PERI, zyskujecie Państwo niezawodnego partnera z ogromnym doświadczeniem we wszystkich sektorach budownictwa w Polsce i na świecie.



Pierwsze obiekty, które powstały na terenie terminala LNG w Świnoujściu, to dwa zbiorniki przeznaczone do magazynowania skroplonego gazu o temp. -163°C . Pojemność każdego z nich wynosi 160 tys. m^3 , natomiast średnica 79,10 m. W celu wykonania prac antykorozyjnych betonowych powierzchni ścian, należało zaprojektować, dostarczyć i zmontować 16 000 m^2 rusztowań fasadowych PERI UP o łącznej wysokości 42 m. Dzięki specjalistom PERI prace zrealizowano zgodnie z napiętym harmonogramem oraz wysokimi wymogami bezpieczeństwa.



Żelbetowa konstrukcja maszynowni mieszczącej turbozespół w Elektrowni Kozienice składa się z płyty dolnej o maks. wysokości 6 m, masywnych słupów i belek oraz osadzonej na wysokości 20 m płyty fundamentu turbozespołu o grubości 3 m. Główna trudność podczas tej realizacji polegała na przeniesieniu dużych obciążeń przy zapewnieniu łatwego i szybkiego montażu elementów. Ten cel osiągnięto dzięki zastosowaniu wież VST w miejscach najbardziej obciążonych oraz wież MULTIPROP i HD 200 do podparcia wtórnego w miejscach trudno dostępnych.



◀ Jednym z zadań wieloetapowego projektu rozbudowy linii tramwajowej Krakowskiego Szybkiego Tramwaju było wykonanie estakady nad stacją kolejową Kraków Płaszów. Ustrój nośny obiektu realizowany był w technologii betonowania wspornikowego przy użyciu trawerów PERI BCC. W trakcie budowy użyto cztery takie urządzenia. Kluczowym czynnikiem dla tego projektu był wymóg prowadzenia prac nad istniejącym węzłem kolejowym bez jakichkolwiek ograniczeń w ruchu pociągów. Sprostano temu dzięki rozwiązaniu zaproponowanemu przez PERI.



PERI Polska Sp. z o.o.

ul. Stołeczna 62, 05-860 Płochocin

tel. 22 721 74 00

www.peri.com.pl

Przemysław Borek, wiceprezes zarządu POZNAŃSKA KORPORACJA BUDOWLANA PEKABEX S.A.



Absolwent Wydziału Budownictwa Lądowego Politechniki Gdańskiej na kierunku Budownictwo. W latach 1995–2002 był pracownikiem akademickim w Katedrze Konstrukcji Metalowych oraz prowadził własną Pracownię Projektową ARC Projekt. Od 2002 r. pracował na stanowisku kierownika projektu w firmie Ergon Poland Sp. z o.o. W latach 2003–2007 był dyrektorem handlowym. Tworząc od podstaw strukturę i pozycję rynkową nowo otwartego polskiego oddziału firmy Ergon, przyczynił się do wzrostu rocznych obrotów z 7 do 114 mln zł. Od 2008 r. związany z Grupą Pekabex, gdzie pełni funkcję prezesa zarządu Pekabex Bet S.A., a od 2015 r. wiceprezesa zarządu spółki Pekabex S.A., której łączne roczne obroty za 2014 rok wynoszą ok. 328 mln zł. W 2015 r., dzięki włączeniu do Grupy spółek Centrum Nowoczesnej Prefabrykacji oraz Kokoszki Prefabrykacja S.A., przyczynił się do wzrostu obrotów o 25% w stosunku do pierwszego półrocza 2014 r. W lipcu 2015 r. brał udział we wprowadzeniu firmy na warszawską Giełdę Papierów Wartościowych.

– Przeszłość firmy związana jest z wieloma perypetiami. Proszę przybliżyć historię Pekabexu.

– Początki działalności spółki sięgają 1972 roku, kiedy powstał Poznański Kombinat Budowy Domów. Do lat 90. firma specjalizowała się w produkcji elementów konstrukcyjnych dla budownictwa mieszkaniowego. W latach swojej świetności i dynamicznego rozwoju budownictwa z wielkiej płyty Pekabex wybudował ponad 30 000 mieszkań wraz z infrastrukturą,

realizowaną w systemie generalnego wykonawstwa. W latach 70. i 80. zakres działalności budowlanej był tak szeroki, że umożliwił nam podjęcie zagranicznych kontraktów. W latach 80. zrealizowaliśmy największy polski kontrakt w Północnej Afryce na budowę 475 farm rolnych i 865 zbiorników wodnych w Libii. Transformacja polskiej gospodarki w latach 90. spowodowała znaczne zmiany w firmie. Przede wszystkim zaniechano budowania domów z wielkiej płyty, co wymusiło konieczność

przeorientowania produkcji na inne elementy żelbetowe. Pekabex zmienił profil z masowej produkcji mieszkaniowej na zróżnicowane krótkie serie wielkowskalowych prefabrykatów, w tym również sprężonych. Odbiorcami stali się inwestorzy budujący obiekty przemysłowe, handlowe, obiekty użyteczności publicznej oraz obiekty inżynieryjne. Lata 90. to również ekspansja firmy na rynki Europy Zachodniej, zwłaszcza Niemiec i Skandynawii. W 1991 roku firma została przekształcona

Grupa Pekabex jest jednym z wiodących polskich producentów prefabrykatów żelbetowych i sprężonych, które wykorzystywane są w wielu obszarach budownictwa, m.in.: do budowy hal produkcyjnych i magazynowych, budynków biurowych, galerii handlowych, dworców, parkingów, mostów i wiaduktów, tuneli, a także w budownictwie mieszkaniowym. Pod względem mocy produkcyjnych oraz osiągniętych przychodów Pekabex jest jednym z liderów na krajowym rynku. Prowadzi ponadto działalność w Niemczech i Skandynawii.

w jednoosobową spółkę skarbu państwa i zaczęła funkcjonować pod nazwą Poznańska Korporacja Budowlana Pekabex S.A. W 2002 roku w ramach korporacji została wyodrębniona spółka Pekabex BET Sp. z o.o., która zajmuje się działalnością produkcyjną. Firma uczestniczyła również w przygotowaniu Polski do Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej UEFA EURO 2012 – wyprodukowała i dostarczyła prefabrykaty na budowę stadionów piłkarskich w Poznaniu, Wrocławiu i Stadionu Narodowego w Warszawie. W ciągu ostatnich dwóch lat ponownie do oferty wprowadzone zostały prefabrykaty drogowo-mostowe, co oznacza ekspansję na rynek budownictwa inżynierskiego. W tym samym okresie produkowaliśmy elementy tunelu Czajki pod Wisłą, tzw. tubingów. Pragnę zaznaczyć, że Pekabex jako jedyny zakład prefabrykacji w Polsce produkuje tubingi. Ponadto prowadzimy działalność w krajach skandynawskich, głównie w obszarze budownictwa mieszkaniowego, wielorodzinnego. Inną, znaczącą inwestycją, która została w ostatnim czasie zrealizowana, jest projekt, produkcja i montaż elektrowni Filborna w Szwecji.

– Jaka jest obecnie kondycja firmy?

– Pekabex jest dynamicznie rozwijającym się przedsiębiorstwem, które łączy doświadczenie i wiedzę zdobyte w ciągu kilkudziesięciu lat działalności z najnowszymi osiągnięciami prefabrykacji. Nowoczesny sprzęt i rozwinięta technologia pozwalają na roczną produkcję we wszystkich zakładach, wynoszącą łącznie ponad 75 000 m³ gotowych prefabrykatów, w tym elementów zarówno o zwiększonych gabarytach, np. dźwigary o długości ponad 40 m, i o znacznych ciężarach ponad 90 t.



Dworzec PKP w Poznaniu

Dzięki konsekwentnie realizowanej strategii oraz efektywnemu zarządzaniu operacyjnemu mamy obecnie stabilną i silną pozycję finansową. W ostatnich latach notujemy dynamiczne zwiększenie wyników. Średnioroczny wzrost przychodów Grupy Pekabex w latach 2011–2014 wyniósł 28%, natomiast zysk netto w tym okresie rósł średnio rocznie o 45%. W 2014 roku przychody Grupy w obszarze prefabrykacji wyniosły ponad 190 mln zł. Całkowita wartość sprzedaży

Grupy Pekabex zrealizowana w Polsce w 2014 roku w poszczególnych segmentach wyniosła natomiast ponad 245 mln zł, a łącznie ze sprzedażą zagraniczną – liczoną w poszczególnych segmentach – około 322 mln zł. W tym samym roku nasze przychody na rynku niemieckim wyniosły ok. 35 mln zł, a na rynkach skandynawskich wzrosły do prawie 41 mln zł. W latach 2011–2013 spółka dostarczyła prefabrykaty do ponad 200 obiektów w całej Polsce.



Hala CLIP w Swarzędzu



Stadion Narodowy w Warszawie

– **Spółka w 2005 roku z powodu upadłości likwidacyjnej została wycofana z obrotu na warszawskim parkiecie. Niedawno wróciła na GPW. Jakie możliwości daje taka decyzja?**

– Lipcowy debiut na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych jest krokiem milowym w rozwoju naszej firmy. Przekształcenie Pekabex w spółkę akcyjną pozwala na łatwiejszy dostęp do kapitału, zwłaszcza długoterminowego, o wysokiej wartości. Rośnie jednocześnie prestiż samej spółki w oczach kredytodawców, inwestorów, kontrahentów i klientów, a wraz z nim wiarygodność i rozpoznawalność marki. Dzięki temu zmniejsza się ryzyko handlowe czy też kredytowe firmy, co w praktyce skutkuje wzrostem zaufania do takiego przedsiębiorstwa. W efekcie współpraca ze spółkami giełdowymi odbywa się na korzystniejszych warunkach i sprzyja lepszemu traktowaniu, np. przez instytucje finansowe. Dzięki temu firma w przyszłości może w uproszczonym

trybie pozyskiwać kredyty i pożyczki z banków. Sprawne i umiejętne wykorzystanie giełdy daje możliwość zapewnienia środków na rozwój – a co za tym idzie utrzymanie lub poprawę pozycji na rynku.

– **W tym roku firma przejęła spółkę Kokoszki Prefabrykacja. Czy planowane są kolejne przejścia firm?**

– Wysoka pozycja na rynku zobowiązuje nas do systematycznego i konsekwentnego rozwoju, zarówno ilościowego jak i jakościowego. Jako jeden z liderów prefabrykacji w Polsce zdajemy sobie z tego sprawę, dlatego od dawna inwestujemy w obszary, które pomagają nam skutecznie odpowiadać na rosnące potrzeby naszych klientów. Oprócz przejścia spółki Kokoszki Prefabrykacja pod koniec lipca 2015 roku Pekabex BET S.A. podpisał umowę dotyczącą zakupu kolejnego, czwartego zakładu, zlokalizowanego w okolicach Warszawy. Głównym warunkiem zawarcia umowy przyrzeczonej jest zgoda

prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów na dokonanie transakcji. Mam nadzieję, że nastąpi to do 2016 roku. Włączenie kolejnego przedsiębiorstwa wpisuje się w strategię konsekwentnej ekspansji na rynku krajowym i pozwoli wzmocnić pozycję naszej firmy w rejonie centralnej i wschodniej Polski. Nabycie kolejnego zakładu jest dla nas bardzo znaczące z uwagi na fakt, że jego wartość przekracza 10% skonsolidowanych kapitałów własnych firmy.

– **W jakich obszarach budownictwa wykorzystywane są konstrukcje prefabrykowane Pekabex?**

– Zakres naszego działania obejmuje budowlę wielkopowierzchniową – infrastrukturalną, przemysłową, energetyczną, konstrukcje inżynierskie, a także centra handlowe i multipleksy, obiekty sportowe, budynki biurowe i mieszkaniowe, obiekty ochrony środowiska oraz projekty nietypowe, jak np. niecki fontann. Dostarczamy prefabrykaty ustrojów



Tunel podziemny pod Martwą Wisłą w Gdańsku



Terminal LNG w Świnoujściu

nośnych oraz elewacyjnych ścian warstwowych z fakturami płukany na budowy, które realizowane są na terenie całego kraju oraz za granicą.

– Oferta nie jest ograniczona jedynie do konstrukcji prefabrykowanych. Jakiej jeszcze usługi oferuje firma?

– Zleceniodawcy coraz bardziej doceniają nowatorskie i kompleksowe rozwiązania, dlatego Grupa Pekabex, poza działalnością produkcyjną, jako jeden z nielicznych podmiotów w branży oferuje także usługi związane z doradztwem technicznym, projektowaniem, transportem i montażem elementów prefabrykowanych. Spółka ma własne biuro projektowe, wyspecjalizowane w projektowaniu budynków i budowli wznoszonych z prefabrykatów – zatrudnia wysokiej klasy inżynierów z międzynarodowym doświadczeniem i współpracuje z kilkoma biurami zewnętrznymi. Ponadto gwarantujemy bezpieczny dowóz wyprodukowanych prefabrykatów, zarówno na budowy w Polsce

Korzyści ze stosowania prefabrykatów Pekabex:

- szybkość realizacji (krótki czas wznoszenia obiektów)
- montaż niezależny od warunków atmosferycznych (możliwość prowadzenia prac w niskich temperaturach, nawet do -20°C)
- wysoka jakość i trwałość (wylewanie w fabryce vs. na placu budowy)
- większa rozpiętości dzięki sprężaniu
- większa elastyczność pracy
- ognioodporność (niższe koszty ubezpieczenia)
- niższe koszty eksploatacji
- bezpieczeństwo
- odporność na czynniki chemiczne i biologiczne
- lepsza akustyka
- ochrona środowiska naturalnego wynikająca z możliwości recyklingu elementów prefabrykowanych.



Lakiernia Volkswagen we Wrześni

jak i za granicą. Nasze profesjonalne i w pełni wyposażone ekipy montażowe są gotowe do zrealizowania montażu na placu budowy niezależnie od pory roku i warunków atmosferycznych. Pekabex ma ponadto komórkę generalnego wykonawstwa, dzięki czemu może zaoferować klientom szeroki zakres usług od fundamentów po dach, uzupełniając szkielet prefabrykowany o zakresy monolitów czy uzupełniającą konstrukcję stalowej. Oferujemy pakiety robót ziemnych, obudowy i posadzki, łącznie z oddaniem obiektów „pod klucz”. W ramach Grupy produkujemy także elementy ścienne (przeznaczone na rynek skandynawski), które są kompleksowo wyposażone w instalację elektryczną, mają zamontowane okna i parapety zewnętrzne, a także wykończone są specjalnymi tynkami strukturalnymi. Takie elementy nie wymagają dodatkowych nakładów czasowych i finansowych związanych z wykonaniem elewacji na budowie. Wykończenie strony wewnętrznej ścian wymaga wyłącznie malowania, osadzenia parapetów wewnętrznych oraz zamontowania gniazdek i włączników elektrycznych.

– Co jest dla Pana priorytetem w budowaniu polityki firmy?

– Priorytetem zarządu jest utrzymanie wysokiego tempa rozwoju i budowanie wartości spółki. Chcemy być partnerem dla naszego klienta głównie poprzez oferowanie rozwiązań dopasowanych do jego wizji i oczekiwań, jednocześnie dostarczając mu innowacyjne technologie i kompleksowe rozwiązania konstrukcyjne. Naszą naczelną zasadą jest zapewnienie najwyższej jakości usług i produktów we wszystkich sferach działalności. Liczne nagrody i wyróżnienia, a zwłaszcza

posiadane certyfikaty jakości ISO 9001:2000 oraz Kiwa N.V., obok doświadczenia i wysokich kwalifikacji personelu, świadczą o jakości wytwarzanych przez nas prefabrykatów. Nie należy zapominać, że to przede wszystkim ludzie, dzięki którym mogą powstawać nowe przedsięwzięcia, są naszą największą wartością i solidnym fundamentem firmy.

– Jakiej są Pana ambicje w odniesieniu do firmy na najbliższe lata?

– Chcemy być innowacyjną firmą budowlaną i inżynierską, realizującą coraz śmielsze wyzwania inwestycyjne. Naszą ambicją jest nie tylko jak najlepsze zaspokojenie potrzeb inwestorów, ale także budowanie obiektów, które są nowatorskimi przedsięwzięciami projektowymi, kształtującymi architektoniczny krajobraz otaczającej rzeczywistości. Chcemy być takim „budowlanym Google”. Prowadzimy duży program staży dla studentów i młodych inżynierów. Można u nas zdobyć niezbędną wiedzę oraz praktykę do uprawnień projektowych i wykonawczych. Miejsce pracy ma być bowiem nie tylko źródłem dochodów, ale także miejscem nawiązywania kontaktów, relacji towarzyskich, w którym dobrze się czujemy i w którym chcemy pracować, realizując swoje zawodowe aspiracje.

Pekabex

POZNAŃSKA KORPORACJA BUDOWLANA

PEKABEX S.A.

ul. Szarych Szeregów 27, 60-462 Poznań

tel. 61 821 04 00

www.pekabex.pl

PROFBUD Sp. z o.o.

Warszawska firma deweloperska Profbud świadczy kompleksowe usługi – od stworzenia unikalnego projektu przez wykonawstwo po promocję, sprzedaż i serwis posprzedażowy. Jest spółką z polskim kapitałem. Aby spełnić oczekiwania klientów, firma korzysta ze sprawdzonych rozwiązań konstrukcyjnych i architektonicznych oraz najwyższej jakości materiałów i innowacyjnych technologii.

– Dużo mówi się o wyjątkowym traktowaniu klienta przez Profbud. Czym ono się przejawia?

– Przede wszystkim tym, że do każdego klienta podchodzimy indywidualnie. Mamy zróżnicowaną ofertę, którą dopasowujemy do oczekiwań. W każdym przypadku zaczynamy od dokładnego zbadania potrzeb przyszłego mieszkańca i dajemy mu pełne wsparcie przy wyborze najlepszych

rozwiązań. Nie wymagamy zakupu mieszkań np. z przyległościami, tj. komórkami lokatorskimi czy garażami. Traktujemy je jako opcję.

Po zakupie lokalu nigdy nie pozostawiamy naszych klientów samych sobie. Jesteśmy w stałym kontakcie z lokatorami, wyznaczamy pracownika odpowiedzialnego za zarządzanie naszymi blokami i terenami wokół.



Osiedle Kwadry Księżycowej na Bielanach w Warszawie



Osiedle Praha na Pradze Południe w Warszawie

Za wysoką jakość realizacji firma otrzymała wyróżnienia: Jakość Roku 2013 dla projektu Apartamenty Płomyka, a także Inwestycja Roku 2013 i Jakość Roku 2014 dla osiedla Eskadra.

– Co jeszcze wyróżnia Profbud?

– Zespół pracowników, którzy dbają o dobre relacje z obecnymi i przyszłymi mieszkańcami naszych osiedli. Droga do własnego M powinna być przyjemnym doświadczeniem. Zadowoleni klienci to największy kapitał spółki. To oni sprawiają, że firma stabilnie się rozwija, a kolejne zapalające się światła w oddawanych mieszkaniach potwierdzają, że, to co robimy, ma sens.

– Jakie są nowe projekty firmy i czym kierujecie się Państwo, planując nowe inwestycje?

– Wszystkie nasze inwestycje planujemy w taki sposób, by klient otrzymał szeroki wachlarz możliwości. Zwracamy uwagę na dostęp do terenów zielonych, miejsc służących rekreacji, ale także na dobrą komunikację z innymi częściami miasta. Ważna również jest zróżnicowana wielkość mieszkań i zależnie od jego typu – przestronny balkon, taras lub ogród.

Takimi założeniami kierowaliśmy się również w przypadku dwóch ostatnich projektów, które zakończymy w tym roku – Osiedla Praha na Pradze Południe oraz Osiedla Kwadry Księżycowej na Bielanach. To ciekawe propozycje nie tylko ze względu na estetykę, jakość i nowoczesną architekturę, ale również lokalizację. Osiedle Praha wyróżnia łatwy dostęp do licznych usług oraz doskonała komunikacja. Ponadto nowych mieszkańców przyciąga dawny warszawski klimat, zachowany w obrazie dzielnicy. Natomiast Bielany zapewniają liczne tereny zielone i rekreacyjne, szlaki rowerowe, ścieżki spacerowe, przy jednoczesnym dostępie do wszelkich udogodnień wielkiego miasta. Jest to idealne miejsce dla osób aktywnych oraz ceniących sobie spokój. Realizacje Profbudu powstają w ramach zrównoważonego i odpowiedzialnego planowania, dyscypliny w zakresie jakości, terminowości oraz utrzymania wysokiego standardu obsługi.



Wywiadu udzieliła

Agnieszka Ziółkowska,
kierownik sprzedaży

PROFBUD

PROFBUD Sp. z o.o.

ul. Dywizjonu 303 nr 139

01-470 Warszawa

tel. 605 606 606

www.profbud.info

PRUSZYŃSKI Sp. z o.o.

Firma Blachy Pruszyński to jeden z największych polskich producentów stalowych pokryć dachów i elewacji oraz jedno z największych prywatnych przedsiębiorstw europejskich w branży. Na rynku budowlanym firma działa już od 1985 roku. Od tego czasu wokół niej zbudowano Grupę Pruszyński, składającą się z ponad 20 spółek, oferujących szeroką paletę wyrobów budowlanych i wykończeniowych.

– Jak doszło do powstania firmy Blachy Pruszyński? Jak wyglądały początki?

– Pomysł uruchomienia produkcji pokryć dachowych zrodził się 30 lat temu. Powstanie firmy było ściśle związane ze zmianami, a raczej zastojem na rynku budowlanym w latach 90. Należało szukać nowych możliwości zarobku, więc w czerwcu 1990 r. wraz ze współpracownikiem skonstruowałem pierwszą własną maszynę do trapezowania

blach. Choć w sąsiedztwie funkcjonowały już co najmniej dwie firmy, które się tym zajmowały, interes się rozkręcał. Widoczne to było nawet po ilości zakupionej pierwszej blachy – 8 ton, a w kolejnym miesiącu już 12 ton. Sytuacja zaczęła się stabilizować w 1993 roku. Wówczas mogliśmy pozwolić sobie na większe inwestycje. W firmie pojawiły się nowe samochody, m.in. ciężarówka marki Mercedes. Nabieraliśmy wiatru w żagle.



ARENA Szczecin – przy budowie wykorzystano kasetony elewacyjne Blachy Pruszyński

Firma Blachy Pruszyński jest jedną z najbardziej utytułowanych firm w branży budowlanej. Na swoim koncie posiada wiele prestiżowych wyróżnień, jak choćby Godło Promocyjne Teraz Polska, przyznane blachodachówce Szafr w XIII edycji konkursu, sześć Złotych Medali Międzynarodowych Targów Poznańskich BUDMA. Oprócz tego może poszczycić się m.in.: tytułem Budowlanej Firmy Roku 2011, statuetką Polskiego Herkulesa 2014, Złotą Statuetką Lidera Polskiego Biznesu 2012, tytułem Kreatora Budownictwa 2014 oraz Budowlanej Marki Roku w kategorii Pokrycia dachowe lekkie na podstawie wyników badań ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku.

– Obecnie park maszynowy obejmuje ponad 100 nowoczesnych maszyn.

Jakie linie technologiczne są wykorzystywane?

– W naszej systematycznie unowocześniaonej fabryce do produkcji wykorzystujemy 8 linii produkcyjnych do wytwarzania blachodachówek, 2 nowoczesne linie do produkcji kompletnego systemu rynien w rozmiarach 125 i 150 mm, 25 linii produkcyjnych do profili trapezowych, linię do produkcji kasetonów elewacyjnych, a także linię do produkcji kaset ściennych, 4 linie z gilotynami do blach płaskich,

3 linie do produkcji gąsiorów dachowych, 2 linie do produkcji pokryć na tzw. rąbek stojący, linia do produkcji paneli ściennych oraz linię do produkcji płyt warstwowych z rdzeniem z wełny mineralnej i styropianu. Taki park daje nam szeroki wachlarz możliwości.

– Stały rozwój firmy, a także poprawa sytuacji na rynku budowlanym sprzyjają pojawianiu się nowych szans. W jaki sposób spółka je wykorzystuje?

– Co roku wprowadzamy na rynek kilka innowacyjnych produktów, które wyróżniają naszą ofertę wśród pozostałych producentów. Jest to nasz sposób na bycie krok przed konkurencją. Robiliśmy to w czasie kryzysu, tym bardziej teraz nie zamierzamy spocząć na laurach. W tym roku zatem po raz kolejny rozszerzyliśmy naszą bogatą ofertę blach trapezowych, wprowadziliśmy również nową kalenicę baryłkową, nową powłokę dla pokryć dachowych oraz niezwykle wytrzymałe wkręty Premium.

– Jakie są plany spółki na najbliższe lata?

– Na pewno dalszy rozwój. Nie chcę zdradzać szczegółów, ale już w tej chwili rozbudowujemy firmę pod kątem rozszerzenia produkcji płyt warstwowych. Podejmujemy też szereg innych działań, które na razie muszą pozostać tajemnicą, aby przyniosły pożądane skutki.



Wywiadu udzielił
Krzysztof Pruszyński,
prezes zarządu

Firma Pruszyński:

- produkuje 55 000 różnych produktów na 130 liniach produkcyjnych
- zatrudnia blisko 1000 pracowników, a średni staż pracy wynosi 10 lat
- posiada 30 oddziałów w kraju i za granicą oraz około 2500 dystrybutorów
- obecna jest na znanych, krajowych inwestycjach, takich jak Port Lotniczy im. Fryderyka Chopina w Warszawie, fabryka Toyoty w Wałbrzychu czy Cricoteka – Ośrodek Dokumentacji Sztuki Tadeusza Kantora (zdobycwca Nagrody Architektonicznej Polityki 2015).



PRUSZYŃSKI Sp. z o.o.

ul. Sokołowska 32B
Sokołów, 05-806 Komorów
tel. 22 738 60 00
www.pruszynski.com.pl

Mariusz Kędzierski, prezes zarządu PRZEDSIĘBIORSTWO BUDOWNICTWA PRZEMYSŁOWEGO EMKA Sp. z o.o. Sp. k.

Przedsiębiorstwo Budownictwa Przemysłowego EMKA Sp. z o.o. Sp. k. jest specjalistyczną firmą działającą w branży budownictwa energetycznego, przemysłowego, hutniczego i petrochemicznego. Specjalizuje się w kominach przemysłowych, wysokich obiektach i konstrukcjach na potrzeby budownictwa energetycznego. Firma powstała w 1997 roku jako EMKA - Usługi Specjalistyczne i od początku swojej działalności skupiła się na realizacji ambitnych, nietypowych i trudnych technicznie zadań przy jednoczesnym zastosowaniu najnowocześniejszych technologii.



Od 21 lat zajmuje się tematyką kominów przemysłowych i innych budowli wysokich. Jest rzeczoznawcą budowlanym o specjalności maszty i kominy przemysłowe oraz autorem ponad 350 ekspertyz, opinii budowlanych i ocen stanu technicznego. Współpracuje ze środowiskiem naukowym, czego owocem jest wiele publikacji w czasopismach branżowych i referatów na konferencje naukowe poświęcone geodezji przemysłowej, korozji betonu i tłumieniu drgań. Od 5 lat współtworzy nowatorski system tłumików masowych z wewnętrznym tłumieniem wiskotycznym – współautor patentu.

– Co charakteryzuje firmę, którą Pan kieruje?

– Na pewno wysoko wykształcona kadra techniczna, dzięki której jako jedna z nielicznych firm w branży jesteśmy w stanie wykonać każde zadanie kompleksowo, począwszy od koncepcji i ekspertyz stanu technicznego poprzez optymalny dobór rozwiązań projektowych aż po wykonanie nawet najbardziej skomplikowanych modernizacji czy remontów.

Systematycznie poszerzana oferta, właściwa ekonomika rozwiązań oraz stałe dążenie do podnoszenia jakości umożliwiły nam zdobywanie nowych segmentów rynku. Dzięki doświadczeniu oraz wdrożeniu najnowocześniejszych technologii awansowaliśmy do grona głównych firm w branży. Duży nacisk kładziemy na bezpieczeństwo, które jest najważniejsze w naszych realizacjach. Wdrożyliśmy System Zarządzania Bezpieczeństwem i Higieną Pracy według normy BS OHSAS 18001:2007 w zakresie „Projektowanie, budowa, remonty, modernizacje, rozbiórki i ekspertyzy obiektów budownictwa przemysłowego i energetycznego, kominów, chłodni kominowych i wentylatorowych, konstrukcji stalowych i żelbetonowych”. Ważne są również innowacje. Opracowaliśmy i skutecznie wdrożyliśmy (jako jedyna polska firma do 2015 r.) własny system tłumików drgań

Potwierdzeniem stabilnej pozycji na rynku oraz stałego rozwoju, pomimo trudnej sytuacji rynkowej, jest przyznanie firmie EMKA przez „Gazetę Prawną” pod patronatem Ministerstwa Gospodarki wyróżnienia Skrzydła Biznesu 2011. Ponadto spółka otrzymała wyróżnienie Gepardy Biznesu 2010 Branży Budowlanej i została finalistką konkursu Modernizacja Roku 2011 za modernizację instalacji do spalania paliw i systemów ciepłowniczych w MESKO S.A. w Skarżysku-Kamiennym.



Wymiana kominu ze stali nierdzewnej z ociepleniem

poprzecznych kominów wysokich i budowli wieżowych. Do tej pory przy pomocy tłumików naszej konstrukcji wykonaliśmy zabezpieczenia przed drganiami kominów stalowych o wysokości od 25 do 120 m. Wszystkie realizacje potwierdzone są doświadczalną weryfikacją skuteczności tłumienia. Wysoka efektywność działania została potwierdzona przez naukowców z czołowych polskich jednostek naukowych takich jak Politechnika Krakowska i Akademia Górniczo-Hutnicza.

– Jakie czynniki szczególnie przyczyniły się do rozwoju Państwa firmy w ostatnim czasie?

– Od około 5 lat z powodzeniem wdrażamy nowatorskie rozwiązanie tłumików drgań budowli wysokich. Pozwalają nam one na kompleksowe projektowanie i wykonywanie kominów stalowych (budowanych zgodnie z aktualnie obowiązującymi normami Eurocode), a także podążanie za nowoczesnymi trendami konstruowania tego typu obiektów. Naszym celem jest stworzenie pełnego i spójnego systemu rozwiązań, służącego do budowy kominów stalowych o nowoczesnej konstrukcji. Tłumiki drgań są jednym z najbardziej istotnych, a równocześnie często zupełnie niedocenianych elementów wyposażenia kominu. Pojawiają-



Projekt i zabudowa zestawu tłumików drgań dla kominu stalowego H=120 m zamontowanych po awarii tłumika masowego

ce się na rynku polskim firmy zagraniczne nie oferują kompleksowych rozwiązań, lecz jedynie poszczególne elementy systemu tłumienia obiektów, np. same projekty lub gotowe kominy z tłumikami, ale bez dynamicznych badań powykonawczych. Zakup urządzeń tłumiących od zewnętrznych dostawców jest możliwy, jednak znacznie podnosi koszt oferowanego produktu, a jednocześnie ogranicza i utrudnia proces projektowania kominu.

– Jak była pierwsza realizacja z wykorzystaniem tłumików drgań i jakie są wnioski po wykonaniu tego projektu?

– Mamy już kilka praktycznych realizacji z zastosowaniem tłumików, w tym trzy na obiektach przez nas wybudowanych. Obecnie projektowane są również nowe kominy wyposażone w nasze tłumiki. Pierwsza realizacja powstała w 2010 roku na kominie nagrzewnic Wielkiego Pieca nr 2 w Hucie ArcelorMittal w Krakowie. Komin ten ma 60 metrów wysokości i konstrukcję dwupłaszczową. Duża podatność na wzbudzenie wirowe tego obiektu, a jednocześnie znaczna odpowiedzialność realizacji postawiła przed nami ambitne zadanie. Zastosowaliśmy na tym kominie 8 nowatorskich tłumików. Podjęte wyzwanie udało się zrealizować pod względem projektowym i wykonawczym.



Odbudowa zwieńczenia kominu ceramicznego z użyciem materiałów kwasoodpornych

Na podstawie wniosków wyciągniętych z tego projektu udało nam się znacznie ulepszyć i zoptymalizować budowę naszych urządzeń, głównie pod kątem wygody obsługi i zakresu regulacji. Doświadczenia pozwoliły również zbudować nowe i udoskonalić już opracowane przez nas algorytmy obliczeniowe do precyzyjnego doboru urządzeń tłumiących projektowanego kominu. Stworzyliśmy również własną



Budowa kominu stalowego dwupłaszczowego H=60 m wyposażonego w 8 tłumików drgań



Wymiana przewodu spalinowego kominu H=60 m w wieży kratowej



Skrócenie i przebudowa kominu ceramicznego H=110 m



Przebudowa kominu stalowego w trójnogu na komin dwupłaszczowy z przewodem ze stali kwasoodpornej



Montaż ostatniego segmentu kominu dwupłaszczowego

aparaturę pomiarową, która daje możliwość weryfikacji skuteczności działania zainstalowanych urządzeń. Jest ona również niezbędna na etapie montażu i regulacji tłumików drgań.

– Co decyduje o unikalności urządzeń tłumiących stosowanych przez Państwa?

– Jako jedna z niewielu firm na rynku europejskim oferujemy kompleksowe usługi doboru, dostawy, montażu oraz regulacji i serwisowania urządzeń tłumiących dla kominów stalowych. Na nasze urządzenia udzielamy 3-letniej gwarancji. Obejmuje ona nie tylko bezawaryjne działanie samych urządzeń, ale również ich współpracę dynamiczną z obiektem budowlanym.

Dla każdego zabudowanego zestawu urządzeń wykonujemy powykonawcze badania dynamiczne – zgodnie z wymogami Eurokodów dla kominów przemysłowych – potwierdzające ich deklarowaną skuteczność.

Nasze tłumiki są urządzeniami mechanicznymi, zamkniętymi w szczelnych obudowach stalowych, które chronią elementy mechaniczne i tłumiące przed wpływem skażeń atmosferycznych. Stosunkowo prosty, a zarazem niezawodny mechanizm wewnętrzny pozwala na łatwą, a jednak

precyzyjną regulację długości wahadła, a także dokładne dostrojenie tłumików do, co należy podkreślić, zmiennej w czasie charakterystyki dynamicznej budowli. Z reguły w każdym obiekcie stosujemy kilka (zwykle 2–4 szt.) niezależnych urządzeń tłumiących, co znacznie podnosi niezawodność rozwiązania. Nawet awaria jednego z urządzeń, którą mogą wywołać tylko wieloletnie zaniedbania obsługowe, nie może doprowadzić do całkowitego pozbawienia konstrukcji kominu tłumienia.

Atuty firmy

- wieloletnie doświadczenie wykonawcze i projektowe w dziedzinie kominów stalowych, obiektów wysokich i budownictwa energetycznego
- specjalistyczna, wykwalifikowana kadra inżynierska z najwyższymi wymaganymi w kraju uprawnieniami i kwalifikacjami
- specjalistyczna kadra monterów wysokościowych z uprawnieniami do wykonywania robót na wysokości, w atmosferze wybuchowej, hakowych itp.
- znajomość specyfiki polskiego rynku oraz branży energetycznej
- autorskie rozwiązania konstrukcyjne, w szczególności skuteczne tłumiki drgań
- ścisła współpraca z uczelniami i uczestnictwo w pracach badawczo-rozwojowych (AGH, Politechnika Krakowska) – efektem są artykuły w czasopiśmie branżowych i referaty na konferencjach naukowych
- efektywna współpraca i spełnianie najwyższych wymogów przy realizacji zadań dla potentatów rynku: energii, przemysłu i petrochemii (EDF, PGE, ENEA, Dalkia, GDF Suez, PKN ORLEN, PGNiG, ArcelorMittal, PILKINGTON itp.).



Tłumik drgań poprzecznych zainstalowany na kominie stalowym H=60 m

Przeprowadzone dotychczas testy powykonawcze zawsze potwierdzały zakładaną skuteczność urządzeń, a to z kolei potwierdza prawidłowość przyjętych założeń modelowych i pozwala na dalszą optymalizację oraz udoskonalenie stosowanych rozwiązań.

– Która z Państwa realizacji jest szczególnie ciekawa?

– Ostatnio wykonywaliśmy wymianę urządzeń tłumiących na kominie stalowym o wysokości 120 m, na którym użytkowany do tej pory tłumik drgań uległ awarii. Zastosowaliśmy tam innowacyjne rozwiązanie tłumików o dwóch różnych charakterystykach dynamicznych dla wzajemnie prostopadłych kierunków drgań. Pozwoliło to na znaczną redukcję kosztów



Ekspertyza i koncepcja zabudowy nowych przewodów spalin pod IOS i SCR dla komin czteroprzewodowego H=150 m

ze względu na optymalne dopasowanie tłumików do komin, który jest konstrukcją niesymetryczną i jego częstotliwości drgań w obydwu kierunkach znacznie się różnią. Stosowane powszechnie tłumiki o działaniu osiowo-symetrycznym nie mogły się sprawdzić w tym przypadku.

– Jakie widzą Państwo dalsze perspektywy rozwoju w tym zakresie?

– Nasze tłumiki drgań są już rozwiązaniem dobrze dopracowanym, co potwierdzają testy i obserwacja wykonanych realizacji. Do tej pory eksploatacja naszych urządzeń, zamontowanych już kilka lat temu na obiektach, nie wykazała żadnych usterek technicznych, a coroczne przeglądy techniczne potwierdzają

tylko ich bezproblemową eksploatację. Umacnia to przekonanie, że urządzenia naszej produkcji mogą być z pełną odpowiedzialnością oferowane do montażu. Oczywiście dalsze drobne udoskonalenia będą wprowadzane, zwłaszcza te mające na celu poprawę trwałości i wygody obsługi urządzeń. Prowadzimy również prace nad udoskonaleniem procesu produkcji głównie pod kątem jakości wykonania i optymalizacji kosztów.

– Jak oceniacie Państwo zapotrzebowanie rynku na tego typu urządzenia tłumiące?

– Jak mówiłem wcześniej, opracowanie i rozwój systemu tłumików drgań jest ważnym, ale tylko pośrednim celem, jaki sobie postawiliśmy. Zamierzamy je oferować jako oddzielny produkt, ale będziemy również wykorzystywać je we własnych projektach i realizacjach. Jest to niezbędny element skutecznego konkurencyjnego na rynku kominów stalowych. Nowe normy europejskie, które obowiązują w Polsce od kilku lat, spowodowały znaczny wzrost wymagań odnośnie tłumienia konstrukcji kominów. Większość nowych projektów wg obowiązujących wytycznych powinna być wyposażona w tłumiki drgań. Co więcej, według norm skuteczność zabudowanych urządzeń tłumiących musi być każdorazowo weryfikowana powykonawczo. Niestety nasze obserwacje wskazują, że zagadnienia te są często bagatelizowane, zarówno przez wykonawców, jak również przez samych inwestorów. Częściowo jest to pewnie wynikiem fałszywie pojętej oszczędności, ale wynika to również z niedostatecznej wiedzy osób decyzyjnych.



Badania stanu technicznego chłodni kominowej



Odwierthy w płaszczu chłodni w ramach ekspertyzy stanu technicznego



**PRZEDSIĘBIORSTWO BUDOWNICTWA
PRZEMYSŁOWEGO EMKA Sp. z o.o. Sp. k.**

Luborzycza 221
32-010 Kocmyrzów
tel. 12 387 05 01
www.emka.krakow.pl

REHAU Sp. z o.o.

Nieograniczone możliwości polimerów

REHAU jest jednym z wiodących producentów innowacyjnych rozwiązań systemowych w zakresie techniki okiennej i drzwiowej, zarządzania gospodarką wodną i rozwoju infrastruktury, techniki grzewczej i sanitarnej oraz wykorzystania energii odnawialnych. Dzięki nim rewolucjonizuje ekologię, ekonomię, wzornictwo i funkcjonalność, dbając przy tym o bezpieczeństwo i komfort budowania.

„Polimery ze swoimi nieograniczonymi możliwościami to przyszłość” – takie przekonanie kierowało Helmutem Wagnerem, który w 1948 roku stworzył firmę REHAU.

Od tamtej pory, dzięki rozwiązaniom bazującym na tworzywach sztucznych, REHAU ulepsza rzeczy codziennego użytku i tworzy nowe, innowacyjne systemy i produkty. Wszędzie – na lądzie, na wodzie czy w powietrzu, a nawet w przestrzeni kosmicznej – można zetknąć się z wyrobami REHAU.

Dewiza „Unlimited Polymer Solutions” wyraża pasję REHAU przejawiającą się w codziennym odkrywaniu nowych możliwości wykorzystania rozwiązań bazujących na tworzywach polimerycznych.

Od prawie 70 lat firma kieruje się spójnymi zasadami. Długoterminowe partnerstwo z klientami i pracownikami, zrównoważony wzrost, niezależność, innowacyjność oraz świadomość ochrony środowiska są niezmiennymi i kluczowymi elementami kultury przedsiębiorstwa.

Segmenty działalności

Na początku lat 50. XX w. przedsiębiorstwo produkowało przede wszystkim pojedyncze produkty dla przemysłu obuwniczego

i samochodowego. Obecnie oferta obejmuje ponad 40 000 produktów, w tym także kompleksowe rozwiązania systemowe dla branży budowlanej, meblowej oraz motoryzacyjnej. REHAU od lat stawia na prace rozwojowe i tworzenie nowych zastosowań tworzyw sztucznych, dopasowanych do indywidualnych potrzeb klientów. Jako specjalista od polimerów firma prowadzi nieustanne badania nad unikatowymi surowcami, recepturami i metodami obróbki materiałów. Dzięki współpracy z działami wdrożeń i produkcji owocują one wprowadzaniem wielu innowacji do produkcji seryjnej.

Systemy okienne i drzwiowe

REHAU wprowadził szereg innowacji i wyprodukował miliony metrów profili, sprawdzających się od lat w każdych warunkach pogodowych. Firma oferuje rozwiązania dla każdego obiektu – od nowatorskich rozwiązań do domów pasywnych, poprzez stolarkę do budynków energooszczędnych, aż po systemy do okien standardowych. Jednym z nowatorskich rozwiązań dla branży stolarki otworowej jest system do produkcji okien, drzwi zewnętrznych oraz drzwi podnośno-przesuwnych GENE0. W tym systemie rdzeń profili wytłoczony jest z niezwykle stabilnego i zarazem lekkiego tworzywa



„Dzięki rozwiązaniom, opartym na polimerach, każdego dnia na nowo definiujemy granice możliwości.”

*Jobst Wagner,
Prezydent Supervisory Board Grupy REHAU*



kompozytowego RAU-FIPRO z zawartością włókna szklanego. Wyeliminowana została stal, co przekłada się na doskonałe parametry termoizolacyjne i realne oszczędności energii.

Najnowszym produktem dla branży okiennej są wprowadzone do sprzedaży w tym roku energooszczędne profile SYNEGO. Stolarka okienna z systemu SYNEGO zapewnia nawet do 50% lepszą izolację cieplną w porównaniu do obecnych standardowych okien.

Systemy grzania i chłodzenia

W ramach zapewnienia użytkownikom dobrego klimatu, REHAU oferuje systemy ogrzewania i chłodzenia budynków mieszkalnych, a także powierzchni dużych obiektów użytkowych. Wdraża kompleksowe systemy zarówno dla powierzchni podłogowych jak i ściennych oraz sufitowych, do zabudowy w technologii mokrej oraz suchej. Na ponad 200 stadionach i boiskach treningowych na całym świecie zastosowane zostały produkty firmy. System ogrzewania murawy umożliwia rozgrywanie meczy przez cały rok, a widzowie mogą cieszyć się sportowymi przeżyciami – bez względu na pogodę.

Systemy zarządzania wodą

Woda pitna odgrywa w naszym codziennym życiu bardzo ważną rolę. Nie ma możliwości zastąpienia jej czymś innym. Niestety nie zawsze jakość wody spełnia nasze oczekiwa-

nia. Przyczyną tego są bardzo często ostatnie metry domowej instalacji wodnej. Firma REHAU posiada w swojej ofercie nowoczesny system instalacji wodnych RAUTITAN, który spełnia najwyższe wymagania dotyczące standardów higieny wody pitnej.

Infrastruktura i inżynieria środowiska

W ofercie REHAU można znaleźć kompleksowe rozwiązania do budowy sieci wodno-kanalizacyjnych, zagospodarowania wód deszczowych oraz wykorzystania energii geotermalnej w budownictwie energooszczędnym. O kompetencjach REHAU świadczy między innymi ponad 25 milionów kilometrów rury kanalizacyjnej AWADUKT PP, ułożonej od 1999 roku. Ilość ta odpowiada 3-krotnej odległości między Warszawą a Nowym Jorkiem. Przez 10 lat działalności na rynku odnawialnych źródeł energii REHAU dostarczył ponad 80 000 sond pionowych do pomp ciepła. Wytworzona w ten sposób energia cieplna oszczędza 80 mln litrów oleju opałowego rocznie.

Trendy rozwojowe firmy

REHAU wyodrębnia 5 ważnych trendów, które realizuje w strategii i rozwoju przedsiębiorstwa:

- efektywność energetyczna – firma każdego dnia pracuje nad dalszym rozwojem systemów, które pozwalają efektywniej wykorzystać energię, poczynając od energii gruntu wokół domu aż po skuteczną ochronę termiczną budynków

- odnawialne źródła energii – rozwiązania REHAU służą do wykorzystania energii wiatru, geotermalnej, uzyskanej w procesie fermentacji w biogazowniach lub pochodzącej z wodoru
- zarządzanie gospodarką wodną – systemy zarządzania zasobami wodnymi firmy znajdują zastosowanie w całym obiegu wody – począwszy od pobrania ze źródła, przez odbiór ścieków i przekazanie do oczyszczalni, aż po ponowne wprowadzenie czystej wody do obiegu
- mobilność – razem z dynamicznym rozwojem mobilności rozwiązania REHAU przyczyniają się do zmniejszenia ciężaru samochodów i samolotów, zachowując wysokie bezpieczeństwo podróżujących
- otoczenie domu i pracy – globalne trendy i indywidualne wymagania to składniki, z których rozwijane są nowe pomysły na atrakcyjny wygląd przestrzeni mieszkalnej i biurowej, które łączą funkcjonalność z designem.



REHAU Sp. z o.o.

Baranowo, ul. Poznańska 1A
62-081 Przeźmierowo k. Poznania
tel. 61 849 84 00
www.rehau.pl

Maciej Wiśniewski, dyrektor ds. sprzedaży, członek zarządu **SIKA POLAND** Sp. z o.o.

– Jak by Pan opisał aktualną pozycję Sika w branży?

– Sika jest globalnym koncernem, który powstał w 1910 roku w Szwajcarii. Dziś funkcjonuje w ponad 80 krajach świata, zatrudnia około 17 000 pracowników i jest jednym z wiodących producentów i dostawcą wysokiej jakości specjalistycznych produktów chemicznych dla branży budowlanej oraz przemysłu. Globalna sieć oddziałów Sika jest naszym ogromnym atutem – pozwala nam zdecydowanie szybciej wprowadzać najnowsze technologie oraz elastycznie dostosowywać się do rozmaitych potrzeb naszych klientów na różnych rynkach.

Wyniki z ostatnich lat pokazują, że międzynarodowy sukces osiągnęliśmy dzięki

odpowiednio dopasowanym rozwiązaniom na poszczególnych rynkach lokalnych.

Obrót za rok 2014 wzrósł o 8,4% i wyniósł 5,6 mld CHF przy wskaźniku rentowności EBIT przekraczającym 11% (wzrost o 21% względem poprzedniego roku). Systematyczny i efektywny wzrost sprzedaży umożliwia jasno sformułowana strategia i cele.

– Proszę zatem powiedzieć, jakie są najistotniejsze elementy strategii w działalności Sika.

– Zgodnie ze strategią, aktywność biznesowa firmy koncentruje się na ośmiu wybranych segmentach rynku. Nasza kompleksowa oferta jest zarówno dla budownictwa inżynierskiego jak i klienta indywidualnego.

Istotnym aspektem strategii firmy jest również nacisk na innowację – Sika zatrudnia prawie 900 pracowników w działach badawczo-rozwojowych, posiada 20 centrów technologicznych, a każdego roku rejestruje kilkadziesiąt patentów. Nieustanne doskonalenie proponowanych rozwiązań pozwala nam utrzymać wiodącą pozycję na rynku specjalistycznej chemii budowlanej oraz przemysłowej.

Podstawowe zasady, na których budujemy strategię firmy, to zyskowny wzrost oparty o znajomość rynków, przewodnictwo technologiczne oraz duży nacisk na kulturę korporacyjną.

– Sika Poland pojawiła się w Polsce w roku 1991. Jaką drogę rozwoju firma przeszła do tej pory?

– Sika na polskim rynku istnieje od 25 lat i w ciągu tego ćwierćwiecza nieustannie się rozwijała. Odnotowaliśmy dynamiczny wzrost, który był ściśle związany z dobrą koniunkturą na rynku budowlanym w Polsce, m.in.: z napływem inwestycji zagranicznych kreujących popyt na budownictwo infrastrukturalne i przemysłowe oraz z rosnącym popytem we wszystkich dziedzinach budownictwa, który wynikał z wieloletnich zaniedbań inwestycyjnych i remontowych oraz rosnącą liczbą nowych inwestycji realizowanych w ramach funduszy europejskich.

W czasie rozwoju rynku budowlanego w Polsce udało się zbudować silną markę Sika. Wprowadziliśmy innowacyjne



Od 1996 r. związany z działem sprzedaży Sika Poland. Od 2001 r. odpowiedzialny za rozwój i strategię segmentu infrastruktura, który stał się jednym z największych i najbardziej rozpoznawalnych obszarów działalności spółki. W 2007 r. objął stanowisko dyrektora ds. sprzedaży projektowej i prokurenta. Od 2013 r. jako Head Building Systems zarządza działem budownictwo w Sika Poland, obejmującym wszystkie obszary i kanały sprzedaży.

i zaawansowane szwajcarskie technologie, wykorzystywane w niemal wszystkich gałęziach budownictwa – infrastrukturze drogowej, kolejowej, tramwajowej, na nawierzchniach lotniskowych, sieciach przesyłowych, energetyce, budownictwie kubaturowym oraz podziemnym – a także przemysłu, gdzie Sika obsługuje m.in. segmenty rynku motoryzacyjnego.

– Co wyróżnia Sika Poland?

– Unikalna oferta Sika Poland dla rynku budowlanego to przede wszystkim kompleksowe rozwiązania „od fundamentów po dach”. Jako jedyni w kraju jesteśmy w stanie dostarczyć materiały na niemal wszystkie etapy budowy. W związku ze specyfiką rynku lokalnego zakres działalności Sika Poland koncentruje się aż w 8 segmentach:

- technologie betonu (TM Concrete Technology) – domieszki oraz dodatki do betonów, cementów i zapraw, które polepszają specyficzne właściwości świeżych mieszanek lub stwardniałego wyrobu, takie jak m.in. urabialność, szczelność, trwałość, wytrzymałość wczesną i/lub końcową, itd.
- naprawa i wzmocnienie konstrukcji (TM Refurbishment) – zaprawy naprawcze, impregnaty i powłoki ochronne, systemy wzmacniające konstrukcje, materiały iniekcyjne, materiały do wykonywania zakotwień, materiały wyrównawcze, kleje do płytek i fugi do spoinowania
- hydroizolacje (TM Waterproofing) – technologie umożliwiające kompleksowe wykonanie izolacji przeciwwodnych oraz ochronę obiektów przed wilgocią, m.in.: membrany arkuszkowe i płynne, wodoszczelne betony i zaprawy, materiały uszczelniające, iniekcje i powłoki ochronne
- posadzki przemysłowe (TM Flooring) – rozwiązania oparte na żywicy syntetycznej i systemach cementowych przeznaczone są do stosowania w obiektach przemysłowych i handlowych, budynkach użyteczności publicznej czy jako nawierzchnie parkingów, a ostatnio również w budownictwie mieszkaniowym
- pokrycia dachowe (TM Roofing) – pełen zakres jedno- i wielowarstwowych pokryć



- dachowych obejmujących zarówno membrany w rolkach, jak i membrany płynne
- kleje i materiały uszczelniające (TM Sealing & Bonding) – materiały uszczelniające o specjalistycznym profilu do elewacji, posadzek i spoin roboczych oraz artykuły do uniwersalnych zastosowań, np. przy wykańczaniu wnętrz, układaniu parkietów czy miękkich wykładzin podłogowych
- powłoki ochronne (TM Protective Coatings) – powłoki do zabezpieczenia konstrukcji stalowych, drewnianych i betonowych przed oddziaływaniem m.in.: ognia, korozji, skrajnie niekorzystnych warunków atmosferycznych czy obciążeń chemicznych
- sprężyste mocowanie szyn (TM Railfixing) – materiały do sprężystego mocowania i podparcia szyn kolejowych, tramwajowych, suwnic oraz rozjazdów i sieci torowisk.

– Jaką rolę odgrywa Sika Poland w rozwoju rodzimego rynku budowlanego?

– Aktywność innowacyjna Sika Poland wpływa na rozwój całego rynku budowlanego w Polsce. Posiadając wyróżniającą się pozycję w swojej branży, czujemy się odpowiedzialni za kreowanie rynku technologicznego w budownictwie. Byliśmy jedną z wiodących firm w wykorzystaniu polimerów w zaprawach i betonie, a także w zastosowaniu włókien węglowych do wzmacniania konstrukcji i izolacji natryskowych. W przemyśle z kolei

wdrożyliśmy niezwykle trwałe kleje elastyczne do połączeń elementów, np. w przemyśle samochodowym.

Przywiązujemy dużą wagę do edukacji wszystkich uczestników rynku budowlanego. Ściśle współpracujemy ze środowiskami opiniotwórczymi i naukowymi – wspólnie z licznymi instytutami i uczelniami technicznymi prowadzimy szereg badań w celu podnoszenia jakościowych standardów i norm obowiązujących na rynku budowlanym w Polsce. Organizujemy szkolenia oraz udzielamy wsparcia technicznego inwestorom, architektom i projektantom, partnerom biznesowym oraz odbiorcom indywidualnym. Zwiększanie świadomości dotyczącej jakości, innowacyjności oraz zaawansowania technologicznego rozwiązań budowlanych pozwala rozwijać polski rynek. Wdrażanie innowacji oraz wspomnianą edukację prowadzimy w oparciu o promowaną przez nas ideę zrównoważonego rozwoju, polegającą na ukierunkowaniu wszelkich naszych działań na tworzenie rozwiązań dostosowanych do potrzeb otaczającego nas świata. Materiały Sika o właściwościach przyjaznych dla środowiska (niska emisja LZO itd.) wspierają rozwój koncepcji ekobudownictwa oraz przyczyniają się m.in. do uzyskania punktów w dwóch najważniejszych, wielokryterialnych systemach ocen jakości budynków: LEED oraz BREEAM. Traktujemy zrównoważony rozwój jako nadrzędną wartość funkcjonowania naszej firmy.



Fabryka Volkswagena we Wrześni



Chłodnie kominowe w Bogatyni



Tunel pod Martwą Wisłą w Gdańsku

– Jaki jest udział pracowników w sukcesach odnoszonych przez spółkę?

– Sukces przedsiębiorstwa nie byłby możliwy bez odpowiedniej kultury organizacyjnej. Istotne jest zapewnienie takich warunków pracy, aby osiągnąć optymalne rezultaty i obopólną satysfakcję. Sika Poland stawia przede wszystkim na dużą samodzielność liderów w ramach jasno zdefiniowanej struktury oraz nakreślonych celów. Elastyczne podejście do projektów umożliwia naszym inżynierom wypracowanie indywidualnych metod ich realizacji. Doświadczeni liderzy oraz specjaliści tworzą dynamiczne zespoły, w ramach których wymieniają się doświadczeniem i wspólnie wdrażają innowacyjne rozwiązania. W zespole Sika Poland pracują osoby, które są z nami już od ponad 10–15 lat. Świadczy to o satysfakcji, jaką czerpią z otwartej kultury organizacyjnej firmy. Istotnym elementem sukcesu jest również zaufanie, które budujemy dzięki bliskim i długofalowym relacjom z klientami oraz partnerami. Sika Poland udziela wsparcia technicznego na każdym etapie realizacji – od projektu po zakończenie prac budowlanych. Pozwala to dokładnie poznać specyficzne potrzeby klientów, a w rezultacie szybko reagować na zmieniające się trendy na rynku.

– Rynek budowlany w Polsce po chwilowym załamaniu znowu nabiera tempa. W 2015 roku szacowany jest wzrost na poziomie 8%. Jak w ostatnim roku wyglądała sytuacja w Sika Poland?

– Zdecydowanie udało nam się wykorzystać rozwój rynku budowlanego w mijającym roku. Odnotowaliśmy dwudziestoprocentowy wzrost sprzedaży przy zachowaniu wysokiej rentowności spółki. Z dumą spoglądamy na projekty, w których uczestniczyliśmy w ostatnim czasie. Dostarczyliśmy materiały do realizacji nowej fabryki Volkswagena we Wrześni, gdzie dach, posadzki przemysłowe oraz zabezpieczenie antykorozyjne konstrukcji stalowych wykonane zostały w technologii Sika. Realizacja ta jest obecnie jednym z największych placów budowy w Europie. Przy realizacji trasy W-Z w Łodzi wykorzystano nasze rozwiązania z zakresu mocowania szyn, natomiast podziemną część konstrukcji nowego centrum handlowego WOOD we Wrocławiu zabezpieczono nowoczesnym systemem hydroizolacji SikaProof® A. Z kolei stalowa konstrukcja budynku IKEA w Bydgoszczy pokryta została innowacyjną powłoką ogniochronną Sika® Unitherm® Platinum – produkt ten otrzymał Złoty Medal podczas tegorocznych targów BUDMA w Poznaniu. Ważny dla nas był również projekt Gazoport w Świnoujściu, gdzie zastosowaliśmy nowoczesne izolacje natryskowe.

Jednak nie spoczywamy na laurach. Polska obok Irlandii jest obecnie jednym z dwóch najszybciej rozwijających się rynków budowlanych w Europie. Dobre wyniki osiągnęliśmy przede wszystkim w budownictwie inżynierskim realizowanym dzięki projektom unijnym. Dlatego w kolejnych latach planujemy wzmacniać pozycję Sika Poland, szukając nowych, obiecujących segmentów na polskim rynku budowlanym, a także proponować będziemy nowe możliwości w ofercie technologicznej.



Tauron Arena Kraków

Sika w swojej działalności kieruje się wartościami umożliwiającymi wdrażanie innowacyjnych rozwiązań zgodnie z ideą zrównoważonego rozwoju. Tworzy, monitoruje oraz doskonali swoje technologie. W rezultacie dostarcza nowoczesne produkty, zwiększające wydajność, trwałość i estetykę budynków, obiektów infrastruktury, instalacji i pojazdów. Wydłużając ich trwałość użytkową, jednocześnie zwiększa efektywność energetyczną oraz zmniejsza emisję CO₂ oraz zużycie zasobów. Działając jako firma odpowiedzialna, oferuje szeroką gamę zrównoważonych produktów i systemów z minimalnym możliwym wpływem na środowisko i zasoby naturalne.

Rozwiązania Sika umożliwiają wznoszenie najważniejszych obiektów na świecie. Oddział polski realizuje projekty na terenie całego kraju – od betonowych nawierzchni



Gazoport w Świnoujściu



Autostrada A2

na lotniskach i autostradach po największe hale widowiskowe i stadiony. Sika obecna jest wszędzie tam, gdzie wymagane są niezawodne i trwałe rozwiązania. Nie boimy się trudnych wyzwań, dlatego nieustannie rozwijamy nowe technologie oraz wspieramy złożone i ambitne projekty na całym świecie.

W Polsce działa jednostka badawczo-rozwojowa wyspecjalizowana w opracowywaniu nowoczesnych domieszek do betonu oraz

zapraw cementowych. Prowadzone są badania w celu dostosowania receptur domieszek do stosowanych w Polsce cementów oraz różnych rodzajów betonu. Ponadto opracowywane są receptury specjalistycznych, modyfikowanych zapraw cementowych i cementowo-polimerowych do napraw konstrukcji betonowych. Ośrodek badawczo-rozwojowy Sika odpowiada także za zakładową kontrolę produkcji wyrobów produkowanych w Polsce.

Most drogowy w Toruniu



SIKA POLAND Sp. z o.o.
ul. Karczkowska 89
02-871 Warszawa
tel. 22 310 07 00
www.sika.pl

Piotr Stryjak, menedżer przedstawicielstwa **SITA BAUELEMENTE** GmbH



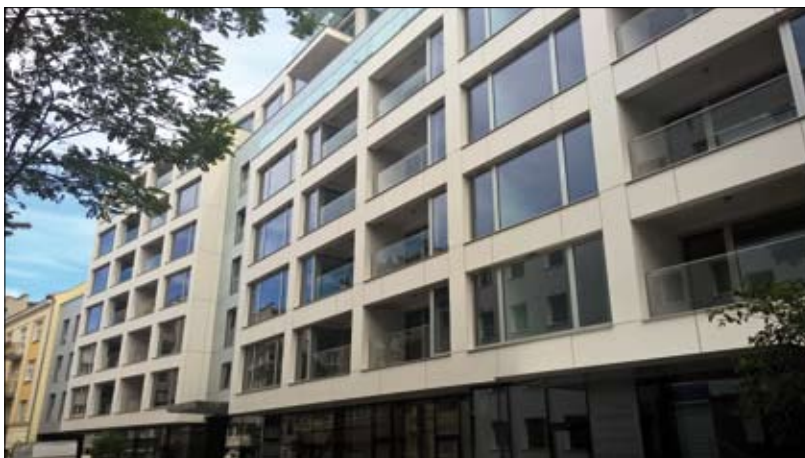
Absolwent Krakowskiej Akademii im. Frycza Modrzewskiego w Krakowie. Z branżą budowlaną związany od ponad 15 lat. Od 2010 r. odpowiedzialny w firmie Sita Bauelemente GmbH za rozwój produktów oraz marki Sita w Polsce. Od 2013 r. pełnomocnik firmy Sita w Polsce oraz menedżer oficjalnego przedstawicielstwa Sita Bauelemente GmbH z siedzibą w Krakowie.

– Przygotowanie do pełnej obecności na polskim rynku trwało 3 lata. Wiem, że Panu powierzono to zadanie. Proszę powiedzieć na czym te działania polegały.

– To prawda. W 2010 roku powierzono mi zadanie stworzenia planu rozwoju i struktur pozwalających na stałą obecność firmy Sita Bauelemente GmbH w Polsce.

Polska była pionierskim rynkiem eksportowym w momencie budowania działu eksportowego w strukturach głównej spółki. Proces ten był niezwykle starannie przygotowywany i umożliwiło to przeniesienie wszystkich standardów działających w niemieckiej spółce na nowo tworzony oddział polski.

Przygotowanie materiałów technicznych, reklamowych czy informacyjnych w języku polskim było pierwszym i najdłuższym etapem przygotowań. Wymagało to niezwykle staranności, ponieważ w grę wchodziły np. instrukcje i plany wykorzystywane przez architektów i planistów do tworzenia projektów odwodnień dachów płaskich. Nie mogliśmy zatem pozwolić sobie na nieprecyzyjność czy błędy. Przez prawie dwa lata tworzyłem techniczne tłumaczenia stron internetowych, katalogów, broszur, rysunków technicznych oraz pozostałych materiałów. Moim celem było stworzenie dokumentacji, w której nie tylko osoby z wykształceniem technicznym, lecz także końcowi użytkownicy produktów Sita znajdą potrzebne informacje. Broszury i segregator techniczny otrzymały nagrodę Red Dot Design Award 2012 za wartość użytkową i merytoryczną. Kolejnym wyzwaniem było oczywiście utworzenie od podstaw biura



Obiekt mieszkalny Silver House, Gdynia

stacjonarnego z wybraną lokalizacją w Krakowie oraz zatrudnienie nowych pracowników działu technicznego. Moim zamiarem było stworzenie profesjonalnego, wzorowego trzyosobowego zespołu technicznego. Proces ten zakończył się na początku ubiegłego roku. Niezwykle ambitnym zadaniem były szkolenia zewnętrznych działów handlowych i wewnętrznych działów sprzedaży. Szkolenie personelu to proces permanentny. Szkolenia handlowców, mające na celu poszerzenie wiedzy na temat oferowanych produktów, są cyklicznie organizowane przez przedstawicielstwo Sita w Polsce. Najnowszym osiągnięciem przedstawicielstwa Sita Bauelemente GmbH w Polsce jest pierwsza w naszym kraju aplikacja mobilna na telefony komórkowe, wspomagająca projektowanie odwodnień dachowych, pomagająca architektom, wykonawcom i inwestorom poznać ofertę Sita i wybrać z niej produkty odpowiednie do konkretnej sytuacji projektowo-budowlanej.

– Jaka jest pozycja rynkowa firmy?
Proszę powiedzieć, jakie strategie budowania przewagi konkurencyjnej Pan stosuje.

– W Polsce początek dynamicznego rozwoju i wzrostu sprzedaży rozpoczął się w niedługim czasie po powierzeniu mi obowiązków stworzenia przedstawicielstwa Sita Bauelemente GmbH oraz rozwinięciu sieci sprzedaży Sita

w Polsce przez niemiecki zarząd i właścicieli. Pomimo trudnej sytuacji w branży w latach 2012–2013, fali bankructw, kurczenia się rynku, negatywnych wskaźników i prognoz wskazujących na głębokie załamanie koniunktury, osiągnąłem sukces. Jego sekret krył się w konsekwentnej realizacji strategii, współpracy z dystrybutorami, którzy mają wycucie, znają trendy rynku budowlanego i uwierzyli w powodzenie oraz możliwość wspólnego projektu. Wysoka jakość produktów oraz profesjonalne i otwarte podejście do wszystkich uczestników procesu projektowego czy budowlanego pozwoliło nam na zajęcie ok. 18% rynku tradycyjnych odwodnień grawitacyjnych w Polsce (według danych z niezależnych instytucji badawczych). Jak na tak młodą firmę – w sensie działalności w Polsce – dane są zaskakujące, a jednocześnie motywujące do dalszych działań.

W ubiegłym roku nasi klienci zostali objęci długoterminowym ubezpieczeniem od ewentualnych szkód związanych z zastosowaniem produktu lub systemu odwadniania dachu Sita. Od tamtego czasu każdy klient Sita jest chroniony jedną z największych polis ubezpieczeniowych na rynku odwodnień grawitacyjnych w Polsce na sumę 10 mln euro przez okres 10 lat od momentu zakupu produktu. Udzielanie tego rodzaju gwarancji stanowi nie tylko o wysokiej jakości produktów, ale również o profesjonalnie świadczonej klientom usłudze.

– Jakie było dla Pana największe wyzwanie podczas pracy na obecnym stanowisku?

– W trakcie dotychczasowej pracy zawodowej udało mi się uczestniczyć we wprowadzaniu na polski rynek kilku nowych marek produktów budowlanych. Jednakże to właśnie stworzenie podstaw polskiego oddziału firmy dało mi niezwykle satysfakcję. Każde zadanie związane z tworzeniem struktur firmy, które powierzono mi w ciągu ostatnich czterech lat, to ważne doświadczenie. Istotną próbą było nagle rozszerzenie oferty firmy. Wcześniej obejmowała ona niecałe 100 produktów, głównie wpustów dachowych z trzech głównych linii modelowych. Na przestrzeni dwóch lat oferta elementów do odwadniania dachów płaskich Sita została poszerzona. W 2012 roku wszystkie produkty oferowane na rynku niemieckim były dostępne także w Polsce. Obecnie mamy ponad 500 różnych produktów. Są to zarówno wpusty dachowe, jak i elementy do odwadniania dachów zielonych, tarasów, balkonów oraz wentylacji dachów płaskich. W tym okresie uzyskaliśmy również aprobatę i dopuszczenie do sprzedaży na terenie Polski systemu podciśnieniowego odwadniania dachów płaskich SitaDSS, wydaną przez Instytut Techniki Budowlanej. Każde wprowadzenie nowego produktu na rynek jest odpowiedzią na zapotrzebowanie i wymagania naszych klientów. Z punktu widzenia przedstawiciela

handlowego, każda dystrybucja nowego produktu związana jest z koordynacją działań sprzedaży naszych partnerów z działami zamówień i logistyki firmy. W tym łańcuszku znajduje się również przedstawicielstwo Sita Bauelemente w Krakowie, które przetwarza zamówienia w systemie z języka polskiego na języki niemiecki i angielski. Biuro w Krakowie jest również w dużej części koordynatorem zamówień, gdyż trafiają tam zamówienia i zapytania klientów.

Dzięki komputeryzacji wszystkich procesów, klienci nie wiedzą nawet, że towar, który za cztery dni ma zostać wbudowany na dachu płaskim dziś znajduje się jeszcze na linii produkcyjnej w Niemczech. Doprowadzenie do tak sprawnej i szybkiej realizacji to niewątpliwý sukces.

Nasi partnerzy oferują produkty poprzez własną sieć sprzedaży, dlatego dbamy o to, aby pracownicy mieli odpowiednie przygotowanie teoretyczne i praktyczne. Przeprowadzamy szkolenia, które odbywają się na terenie Polski (Kraków), Niemiec i w siedzibach naszych klientów. W ciągu ostatnich 2 lat wzięło w nich udział ponad 2 tysiące osób.

Organizujemy także sympozja i spotkania z architektami, którzy wykorzystują nasze produkty w nowo projektowanych budynkach.

Analizując obecną sytuację, mogę stwierdzić, że udało mi się sprostać jednemu z największych wyzwań, jakiego się podjąłem.

– Dlaczego Sita Bauelemente GmbH nie tworzy nowych spółek w kolejnych krajach, tylko stawia na własne przedstawicielstwa?

– W wyniku moich wieloletnich doświadczeń w branży budowlanej zwróciłem uwagę, iż rozwój firmy czy też marki – zwłaszcza w branży budowlanej – można osiągnąć nie tylko poprzez rozwinętą sieć sprzedaży, lecz także dzięki profesjonalnemu doradztwu technicznemu. Sita sprzedaje swoje produkty jedynie za pośrednictwem dystrybutorów. Po naszej stronie pozostaje wsparcie techniczne i marketingowe wyrobów.

Jedna trzecia pracowników centrali Sita to doradcy techniczni odpowiedzialni jedynie za konsultacje, dobór, wsparcie projektantów oraz rozwiązywanie zagadnień związanych z odprowadzaniem wody deszczowej z powierzchni dachów płaskich.

– Kto jest głównym odbiorcą Państwa produktów?

– Generalni wykonawcy, firmy budowlane i inwestorzy indywidualni. Firmy instalacyjne i dekarские to również grupa niezwykle ważna dla naszego rozwoju. Często się zdarza, że klienci indywidualni również kupują nasze produkty. Ciężko wytypować głównego odbiorcę, gdyż z racji procesu budowlanego każda z tych grup jest często odpowiedzialna za zakup i montaż systemu odwadniania dachu płaskiego.

– W jaki sposób ułatwiają Państwo swoim klientom dobór produktów, ich montaż i użytkowanie?

– Zgodnie ze standardem każde zapytanie z biura projektowego, firmy dekarskiej czy od klienta indywidualnego musi zostać opracowane w ciągu 24 godzin. Zapytanie wymaga wykonania obliczeń, przesłania detali produktów, zabudowy, wrysowania pewnych elementów w rzut dachu. Obliczenia do każdego wykonanego projektu lub zlecenia od klienta przechowywane są w archiwum wraz z kopia korespondencji. Zdarza się również, że z racji wielkości projektu lub czasami istotnych niejasności konieczna jest wizyta np. na budowie. Od początku 2015 roku nasi klienci mają możliwość wykonania obliczeń i doboru produktu za pomocą aplikacji na smartfona. Dzięki niej można wstępnie samemu zaprojektować odwodnienie grawitacyjne dachu płaskiego zgodnie z normami i dobrać właściwe produkty z oferty Sita Bauelemente.

– Z czego wykonywane są produkty Sita Bauelemente GmbH?

– Sita Bauelemente od niemal 40 lat produkuje wpusty dachowe ze spienionego poliuretanu. Nasze produkty posiadają charakterystyczny dla tego materiału jasnożółty kolor. Poliuretan to materiał o niskich stratach cieplnych, co jest niezwykle istotne w przypadku montażu w połaci dachowej,



Osiedle Nowe Orłowo, Gdynia



Europejskie Centrum Solidarności, Gdańsk

a dokładniej w warstwie termoizolacyjnej. Dodatkowym argumentem, przemawiającym za stosowaniem tego materiału, jest wysoka odporność na niskie i wysokie temperatury. Obecnie wiele elementów wykonujemy ze stali ocynkowanej, stali nierdzewnej, a także mosiądzu. Są to bowiem materiały estetyczne i jako detale architektoniczne, nie tylko doskonale spełniają swoje funkcje użytkowe, ale również idealnie prezentują się w każdym projekcie dachu zielonego lub zwirowego. W związku z tym, oferowane przez nas produkty są w swojej konstrukcji hybrydowe. Łączą funkcjonalność – wpusty z poliuretanu o niskim współczynniku przewodzenia ciepła, z estetyką – elementy widoczne wykonane są z różnych odmian metali.

– Jak często wprowadzane są nowe produkty? Czy są one innowacyjne czy też stanowią ulepszenie obecnych już na rynku produktów firmy?

– Pierwszy wpust grawitacyjny firmy Sita został wyprodukowany w 1976 roku. Był to pierwszy na rynku europejskim wpust z poliuretanu z fabrycznie montowanym kołnierzem przyłączeniowym o nazwie Sita Standard. Co istotne, wpust ten produkowany jest do dzisiaj z niewielkimi zmianami. To najczęściej kupowany wpust. Produkt

stworzony prawie 40 lat temu do dzisiaj jest numerem jeden w sprzedaży całej firmy. Nasza oferta dopasowana jest do zmieniających się przepisów, wymagań klientów czy też trendów w budownictwie. Nowy asortyment i kompleksowe systemowe rozwiązania (składające się z zestawów produktowych) pojawiają się w ofercie zawsze na początku roku. Jednak ich zamysł powstaje dwa lata wcześniej, gdyż wszystkie nowe produkty – czy to wpusty dachowe, czy też inne elementy – służące do jego odwadniania muszą przejść niezliczoną ilość badań, testów oraz uzyskać dopuszczenia we wszystkich krajach, w których obecna jest marka Sita. Nowa oferta udostępniana jest we wszystkich krajach w tym samym czasie.

Od wielu lat Sita Bauelemente GmbH, a raczej produkcja, jest powiązana i certyfikowana przez kilka niezależnych instytutów badawczych, stowarzyszeń i związków dachowych. Coroczna certyfikacja oraz audyty to dowód na staranność z jaką działamy na rynku budowlanym oraz niewątpliwie powód do dumy. Warto podkreślić, że jako jedna z nielicznych firm w branży odwodnień dachowych cały asortyment produkujemy w naszym zakładzie w Niemczech. Dzięki temu możemy zagwarantować klientom wysoką jakość oferowanych przez nas produktów.

– W jakim kierunku obecnie podąża rozwój firmy?

– Obecnie pracujemy wraz z pełnomocnikiem firmy ds. eksportu – Udo Happe – nad kierunkiem i strategią rozwoju przedstawicielstwa Sita w Polsce w najbliższych latach. Zapowiada się kolejny intensywny rok działalności. W związku z wzmożeniem działań zapewne na początku 2016 roku zostanie rozszerzone grono naszych doradców technicznych. Z doświadczenia wiem, że profesjonalne szkolenie Sita trwa około 6 miesięcy. W planach mamy również seminaria dla architektów i firm wykonawczych z branż dekarских i instalacyjnych. Nadrzędnym naszym celem, jak każdej firmy produkcyjnej, jest zwiększenie udziału w sprzedaży na rynku.

sita 
Für gutes Wetter im Bau.

SITA BAUELEMENTE GmbH
ul. Rydlówka 20, 30-363 Kraków
tel. 12 345 70 00
www.sita-bauelemente.de

TRACK TEC S.A.

Nowa jakość w infrastrukturze transportu

Grupa Track Tec to czołowy dostawca systemowych rozwiązań dla infrastruktury transportu, spełniających najwyższe standardy. Wieloletnie doświadczenie oraz innowacyjna, zaawansowana technologia sprawiły, że połowa podkładów kolejowych oraz co drugi rozjazd zabudowany na polskiej sieci kolejowej pochodzi z zakładów spółki. W skład Grupy wchodzi siedem zakładów: trzy produkujące rozjazdy i elementy mocowań – Zawadzkie (Polska), Leuna i Coswig (Niemcy) oraz cztery wytwarzające podkłady i podrozjazdnice – strunobetonowe w Gośczałkowie i w Suwałkach oraz drewniane w Lipie i w Pludrach. Jednym z większych jest zakład Track Tec KolTram w Zawadzkim (dawna „Huta Andrzej”), gdzie od ponad

stu lat produkowane są rozjazdy kolejowe i tramwajowe dla różnych szerokości toru (1000 mm, 1067 mm, 1435 mm). Mając ugruntowaną pozycję w Polsce, Track Tec intensywnie rozwija swoją obecność na rynkach zagranicznych. Dzięki konsekwentnie realizowanej strategii innowacyjne rozwiązania Grupy docierają nawet do najdalszych zakątków świata. Na mapie zasięgu Grupy widnieje ponad 30 krajów, w tym Arabia Saudyjska, gdzie ostatnio spółka pozyskała jedno z większych zleceń, w którego ramach zrealizuje dostawę kilkudziesięciu rozjazdów. Ponadto, Track Tec wybuduje centrum serwisowe na Półwyspie Arabskim. Nowatorskie koncepcje Grupy oraz zaufanie, jakie buduje poprzez prezentowane standardy, pozwalają jej na pozyskiwanie zagranicznych partnerów biznesowych, z krajów tak egzotycznych jak Malawi. Dzięki zastosowaniu nowoczesnego rozwiązania logistycznego czas dostawy zamówienia został skrócony z sześciu tygodni do kilku dni. Produkty Track Tec znajdują zastosowanie w budowie tradycyjnych tras kolejowych, miejskich i przemysłowych, jak i kolei dużych prędkości. W ten sposób producent przyczynia się do rozbudowy międzynarodowej sieci transportu. Produkty spółki spełniają najbardziej restrykcyjne międzynarodowe wymagania. Track Tec posiada referencje i doświadczenie, pozwalające sukcesywnie rozszerzać eksport. Grupa przedstawiła swoją międzynarodową ofertę na prestiżowych targach Middle East Rail w Dubaju, już niebawem zaprezentuje się w Sao Paulo na NT Expo – Negócios Nos Trilhos 2015.



Kompleksowa oferta i wysoka jakość produktów

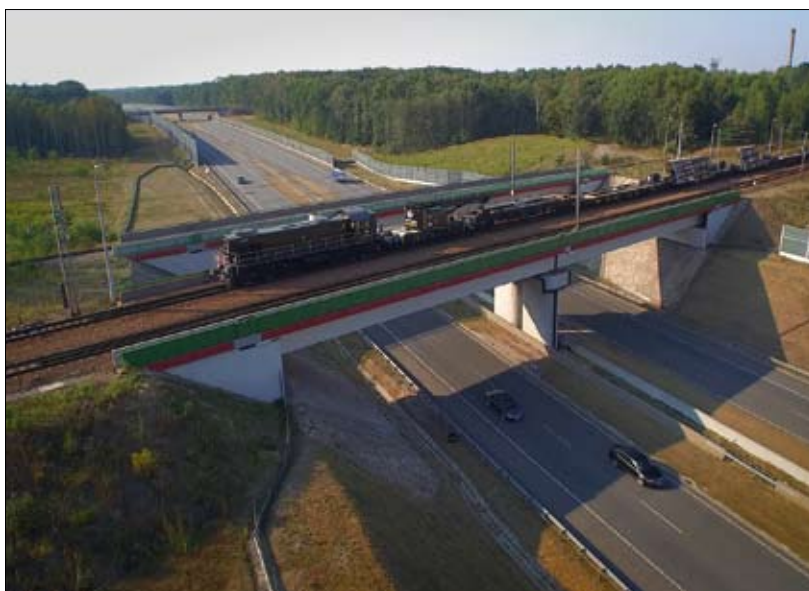
Produkty i usługi Track Tec posiadają międzynarodowe certyfikaty i rekomendacje. Wśród głównych wyrobów w ofercie Grupy znajdują się podkłady kolejowe strunobetonowe oraz drewniane, rozjazdy kolejowe i tramwajowe, szyny, a także płyty pod przejazdy kolejowe, elementy peronów, kanałów wodnych i kablowych. W celu zwiększenia ich jakości i podniesienia standardów oraz zapewniania bezpieczeństwa, firma prowadzi wewnętrzną kontrolę produkcji, wykorzystując do tego nowoczesne laboratorium. Oferowany przez nią asortyment wytwarzany jest w większości we własnych zakładach produkcyjnych i dostarczany na teren budowy. Klienci Track Tec mogą zatem liczyć nie tylko na znakomitej jakości produkty, ale także na kompleksową ofertę, która obejmuje ponadto pakiet usług, takich jak doradztwo na wszystkich etapach realizacji zamówienia – projektowanie, pełną logistykę oraz montaż. Rozwiązania dla planowanych inwestycji uwzględniają indywidualne oczekiwania klientów dostosowane do specyfiki danych projektów. Track Tec odpowiada za proces zarządzania realizacją projektów,



doradztwo techniczne oraz serwis i przeglądy konserwacyjne w okresie obowiązywania gwarancji, a także po jej upływie. Co istotne, Grupa dostarcza zamówione produkty w systemie just-in-time oraz one-stop-shop, gwarantując optymalizację zapasów, czasu, a w ten sposób kosztów. Dostawy są weryfikowane na bieżąco, co pozwala na pracę zgodną z indywidualnymi potrzebami klienta i specyfiką inwestycji.

Pociąg zabudowy rozjazdów – najnowocześniejsze rozwiązanie logistyczne

Track Tec wyznacza nową jakość w zakresie logistyki. Najnowszym rozwiązaniem Grupy są innowacje w zakresie przewozu bloków rozjazdów na podrojazdnicach strunobetonowych. Przewóz tak dużych segmentów nie był jak dotąd stosowany w Polsce, gdyż możliwość taką dawało tylko użycie zagranicznych pojazdów specjalnych. Opracowana w Track Tec metoda umożliwia transport całego zmontowanego rozjazdu na trzech wagonach, w dowolne miejsce na sieci kolejowej. Nowatorstwo rozwiązania polega na opracowaniu, wspólnie z EC Engineering, urządzenia technicznego (UR-1), które zamocowane na wagonie towarowym zapewnia bezpieczny przewóz zmontowanych u producenta bloków rozjazdów na podrojazdnicach strunobetonowych i ich bezpośredni montaż na placu budowy wprost z wagonu na przygotowane podtorze. Urządzenie UR-1, dostosowane jest do zainstalowania na produkowanym seryjnie wagonie-platformie z obniżoną podłogą (typ 423Z, seria Uai), a jego montaż nie wymaga ingerencji w konstrukcję czy też układ biegowy lub hamulcowy wagonu. Po załadunku bloku rozjazdu i ustawieniu urządzenia w pozycji transportowej, wagon





wraz z ładunkiem może być przewożony na sieci kolejowej. Konstrukcja urządzenia ładunkowego umożliwia załadunek zmontowanego bloku krzyżownicy i bloku szyn łączonych w pozycji poziomej, a następnie, po zamocowaniu ładunku do ramy urządzenia, uniesienie jej za pomocą układu siłowników hydraulicznych sterowanych centralnie, do pozycji ukośnej (68°). Operacje podnoszenia oraz opuszczania ram, na których zamontowane są bloki rozjazdów, można realizować zarówno w cyklu automatycznym jak i ręcznym. W każdym przypadku zapewnione jest pełne bezpieczeństwo obsługi oraz bezpieczeństwo techniczne urządzeń i bloków rozjazdów. Całość dostosowana jest do najwyższych wymogów technologii transportu i przenoszenia zmontowanych bloków zapewniając ich sztywność oraz gwarancję utrzymania parametrów technicznych i eksploatacyjnych. Po przyjeździe na plac budowy, blok rozjazdu jest opuszczany do

pozycji poziomej i po zdjęciu zabezpieczeń mocujących, układany przez żuraw kolejowy wprost na przygotowane podtorze. Urządzenie UR-1 posiada napęd hydrauliczny zasilany z własnego agregatu, a jego konstrukcja całkowicie spełnia wymagania bezpieczeństwa przewidziane w odpowiednich normach. Urządzenie zostało dopuszczone do eksploatacji przez TDT.

Revolucja w technologii transportu i zabudowy zwrotnic

PKP Polskie Linie Kolejowe w swoich przepisach „Warunki Techniczne Wykonania i Odbioru” z maja 2006 roku zalecały stosowanie przęsłowej technologii transportu i zabudowy zwrotnic, a obecnie mówi się o wprowadzeniu tego rozwiązania obowiązkowo. Naprzeciw zaleceniom PLK wychodzi Grupa Track Tec, która oprócz wagonów zakupiła kilka lokomotyw elektrycznych, spalinowych, żuraw samobieżny Gottwald o udźwigu 45 t, który może przewieźć ładunek również pod siecią trakcyjną, a także wagony szutrówki. Cały proces logistyczny realizuje Spółka Track Tec Logistics z wykorzystaniem własnego taboru, a za zabudowę w torach odpowiada Track Tec

Construction. Na każdym z tych etapów firma gwarantuje najwyższe parametry, m.in. zachowanie geometrii rozjazdów. Od momentu produkcji aż do ich zamontowania w torze kolejowym, cały czas prowadzony jest nadzór, a po zamontowaniu – serwis, co oznacza pełną odpowiedzialność za jakość zabudowanych rozjazdów. Bardzo istotnym jest, iż zastosowana metoda pozwala na znaczne skrócenie czasu realizacji robót oraz zamknięć torowych, minimalizuje to dolegliwości dla przewoźników, jak i klientów, wynikające z prowadzonych w infrastrukturze kolejowej robót. Inicjatywa i poniesione przez Track Tec koszty na realizację projektu będą z pewnością ważnym wkładem we wdrażanie innowacji w realizację procesów inwestycyjnych na polskiej kolei.

Innowacja Track Tec nagrodzona

Pociąg Zabudowy Rozjazdów Track Tec, w wyniku rozstrzygnięcia prestiżowego konkursu im. inż. Ernesta Malinowskiego organizowanego w ramach targów TRAKO 2015, otrzymał najważniejszą nagrodę w kategorii Tabor. Innowacyjne rozwiązania Grupy od lat zdobywają liczne nagrody. Tylko w tym roku Track Tec został





nagrodzony m.in. Lokomotywą Rynku Kolejowego w kategorii Innowacja za prototypowy rozjazd krzyżowy, zdobywając ponad 60% wszystkich głosów. Nagroda przyznawana co dwa lata przez czytelników portalu Rynek Kolejowy stanowi przegląd branży, podkreślający znaczenie tych przedsięwzięć, bez których rozwój kolejnictwa

byłby znacznie ograniczony lub wręcz niemożliwy. Nowoczesne rozwiązanie zostało opracowane przez specjalistów Track Tec KolTram, spółki wchodzącej w skład Grupy, w ramach pilotażowego projektu PKP PLK, którego celem jest przeprowadzenie testów, pozwalających ocenić proponowane przez producentów rozwiązania

technologiczne. Odbiór pierwszego wyprodukowanego przez krajowego producenta rozjazdu krzyżowego na podrojazdnicach strunobetonowych odbył się w zakładzie w Zawadzkiem. Innowacyjny produkt wdrożony przez Track Tec charakteryzuje się wykorzystaniem całkowicie nowych rozwiązań w zakresie konstrukcji elementów składowych. Rozjazdy krzyżowe będą montowane na specjalnych podrojazdnicach strunobetonowych, a nie jak dotychczas – na drewnianych. Pozwoli to na zwiększenie ich żywotności i wzmocnienie parametrów eksploatacyjnych, w tym zwiększenie szybkości przejazdu do 120 km/h.

Track Tec wspiera młode talenty branży kolejowej

Marka Track Tec jest dziś synonimem innowacji w branży kolejowej. Słynie z tego, że nie powiela istniejących rozwiązań, a nieustannie szuka nowych, wykorzystując posiadany know-how. Track Tec dba również o przyszłość polskiej branży kolejowej, wspierając młodych i zdolnych ludzi, którzy stawiają w niej pierwsze kroki. Służy temu organizowany przez spółkę konkurs na najlepszą pracę naukową, który ma na celu promowanie oraz rozwijanie innowacyjnych badań w zakresie transportu kolejowego. Konkurs organizowany przez Track Tec to odpowiedź na coraz większe wymagania branży kolejowej, gdzie intensywnie poszukuje się nowatorskich rozwiązań technologicznych. Organizatorzy kładą szczególny nacisk na rozwój oraz doskonalenie standardów trwałości i bezpieczeństwa infrastruktury kolejowej.



TRACK TEC S.A.

Rondo ONZ 1, 00-124 Warszawa

tel. 22 354 91 11

www.tracktec.eu

Andrzej Wiśniowski

założyciel i właściciel Wiśniowski Sp. z o.o. S.K.A.

Założyciel i właściciel firmy Wiśniowski – jednego z największych polskich producentów bram i systemów ogrodzeniowych, a także stolarki systemowej. W swojej działalności stawia na ciągły rozwój, doskonalenie umiejętności i zdobywanie doświadczenia w zakresie produkcji, a także wykorzystania nowoczesnych technologii w przedsiębiorstwie. Zatrudnia ponad 1300 osób, zachowując ciągle rosnącą tendencję zatrudnienia. Podkreśla, że „swoją sukces opiera na ludziach, którzy stanowią prawdziwy i jedyny potencjał, tak ważny dla rozwoju firmy”. Jest mecenasem kultury i sztuki lokalnej, aktywnie uczestniczy w wydarzeniach sportowych w regionie – jest sponsorem generalnym zespołu piłkarskiego Sandecja, wspiera drużynę LKS Ubiad oraz jest partnerem Reprezentacji Polski w Piłce Nożnej. Prowadzi działalność charytatywną na rzecz najbardziej poszkodowanych przez los. Miłośnik podróży, sportów wodnych i zimowych oraz kuchni śródziemnomorskiej.

– Czy jubileusz 25-lecia firmy to odpowiedni moment na podsumowanie pewnego etapu?

– Historia, podsumowania, jubileusze – wszystko to jest bardzo miłe, ale z tej okazji nie chcę być wstawiony do muzeum. Nie mam natury eksponatu, który dobrze czuje się w gablocie ekspozycyjnej. Gdybym został zapytany, co czuję w roku 25-lecia firmy, odpowiedziałbym: czuję się jak jej rówieśnik, jakbym to ja miał 25 lat (śmiej).





Siedziba firmy Wiśniowski

– **Pierwsze skojarzenie ze słowem „przyszłość” jakie przychodzi Panu na myśl, to...?**

– ...„innowacyjność”. Jest to kluczowe słowo w naszej pracy. Dzięki niemu nie zostajemy w tyle, a wręcz wyprzedzamy konkurencję. Innowacyjność to proces, który nigdy się nie kończy, ponieważ nawet dobre musi się rozwijać. Podam tu najświeższy przykład z naszej branży – brama segmentowa PRIME jest dziś najbardziej nowatorskim rozwiązaniem na rynku w tej grupie produktowej. Uważnie obserwujemy, co dzieje się z naszymi produktami już w fazie ich użytkowania, po to, aby nie przegapić żadnej z potrzeb klientów.

– **Rozpoczął Pan działalność w innych realiach. Pojawiły się wówczas szanse, z których mógł skorzystać każdy. Czy uważa Pan, że wtedy było łatwiej rozpocząć własny biznes?**

– Często słyszę, że 25 lat temu podczas polskiej rewolucji ustrojowej łatwiej było zbudować sukces firmy i jej pozycję na rynku. Wszystko przetestowałem na własnej skórze i wiem, że jest to nieprawda. Moim zdaniem jest zupełnie odwrotnie – kiedyś było zdecydowanie trudniej. Funkcjonuje w Polsce stereotyp, że 25 lat temu każdy, kto założył firmę, był skazany na sukces. Dziwi mnie, jak szybko zostały wymazane z pamięci porażki wielu przedsiębiorców z tamtego okresu. Bardzo duży wpływ na to miała galopująca inflacja, niekontrolowane zmiany oprocentowania kredytów – często będące przyczynami dramatów w życiu osób prowadzących

własną działalność. Dzisiaj wszystko jest stabilniejsze i jestem przekonany, że obecnie łatwiej jest prowadzić biznes.

– **Trzeba mieć świadomość, że sukces firmy zależy także od odważnych, lecz przemyślanych decyzji. Czy ma Pan swoją listę istotnych przedsięwzięć?**

– W kraju, w którym ludzie przyzwyczajeni byli do socjalnego bezpieczeństwa i niemal zerowego ryzyka w zawodowych wyborach, podjęcie decyzji o własnej drodze było czymś nowym. Dlatego też myślę, że numerem jeden na mojej liście jest decyzja o założeniu działalności gospodarczej. Z czasem wykazałem, że moja firma jest dobrze zarządzana i funkcjonuje na zadowalającym poziomie, dzięki temu miałem już zdolność kredytową, a to pozwoliło uzyskać zaufanie banków. W konsekwencji wpłynęło to na moją kolejną odważną decyzję – inwestowanie za udzielony kredyt.

– **Czy do takich odważnych decyzji można zaliczyć również zostanie Partnerem Piłkarskiej Reprezentacji Polski w czasie jej słabych wyników?**

– Faktycznie złączyliśmy się z reprezentacją piłkarską w trudnym dla niej okresie, kiedy brakowało sukcesów, a kibice byli skupieni na krytykowaniu zespołu i sfrustrowani. Nie ma co ukrywać – wiele osób było bardzo zdziwionych, że decydujemy się na taki, powiedzmy, ryzykowny krok. Dla nas liczył się fakt, że tam, gdzie jest piłka nożna, tam jest grupa docelowa naszych odbiorców.

Marketingowo to była dla nas decyzja naturalna. Jednak czasami trzeba podjąć ryzyko, ponieważ często w dłuższej perspektywie ono się opłaca.

– **A jaki cel przyświecał wybudowaniu hotelu „Heron” nad Jeziorem Rożnowskim? Czy jest to inwestycja czysto komercyjna?**

– Jezioro Rożnowskie, jako istotny element naszego regionu, jest dla mnie ważne. Byłbym szalony, gdybym moje zaangażowanie w sprawy jeziora traktował na zasadach projektu czysto komercyjnego. Jest jeszcze coś takiego – proszę wybaczyć, jeśli to górnolotnie zabrzmie – jak społeczna odpowiedzialność biznesu. Czuję się odpowiedzialny nie tylko za to miejsce, ale i za cały region. Jeśli mogę mieć wpływ na przywrócenie świetności tym terenom, na przyciągnięcie tutaj turystów, to próbuję to robić. Nie zdradzę wielkiej tajemnicy, dodając, że to nie wszystkie moje plany związane z rewitalizacją terenów nad jeziorem.



WIŚNIOWSKI Sp. z o.o. S.K.A.

33-311 Wielogłowy 153

tel. 18 44 77 111

www.wisniowski.pl

WIŚNIEWSKI Sp. z o.o. S.K.A.

Harmonia od drzwi po ogrodzenia

Wiśniowski to jeden z największych producentów bram garażowych i przemysłowych oraz systemów ogrodzeniowych w Europie Centralnej. Firma w całości oparta jest na polskim kapitale. W tym roku spółka obchodzi 25-lecie działalności w branży budowlanej.

Projekt budynku wykorzystujący zasadę synergii, polegającą na uzupełnianiu się części, tworzy spójną wizualnie całość. W takiej przestrzeni bryła domu współgra ze wszystkimi elementami, utrzymanymi w tej samej stylistyce, co pozwala na uzyskanie harmonii formy i wysokiego standardu estetycznego całej posesji. Współcześnie architekturę zachęcają do nowoczesnych projektów budynków oryginalnych i wygodnych, w których każdy element jest przemyślany i idealnie dopasowany: od drzwi przez bramę garażową po ogrodzenie. Architektoniczna prostota, zawierająca w sobie wysoką funkcjonalność i wycucie estetyczne, nieustannie zyskuje nowych odbiorców, gdyż

opiera się na znanych od starożytności zasadach – symetrii, ładzie i harmonii. Wyrafinowana oszczędność i spójność designu postrzegane są jako szczyt elegancji.

„Trojaczki” – zestaw klasy premium

O harmonii projektu decyduje zgranie wielu elementów, nie tylko minimalistyczny kształt, lecz także właściwy dobór materiałów czy dopasowanie do topografii. Szczególną uwagę należy zwrócić na wybór drzwi wejściowych i bramy garażowej, które powinny być utrzymane w tej samej stylistyce. Tylko wówczas staną się doskonałym zwieńczeniem budowli i estetycznym majstersztykiem.

Odzwierciedleniem tendencji światowego designu jest najnowsza, rewolucyjna propozycja marki Wiśniowski – kolekcja Home Inclusive. Stanowi ona wyraz sztuki połączonego z prostą formą. W jej skład wchodzi oferta bram, drzwi i ogrodzeń, połączonych jedną linią stylistyczną. Dzięki Home Inclusive każdy może stworzyć odpowiednie dla siebie trio: drzwi, bramę garażową oraz ogrodzenie. To niezliczona ilość kombinacji wzorów i kolorów, które są funkcjonalne, gustowne i posiadają wysokie parametry techniczne. Tego typu produkty mają ogromny potencjał, gdyż dzięki nim zyskujemy możliwość spójnego zaprojektowania wszystkich elementów uzupełniających architekturę budynku.

„Projekt Home Inclusive zakłada spójność stylu bramy, drzwi i ogrodzenia. Bazą dla projektu był wygląd płaszcza bramy segmentowej, a największe wyzwanie projektowe związane było z bramami wjazdowymi. Home Inclusive daje wiele wariantów wyboru, w zależności od przyjętego kryterium. Po pierwsze, dwa typy przetoczeń: wysokie oraz bez przetoczeń. Dodatkowo klient ma do dyspozycji paletę kilkunastu wersji kolorystycznych (głównie szarości, biele oraz odcienie zieleni), dostępnych w kilkunastu typowych wymiarach. Daje to kilkadziesiąt różnych wariantów wizualnych (wzór/kolor), a po rozbiciu na wymiary – kilkaset typów”.

Grzegorz Mruk, menedżer Grupy Produktowej Ogrodzenia

„Dobry wzór”

„Innowacyjność produktu, który wypełnia rynkową niszę” – tak kolekcję Wiśniowski Home Inclusive opisał Instytut Wzornictwa Przemysłowego i nagroził „Dobrym Wzorem” linię stylistyczną bram, drzwi i ogrodzeń. Kolekcja Wiśniowski Home Inclusive została doceniona w kategorii DOM. „Dobry Wzór” to konkurs na najlepiej zaprojektowane produkty i usługi



Projekt Home Inclusive

na polskim rynku. Organizatorem jest Instytut Wzornictwa Przemysłowego, posiadający ponad 60-letnie doświadczenie w upowszechnianiu i zarządzaniu wzornictwem oraz rozwojem nowego produktu. W uzasadnieniu kolegium konkursowe stwierdziło: „Dotychczas byliśmy skazani na samodzielne dopasowywanie stylistyczne bram, drzwi i ogrodzeń, bo brakowało na rynku producenta, który tworzyłby zintegrowane stylistycznie i systemowo całości. Firma Wiśniowski dostrzegła na rynku niszę i wypełniła ją doskonale przygotowanym i zaprojektowanym produktem. Dodatkowym atutem linii Home Inclusive jest customizacja oferty – firma tworzy bramy na wymiar pod konkretne zamówienie”.

Mniej znaczy więcej

W myśl zasad puryzmu, jednego z bastionów elegancji, nie powinno się mieszać faktur, materiałów czy kolorów, gdyż ich nadmiar może zdusić przestrzeń, a nawet sprawiać wrażenie

przepychu. Klasyka jest natomiast ponadczasowa, warto zatem używać stonowanych barw i stawiać na proste kształty. Ważna jest ponadto symetria. Człowiek postrzega proporcjonalne rzeczy jako ładne i estetyczne. Dzięki rozwiązaniom firmy Wiśniowski możliwy jest odpowiedni dobór drzwi i bram garażowych, które będą się komponowały z ogrodzeniem. W ramach kolekcji można wybrać nową generację bram segmentowych PRIME, które są gwarantem stylu i bezpieczeństwa. Ich jakość jest oparta na zbiorze unikatowych rozwiązań technicznych. Będziemy patrzeć na posesję z jeszcze większą przyjemnością, jeśli wykorzystamy dodatkowo drzwi zewnętrzne CREO, stanowiące połączenie nowoczesnej, ciekawej formy z kreatywnym wzornictwem. Marka Wiśniowski inspirowa, tworzy oraz wyznacza trendy, których design idzie w parze z doskonałymi parametrami technicznymi i niepowtarzalnym wyglądem. Innowacyjna kolekcja Home Inclusive jest tego znakomitym potwierdzeniem.

Design domu oparty o spójność formy, faktury i koloru to wyraz czystej harmonii, świadczący o dobrym guście właściciela posesji. Integralność przestrzeni oddziałuje na ludzi niezwykle relaksująco, dając im komfort funkcjonalny i estetyczny. Dobór drzwi, bramy garażowej i ogrodzenia w jednej linii stylistycznej to inwestycja na lata, która urzeka prostotą formy. Jak powiedział Leonardo da Vinci, to właśnie prostota jest najwyższą formą wyrafinowania.



WIŚNIEWSKI Sp. z o.o. S.K.A.

33-311 Wielogłowy 153

tel. 18 44 77 111

www.wisniowski.pl

ZAKŁADY BUDOWNICTWA MOSTOWEGO INWESTOR ZASTĘPCZY S.A.

Wyróżniający się wykonawca nadzorów inwestorskich

Zakłady Budownictwa Mostowego Inwestor Zastępczy S.A. istnieją od 1998 roku (do 2012 r. jako Sp. z o.o.). Realizują usługi z zakresu zarządzania, nadzoru technicznego i kosztowego nad robotami oraz inwestorstwa zastępczego. Oferują także usługi doradcze. Nadzory inwestorskie obejmowane są nad realizacją obiektów budownictwa w sektorach infrastruktury drogowo-mostowej (w tym autostrad, dróg ekspresowych, mostów, wiaduktów), kolejowej, lotniskowej oraz obiektów budownictwa kubaturowego.

Stala kadra ZBM Inwestor Zastępczy S.A. to zespół 400 osób. Są to inżynierowie o najwyższych kwalifikacjach i z wieloletnim doświadczeniem, jak również specjaliści w dziedzinie organizacyjno-prawnej. Najważniejsze dokonania firmy związane są z zarządzaniem i nadzorem nad budową obiektów inżynierskich (mosty, wiadukty, tunele) i dróg (drogi krajowe, w tym autostrady i drogi ekspresowe). Podczas wieloletniej działalności zostały, z sukcesem, przeprowadzone nadzory nad budowami 7 mostów na rzece Wiśle (jeden z nich jest w trakcie przebudowy). Nowatorskie materiały i technologie umożliwiły realizację między innymi takich inwestycji jak: pierwszy w Polsce most podwieszany, najdłuższy most extradosed w Europie, najdłuższe podwieszone przęsło mostu w Polsce, pierwsze w naszym kraju zastosowanie betonu B80 na tak dużą skalę (zużycie wyniosło ok. 11 000 m³), najdłuższa wysuwana estakada i wiele innych. ZBM Inwestor Zastępczy S.A. pracuje zgodnie z najważniejszymi standardami obowiązującymi w sektorze budowlanym. W tym zakresie spółka uzyskała Certyfikat Systemu Jakości ISO 9001 oraz Certyfikat Międzynarodowej Sieci Certyfikacji IQNet – Certyfikat IQNet. Wszystkie prowadzone kontrakty są zgodne ze standardami Międzynarodowej Federacji Inżynierów Konsultantów (FIDIC).



Budowa Drogi Ekspresowej S-8 na odc. węzeł Modlińska – węzeł Piłsudskiego, etap I



Przebudowa drogi S8 na odcinku węzeł Powązkowska – węzeł Modlińska, etap II



Most na rzece Wiśle w Połańcu

Etap I Budowa Drogi Ekspresowej S-8 na odc. węzeł Modlińska – węzeł Piłsudskiego w Markach

Zakres nadzorowanych robót: budowa drogi klasy S o długości 7,1 km wraz z przebudową, remontami i budową obiektów inżynierskich.

Etap II Przebudowa drogi S8 na odcinku węzeł Powązkowska – węzeł Modlińska

Zakres nadzorowanych robót: budowa i przebudowa drogi klasy S o długości 5 km wraz z przebudową mostu Grota-Roweckiego w Warszawie.

Dane techniczne mostu: konstrukcja stalowa, most belkowy, długość mostu 650 m, 7 przęseł, rozpiętość najdłuższego przęsła – 120 m.

Most na rzece Wiśle w Połańcu

Zakres nadzorowanych robót: budowa drogi klasy GP o długości 5 km wraz z budową mostu. Dane techniczne mostu: konstrukcja stalowa z żelbetową płytą współpracującą, długość mostu 960 m, 13 przęseł, rozpiętość najdłuższego przęsła – 160 m.



Most na rzece Wiśle koło Kwidzyna

Potwierdzeniem rzetelności i jakości usług świadczonych przez ZBM Inwestor Zastępczy S.A. są otrzymane wyróżnienia, m.in. od Ministra Infrastruktury za najlepszą ofertę w kategorii Drogi oraz od Związku Mostowców Rzeczypospolitej Polskiej za wdrożenie nowych technologii realizacji mostów.



Most Północny w Warszawie



Trasa Świętokrzyska i most Świętokrzyski w Warszawie

Most na rzece Wiśle koło Kwidzyna

Zakres nadzorowanych robót: budowa mostu typu extradosed, budowa drogi klasy GP o długości 11,9 km wraz z budową estakady – 1125 m i innych obiektów inżynierskich. Dane techniczne mostu: konstrukcja żelbetowa, most podwieszony typu extradosed, długość mostu 808 m, 6 przęseł, rozpiętość najdłuższego przęsła – 204 m.

Most Północny w Warszawie

Zakres nadzorowanych robót: budowa 3 konstrukcji mostowych na rzece Wiśle, budowa drogi klasy GP o długości 3,4 km. Dane techniczne mostów: konstrukcje stalowe skrzynkowe z żelbetową płytą współpracującą, długość mostów: 811,87 m, 803,72 m, 811,87 m, 12 przęseł, rozpiętość najdłuższego przęsła – 160 m.

Autostrada A1 Toruń – Stryków

Zakres nadzorowanych robót: budowa autostrady o długości 75 km wraz z budową kilkudziesięciu obiektów inżynierskich.



Autostrada A1 Toruń – Stryków



Trasa Siekierkowska i most Siekierkowski w Warszawie

Droga ekspresowa S7 Gdańsk – Koszwały

Budowa drogi ekspresowej o długości 18 km wraz z budową obiektów inżynierskich, w tym: 2 estakady o długości 2,8 km każda oraz most na rzece Motławie typu extradosed o długości 290 m.

Trasa Siekierkowska i most Siekierkowski w Warszawie

Most Siekierkowski jest jednym z najważniejszych elementów 8,5-kilometrowej Trasy Siekierkowskiej. Ze względu na to, że jest to arteria przelotowa, na całej jej długości wybudowano pięć wielopoziomowych węzłów komunikacyjnych. Most posiada trzy pasy ruchu w każdym kierunku. Dane techniczne mostu Siekierkowskiego: konstrukcja stalowa z żelbetową płytą współpracującą, most podwieszony, długość mostu 826,5 m, 12 przęseł, rozpiętość najdłuższego przęsła – 250 m.

Trasa Świętokrzyska i most Świętokrzyski w Warszawie

Dane techniczne mostu Świętokrzyskiego: konstrukcja stalowa z żelbetową płytą współpracującą, podwieszona, długość mostu 475 m, 7 przęseł, rozpiętość najdłuższego przęsła – 180 m.



ZAKŁADY BUDOWNICTWA MOSTOWEGO INWESTOR ZASTĘPCZY S.A.

ul. Jagiellońska 88, B. 51 BC, lok. 38

03-215 Warszawa

tel. 22 651 06 50, 22 651 06 52

www.zbm.com.pl



wizytówki
firm



ALSTAL
GRUPA BUDOWLANA Sp. z o.o. Sp. k.

Jacewo 76, 88-100 Inowrocław
tel. 52 35 55 400, faks 52 35 55 405
www.alstal.eu, biuro@alstal.eu

prezentacja
na stronie **10**



BWL-PROJEKT Sp. z o.o.

ul. Pęcicka 9, 01-688 Warszawa
tel. 22 832 21 35 (36), faks 22 833 62 77
www.bwl-projekt.pl, biuro@bwl-projekt.pl

prezentacja
na stronie **26**



AUSTROTHERM Sp. z o.o.

ul. Chemików 1, 32-600 Oświęcim
tel. 33 844 70 40, faks 33 844 70 45
austrotherm.pl, info@austrotherm.pl

prezentacja
na stronie **14**



CFE Polska Sp. z o.o.

ul. 17 Stycznia 48, 02-146 Warszawa
tel. 22 456 16 00, faks 22 456 16 01
www.cfe.com.pl, cfe@cfe.com.pl

prezentacja
na stronie **30**



BAUKRANE
BUDOWNICTWO Sp. z o.o. Sp. k.

ul. Jana Keplera 36, 80-299 Gdańsk
tel. 58 345 11 77, 510 345 555
www.baukrane.pl, biuro@baukrane.pl

prezentacja
na stronie **18**



DAIKIN AIRCONDITIONING
POLAND Sp. z o.o.

ul. Taśmowa 7, 02-677 Warszawa
tel. 22 319 90 25, faks 22 464 88 18
www.daikin.pl, office@daikin.pl

prezentacja
na stronie **34**



BUDIMEX SA

ul. Stawki 40, 01-040 Warszawa
tel. 22 623 60 00, faks 22 623 60 01
www.budimex.pl

prezentacja
na stronie **22**



DATACOMP Sp. z o.o.

ul. Grzegorzeczka 79, 31-559 Kraków
tel./faks 12 412 99 77
www.datacomp.com.pl
datacomp@datacomp.com.pl

prezentacja
na stronie **36**



DORMA Polska Sp. z o.o.

ul. Warszawska 72, 05-520 Konstancin-Jeziorna
tel. 22 736 59 00, faks 22 736 59 01
www.dorma.pl, dorma.polska@dorma.com

prezentacja
na stronie **38**



INIEKCJA KRISTALICZNA® Autorski Park Technologiczny im. dr. inż. Wojciecha Nawrota

ul. Coraziego 2/13, 00-087 Warszawa
tel. 601 32 82 33, tel./faks 22 827 15 41
www.i-k.pl, info@i-k.pl

prezentacja
na stronie **50**



DYWIDAG-SYSTEMS INTERNATIONAL Sp. z o.o.

ul. Bojowników o Wolność i Demokrację 38/121
41-506 Chorzów
tel. 58 300 13 53, faks 58 765 09 58
www.dywidag-systems.pl
dsi-polska@dywidag-systems.com

prezentacja
na stronie **40**



IZOHAN Sp. z o.o.

ul. Łużycka 2, 81-963 Gdynia
tel./faks 58 781 45 85
www.izohan.pl, info@izohan.pl

prezentacja
na stronie **54**



FABRYKA STYROPIANU ARBET Sp. j.

ul. Bohaterów Warszawy 32, 75-211 Koszalin
tel. 94 342 20 76, faks 943 422 390
www.arbet.pl, sekretariat@arbet.pl

prezentacja
na stronie **44**



MOSTOSTAL WARSZAWA SA

ul. Konstruktorska 11A, 02-673 Warszawa
tel. 22 250 76 22, faks 22 250 76 11
www.mostostal.waw.pl, info@mostostal.waw.pl

prezentacja
na stronie **56**



FIRMA GOTOWSKI Budownictwo Komunikacyjne i Przemysłowe Sp. z o.o.

ul. Toruńska 300, 85-880 Bydgoszcz
tel. 52 345 13 33, faks 52 362 95 09
www.gotowski.pl, gotowski@gotowski.pl

prezentacja
na stronie **46**



PERI Polska Sp. z o.o.

ul. Stoleczna 62, 05-860 Płochocin
tel. 22 721 74 00, faks 22 721 74 01
www.peri.com.pl, info@peri.com.pl

prezentacja
na stronie **58**



**POZNAŃSKA KORPORACJA
BUDOWLANA PEKABEX S.A.**

ul. Szarych Szeregów 27, 60-462 Poznań
tel. 61 821 04 00, faks 61 822 11 42
www.pekabex.pl, info@pekabex.pl

prezentacja
na stronie **62**



REHAU Sp. z o.o.

Baranowo, ul. Poznańska 1 A
62-081 Przeźmierowo k. Poznania
tel. 61 849 84 00, faks 61 849 84 01
www.rehau.pl, poznan@rehau.com

prezentacja
na stronie **74**

PROFBUD

PROFBUD Sp. z o.o.

ul. Dywizjonu 303 nr 139
01-470 Warszawa
tel. 605 606 606
www.profbud.info, biuro@profbud.info

prezentacja
na stronie **66**



SIKA POLAND Sp. z o.o.

ul. Karczkowska 89, 02-871 Warszawa
tel. 22 310 07 00, faks 22 310 08 00
www.sika.pl, sika.poland@pl.sika.com

prezentacja
na stronie **76**



PRUSZYŃSKI Sp. z o.o.

ul. Sokołowska 32B
Sokołów, 05-806 Komorów
tel. 22 738 60 00, faks 22 738 61 01
www.pruszynski.com.pl
pruszynski@pruszynski.com.pl

prezentacja
na stronie **68**



SITA BAUELEMENTE GmbH

ul. Rydlówka 20, 30-363 Kraków
tel. 12 345 70 00
www.sita-bauelemente.de, biuro@sitabauelemente.pl

prezentacja
na stronie **80**



**PRZEDSIĘBIORSTWO
BUDOWNICTWA
PRZEMYSŁOWEGO
EMKA Sp. z o.o. Sp. k.**

Luborzycza 221, 32-010 Kocmyrzów
tel. 12 387 05 01, faks 12 387 05 00
www.emka.krakow.pl, biuro@emka.krakow.pl

prezentacja
na stronie **70**



TRACK TEC S.A.

Rondo ONZ 1, 00-124 Warszawa
tel. 22 354 91 11
www.tracktec.eu, info@tracktec.eu

prezentacja
na stronie **84**



WYDAWCA WYDAWNICTWO POLSKIEJ IZBY
INŻYNIERÓW BUDOWNICTWA Sp. z o.o.
00-924 Warszawa
ul. Kopernika 36/40, lok. 110
tel. 22 551 56 00, faks 22 551 56 01
www.kreatorzybudownictwa.pl
www.inzynierbudownictwa.pl
www.kataloginzyniera.pl
biuro@inzynierbudownictwa.pl

Prezes zarządu: Jaromir Kuśmider

REDAKCJA

Redaktor naczelna: Anna Dębińska
Menedżer projektu: Dominika Rybitwa

Korekta: Katarzyna Kowalska

STUDIO GRAFICZNE

Projekt graficzny: Jolanta Bigus-Kończak
Skład i łamanie: Jolanta Bigus-Kończak
Grzegorz Zazulak

BIURO REKLAMY

Szef biura reklamy: Dorota Błaszkiwicz-Przedpełska – tel. 22 551 56 27
d.blaszkiewicz@inzynierbudownictwa.pl

Dorota Malikowska – tel. 22 551 56 06
d.malikowska@inzynierbudownictwa.pl
Natalia Gołek – tel. 22 551 56 26
n.golek@inzynierbudownictwa.pl
Małgorzata Roszczyk-Hałaszcak – tel. 22 551 56 11
m.halaszcak@inzynierbudownictwa.pl
Martyna Brzezicka – tel. 22 551 56 07
m.brzezicka@inzynierbudownictwa.pl
Monika Zajko – tel. 22 551 56 20
m.zajko@inzynierbudownictwa.pl

DRUK Drukarnia CGS Studio
Print Management: printCARE

ZDJĘCIA archiwum f rm

Okładka: © Warakorn, kalafoto - Fotolia.com

NAKŁAD 3000 egz.

Materiałów niezamówionych Redakcja nie zwraca. Wszystkie materiały objęte są prawem autorskim. Przedruk i wykorzystywanie opublikowanych materiałów może odbywać się wyłącznie po wcześniejszym uzyskaniu pisemnej zgody od Wydawcy. Wszystkie reklamy oraz informacje zawarte w prezentacjach i wywiadach, a także w dziale Wizytówki f rm w „Kreatorach Budownictwa” pochodzą od f rm i Wydawnictwo Polskiej Izby Inżynierów Budownictwa Sp. z o.o. nie ponosi za nie odpowiedzialności.

