

KREATOR BUDOWNICTWA ROKU 2016

EDYCJA 2016
ISSN 2451-4179

40
laureatów

PATRON PROJEKTU



P O L S K A
I Z B A
I N Ź Y N I E R Ó W
B U D O W N I C T W A

www.kreatorbudownictwaroku.pl

Kreator Budownictwa Roku

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

2016

Szanowni Państwo,

Tytuł Kreator Budownictwa Roku brzmi dumnie i każdy uhonorowany tym tytułem może czuć się szczególnie wyróżnionym. Inicjatywa Wydawnictwa Polskiej Izby Inżynierów Budownictwa, które przygotowało projekt Kreatorzy Budownictwa, zmieniony w 2016 r. na projekt Kreator Budownictwa Roku, jest bardzo cenna. Umożliwia nagrodzenie osób i firm, które w wyjątkowy sposób zapisują karty polskiego – i nie tylko – budownictwa.

Kreator Budownictwa Roku to wyróżnienie, które nadawane jest osobom kreatywnym, działającym w szeroko rozumianym sektorze budowlanym. Co istotne, budownictwo ma to do siebie, że obejmuje swym zakresem nie tylko popularne realizacje mieszkaniowe, ale także inwestycje drogowe, mostowe, instalacje sanitarne i elektryczne, działania na rzecz wprowadzania nowych technik i technologii, efektywne zarządzanie realizowanymi projektami itd. Kreatywne osoby i firmy, mogące być wzorem dla innych, promują dobre polskie budownictwo, przyczyniając się do rozwoju innowacyjności, przedsiębiorczości oraz wdrażania wzorów etycznego funkcjonowania. Swoimi działaniami i inicjatywami oddziałują na rzeczywistość branży budowlanej oraz wpływają na tworzenie najnowszych trendów.

Wśród wyróżnionych dotychczas Kreatorów Budownictwa są prezesi, menadżerowie największych firm, przedstawiciele firm deweloperskich i pracowni architektonicznych, czołowi producenci materiałów budowlanych itp. To oni właśnie dzięki swoim pomysłom i wizjom tworzą teraźniejszość i przyszłość polskiej branży budowlanej.

Należą im się słowa uznania i szacunku za to, co już zrobili, za odwagę, jaką wykazali się, podejmując nowe wyzwania, za inicjatywę zmieniania otoczenia dla potrzeb ludzi, rozwoju społecznego i indywidualnego.

Tegorocznym laureatem tytułu Kreator Budownictwa Roku chciałbym pogratulować profesjonalizmu oraz dotychczasowych dokonań i życzyć wielu kolejnych sukcesów na różnych płaszczyznach działalności zawodowej.

Andrzej Roch Dobrucki
Prezes Krajowej Rady
Polskiej Izby Inżynierów Budownictwa



Szanowni Państwo,

Rok 2016 jest kolejnym rokiem z rzędu, w którym Wydawnictwo Polskiej Izby Inżynierów Budownictwa przyznaje tytuły Kreator Budownictwa Roku. Jest to szczególne wyróżnienie dla osób i firm. Wydawnictwo pragnie za jego pomocą promować dobre praktyki, etyczne zachowania, a także inspirować i motywować do dalszych działań. Podobnie, jak w roku ubiegłym, projekt Kreator Budownictwa Roku został objęty patronatem Polskiej Izby Inżynierów Budownictwa.

Innowacyjność stała się słowem kluczem. To dynamiczne zjawisko na szeroką skalę widoczne jest również w budownictwie. Jest celem osób zarządzających i całych firm na każdym etapie działalności. Każda zmiana prowadzi do ulepszenia stosowanych technologii, podniesienia jakości oferowanych usług, a także stworzenia nowatorskich rozwiązań. To właśnie innowacyjna postawa charakteryzuje tegorocznych laureatów, o czym z pewnością Państwo przekonają, czytając tę publikację.

Wobec osiągnięć laureatów nie sposób przejść obojętnie. Mam na myśli tutaj całe organy firmowe, ponieważ jak niejednokrotnie było to podkreślane, to cały zespół tworzy firmę. Jedynie współdziałanie pozwala na stały rozwój, a także osiągnięcie i utrzymanie wysokiej pozycji w branży.

Gratuluje wszystkim laureatom i życzę dalszych sukcesów, kreatywności, otwartego umysłu i szerokiego spojrzenia na rzeczywistość – nie tylko budowlaną.

Dominika Kraszkiewicz
Menedżer projektu
Kreator Budownictwa Roku



LAUREACI

TYTUŁU

Laureaci osoby

- 64 **TOMASZ CHMIELOWIEC**, dyrektor operacyjny
Rector Polska Sp. z o.o.
- 16 **MICHAŁ DASZKIEWICZ**, dyrektor Pionu Betonu,
członek Zarządu
CEMEX Polska Sp. z o.o.
- 10 **TOMASZ GRELA**, prezes zarządu
Aluprof S.A.
- 36 **BOGDAN HORSZCZARUK**, właściciel
HB Bogdan Horszczaruk
- 26 **DARIUSZ KARASIŃSKI**, dyrektor generalny
Fabryka Styropianu Arbet Sp. j.
- 60 **MARIUSZ KĘDZIERSKI**, prezes zarządu
Przedsiębiorstwo Budownictwa Przemysłowego
EMKA Sp. z o.o. Sp. k.
- 50 **ANDRZEJ KRUCZEK**, dyrektor operacyjny
Piletest Sp. z o.o.
- 40 **MACIEJ NAWROT**, współwłaściciel
Iniekcja Krystaliczna® Autorski Park Technologiczny
im. dr. inż. Wojciecha Nawrota
- 84 **ARTUR PĄCZKOWSKI**, dyrektor sprzedaży
i marketingu
Soprema Polska Sp. z o.o.
- 30 **ARTUR PŁAWNY**, dyrektor ds. marketingu
i strategii produktowej
fischerpolska Sp. z o.o.
- 72 **KRZYSZTOF POGAN**, dyrektor zarządzający
Schomburg Polska Sp. z o.o.
- 54 **GRZEGORZ STEFANEK**, dyrektor
techniczno-handlowy
Probis Sp. z o.o.
- 76 **PIOTR STRYJAK**, menedżer przedstawicielstwa
Sita Bauelemente GmbH
- 80 **PIOTR TYTZ**, dyrektor generalny
Soletanche Polska Sp. z o.o.
- 22 **WOJCIECH WUDARSKI**, prezes zarządu
ENERGIA Projektowanie Group Sp. z o.o.

Laureaci firmy

A

10 **ALUPROF S.A.**

14 **ATHENASOFT Sp. z o.o.**

C

18 **CEMEX POLSKA Sp. z o.o.**

D

20 **DOKA POLSKA Sp. z o.o.**

E

24 **ENERGIA**

PROJEKTOWANIE GROUP Sp. z o.o.

F

28 **FABRYKA STYROPIANU**

ARBET Sp. j.

32 **FISCHERPOLSKA Sp. z o.o.**

G

34 **GRUPA SILIKATY Sp. z o.o.**

H

36 **HB BOGDAN HORSZCZARUK**

-
- I**
- 42 **INIEKCJA KRystaliczna®**
AUTORSKI PARK TECHNOLOGICZNY
IM. DR. INŻ. WOJCIECHA NAWROTA
- 44 **IZOHAN** Sp. z o.o.
- K**
- 46 **KELLER POLSKA** Sp. z o.o.
- M**
- 48 **MOSTOSTAL WARSZAWA SA**
- P**
- 52 **PILETEST** Sp. z o.o.
- 54 **PROBIS** Sp. z o.o.
- 58 **PRUSZYŃSKI** Sp. z o.o.
- 60 **PRZEDSIĘBIORSTWO BUDOWNICTWA**
PRZEMYSŁOWEGO EMKA Sp. z o.o. Sp. k.
- R**
- 66 **RECTOR POLSKA** Sp. z o.o.
- 68 **REHAU** Sp. z o.o.
- 70 **REYNAERS POLSKA** Sp. z o.o.
- S**
- 72 **SCHOMBURG POLSKA** Sp. z o.o.
- 76 **SITA BAUELEMENTE** GmbH
- 82 **SOLETANCHE POLSKA** Sp. z o.o.
- 86 **SOPREMA POLSKA** Sp. z o.o.
- V**
- 88 **VISTAL GDYNIA S.A.**

PREZENTACJE

LAUREATÓW

ALUPROF S.A.

Myśleć odważnie i działać rozważnie

Aluprof S.A. to jeden z wiodących europejskich dystrybutorów systemów aluminiowych dla budownictwa. W ofercie firmy dostępne są systemy okiennie-drzwiowe, fasadowe oraz rolet i bram. Szerokie zaplecze logistyczne, nowoczesny park maszynowy, tłoczenie profili w ramach Grupy Kapitałowej oraz własne lakiernie pozwalają przedsiębiorstwu na pełną niezależność i elastyczność rynkową.



Nasza rozmowa przypada tuż po rozstrzygnięciu drugiej edycji konkursu „Obiekt Roku w systemach Aluprof”. To dobry moment na dokonanie pewnych podsumowań.

Z ogromną radością przyjęliśmy tak dużą liczbę zgłoszeń do naszego konkursu. Takie zainteresowanie dowodzi, że w naszym kraju powstaje coraz więcej nowatorskich i odważnych projektów. W ciągu

roku w Polsce powstaje ponad 250 nowych obiektów z wykorzystaniem systemów aluminiowych Aluprof. Konkurs jest uhonorowaniem pracy, jaką wspólnie z architektami wkładamy każdego dnia, aby systemy Aluprof widać było na powstających fasadach biurowców, kompleksów handlowych, oper, filharmonii, hoteli, wyższych uczelni czy salonów samochodowych, zarówno w kraju, jak i za granicą.

TOMASZ GREŁA

prezes zarządu Aluprof S.A.

Od 8 lat prezes zarządu Aluprof, który konsekwentnie rozwija firmę, wyznaczając nowe trendy w branży. Choć jako prezes dużej spółki może pochwalić się wieloma osiągnięciami, za największy kapitał uważa człowieka i zespół, którym dowodzi. Nie spoczywa na laurach. Jest w nim potrzeba permanentnego rozwoju.

W tym roku rozszerzyliśmy formułę konkursu o realizacje zagraniczne. I tak do drugiego etapu zakwalifikowały się 52 bryły z całej Polski i 15 powstałych poza granicami naszego kraju. Cieszy mnie, że tak wartościowe architektoniczne prace zostaną pokazane szerszej publiczności. Kreatywność i odwaga ich twórców zasługują na duże uznanie.

No właśnie, coraz więcej brył z wykorzystaniem systemów Aluprof powstaje poza granicami Polski. Czy oferta producenta w poszczególnych krajach jest odmienna?

Każdy rynek ma swoją specyfikę. Mamy to szczęście, że dzięki intensywnym kontaktom handlowym jesteśmy obecni na wielu rynkach zagranicznych. Nie tylko w Europie, ale także poza jej granicami. Nasze realizacje można dziś spotkać m.in.: w Wielkiej Brytanii, krajach Beneluksu czy Stanach Zjednoczonych. Oczywiście

rynki są różne, dlatego dbamy, aby asortyment był na tyle szeroki, żeby można było wybrać z niego rozwiązania, które realizują potrzeby zagranicznych odbiorców. Szczególnymi prawami rządzi się rynek amerykański, gdzie ważne są nie tylko odpowiednie parametry systemowe, lecz także nierzadko zastosowanie indywidualnych rozwiązań dopasowanych do specyfiki hałaśliwej i rozedrganej metropolii, jaką jest Nowy Jork. Tam natężenie hałasu i drgań spowodowanych ruchem ulicznym jest tak wysokie, że standardowe parametry systemowe mogą nie wystarczać. Przy tym różnorodność tamtejszego rynku jest ogromna. Dzięki temu udało się bez trudu odnaleźć niszę pasującą do nas. Chcemy to wykorzystać i zrealizować z partnerem amerykańskim kolejne projekty. Pozytywnie przeszliśmy proces certyfikacji i badań w ich laboratoriach i szykujemy się do podjęcia następnych wyzwań.

Czym Aluprof wyróżnia się na tle konkurencji? Przecież aluminium to tylko aluminium i u każdego producenta jest to ten sam materiał budowlany.

Nasze systemy aluminiowe wykorzystywane są w wielu projektach. Powstanie niektórych jest sprzężone ze spełnieniem niecodziennych wymagań odnośnie wyglądu, wielkości czy funkcjonalności systemów. Dlatego podjęliśmy decyzję o opracowywaniu rozwiązań indywidualnych, dedykowanych określonemu projektowi. Dzięki temu architekci mogą swoje śmiałe wizje zamieniać w rzeczywistość. W zamian otrzymują od nas wsparcie i fachowe doradztwo. Dajemy klientom możliwość tworzenia z aluminium nowatorskich konstrukcji i wyjścia poza utarte schematy. W taki sposób powstały takie obiekty jak: stadiony w Gdańsku i Warszawie, wrocławski Sky Tower, Centrum Kongresowe ICE w Krakowie, sieć hoteli Hilton czy amerykańskie realizacje Lexington Avenue i LIC Marriot.



ROYAL WILANÓW, WARSZAWA



X2 BOUTIQUE OFFICE, WARSZAWA

Pracuje Pan w branży budowlanej od 1997 roku. W zasadzie cała Pana droga zawodowa wiąże się z sektorem budownictwa.

To prawda. Jestem absolwentem Wydziału Budownictwa Politechniki Śląskiej w Gliwicach, ale z branżą budowlaną od początku wiązało mnie nie tylko wykształcenie, lecz także pierwsza poważna praca, jaką podjąłem jeszcze w czasie studiów.

Zaczął Pan od stanowiska kierownika działu marketingu firmy budowlanej Dombud S.A.

Było to dla mnie jedno z najcenniejszych doświadczeń, które w jakimś sensie uformowało mnie jako szefa i człowieka. Wtedy też zdobyłem pierwsze umiejętności kierowania ludźmi. Później przez niemal dwa lata pracowałem jako dyrektor ds. logistyki oraz dyrektor handlowy w firmie Farmacol S.A. Do Metalplastu Bielsko trafiłem w 2002 roku. Na początku obserwowałem rozwój firmy z tylnego siedzenia, a potem z fotela kierowcy. Zaczynałem

od stanowiska dyrektora operacyjnego. Od 2004 roku pełniłem równoległe stanowisko prezesa Metalplast-Stolarka. Połączenie tych wszystkich doświadczeń pozwala zrozumieć złożoność procesów, jakie oddziałują na funkcjonowanie dużego przedsiębiorstwa w branży budowlanej.

Szybko doceniono Pana kompetencje i powierzono odpowiedzialną funkcję prezesa zarządu Aluprof.

Miałem wtedy spore doświadczenie, wyróżniono mnie, a ja postanowiłem to wykorzystać najlepiej, jak potrafię. Funkcję prezesa Aluprof objąłem w grudniu 2008 roku. Mimo że w tym czasie pomysły strategiczne firmy zmieniały się kilkakrotnie, zawsze był jeden cel: ekspansja i dopasowanie naszych rozwiązań do konkurencji zachodniej. Stawialiśmy na jakość i wsparcie techniczne. Jednocześnie zabiegaliśmy o to, aby dostarczać nasze wyroby jak najszybciej i jak najlepiej. Dużym wyzwaniem była znacząca obecność Aluprofu na obiektach kubaturowych w Polsce.

Zmagaliśmy się z obecną w tamtym czasie konkurencją zachodnią z bogatym portfolio realizacji w Europie i na świecie. Musieliśmy udowodnić, że mamy odpowiednie rozwiązania, jakość, wsparcie, logistykę i marketing. Mieliliśmy dużo pracy do wykonania na wielu obszarach. Obecnie 7 na 10 nowoczesnych budynków w Polsce realizowanych jest z wykorzystaniem systemów Aluprof. Dzisiaj możemy organizować konkurs architektoniczny. Krokiem milowym było połączenie dwóch firm w jedną, sprawnie działającą organizację – Metalplastu-Bielsko z opolskim Aluprofem.

Fuzje nigdy nie są łatwym zadaniem. Jak było w tym przypadku?

Owszem. Tu także barier było wiele. Przede wszystkim zupełnie odmienne style zarządzania. Jednak teraz uważam, że scalenie tych dwóch przedsiębiorstw było naszym ogromnym sukcesem. Niedawno obchodziliśmy 10-lecie tego wydarzenia. To był czas szybkiego rozwoju firmy i ciągłych inwestycji.

Dziś strategia Aluprof to dalsza ekspansja na rynki zagraniczne i stała komunikacja z klientem. A jaką Pan obrał strategię jako szef?

Jako szef i prezes stawiam na rozwój. Na odważne, ale rozważne działanie. Zarządzanie nie powinno wiązać się ze straszaniem i narzucaniem swojej woli. Ważne jest wzajemne zaufanie. To dzięki niemu mogę powierzać swoim współpracownikom nawet najbardziej wymagające zadania. Ludzie, których zatrudniam, pracują ze mną od lat i wiem, że są świetni w tym, co robią. Staram się być wyrozumiałym, choć stanowczym szefem. Biorę udział w spotkaniach załogi na różnych szczeblach. Cieszę się nawet z małych sukcesów moich współpracowników. Poza tym stosuję politykę otwartych drzwi. Każdy może do mnie przyjść i powiedzieć, co myśli.

Jednak skala wyzwań zmienia się wraz z rozwojem przedsiębiorstwa. Pokonywanie przeszkód to nie jednorazowy podskok, a ciężka praca.

Zgadza się. Zarządzanie firmą to przede wszystkim zarządzanie ludźmi. A ja zawsze powtarzałem, że to oni są moim największym kapitałem. Bez ich zaangażowania, kwalifikacji i entuzjazmu rozwój przedsiębiorstwa nie byłby możliwy. Dziś pracuje ze mną już ponad tysiąc osób.

Bardzo przychylne opinie rynkowe, jakimi się cieszymy, są najlepszym świadectwem tego, że to ludzie są sercem Aluprofu.

Często powtarza Pan, że sukces jest stanem chwilowym, a nie ciągłym.

Przeświadczenie o tym, że jakiś sukces trwa wiecznie, może sparaliżować dalszy rozwój i zdestabilizować relacje w firmie. Nie można spoczywać na laurach. Szef powinien znacznie więcej czasu poświęcać na słuchanie swoich współpracowników czy klientów niż na mówienie do nich. Informacja to jedyny zasób, dzięki któremu można podjąć decyzję przekładającą się na sukces firmy. A sukces tworzą ludzie, nie tabelki. Ważna jest otwartość i jasne określenie tego, do czego się dąży. Dzięki temu można rozpocząć konstruktywny dialog z drugim człowiekiem. Nieważne czy jest to klient, czy pracownik. Bez otwartości żaden biznes nie ma szans.

Ostatnio został Pan uhonorowany statuetką Polskiego Herkulesa – nagrodą przyznaną w corocznym konkursie miesięcznika „Builder”. Jest Pan także laureatem wielu innych nagród. Czym są dla Pana te wyróżnienia?

Przede wszystkim wielką radością. Cieszę się, że zarówno moja osoba, jak i firma,



325 LEXINGTON AVENUE, NOWY JORK

którą kieruję, są doceniani przez środowisko. Nagrody to dla nas sygnał, że otoczenie postrzega Aluprof jako firmę dobrze zarządzaną. Mam nadzieję, że tak będzie dalej.



QUATTRO BUSINESS PARK, KRAKÓW



Aluprof S.A.

ul. Warszawska 153, 43-300 Bielsko-Biała
tel. 33 819 53 00

www.aluprof.eu

ATHENASOFT Sp. z o.o.

Oprogramowanie dla budownictwa

Athenasoft jest jednym z wiodących na rynku polskim producentów oprogramowania dla budownictwa. Od blisko 20 lat dostarcza kosztorysowe systemy informatyczne firmom z branży budowlanej, jednostkom administracji państwowej i zarządcom nieruchomości, oraz aplikacje wspomagające zarządzanie procesami inwestycyjnymi.

Najbardziej znanymi produktami Athenasoft są programy do kosztorysowania Norma. W swojej szerokiej gamie produktów firma ma również narzędzia informatyczne do wspomagania projektowania CAD Rysunek, Miara PRO oraz zestaw programów dla kosztorysantów pod nazwą System Athena.

Producent prowadzi i rozwija serwis www.intercenbud.pl, w ramach którego oferuje dostęp do największej ogólnopolskiej bazy cen w budownictwie. Zawiera ona 100 tys. cen materiałów, pracy sprzętu i cen robót. Ma łatwą w obsłudze wyszukiwarkę towarów, producentów i dostawców. Zawiera nawet pełne oferty handlowe i bazę kosztorysantów. Rocznie z serwisu korzysta ponad 200 tys. użytkowników – kosztorysantów, inwestorów, projektantów, pracowników nadzoru budowlanego.

Pionierstwo, jakość, technologie

Athenasoft zajmuje się tworzeniem pionierskich rozwiązań dla branży budowlanej, takich jak: struktury danych do specyfikacji robót budowlanych, zaawansowane,

specjalistyczne formaty wymiany danych oparte o technologię XML, transfer wymiarów bezpośrednio ze zdjęć lub dokumentacji w programach CAD do programów kosztorysowych, kosztorysowanie przez internet oraz rozwiązania do kompleksowego zarządzania firmą budowlaną, które obejmują cały cykl inwestycyjny.

Firma ma zintegrowany system zarządzania jakością, co sprzyja utrzymaniu i doskonaleniu procesu wytwarzania oprogramowania. Ponadto celem ciągłego usprawniania i kontroli tego procesu wdrożone zostało rozwiązanie służące zgłaszaniu i nadzorowaniu prac nad uwagami do oprogramowania, oparte na jednym z najlepszych w branży rozwiązań Test Track Pro. Wdrażane jest również najnowocześniejsze narzędzie do pracy grupowej Microsoft Visual Studio Team System, dzięki któremu z łatwością firma jest w stanie integrować poczynania zespołów analityków, projektantów, programistów, testerów oraz wdrożeniowców. Kadra inżynierów oprogramowania ma najwyższe kwalifikacje potwierdzone międzynarodowymi certyfikatami MCSD (Microsoft Certified Solutions Developer).

Obecnie większość kodu programów tworzonego w firmie jest kodem zarządzanym wykonywalnym na platformie .NET Framework. Wypracowane zostały również techniki łączenia nowoczesnych komponentów zarządzanych (dla .NET) z poprzednimi wersjami napisanymi w kodzie niezarządzanym, dzięki czemu refaktoryzacja działających komponentów, aby możliwe było korzystanie z najnowocześniejszych technologii, nie była konieczna. Jako podstawowe narzędzie wytwórcze używane jest Microsoft Visual Studio, rozwiązania



NORMA PRO – WIZUALIZACJA

Lp.	Podstawa	Opisy	j.m.	Obmiar	Cena jedn.	Wartość
1	KNR 2-02 0602-01	Izolacje przeciwwilgociowe powłokowe bitumiczne poziome - wykonywane na zimno z emulsji asfaltowej - pierwsza warstwa	m2	69,61	1,72	119,73
2	KNR 2-02 0602-02	Izolacje przeciwwilgociowe powłokowe bitumiczne poziome - wykonywane na zimno z emulsji asfaltowej - druga i następną warstwa	m2	69,62	1,54	107,21
3	KNR 2-02 0603-01	Izolacje przeciwwilgociowe powłokowe bitumiczne pionowe - wykonywane na zimno z emulsji asfaltowej - pierwsza warstwa	m2	648,98	2,33	1 512,12
4	KNR 2-02 0603-02	Izolacje przeciwwilgociowe powłokowe bitumiczne pionowe - wykonywane na zimno z emulsji asfaltowej - druga i następną warstwa	m2	648,98	1,99	1 291,47
5	KNR 2-02 0604-02	Izolacje przeciwwilgociowe dwiema warstwami papy na lepiku na gorąco ław fundamentowych betonowych	m2	62,40	363,63	22 684,27
6	KNR-W 2-02 0245-01	Ściany betonowe grubości 10 cm i wysokości do 4 m w deskowaniu PERI - transport betonu pompą, pozostałych materiałów wyciągiem	m2	281,00	218,68	61 449,08
7	KNR 2-01 0125-02	Usunięcie warstwy ziemi rodzajnej (humusu) za pomocą spycharek - dodatek za każde dalsze 5 cm grubości	m2	492,16	0,13	63,98

POZYCJE

bazodanowe oparte są na Microsoft SQL Server, a cała infrastruktura wytwórcza i operacyjna bazuje na Microsoft Windows Server System.

Podobnie jest w dziedzinie aplikacji internetowych. Działania oparte są na rozwiązaniach firmy Microsoft, nie tylko na infrastrukturze serwerowej i bazodanowej, ale również na technologiach tworzenia tej klasy oprogramowania. W swoich rozwiązaniach Athenasoft wykorzystuje web-serwisy, transfer danych w formacie XML oraz technologię ASP.NET. Aplikacje internetowe wdrażane są na platformę Windows Azure.

Integracja opisanych powyżej technologii wraz z zaawansowanym procesem wytwórczym oprogramowania, systemem zarządzania jakością, zarządzaniem konfiguracją

oprogramowania oraz najwyższej klasy inżynierami oprogramowania sprawia, że proces wytwórczy firmy jest niesłychanie skuteczny. Jednocześnie spełnia postulaty agile methods, dzięki czemu w łatwy sposób



NORMA EXPERT - WIZUALIZACJA

Lp.	Podstawa	Opisy	j.m.	Nakłady	Koszty jedn.	R	M	S
KOSZTORYS: BUDYNEK MIESZKALNY - BIŻUJARI								
1		FUNDAMENTY						
1.1		IZOLACJE						
1	KNR 2-02 d.l. 0602-01	Izolacje przeciwwilgociowe powłokowe bitumiczne poziome - wykonywane na zimno z emulsji asfaltowej - pierwsza warstwa	m2	69,61	1,72			
		- R -						
1*		robocizna ¹⁾ 0,0635 r/gm2 * 8,00 PLN/r-g	r-g	4,42	0,51	35,36		
		- M -						
2*		emulsje asfaltowe izolacyjne 0,3 kg/m2 * 2,24 PLN/kg	kg	20,88	0,67			46,78
3*		materiały pomocnicze (od M) 1,5 %	%	0,70	0,01			0,70

KOSZTORYS

możliwe jest elastyczne dostosowanie go do zmieniających się realiów rynku, wymagań klientów i nowych technologii oraz szybka adaptacja ich na potrzeby Athenasoft przy zachowaniu najwyższej jakości.

Pracownicy firmy Athenasoft uważnie słuchają potrzeb klientów i szybko na nie reagują. Dbają o terminową realizację zleceń oraz dokładają wszelkich starań, aby programy oparte o najnowsze technologie informatyczne były dostosowywane do wskazanych wymagań i przepisów prawnych. Priorytetem dla całego zespołu firmy jest obsługa klienta na najwyższym poziomie.

Akademia Athenasoft

W ramach Akademii firma rozwinęła działalność szkoleniową. W ciągu ostatnich 4 lat zorganizowanych zostało ok. 250 kursów z zakresu kosztorysowania w programach Norma oraz obsługi innych programów firmy, harmonogramowania, zarządzania firmą budowlaną oraz procedur FIDIC. Udział w tych szkoleniach wzięło blisko 2000 osób.

Nagrody i wyróżnienia

Solidność Athenasoft i jakość jej produktów zostały potwierdzone licznymi nagrodami i wyróżnieniami, takimi jak: złote medale Międzynarodowych Targów Poznańskich BUDMA w latach 2003 r., 2005 r. i 2009 r.; coroczne nagrody w konkursach Fair Play, Gazele Biznesu, Orły Budownictwa oraz w innych imprezach branżowych. W 2006 r. Athenasoft dołączyła do grona Microsoft Certified Gold Partners.



Athenasoft Sp. z o.o.

ul. Leszczyńska 7, 03-197 Warszawa
tel. 22 594 05 60

www.ath.pl

Koncentracja na kliencie

Uważa, że wzrosty oczekiwane przez branżę betonową w 2016 roku, łączone ze spodziewanymi wzmocnionymi inwestycjami infrastrukturalnymi przesuną się o co najmniej kilkanaście miesięcy, co odłoży w czasie spodziewany popyt rynkowy i zyski. Podkreśla, że sytuację należy poprawić, a drogą ku temu jest m.in. atrakcyjna oferta odpowiadająca na rosnące oczekiwania rynku.

Jak ocenia Pan sytuację na rynku betonu towarowego w drugiej połowie 2016 roku?

CEMEX Polska, podobnie jak inne firmy, spodziewał się przyspieszenia i większej dynamiki rynkowej w 2016 roku, co było

związane ze spodziewanym wzrostem inwestycji w infrastrukturę drogową i kolejową. Aktualna sytuacja rynkowa jest poniżej naszych oczekiwań. Największe projekty znajdują się jeszcze przed fazą wymagającą zastosowania dużych ilości

betonu, zatem szczytu zapotrzebowania spodziewamy się w latach 2017–2018. Sytuacja ta jest spowodowana m.in. przedłużającymi się procedurami przetargowymi oraz faktem zakontraktowania wielu inwestycji w systemie



MICHAŁ DASZKIEWICZ

dyrektor Pionu Betonu, członek Zarządu CEMEX Polska Sp. z o.o.

Ukończył studia na kierunku budownictwo na Wydziale Budownictwa Lądowego Politechniki Gdańskiej. Posiadacz dyplomu Executive MBA walidowanego przez Rotterdam School of Management.

Od 16 lat aktywnie związany z branżą budowlaną. Obejmował w tym czasie stanowiska menedżerskie, głównie w obszarze sprzedaży i marketingu w branży budowlanej. Pracę w segmencie betonu rozpoczął w 2001 roku w RMC Polska w dziale technologii betonu. Od 6 lat jest zatrudniony w firmie CEMEX Polska Sp. z o.o. Wcześniej jako dyrektor odpowiedzialny za strategię rozwoju sprzedaży i marketingu produktów, następnie pracował na stanowisku dyrektora regionu oraz dywizji betonu, zarządzając rynkami i zakładami stacjonarnymi. Obecnie jest dyrektorem zarządzającym Pionem Betonu w Polsce oraz członkiem Zarządu CEMEX Polska.



STADION PGE ARENA W GDAŃSKU

„zaprojektuj i zbuduj”. Póki co rynkiem zbytu dla naszych produktów pozostaje w dużej mierze segment budownictwa kubaturowego.

Czy obecna sytuacja rynkowa ma znaczący wpływ na ceny?

Prawdą jest, że obecne ceny betonu na rynku są bardzo niskie i mogą one generować problemy z rentownością biznesu, ale trend ten koniecznie musi ulec zmianie. Najważniejszą dla nas kwestią jest odzyskanie rentowności biznesu. Firma dysponuje ofertą, która jest w stanie zapewnić klientom wartościowe rozwiązania, uzyskując w zamian godne ceny, adekwatne do zaangażowanego kapitału ale przede wszystkim wartości, które te rozwiązania niosą dla naszych klientów.

CEMEX Polska posiada 40 wytwórni betonu towarowego, dwie cementownie oraz siedem kopalń kruszyw. Stworzyliśmy swój zespół ze specjalistów w każdej z dziedzin działalności firmy. Nasz kapitał jest bardzo wysoki. Niestety, aktualne warunki rynkowe absolutnie nie pozwalają na zwrot zainwestowanych sił i środków, tym bardziej przy cechującej CEMEX Polska dbałości o najwyższą jakość, wysokie standardy działalności w obszarach BHP oraz ochrony środowiska. Trudno też myśleć o dalszych działaniach rozwojowych, związanych z nowymi produktami i rozwiązaniami.

Jak CEMEX Polska zamierza zatem konkurować na rynku i zjednywać sobie nowych partnerów?

Nieustannie, jako CEMEX, podkreślamy, że bieżący rok to czas wzmożonej pracy

nad wdrożeniem oferty wartości dla naszych klientów, po dogłębnym rozpoznaniu ich potrzeb. Na pierwszym miejscu stawiamy dostarczanie klientom rozwiązań o wartości dodanej, idealnie dostosowanych do ich indywidualnych oczekiwań. Czas poświęcony na budowanie relacji z naszymi partnerami procentuje lepszym dopasowaniem oferty do ich celów biznesowych. Bardzo często mówimy tu więc o korzyściach związanych z bardziej atrakcyjną wizualnie, nowoczesną lub wręcz innowacyjną i zrównoważoną, czy po prostu znacznie szybszą realizacją projektów naszych klientów. Przy pomocy kompleksowych rozwiązań produktowych oraz serwisów które oferujemy, jesteśmy w stanie zaskoczyć wielu naszych klientów, dając im gotowe rozwiązania problemów, z którymi się borykają.

Liczymy, że takie podejście znajdzie uznanie w oczach klientów i pozwoli nam generować wyższą rentowność naszego biznesu. Przyniesie to korzyści obu stronom, zgodnie z zasadą win-win.

Stworzyliśmy zintegrowaną ofertę obejmującą cement, beton, kruszywa oraz powiązane produkty. Wizją i pasją CEMEX Polska jest pomaganie klientom w osiągnięciu sukcesów w każdej, nawet najbardziej wymagającej sytuacji. Umieszczenie partnerów i ich oczekiwań w centrum zainteresowań to nasz priorytet i jestem przekonany, że będzie to stanowiło źródło wielopłaszczyznowych korzyści dla CEMEX Polska i naszego otoczenia.



KŁADKA BERNADKA W KRAKOWIE



CEMEX Polska Sp. z o.o.

ul. Łopuszańska 38D

02-232 Warszawa

tel. 22 571 41 00

www.cemex.pl

CEMEX POLSKA Sp. z o.o.

Lepsza przyszłość

CEMEX Polska należy do krajowej czołówki producentów cementu, betonu towarowego i kruszyw. Korzystając z doświadczeń, wiedzy i kapitału międzynarodowego koncernu, firma stosuje uznane standardy produkcji i zarządzania, dostarcza na rynek polski materiały budowlane najwyższej jakości.

CEMEX jest globalnym liderem w branży materiałów budowlanych. Firma z centralą w Meksyku prowadzi produkcję, dystrybucję oraz sprzedaż cementu, beto-

nu i kruszyw w ponad 50 krajach, a w ponad 100 utrzymuje relacje handlowe. W Polsce jest jednym z czołowych producentów w branży budowlanej.

W ponad pięćdziesięciu zakładach na terenie całego kraju – 2 cementownie, 1 przemiałownia, 1 terminal, 41 wytwórni betonu oraz 7 kopalń kruszyw



AUTOSTRADA A1



MIASTECZKO RUCHU DROGOWEGO, TRZEBNIA



MUZEUM LOTNICTWA POLSKIEGO, KRAKÓW



PIERWSZY WIELORODZINNY BUDYNEK PASYWNY W POLSCE, OLSZTYN

– pracuje ponad tysiąc osób. Klientami spółki są duże firmy budowlane, producenci materiałów budowlanych oraz osoby indywidualne.

Celem firmy jest budowanie lepszej przyszłości dla pracowników, interesariuszy oraz społeczności, w której żyjemy i pracujemy, poprzez dostarczanie najlepszych rozwiązań i produktów – cementu, betonu oraz kruszyw. Jakość oferowanych produktów i rozwiązań dla budownictwa jest dla CEMEX najważniejsza, ponieważ w ten sposób przyczynia się do budowy trwałych i bezpiecznych obiektów. Strategia firmy skupia się na czterech głównych obszarach: pracownikach, klientach, rynkach i zrównoważonym rozwoju. Wysoko cenieni są ludzie, bo to oni stanowią przewagę konkurencyjną firmy. CEMEX pomaga swoim klientom osiągać sukcesy, działa na rynku oferując długoterminową rentowność oraz sprawia, że zrównoważony rozwój jest integralną częścią biznesu.

Przy firmie działa Fundacja CEMEX „Budujemy Przyszłość”, która powstała w 2009 r. i głównym jej hasłem jest „Wspierać, by nie uzależniać; pomagać, aby wzmacniać”. Swoją działalność opiera na dwóch filarach: Konkurs Grantowy dla organizacji pozarządowych i szkół oraz Wolontariat Pracowniczy. Dzięki niej wspierane są działania ukierunkowane na edukację, sport, kulturę, ekologię, wolontariat i programy obywatelskie.



CEMEX Polska Sp. z o.o.

ul. Łopuszańska 38D

02-232 Warszawa

tel. 22 571 41 00

www.cemex.pl

DOKA POLSKA Sp. z o.o.

Gotowi na przekraczanie kolejnych granic

Wdrażanie nowoczesnych systemów deskowań, kompleksowa oferta i wsparcie podczas realizacji inwestycji w różnych sektorach budownictwa stanowią główne obszary działalności przedsiębiorstwa. Szeroki wachlarz usług dotyczy przede wszystkim projektowania systemów deskowań, montażu deskowań i rusztowań, doboru optymalnych rozwiązań deskowania ścian, słupów i stropów. Firma opracowuje również rozwiązania i technologie deskowań oraz prace inżynierskie związane z budową mostów, budową tuneli, elektrowni oraz budynków wysokich.

W ciągu 20 lat działalności zbudowali Państwo silną i stabilną markę.

Doka Polska należy do Doka Group, eksperta w dziedzinie techniki deskowań, który odnotował w tym roku dwunastoprocentowy wzrost zysku z działalności operacyjnej. Osiągnięcie tak imponującego wyniku było możliwe dzięki konsekwentnej realizacji skutecznego modelu biznesowego, w oparciu o który firma od lat 50. ubiegłego wieku opracowuje, produkuje i dystrybuje komponenty oraz deskowania systemowe i specjalne.

Przedsiębiorstwo sprzedaje i dzierżawi (ok. 50%) swoje produkty w 70 krajach na całym świecie.

Coraz więcej firm budowlanych decyduje się na realizację projektów poza rodzimym rynkiem. Jest zatem bardzo ważne, aby posiadać na miejscu partnera, który będzie w stanie dostarczyć w ustalonym terminie materiał deskowaniowy o dobrej jakości i w wystarczającej ilości.

W Europie Środkowej, gdzie cała branża znajduje się obecnie pod dużą presją cenową, a gospodarka rozwija się w umiarkowanym tempie, Doka odnotowuje wzrost dzięki ugruntowanej od dziesięcioleci pozycji najlepszego gracza na tym rynku. Istotnymi czynnikami sukcesu są w tym przypadku między innymi: rozbudowana sieć dystrybucyjna, długoletnie relacje z klientami oraz produkty dopasowane do wymagań rynkowych. Doka jest silną, stabilną marką. Od 20 lat z powodzeniem przenosi swoje doświadczenie także na polski rynek.

Piszą Państwo o sobie: „Nieustanny rozwój to nasza druga natura”. Jakie nowe rozwiązania i produkty zostały w ostatnim czasie zaproponowane klientom?

Na przestrzeni kilku ostatnich lat wprowadziliśmy wiele innowacyjnych rozwiązań. Naszym nadrzędnym celem, który stanowi także decydujące kryterium przewagi

nad konkurencją, jest opracowywanie produktów i rozwiązań dopasowanych do wymagań rynku. Konieczność osiągnięcia jak najwyższej efektywności na placu budowy obowiązuje w każdym regionie i we wszystkich sektorach budownictwa. Istotnym czynnikiem w naszej działalności jest czas. Wprowadziliśmy na rynek produkty, które są niemalże bezkonkurencyjne, jeżeli chodzi o szybkość i opłacalność ich zastosowania. To niezwykle ważne, jeśli nie chcemy przekroczyć budżetu danego projektu lub wręcz zamierzamy obniżyć koszty jego realizacji. Przykładem jest dostarczone w 2015 roku deskowanie ścienne Framax Xlife plus. Rewolucyjny, obsługiwany jednostronnie system ściągów do deskowania Framax Xlife plus, bez konieczności zastosowania części zużywających się, zapewnia osiągnięcie jeszcze szybszego tempa prac. Innym przykładem jest system Dokadek 30 – deskowanie stropowe, które spełnia najbardziej rygorystyczne

wymagania dotyczące efektywności i bezpieczeństwa dzięki możliwości łatwej i szybkiej obsługi z poziomu podłoża.

Inny ważny trend zmierza w kierunku cyfryzacji na placu budowy. W 2015 roku przeznaczaliśmy znaczące nakłady na rozwój rozwiązań z tej dziedziny. System Concremate to produkt, który za pośrednictwem czujników dokonuje pomiaru wytrzymałości i temperatury betonu oraz udostępnia osobie odpowiedzialnej na placu budowy informację o dokładnym terminie rozdeskowania. To rewolucyjne rozwiązanie jest przykładem umiejętnego połączenia dwóch wyżej wspomnianych trendów, tj. efektywności i cyfryzacji. Obecnie działamy na wielu płaszczyznach w celu opracowania przyszłościowych metod budowlanych, a także inwestujemy w aplikacje cyfrowe oraz pracujemy nad stworzeniem standardów BIM dla technologii deskowań.

Każda z inwestycji jest inna i przebiega według swojego planu.

W którym momencie wchodzi rozwiązanie firmy Doka?

Przy obecnych warunkach rynkowych i silnej konkurencji cenowej, ale także coraz większych potrzebach zastosowania najwyższych standardów bezpieczeństwa oraz najlepszej jakości systemów, kluczową rolę odgrywa pomysł. Mamy to na uwadze i staramy się być obecni już w pierwszej fazie, czyli przy opracowaniu oferty przetargowej.

Kreatywne i innowacyjne podejście we wczesnej fazie realizacji danego projektu w większości przypadków wygrywa z podejściem szablonowym i rutyną. Dzięki dobremu pomysłowi można wygrać kontrakt.

W jaki sposób Doka redukuje koszty oferowanych usług? Czy jest to możliwe jedynie dzięki proponowaniu dzierżawy zamiast zakupu?

Nie tylko. Produkujemy deskowania, ale i dostarczamy rozwiązania technologiczne. Nasze usługi dodatkowe mogą już w fazie przetargowej znacznie zredukować koszty związane z realizacją. Proponujemy współpracę przy przygotowaniu optymalnej oferty do przetargu, wnosimy nasze know-how w zakresie indywidualnie dopasowanym do potrzeb klienta. Oferujemy również opracowanie zoptymalizowanej dokumentacji projektowej oraz dobór technologii wykonania konstrukcji na potrzeby przetargu. Startujemy do przetargu na podstawie obustronnej umowy lub porozumienia i w tych ramach oferujemy klientowi wyłączność w przygotowaniu zoptymalizowanej oferty przetargowej w zamian za wyłączność przy wyborze dostawcy deskowań. Dzięki włączeniu w proces projektowania i przygotowania dedykowanej technologii, projekty są zoptymalizowane pod względem konstrukcji i technologii. Zakres współpracy jest ustalany indywidualnie dla każdego klienta, a wszelkie wytyczne projektowe wynikają z doświadczeń realizacyjnych. Technologia i projektowanie podążają w tym samym kierunku, a celem takiego działania jest uzyskanie korzyści dla wykonawcy – w tym przypadku wygranie przetargu.

W przypadku wygranych przetargów, we współpracy z naszym biurem projektowym, możemy zaoferować również usługi optymalizacji technologii i konstrukcji obiektów. Zakres takiego opracowania projektowego dostosowany jest zawsze indywidualnie do potrzeb wykonawcy.

W każdej z wyżej wymienionych faz proponujemy partnerską współpracę z działami przygotowania produkcji i projektantami. Oczekiwany efektem współpracy jest przystosowanie projektu wykonawczego do wspólnie opracowanej, optymalnej metody realizacji – a w efekcie oszczędności finansowe w kontrakcie.

Jakie działania są obecnie priorytetowe dla Doka Polska?

Historia naszej firmy obfituje w cienie i blaski, w różne wydarzenia, dzięki którym dziś mamy ogromne doświadczenie. Z przyjemnością wspominamy zdarzenia, zrealizowane projekty, zdobyte kontakty, które przyczyniły się do naszych największych sukcesów. Ciągły rozwój firmy zawdzięczamy przede wszystkim zespołowi ekspertów i oddanych pracowników, ale także naszym klientom. Każdy kolejny rok to dla nas nowe szanse, nowe wyzwania projektowe, nowe rozwiązania, nowe doświadczenia. Z każdym rokiem czujemy się silniejsi i bardziej pewni tego, że Doka to jakość oraz technologia na najwyższym poziomie. Naszym priorytetem na najbliższe miesiące i lata będzie poszerzenie obszarów działalności firmy na rynku polskim. Będziemy nadal tworzyć innowacyjne i optymalne rozwiązania technologiczne, rozszerzać projekty deskowań i rusztowań o cyfrowe dane projektowe, które często wykraczają poza rozwiązania techniczne. Jesteśmy gotowi na przekraczanie kolejnych granic w zaawansowaniu technologicznym branży deskowań.



Wywiadu udzielił

TOMASZ TOMCZUK,
dyrektor generalny



Doka Polska Sp. z o.o.

ul. Bankowa 32, 05-220 Zielonka

tel. 22 771 08 00

www.doka.pl

Determinacja w działaniu

Sukcesu firmy upatruje w profesjonalizmie, zaufaniu i pasji wszystkich pracowników, niezależnie od zajmowanego stanowiska.

Jaki jest zakres usług oferowanych przez firmę i jaki obszar działania on obejmuje?

ENERGIA Projektowanie Group specjalizuje się w projektowaniu elektroenerge-

tycznym sieci i obiektów elektroenergetycznych wysokiego, średniego i niskiego napięcia. Oferujemy również usługi projektowania instalacji, oświetlenia zewnętrznego, paszportyzacji infrastruktury sieci

elektroenergetycznej WN, SN i nN oraz dokumentacji linii światłowodowych. Jesteśmy także aktywni w branży projektowania ogólnobudowlanego. Wykonujemy usługi dla inwestycji z zakresu budownictwa



WOJCIECH WUDARSKI

prezes zarządu ENERGINA Projektowanie Group Sp. z o.o.

Absolwent Politechniki Warszawskiej Wydziału Inżynierii Lądowej o specjalizacji konstrukcje budowlane i inżynierskie. Od 1987 roku posiada uprawnienia budowlane. W 1999 roku objął stanowisko prezesa zarządu ENERGINA Projektowanie Group Sp. z o.o.

Pod jego kierownictwem spółka zrealizowała w energetyce kilkanaście tysięcy projektów i wiele znaczących inwestycji kubaturowych, m.in. zakłady przemysłu spożywczego zaliczane do jednych z największych w Europie.

Laureat tytułu Menadżer 2008 roku w konkursie organizowanym przez Izbę Projektowania Budowlanego. W 2013 roku odznaczony przez Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej Złotym Medalem za Długoletnią Służbę. W tym roku zarządzana przez niego spółka zdobyła III miejsce w konkursie Firma Inżynierska Mazowska Roku 2016 w kategorii projektowanie, za wybitne osiągnięcia w działalności na rzecz budownictwa w Polsce.

przemysłowego, użyteczności publicznej i infrastruktury technicznej – od przygotowania inwestycji poprzez projektowanie w pełnym zakresie, pozyskanie decyzji administracyjnych, nadzór i zastępstwo inwestycyjne. Aby się rozwijać i oferować coraz bardziej rozbudowany katalog usług, ENERGIA Projektowanie Group przygotowuje również analizy techniczne. Prowadzimy doradztwo w zakresie eksploatacji urządzeń i minimalizacji strat sieciowych oraz optymalizacji układów zasilania. Oferujemy wsparcie dotyczące automatyzacji i zabezpieczeń sieci elektroenergetycznej, a także energooszczędnych oraz elektrycznych systemów grzewczych. Bierzemy udział w pracach komisji przetargowych, audytach procesów inwestycyjnych i remontowych. Podstawowym obszarem działania naszej spółki są tereny województw mazowieckiego, łódzkiego, warmińsko-mazurskiego, a także miast – Gdańsk, Koszalin, Kołobrzeg, Kalisz i Toruń. Natomiast w zakresie projektowania wielobranżowego i doradztwa technicznego działamy na terenie całego kraju.

Nad jakimi projektami w ramach projektowania energetycznego firma obecnie pracuje?

Do naszych obecnych sztandarowych projektów mogą zaliczyć prace w konsorcjum z PBE ELBUD Poznań SA nad dokumentacją budowy GPZ Kutno II. Równolegle w realizacji mamy ponad 900 projektów – od prostych przyłączy poprzez modernizację, budowę linii niskiego i średniego napięcia po projekty z obszaru wysokich napięć, np. przebudowa linii 110 kV relacji Olechinek – Mława. Chciałbym także zauważyć, że ENERGIA Projektowanie

Group prowadzi obecnie znaczące projekty obiektów kubaturowych. Przykładem mogą być jedne z największych w Europie Środkowej zakłady uboju trzody chlewnej Pini Polonia Sp. z o.o. oraz zakłady przetwórstwa Pini Hamburger Sp. z o.o. i Pini Polska Sp. z o.o. w Kutnie. Ostatnio zrealizowaliśmy też kilkadziesiąt projektów przyłączy elektroenergetycznych dla ważnego społecznie przedsięwzięcia pod nazwą „Internet dla Mazowsza”.

Wszyscy w EPG jesteśmy odpowiedzialni za los i wizerunek spółki.

Jakimi zasadami kieruje się Pan w codziennej pracy?

Uważam, że kluczową zasadą w prowadzeniu działalności, szczególnie w tej branży, jest triada: wiarygodność – solidność – odpowiedzialność. Wszyscy w EPG jesteśmy odpowiedzialni za los i wizerunek spółki. Pracujemy dla wspólnej satysfakcji, a jej wyrazem jest zaufanie kolejnych kontrahentów. Dzięki naszej renomie i kwalifikacjom nie tylko jesteśmy w stanie utrzymać dotychczasowych partnerów, lecz także pozyskać nowych. Uważam, że warunkami sukcesu są: profesjonalizm, zaufanie i pasja – nie tylko prezesa, lecz także każdego z pracowników.

Wiele działań zostało podjętych, by zbudować obecny wizerunek i osiągnąć wysoką pozycję firmy na rynku. Które z nich może Pan zaliczyć do swoich sukcesów?

Do osiągnięcia postawionych celów niezbędne były determinacja i wola zmian, tak aby lepiej przystosowywać się

do zmiennego środowiska. Uważam, że naszym sukcesem była zmiana myślenia i postrzegania otaczającej rzeczywistości. Jeszcze kilka lat temu byliśmy firmą należąca do Grupy Kapitałowej ENERGA SA. Jako firma GK ENERGA SA mieliśmy cele postawione przez właściciela, które były spójne z celami Grupy, a pracownicy przyzwyczajeni byli do wewnętrznych procedur. Od kiedy nasza firma stała się samodzielną spółką pracowniczą, budujemy własną markę, wprowadzamy swoje rozwiązania, które mają służyć naszym kontrahentom. Jesteśmy firmą, w której każdy pracownik rozumie,

że najważniejszy jest klient i jego potrzeby. Dzięki temu możemy służyć naszym partnerom w doborze najlepszych rozwiązań inwestycyjnych. Spółka powstała jako projekt integrujący cztery przedsiębiorstwa: z Kalisza, Koszalina, Płocka i Torunia. Cieszę się, że udało się nam stworzyć organizację złożoną z kilku współzależnych i współpracujących elementów.

Fundamentem firmy jest...?

Zespół ludzi o bardzo wysokich kompetencjach i zaangażowaniu.



ENERGIA
Projektowanie Group Sp. z o.o.
ul. Otolińska 27C, 09-407 Płock
tel. 24 365 11 03
www.epg-plock.pl

ENERGIA PROJEKTOWANIE GROUP

Sp. z o.o.

Wysokie kompetencje

ENERGIA Projektowanie Group Sp. z o.o. jest jedną z największych w Polsce firm specjalizujących się w projektowaniu inwestycji elektroenergetycznych. Ważnym obszarem działalności spółki jest projektowanie wielobranżowe wraz z pełnobrażowym zastępstwem inwestycyjnym.

Marka

ENERGIA Projektowanie Group Sp. z o.o. jest kontynuatorem podmiotów o ugruntowanej marce. Powstała w 1997 roku w wyniku wydzielenia działu projektowania ze struktur Zakładu Energetycznego Płock SA i przekształcenia go w samodzielny podmiot gospodarczy o nazwie ZEP-INPRO Sp. z o.o. W 2011 roku w wyniku procesu integracji czterech spółek należących do ENERGA-OPERATOR SA, w którym

główną rolę jako integrator odegrała ZEP-INPRO Sp. z o.o., spółka zaczęła funkcjonować pod nazwą ENERGA-OPERATOR Projektowanie Sp. z o.o. W 2013 roku uzyskała charakter spółki pracowniczej, co spowodowało kolejną zmianę nazwy na ENERGIA Projektowanie Group Sp. z o.o. (w skrócie EPG).

Obecnie ENERGIA Projektowanie Group jest jedną z największych w Polsce firm specjalizujących się w projektowaniu

elektroenergetycznym. Ważnym obszarem jej działalności jest również projektowanie wielobranżowe dla inwestycji kubaturowych oraz zastępstwo inwestycyjne. Spółka posiada cztery oddziały zlokalizowane w centralnej i północnej Polsce, w których zatrudnionych jest blisko 30 projektantów. Firma na stałe współpracuje z grupą kilkuset projektantów z terenu całej Polski. Prowadzi projekty dla inwestorów z Włoch, Francji i Belgii.



ZAKŁAD PRODUKCYJNY HAMBURGER PINI SP. Z O.O. W KUTNIE



ROZDZIELNIA ELEKTROENERGETYCZNA GPZ PŁOŃSK

Misja

ENERGIA Projektowanie Group to młoda, energiczna i profesjonalna marka kojarzona przede wszystkim z projektowaniem energetycznym. Misją firmy jest aktywne uczestniczenie w procesach inwestycyjnych klientów poprzez dostarczanie najwyższej jakości usług projektowych, uwzględniając w podejmowanych działaniach procesy innowacyjne w szeroko rozumianej branży budowlanej.

Cele

Podstawowymi celami działania jest umocnienie obecnej pozycji w projektowaniu energetycznym na obszarze GK ENERGIA SA. Istotne jest również zwiększenie aktywności w obszarze projektowania zakładów przemysłowych na terenie całego kraju i rozwój działalności w kierunku konsultingu inżynierskiego.

Kompleksowa obsługa

ENERGIA Projektowanie Group zapewnia kompleksową obsługę procesów inwestycyjnych. Specjalizuje się w projektowaniu elektroenergetycznym sieci i obiektów elektroenergetycznych WN, SN i nN oraz GPZ, linii oświetleniowych i instalacji elek-

trycznych. Dotychczas spółka wykonała 19 tys. dokumentacji projektowych z zakresu sieci nN i SN dla swojego największego zleceniodawcy ENERGIA-OPERATOR SA. Ponadto opracowanych zostało szereg projektów budowlano-wykonawczych dla stacji 110/15 kV i linii 110 kV. W tym roku kontynuowany jest projekt przebudowy linii 110 kV Olechinek – Mława ze światłowodem. Spółka uczestniczy w konsorcjum, które realizuje projekt budowy stacji 110 kV GPZ Kutno II z zasilaniem i powiązaniem z siecią 15 kV.

Drugim filarem działalności jest świadczenie usług szeroko pojętego projektowania ogólnobudowlanego. W tym zakresie ENERGIA Projektowanie Group przygotowuje inwestycje począwszy od doradztwa, wstępnego szacowania nakładów poprzez projektowanie, sprawowanie nadzoru we wszystkich specjalnościach i zastępstwo inwestycyjne, a kończąc na uzyskaniu pozwolenia na użytkowanie i rozliczeniu finalnym inwestycji.

Tylko w ostatnim roku spółka zrealizowała wielobranżowy projekt budowlany zakładu drobiarskiego, którego wielkość i wydajność są jednymi z największych w Europie Środkowej.

Obecnie prowadzone są prace nad dostosowaniem hali produkcyjno-montażowej LIBNER Polska Sp. z o.o. dla potrzeb zwiększenia produkcji naczip na rynek europejski.

ENERGIA Projektowanie Group, chcąc wyjść naprzeciw oczekiwaniom klientów, oferuje analizy techniczne i doradztwo w zakresie eksploatacji urządzeń elektroenergetycznych, minimalizacji strat sieciowych i optymalizacji układów zasilania, automatyzacji i zabezpieczeń sieci elektroenergetycznej, energooszczędnych oraz elektrycznych systemów grzewczych. Przeprowadza postępowania przetargowe oraz audyty inwestycji i remontów.



ENERGIA

Projektowanie Group Sp. z o.o.
ul. Otolińska 27C, 09-407 Płock
tel. 24 365 11 03
www.epg-plock.pl

Konsekwentna realizacja misji

Dąży do utrzymania opinii o produktach na wysokim poziomie. Uważa, że jakość to najważniejsza wartość dla firmy, w każdym zakresie jej działalności.

FS Arbet od lat znajduje się w czołówce polskich producentów styropianu. Dzięki czemu firma odniosła sukces?

Każdy przedsiębiorca chce wiedzieć, co decyduje o sukcesie. Systematycznie badamy rynek, sprawdzamy opinie o naszej firmie. Jest kilka czynników, które wpływają na nasz sukces. Najważniejszym z nich jest jakość. Dotyczy to samego produktu, ale też szeroko rozumianej obsługi klienta. Przez 25 lat wprowadziliśmy produkty i rozszerzyliśmy ofertę. Nie zapomnieliśmy przy tym o wysokiej, stałej jakości wyrobów. Klienci wiedzą, że mogą być pewni wyrobów Arbet oraz mogą liczyć na fachowe doradztwo i pomoc ze strony naszych pracowników. To właśnie jakość i stabilność

są wartościami, nad którymi pracowaliśmy przez ćwierć wieku, a teraz dają nam przewagę nad konkurencją.

Jaką firmą jest Arbet w 2016?

Jesteśmy jednym z największych producentów styropianu dla budownictwa, mamy pięć fabryk w Polsce. Dostarczamy nasze produkty na terenie całego kraju, a także eksportujemy do państw europejskich. Mamy bardzo duże doświadczenie w produkcji styropianu, dzięki czemu jesteśmy w stanie zachować powtarzalne właściwości płyt styropianowych. Jesteśmy firmą z całkowicie polskim kapitałem, mamy stabilną sytuację finansową, nowoczesny park maszynowy, doświadczoną i zaan-

gażowaną załogę oraz dużą grupę wieloletnich, profesjonalnych klientów. Są to wartości, dzięki którym możemy się dalej rozwijać.

Marka Prawdziwy Styropian gwarantuje wysoką jakość produktów. Jakie produkty oferuje dziś Arbet i czy różnią się one od oferowanych przed laty?

Mówiąc „Prawdziwy Styropian”, mamy na myśli taki, jakim on rzeczywiście powinien być, czyli dobrej jakości, o niezmiennych w czasie parametrach, zapewniający skuteczną izolację termiczną. Produkcja styropianu pozornie wydaje się rzeczą prostą, ale odpowiedzialny producent wie, jak wiele czynników wpływa na ostateczną jakość



DARIUSZ KARASIŃSKI

dyrektor generalny Fabryki Styropianu Arbet Sp. j.

Koszalinianin, biznesmen. Od wielu lat zarządza spółką Fabryka Styropianu Arbet, która w całości opiera się na polskim kapitale. Jest szczególnie zaangażowany w promocję jakości i dobrych praktyk w biznesie. Prywatnie wielbiciel wędkarstwa i natury.

produktu. Nie jest łatwo bez doświadczenia, wykwalifikowanej kadry, odpowiedniej jakości surowców wyprodukować prawdziwy styropian. Dobór odpowiednich parametrów obróbki surowca i półproduktów to pilnie strzeżona tajemnica i zasadniczy czynnik, pozwalający produkować wyrób wysokiej jakości. Oferta

Arbetu 2016 jest oczywiście inna niż ta sprzed 25 lat. Przeważająca część produkcji to płyty styropia-

nowe dla budownictwa, ale wprowadziliśmy więcej odmian. Opracowaliśmy odmiany do specyficznych zastosowań, np. płyty o obniżonej chłonności wody używane głównie do izolacji części podziemnych budynków, płyty do izolacji akustycznej stosowane w stropach pomiędzy kondygnacjami, płyty z dodatkiem grafitu o dużo lepszych parametrach izolacyjnych niż tradycyjne, białe styropiany. Zwiększyliśmy również liczbę odmian płyt standardowych. Podstawowym parametrem różnicującym odmiany produktu jest miejsce zastosowania – podłoga, dach, fasada – oraz parametr lambda, która decyduje o poziomie izolacji termicznej. Trzeba stanowczo powiedzieć: cudów nie ma, dobre produkty muszą kosztować więcej. Upraszczając: im wyższy wkład surowcowy, im większa waga produktu, tym lepsza izolacyjność. Na naszych paczkach jest podana gęstość konkretnego produktu. Wystarczy zważyć paczkę, by sprawdzić, co się kupuje. Niektórzy producenci tłumaczyli niskie wagi płyt postępem technologicznym. Polskie Stowarzyszenie Producentów Styropianu, którego jesteśmy współzałożycielem i członkiem, zbadało takie produkty i okazało się, że taki „postęp technologiczny” jest zwykłym oszustwem. Na szczęście klienci są coraz częściej świadomi tego, że jakość nie bierze się znikąd.

W jaki sposób Arbet kontroluje jakość?

W każdym zakładzie mamy laboratorium, w którym wykonujemy badania naszych wyrobów. Dział kontroli jakości prowadzi stałe pomiary geometrii, parametrów wytrzymałościowych i izolacyjnych. Wszystkie

badania wykonujemy we własnym zakresie: robią je nasi pracownicy na naszym sprzęcie, co pozwala szybko reagować na ewentualne odchylenia. Nie wszyscy producenci styropianu mają swoje własne laboratoria. Niektórzy zlecają badania na zewnątrz i nie mogą, tak jak my, szybko i elastycznie re-

Na szczęście klienci są coraz częściej świadomi tego, że jakość nie bierze się znikąd.

agować. Jesteśmy też bardzo wyczuleni na wszystkie sygnały płynące z rynku. Niedawno ukończyliśmy projekt zapewniający szczegółowy monitoring jakości produktów w naszym systemie informatycznym. Pozwala to na precyzyjne określenie przyczyn ewentualnych problemów produkcyjnych i szybką reakcję. Systematycznie zlecamy też badanie naszych wyrobów przez notyfikowane laboratoria zewnętrzne.

Z których nagród i wyróżnień Arbet jest szczególnie dumny?

Cieszymy się ze wszystkich nagród, które otrzymujemy. Jeżeli miałbym wymienić najważniejsze, to z pewnością byłoby to uzyskanie przez 3 lata z rzędu znaku Konsumentki Lider Jakości w ogólnopolskim programie, którego celem jest wyłonienie najlepszych, w opinii konsumentów, producentów na rynku. Dużo radości sprawiło nam też zajęcie wysokiej lokaty w rankingu 25-lecia firm III RP, prowadzonym przez dziennik „Rzeczpospolita” wraz z Bisnode. Okazało się, że znaleźliśmy się w elitarnym gronie polskich firm, które najlepiej poradziły sobie na rynku w ostatnich 25 latach. W 2015 otrzymaliśmy tytuł Kreator Budownictwa Roku – poprzez nadawanie go organizatorzy promują dobre praktyki i etyczne zachowania. Cieszy też laur Złotej Siódemki Branży Ekologicznej 2015 za konsekwentne działania proekologiczne.

Jakie są plany firmy na kolejne lata?

W ciągu ostatnich 10 lat bardzo zwiększyliśmy nasze moce produkcyjne. Oceniamy, że dziś są dostosowane do potrzeb

rynku, więc skupiamy się na doskonaleniu produktów. W tej chwili rozwijamy projekt związany z badaniem procesu technologicznego. Ukierunkowany jest on na poprawę parametrów i optymalizację kosztów. Inwestujemy też w najnowocześniejszy sprzęt. Zakup innowacyjnych maszyn jest elementem procesu podnoszenia jakości. W najbliższym czasie planujemy istotne działania w tym zakresie.

Ważnym kierunkiem rozwoju jest także wprowadzenie do naszej oferty nowych produktów. Już dziś pod marką Arbet oferujemy nie tylko płyty styropianowe, lecz także kleje, tynki i inne produkty wchodzące w skład systemu ociepleń. Będziemy dalej konsekwentnie promować sprzedaż i stosowanie kompletnego systemu. W tym celu zatrudniliśmy nowych pracowników, którzy zajmują się tą dziedziną.

Nowoczesne przedsiębiorstwo powinno działać także na rzecz społeczności lokalnych, wspierając akcje charytatywne, kulturalne i sportowe. Pomagamy tym, którzy swoją działalność prowadzą dzięki pasji, zaangażowaniu i wierzą w sens swojej pracy. Przykładem może być nasza wieloletnia współpraca ze stowarzyszeniem Solidarni PLUS, prowadzącym Eko Szkołę Życia w Wandzinie – ośrodek dla chorych na AIDS i wykluczonych społecznie. Wspieramy też niebanalne przedsięwzięcia kulturalne i sport amatorski, ponieważ uważamy to za misję nowoczesnej firmy.



Fabryka Styropianu Arbet Sp. j.

ul. Bohaterów Warszawy 32

75-211 Koszalin

tel. 94 342 20 76

www.arbet.pl

FABRYKA STYROPIANU ARBET Sp. j.

Srebrny jubileusz

Fabryka Styropianu Arbet ma wieloletnie doświadczenie i ugruntowaną pozycję. Jest jednym z wiodących producentów styropianu w kraju oraz jednym z większych w Europie.

Historia i działalność

Fabryka Styropianu Arbet właśnie obchodzi srebrny jubileusz, co oznacza, że na rynku obecna jest od 25 lat. Zaczęło się od małej, regionalnej fabryki w Koszalinie. Dziś firma posiada pięć zakładów produkcyjnych rozlokowanych w różnych regionach Polski. Produkuje wysokiej jakości płyty styropianowe, bloki styropianowe oraz kształtki.

Co wyróżnia firmę? To, że od początku istnienia przede wszystkim dba o najwyższą możliwą jakość produktu. Każda partia towaru podlega skrupulatnej, stałej kontroli we własnych laboratoriach, które znajdują się w każdym zakładzie.

Fabryka Styropianu Arbet od lat otrzymuje nagrody, które stanowią potwierdzenie klasy jej produktów. 3 lata z rzędu Arbet otrzymywał znak Konsumentki Lider Jakości w ogólnopolskim programie, którego celem jest wyłonienie najlepszych, w opinii konsumentów, producentów na rynku.

Ukoronowaniem działań Arbetu jest jedna z ostatnio przyznanych nagród. Kapituła Programu Najwyższa Jakość Quality International 2016 przyznała Arbetowi tytuł laureata w kategorii QI Product – za najwyższej jakości płyty styropianowe. Nagrodzone zostały działania związane z wdrażaniem, a także promowaniem idei jakości we wszystkich aspektach działalno-

ści Fabryki, a zwłaszcza w zakresie oferowanych produktów.

Energooszczędność z Arbetem

„Fabryka Styropianu Arbet, jako już 25-letni uczestnik rynku budowlanego, obserwuje konsekwentny rozwój budownictwa w kierunku budownictwa energooszczędnego (standard NF40) i pasywnego (standard NF15). Dom energooszczędny to budynek, który jest tańszy w eksploatacji, przyjazny dla człowieka i środowiska. Mniejsze zużycie energii, zwłaszcza termicznej, przeznaczonej m.in. do ogrzewania, możliwe jest dzięki zastosowaniu odpowiednich rozwiązań projektowych i technicznych. Jednym z najistotniejszych elementów domu energooszczędnego czy pasywnego jest odpowiednia izolacja termiczna budynku i ograniczenie strat ciepła. Konieczne jest zastosowanie jak najbardziej efektywnej izolacji cieplnej ścian, dachów, stropów, stropodachów oraz podłóg na gruncie. Z uwagi na wymaganą wyższą izolacyjność cieplną przegród budynków energooszczędnych należy stosować płyty styropianowe o jak najniższym deklarowanym współczynniku przewodzenia ciepła. Bardzo dobrym wyborem są tu płyty styropianowe Fasada Grafit, produkowane przez Arbet. Płyty te charakteryzują się współczynnikiem przewodzenia ciepła na bardzo niskim poziomie 0,031 W/mK.





Pozwala to na redukcję stosunkowo dużej, w przypadku domów energooszczędnych, grubości płyt białych, przy zachowaniu bardzo dobrych parametrów wytrzymałości na rozciąganie (TR100).

Warto również zwracać uwagę na geometrię płyt styropianowych, w szczególności na parametr prostokątności (Sb). Im mniejsza jest odchyłka od prostokątności płyt, tym bardziej szczelną warstwę izolacji można wykonać, przy zminimalizowaniu zabiegów polegających na wypełnianiu szczelin powstałych pomiędzy płytami.

W każdym przypadku, a tym bardziej w budynkach energooszczędnych, należy stosować kompletne systemy ociepleń ETICS, które badane są jako całość i tylko w całości stanowią gwarancję uzyskania wymaganych parametrów wytrzymałościowych i izolacyjnych. Tylko na kompletny system ocieplenia można uzyskać gwarancję jego producenta.

Warto również samodzielnie sprawdzić jakość styropianu. Najprostszym sposobem jest zważenie paczki styropianu i porównanie wyliczonej gęstości z minimum zalecanym przez Polskie Stowarzyszenie Producentów Styropianu, np. podanym przez producenta na opakowaniu. Na koniec można dodać, że najlepszy materiał i najlepszy system nie wystarczą, jeśli nie ma profesjonalnego i sprawdzonego wykonawcy.” – Irena Domska, kierownik ds. zarządzania jakością FS Arbet

O produktach Arbetu

- Fasada Expert, Classic i Komfort – to najbardziej znane na rynku płyty. Używane są głównie do izolacji cieplnej ścian w najpopularniejszym systemie ETICS. Płyty te stosowane są również do docieplania istniejącego, niedostatecznego ocieplenia.
- Fasada Grafit to płyty o obniżonej lamdbdzie (0,031 W/mK). Podwyższone

parametry izolacyjności umożliwiają stosowanie cieńszych płyt, bez utraty właściwości termoizolacyjnych. Fasada Grafit szczególnie polecana jest do termoizolacji budynków energooszczędnych i pasywnych. Warta rozważenia tam, gdzie zbyt gruba izolacja może negatywnie wpłynąć na walory estetyczne budynku.

- Podłoga/Dach, Podłoga/Dach Grafit, Podłoga/Dach Expert, Eps 037 Dach/ Podłoga są płytami, które mogą być stosowane tam, gdzie wymaga się przenoszenia średnich obciążeń mechanicznych, czyli do termoizolacji wszelkiego rodzaju podłóg na gruncie, poddaszy i strychów użytkowych oraz nieużytkowych. Stosuje się je zarówno w budownictwie mieszkaniowym, jak i użyteczności publicznej.
- Parking i Parking Expert są płytami odpornymi na wysokie obciążenia. Za ich pomocą izoluje się przede wszystkim podłogi w budownictwie przemysłowym oraz parkingi i garaże.
- Specjalistyczne styropiany – Hydroplan i Tonopian – czyli płyty do szczególnych zastosowań. Hydroplan jest odporny na wysokie obciążenia i charakteryzuje się niską nasiąkliwością wodą. Tonopian używany jest do izolacji akustycznej stropów od dźwięków uderzeniowych. Wbudowuje się go poprzez zastosowanie dwuwarstwowego układu zwanego podłogą płytującą.



Fabryka Styropianu Arbet Sp. j.

ul. Bohaterów Warszawy 32

75-211 Koszalin

tel. 94 342 20 76

www.arbet.pl

Kurs na innowacje i bezpieczeństwo

Nieustanny rozwój marki fischer to według niego efekt działań realizowanych z myślą o klientach firmy.

Jakie jest Pana pierwsze skojarzenie, kiedy myśli Pan o marce fischer i produktach, które ona oferuje?

Bezpieczeństwo. I to w każdym wymiarze. Niezależnie od tego, czy nasze produkty podtrzymują elementy konstrukcyjne mostu, przez który codziennie przejeżdżają tysiące pojazdów, czy obrazek w dziecięcym pokoju. Każde mocowanie musi być stabilne i pewne – nie uznajemy żadnych kompromisów w zakresie bezpieczeństwa naszych produktów. Wybierając kotek roz-

porowy czy kotwę fischer, zarówno specjaliści, jak i hobbystyczni majsterkowicze powierzają nam bezpieczeństwo własne i swoich najbliższych. Profesjonalni wykonawcy na całym świecie sięgają po nasze produkty, ponieważ wiedzą, że w ślad za nimi idą pewność i bezpieczeństwo. Najlepszym dowodem, jak bardzo ważny jest dla nas ten aspekt, jest nasza tegoroczna kampania „Gwarancja bezpieczeństwa”. Od ponad 60 lat fischer stawia na innowacyjne oraz bezpieczne rozwiązania. Przez

cały ten czas nasi inżynierowie w działach rozwoju w siedzibie firmy w Waldachtal opracowują coraz lepsze i bezpieczniejsze rozwiązania. Żaden produkt naszej marki nie może trafić do sprzedaży, jeśli nie przejdzie wewnętrznych testów wytrzymałościowych i obciążeniowych. Bierzemy także udział w pracach wiodących międzynarodowych organizacji, które określają normy i przepisy z zakresu techniki zamocowań, a nasze produkty posiadają stosowne aprobaty i certyfikaty techniczne.



ARTUR PŁAWNY

dyrektor ds. marketingu i strategii produktowej fischerpolska Sp. z o.o.

Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego. Z marką fischer związany zawodowo od 16 lat. Zainteresowania biznesowe ukierunkowane na strategię zarządzania marketingiem, produktem i sprzedażą. Prywatnie ceni inspirujące spotkania z ciekawymi ludźmi, dobre książki, sport oraz wypoczynek z rodziną.

„Gwarancja bezpieczeństwa” to priorytet dla firmy. Na czym ona polega?

Wszystkie wartości, jakie kryje w sobie „Gwarancja bezpieczeństwa”, odzwierciedla logo stworzone na potrzeby kampanii – około 360 stopni. Chcemy podkreślić, że nie zajmujemy się wyłącznie produkcją i sprzedażą, lecz także wspieramy klientów w każdej możliwej dziedzinie: od innowacyjnego i bezpiecznego produktu przez profesjonalny serwis i doradztwo techniczne po specjalistyczną wiedzę udostępnianą w formie szkoleń, oprogramowania oraz konferencji. Znak „Gwarancji bezpieczeństwa” ma za zadanie tylko przypominać o naszych standardach, a te stanowią wartość dodaną do każdego produktu, który opuszcza zakłady produkcyjne fischer.

Co jeszcze – poza bezpieczeństwem – decyduje o sile marki fischer na globalnym i polskim rynku?

Bezpieczeństwo to oczywiście podstawa, ale na filozofię marki, której jesteśmy wierni od samego początku, składają się także takie wartości jak innowacyjność, rzetelność i odpowiedzialność. Każda z nich jest dla nas cenna i wszystkie się ze sobą ściśle wiążą. Dążąc do innowacji, stale szukamy nowoczesnych metod dopasowanych do konkretnych potrzeb odbiorców. Naszym celem od zawsze jest kompleksowość – według nas kupujący mocowanie nie zapatruje się wyłącznie w kołek czy wkręt. Oferujemy mu więc wieloelementowy system rozwiązań, w którego skład wchodzi np. profesjonalne programy obliczeniowe dla projektantów, help desk, serwis i szkolenia. Równie ważne jest nowatorstwo – to dla nas nie tylko pionierskie rozwiązanie, ale również podążanie z duchem czasu, pełna otwartość na zmiany i doskonalenie. Ta kombinacja od wielu lat pozwala nam utrzymywać się na szczycie i zdobywać przewagę nad konkurencją. Niezwykle istotna jest także jakość samych produktów – fischer oferuje rozwiązania, które często wyznaczają standardy w branży: bezpieczne, sprawdzone, innowacyjne i wykonane z najlepszych materiałów i komponentów.

Fischer ma bardzo szeroką ofertę. Do kogo jest ona adresowana i kto jest dla Was odbiorcą priorytetowym?

Tak, to prawda. W ofercie mamy ponad 14 tys. produktów różnego typu, a w gronie naszych klientów znajdują się zarówno projektanci, architekci, monterzy, dystrybutorzy, jak i hobbyści lubiący po prostu majsterkowanie. Na potrzeby wewnętrzne wyodrębniliśmy cztery główne kanały: Inwestycje, Trade, DIY i OEM. Z myślą o dwóch pierwszych kładziemy nacisk na profesjonalne doradztwo oraz certyfikację rozwiązań. Chcemy, by profesjonalści mieli poczucie, że wybierane przez nich produkty „z rybką” gwarantują niezawodność. W kanale DIY bezpieczne mocowania muszą przede wszystkim gwarantować bezpieczeństwo najbliższych, którzy na co dzień użytkują przedmioty zamocowane na naszych systemach. W najbliższym czasie chcemy skupić się na utrzymaniu obecnych udziałów rynkowych oraz zdobyciu nowych rynków, które uznajemy za rozwojowe. Podstawowym celem wciąż pozostaje rozwój poprzez innowacyjne podejście do produktów, procesów i sposobów komunikacji z klientem. Aktualnie jesteśmy w trakcie implementowania nowej strategii rozwiązań aplikacyjnych naszych produktów dla DIY, kończymy projekty nowych wizualizacji i propozycji dla wszystkich kanałów. Osobną kwestią jest linia rozwiązań dedykowana sprzedaży bezpośredniej, szczególnie podatnej na optymalizację kosztów i efektywność zastosowań. Rozwijamy także kontakty eksportowe w krajach bałtyckich oraz w Kazachstanie. Zwiększamy udział u klientów OEM poprzez staranną analizę potrzeb tego wymagającego rynku.

Jakie nowe produkty marki pojawiły się w tym roku i co planują Państwo wprowadzić w 2017 roku?

Rok 2016 upłynął pod znakiem dwóch ważnych nowości produktowych – śruby do betonu ULTRACUT FBS II oraz opaski mocującej Kable-Fix R. ULTRACUT to nowa, ulepszona śruba przeznaczona

do zastosowania zarówno w betonie zarysowanym, jak i niezarysowanym. Posiada imponujące parametry wytrzymałościowe, jest bezpieczna, a dzięki specjalnie hartowanemu gwintowi i jego geometrii można ją łatwo zamontować. Z kolei Kable-Fix R jest mocowaniem przeznaczonym dla bardzo szerokiej grupy odbiorców. To elastyczna opaska umożliwiająca łączenie przeróżnych elementów. Znajdzie zastosowanie zarówno w profesjonalnej pracowni, jak i w przydomowym ogródku. Niebawem zaprezentujemy też nowy katalog wkrętów do drewna. W 2017 roku na polski rynek trafią rewolucyjne kołki ramowe – uniwersalny DUOPOWER i kołek do pustych przestrzeni DUOTEC. Zaprezentujemy również zupełnie nowy system SaMontec.

Na niedobór pracy zawodowej z pewnością Pan nie narzeka. Jak w takim razie ładuje Pan baterie i skąd czerpie energię?

Uważam, że najlepszą metodą motywacji jest samorozwój. Pasja czy hobby to podstawa dla aktywnych osób, bo z czasem pozwalają odkryć niesamowitą różnorodność doświadczeń życia. Uwielbiam dobre książki, sport, ciekawią mnie nowe miejsca. Odpoczynek z rodziną najbardziej mnie odpręża, ale niestety dla najbliższych zawsze mam za mało czasu. Bardzo cenię sobie również spotkania z interesującymi ludźmi. Umiejętność dawania z siebie jak najwięcej oraz prawdziwa pasja bycia „dla” kogoś lub czegoś to najlepsza droga do poznania samego siebie i najlepszy akumulator na całe życie.

fischer ®
innovative solutions

fischerpolska Sp. z o.o.

ul. Albatrosów 2

30-716 Kraków

tel. 12 290 08 80

www.fischerpolska.pl

FISCHERPOLSKA Sp. z o.o.

Systemy zamocowań z „Gwarancją bezpieczeństwa”

Historia marki fischer rozpoczęła się w latach 50. ubiegłego wieku w Niemczech. W 1948 r. Artur Fischer wynalazł pierwszy kołek rozporowy na świecie. Kultowy dziś model S, wykonany z nylonu, został wkrótce opatentowany, a mały warsztat w Waldachtal przekształcił się w średniej wielkości przedsiębiorstwo.

70 lat doświadczeń. Od małego warsztatu do globalnej marki

Sukces nowego produktu stał się impulsem do dynamicznego rozwoju. Od niemieckiej firmy wzięta początek globalna marka, która w swoim portfolio ma całą gamę autorskich rozwiązań. Wśród nich znajdują się m.in.: ko-

łek ramowy do zadań specjalnych SXRL i nowa śruba do betonu ULTRACUT FBS II o unikalnej konstrukcji gwintu. O skali innowacyjności marki świadczy fakt, że członkowie zespołu Grupy fischer zgłosili 20-krotnie więcej patentów niż wynosi średnia w całej niemieckiej gospodarce. Dziś systemy zamocowań z charaktery-

stycznym symbolem rybki znajdują zastosowanie na całym świecie – od inwestycji na dużą skalę po zwyczajne zastosowania domowe.

Jeden z liderów na rynku mocowań

Globalne obroty brutto całej grupy, zatrudniającej w sumie prawie 4500 pracowników, wyniosły w ubiegłym roku ponad 700 milionów euro. Firma ma aż 7 zakładów produkcyjnych: w Argentynie, Brazylii, Chinach, Niemczech, Włoszech, Czechach i USA, a jej produkty są dostępne w ponad 100 państwach na całym świecie.

W Polsce marka fischer jest obecna od 1997 roku. Na początku działała jednak pod inną nazwą i zajmowała się głównie dystrybucją produktów fischer, ale także Upat i Kress. Cztery lata później, dzięki dynamicznemu rozwojowi, polska jednostka handlowa została wcielona do Grupy fischer i stała się jednym z 45 oficjalnych przedstawicieli marki. Obecnie spółka jest w naszym kraju jednym z liderów na rynku techniki mocowań w segmencie premium. Przez magazyn fischer w Polsce rocznie przechodzi ponad 60 tys. paczek. Aby sprostać nowym wyzwaniom



CENTRALA FISCHER, WALDACHTAL



**Gwarancja
bezpieczeństwa**

LOGO AKCJI GWARANCJA BEZPIECZEŃSTWA



WIZUAL KAMPANII PRODUKTU ULTRACUT FBS II

i dynamicznemu rozwojowi, krakowska siedziba firmy przeszła w 2015 r. gruntowną przebudowę.

14 tys. produktów z „Gwarancją bezpieczeństwa”

W ofercie fischer znajduje się ponad 14 000 produktów do różnych aplikacji i wszystkich możliwych zastosowań, w tym m.in.: mocowania chemiczne, uniwersalne, sanitarne, do materiałów izolacyjnych, wkręty czy kotwy do dużych obciążeń. Poza Działem Mocowań, który jest znakiem rozpoznawczym, marka działa jeszcze w czterech innych obszarach: motoryzacyjnym, zabawek konstrukcyjnych, consultingu i konstrukcyjnych rozwiązań systemowych System-TEC.

O bezpieczeństwie rozwiązań oferowanych przez markę świadczą liczne udziały fischer w prestiżowych inwestycjach, np. na Akropolu (kotwy nierdzewne FBN II), przy budowie linii metra L9 w Barcelonie (m.in. FIS V 360 S i FIS VT 380 C) i PGE Narodowego w Warszawie (kotwy FAZ II, FBN II, RGM, FNA II, FDN, FHB II, FIS V). Przedstawiciele marki biorą udział w pracach wiodących międzynarodowych organizacji, które określają normy i przepisy z zakresu techniki mocowań. System zarządzania jakością fischer uzyskał certyfikację według normy DIN EN ISO 9001.

Grupa fischer działa na rzecz ekologii. Ma na koncie wiele innowacyjnych rozwiązań i patentów z zakresu ochrony środowiska,

jak chociażby wprowadzenie recyklingu tworzyw sztucznych w latach 50. czy prototyp „Bio-kołka” zaprezentowany w 2009 roku. Firma aktywnie wspiera także zrównoważone budownictwo. Środowiskowy system zarządzania fischer został certyfikowany zgodnie z normą DIN EN ISO 14001. Coraz więcej produktów marki fischer może się też poszczycić Środowiskową Deklaracją Produktu (EPD) wydaną przez Instytut Budownictwa i Środowiska.

Blisko klienta

Sprzedaż produktów firmy fischer w Polsce to cztery główne i niezależne kanały: sprzedaż na inwestycje, dystrybucja tradycyjna, DIY i OEM. Firma dysponuje rozbudowaną siatką własnych przedstawicieli handlowych oraz partnerskich punktów dystrybucyjnych, w których oferuje produkty dla profesjonalistów. Produkty marki fischer są także dostępne w marketach budowlanych, takich jak Castorama, OBI, Bricomarché i Leroy Merlin.

Nowa śruba do betonu ULTRACUT FBS II

ULTRACUT, przeznaczona do betonu, osiąga najwyższy możliwy poziom nośności pod względem wrywania i ścinania.

Produkt wyróżnia się imponującą wytrzymałością oraz łatwym i szybkim montażem.

Unikalna konstrukcja pozwala na wielokrotne stosowanie tej samej śruby, a nawet drobne korekty położenia po osadzeniu w otworze. W określonych warunkach montaż może odbyć się bez czyszczenia otworu. ULTRACUT jest jedyną śrubą na rynku europejskim, która może być stosowana w sferze sejsmicznej C1 i C2. Jest dostępna w trzech rozmiarach średnic: od 6 do 14 mm.



fischer  [®]
innovative solutions

fischerpolska Sp. z o.o.
ul. Albatrosów 2
30-716 Kraków
tel. 12 290 08 80
www.fischerpolska.pl

GRUPA SILIKATY Sp. z o.o.

Synonim jakości i ekologicznego charakteru

Grupa SILIKATY Sp. z o.o. to jeden z czołowych w Polsce producentów wyrobów silikatowych do wznoszenia ścian zewnętrznych, konstrukcyjnych, działowych, fundamentowych, ogniowych i piwnicznych. Grupa powstała w 2004 roku z połączenia krajowych producentów, z których każdy posiadał kilkudziesięcioletnie doświadczenie w produkcji silikatów. Obecnie Grupa SILIKATY skupia 7 zakładów produkcyjnych zlokalizowanych na terenie całej Polski: w Krukach k. Ostrołęki, Pisz, Przysieczynie, Ludyni, Leżajsku, Kluczach i Jedlance.

Produkty oferowane przez firmę cechują wysoka jakość, a także ekologiczność.

Jakie inne ich właściwości może Pan wymienić?

Materiały murowe Grupy SILIKATY to wyroby wyprodukowane wyłącznie z naturalnych surowców. W ich skład wchodzi piasek, wapno i woda. Piasek i wapno nasycają w procesie produkcji parą wodną, co sprawia, że są twardsze i zamieniają się w „sztuczny kamień” o bardzo dobrych właściwościach. Ściany budowane przy użyciu silikatów charakteryzują się zatem najwyższą wytrzymałością spośród dostępnych materiałów budowlanych używanych do wzniesienia murów. Przekłada się to nie tylko na trwałość budynków, ale i bezpieczeństwo ich użytkowania. Atutem silikatów jest bezwzględnie doskonała akumulacja ciepła. Silikaty na długo gromadzą ciepło, niwelując skutki zmian temperatur na zewnątrz budynku, zarówno zimą, jak i latem. Dodatkowo wysoka gęstość pojedynczych

blozków, a co za tym idzie ich duża masa, powoduje, że zbudowana z nich przegroda stanowi skuteczną zaporę dla różnego rodzaju hałasów, dzięki czemu polepsza się akustyka pomieszczeń. Silikaty cechują się także niską nasiąkliwością i wysoką mrozoodpornością, dzięki czemu z powodzeniem sprawdzają się już na etapie ścian fundamentowych i piwnicznych. Silikaty to również bardzo ekonomiczne rozwiązanie, nie tylko ze względu na jednostkową cenę samych materiałów, ale także na obniżenie kosztów związanych z późniejszą eksploatacją budynków.

Czy Pana zdaniem jedynie zalety produktów wpływają na stale rosnącą sprzedaż?

To co definiuje renomę firmy i uznanie wśród nabywców, to przede wszystkim najwyższej jakości produkt, posiadający doskonałe parametry techniczne. Ma to z pewnością największe przełożenie na wysokość sprzedaży, jednak nawet naj-

lepszy asortyment nie wystarczy, by przyciągnąć klienta i zdobyć jego zaufanie. Dochodzi jeszcze kilka zmiennych, które mają kluczowy wpływ na wzrost sprzedaży. Z jednej strony jest to dopasowanie oferty do potrzeb rynku i bieżące jej uaktualnianie o nowe lub unowocześnione propozycje. Zwłaszcza w obszarze materiałów budowlanych jest to niezmiernie ważne z dwóch względów, a mianowicie wpływają na to zmieniające się trendy w budownictwie i samej architekturze budynków oraz zaostrzające się przepisy prawa budowlanego, które podnoszą wymagania techniczne. Z drugiej strony sukces sprzedażowy nie byłby możliwy bez profesjonalnego zespołu ludzi odpowiadających za kontakt z klientem oraz fachowe doradztwo techniczne. Pomagają oni dobrać odpowiednie rozwiązania, wyjaśnić wszystkie wątpliwości techniczne i odpowiedzieć na wszelkie pytania, których zwłaszcza przy produktach budowlanych



nie brakuje, a nie każdy kupujący jest specjalistą w tej dziedzinie. Tylko kompletne działania i najwyższa jakość na każdym etapie – od projektu poprzez produkcję i obsługę klienta – gwarantują wzrost sprzedaży i – co najważniejsze – zadowolenie odbiorców.

Jak ocenia Pan branżę budowlaną w Polsce i Europie oraz pozycję Grupy SILIKATY na tle innych firm na rynku materiałów budowlanych?

Europejskie budownictwo jest na bardzo wysokim poziomie. Ma na to wpływ zarówno wykorzystywanie nowoczesnych technologii w produkcji materiałów czy budowie samych konstrukcji, jak i restrykcyjne uregulowania Unii Europejskiej, które dyktują konieczność utrzymywania wysokich standardów. Nasz rodzimy rynek nie odstaje zbytnio od rynku sąsiadów i z pewnością prężnie się w ich kierunku rozwija. Grupa SILIKATY w ubiegłym roku zanotowała wyraźny wzrost sprzedaży swoich produktów. Jako jeden z czołowych w Polsce producentów wyrobów silikatowych z roku na rok coraz mocniej ugruntowujemy swoją pozycję na rynku. Wyróżniamy się na tle innych firm innowacyjnymi rozwiązaniami, dopasowanymi nie tylko do obowiązujących norm, ale również przyszłych, zaostrożonych przepisów.

W czym upatruje Pan przyszłość branży budowlanej?

Coraz ważniejszym trendem w ostatnich latach jest ekologia. Bardzo istotne jest zrównoważone budownictwo nastawione na rozwiązania obniżające koszty związane z eksploatacją budynków, a przede wszystkim ze zużyciem energii na ogrzewanie i wentylację. Stanowi to również jeden z priorytetów działań Unii Europejskiej, która systematycznie wprowadza szereg zmian prawnych w zakresie wymagań technicznych nowych obiektów, jakie powinny spełniać poszczególne elementy wykorzystywane do ich realizacji. Drugim trendem, któremu podlega nowoczesne budownictwo, jest ochrona przed hałasem i poprawa akustyki budynków. Coraz poważniejszym problemem cywilizacyjnym jest hałas wynikający z rosnącego zaludnienia, rosnącej ilości samochodów i zakładów przemysłowych. Hałas negatywnie wpływa na zdrowie

i samopoczucie ludzi. Poszukuje się zatem rozwiązań umożliwiających budowanie cichych obiektów, które zapewnią użytkownikom mieszkań czy biur komfortowy odpoczynek i pracę. Przyszłością są więc elementy budowlane odporne na hałas i eliminujące ilość dźwięków dobiegających do wnętrza budynków. Tym samym branża budowlana stoi przed ogromnym wyzwaniem, a jednocześnie szansą na dynamiczny rozwój i wejście na zupełnie nowy poziom funkcjonowania. Oznacza to wzrost zapotrzebowania na materiały budowlane, które pozwalają na więcej niż tylko wybudowanie obiektu. Kierunkiem są tu produkty charakteryzujące się bardzo dobrą jakością, a także doskonałymi parametrami akustycznymi i wysoką ekologicznością. Przyszłość branży budowlanej to z pewnością szukanie rozwiązań kompleksowych, przyjaznych środowisku, zarówno na etapie produkcji materiałów budowlanych, jak i wznoszenia „zielonych budynków” o obniżonych kosztach eksploatacji.



Wywiadu udzielił

MACIEJ RUTKOWSKI,

wiceprezes zarządu,
dyrektor ds. handlu



Grupa SILIKATY Sp. z o.o.

Kruki, ul. Nowowiejska 33, 07-415 Olszewo-Borki

tel. 29 760 29 08

www.grupasilikaty.pl

HB BOGDAN HORSZCZARUK

Inżynieria sukcesu

Firma w całości jest polskim przedsiębiorstwem. Wszystkie prace wykonuje z zastosowaniem nowatorskich technologii. Na swoim koncie ma setki zakończonych projektów, setki tysięcy metrów kwadratowych zmodernizowanych powierzchni i miliony metrów wykonanych instalacji.

Proszę opowiedzieć o początkach firmy. Jak powstała i skąd pomysł na taki właśnie biznes?

Powstanie HB Bogdan Horszczaruk było zdeterminowane kilkoma czynnikami. Te najważniejsze to wszechstronne doświadczenie, jakie zdobyłem w trakcie pracy inżynierskiej

podczas budowy obiektów przemysłowych w Legnicko-Głogowskim Okręgu Miedziowym, a następnie podczas kilkuletniego kontraktu w Libii. Nie bez znaczenia pozostaje fakt, że schyłek lat 80. w Polsce był okresem, w którym w końcu możliwe stało się zainicjowanie własnego biznesu na większą skalę.

Ponadto szeroko pojęta branża instalacyjna, w której posiadałem już znaczące doświadczenie, stwarzała odpowiednie pole do popisu. Suma tych czynników sprawiła, że wraz z żoną, która również jest inżynierem, postanowiliśmy na własną działalność i decyzji tej nie żałuję, nawet w najmniejszym stopniu.



BOGDAN HORSZCZARUK

właściciel HB Bogdan Horszczaruk

Absolwent Wydziału Inżynierii Sanitarnej Politechniki Wrocławskiej. Pracując we Wrocławskim Przedsiębiorstwie Instalacji Przemysłowych, uczestniczył w budowie Huty Miedzi Głogów I i II kolejno jako: inżynier budowy, kierownik budowy, kierownik grupy robót oraz p.o. dyrektora technicznego Oddziału Rudna Główna w Zagłębiu Miedziowym. W latach 1980–83, w ramach kontraktu WADECO w Libii, pełnił funkcję koordynatora branży instalacji sanitarnych oraz inspektora nadzoru robót sanitarnych. Od 1983 r. na kontrakcie indywidualnym w Tripoli Street & Utilities Co (budowa Wydziału Chemii Uniwersytetu El Fateh) jako szef kontraktu oraz projektant, kosztorysant i inspektor nadzoru inwestorskiego mechaniczno-sanitarnego. W 1987 r. założył z żoną Barbarą działającą do dziś firmę budowlaną HB Bogdan Horszczaruk. Z zamiłowania żeglarz i muzyk.



GALERIA FARAS, MUZEUM NARODOWE W WARSZAWIE. Wykonanie repliki wczesnochrześcijańskiej katedry z Faras we wnętrzu Galerii MNW. Wyjątkowa konstrukcja utrzymująca lekkie ściany, imitujące kamienne wnętrza historycznej budowli. Odtworzenie podłóg z kamiennych płyt. Oryginalny system wsporczy dla fresków i elementów zabytkowych. Realizacja oświetlenia ekspozycyjnego i klimatyzacji Galerii.

Jak zmieniła się firma na przestrzeni już prawie 30 lat swojej działalności?

Nasz rozwój polegał na rozbudowie zespołu, pozyskiwaniu i oferowaniu coraz to nowych rozwiązań technicznych. W zasadzie od początku podejmowaliśmy trudne zlecenia, z którymi inne firmy nie chciały się zmierzyć lub po prostu jedynie HB była w stanie je zrealizować. I to jest cecha wyróżniająca nas do dzisiaj.

Z pewnością inna obecnie jest też skala realizowanych przedsięwzięć. W ostatnich latach wypełniliśmy kilka spektakularnych kontraktów związanych z renowacją obiektów zabytkowych. Zlecenia tego rodzaju charakteryzują się specyficznymi uwarunkowaniami pod względem architektonicznym, ale też stosowaniem adekwatnych do okresu powstania budynku technik – sprzed 100 czy nawet 200 lat. Są to ponadto działania wymagające ścisłej współpracy z konserwatorami zabytków ze względu na obostrzenia prawne.

Pod względem kadrowym osiągnęliśmy pułap zatrudnienia sięgający kilkudziesięciu pracowników. Z biegiem lat rozbudowaliśmy własny park maszynowy oraz sprzętowy tak, by działać jak najbardziej autonomicznie. Z pewnością nie jesteśmy biurem, które „łapie kontrakt”, a następnie zleca praktycznie całość prac innym firmom.

Czym kieruje się Pan w prowadzeniu swojej działalności i dzięki czemu Pana firma osiągnęła sukces?

Może to truizm, ale to co się robi, należy robić dobrze. To nasza fundamentalna zasada. Branża, w której działamy, opiera się na precyzji. Musimy zatem być rzetelni na każdym etapie działania – od projektu, planowania prac i wycen poprzez działanie, przewidywanie potencjalnych trudności po szacowanie trwałości instalowanych rozwiązań. Oczywiście ważny jest także aspekt ekonomiczny. To co robimy, powinno być rentowne. Gdybym miał jednak wymienić definiującą nas cechę, byłaby to zdolność realizacji trudnych zleceń. Nie uchylamy się przed wyzwaniem i możemy pochwalić się naprawdę specyficznymi, pod względem sztuki inżynierskiej, realizacjami. Ponadto działamy kompleksowo. Oprócz prac instalacyjnych wykonujemy także roboty ogólnobudowlane. Jeśli zatem otrzymujemy zlecenie dotyczące – powiedzmy – uruchomienia przepompowni, jesteśmy w stanie taki obiekt zaprojektować, wznieść, wyposażyć i uruchomić. Często obejmujemy także nadzór konserwacyjny nad całością działającej instalacji. To duży komfort dla zleceniodawców, aby otrzymać całą usługę od jednego oferenta. I w końcu należy wspomnieć o wszechstronnej wiedzy dotyczącej naszej branży oraz korzystaniu z najbardziej nowoczesnych rozwiązań. Mamy doskonały przegląd rynku urządzeń i technologii instalacyjnych.

Wiemy, co będzie najlepiej funkcjonować w danych warunkach budowlano-eksploatacyjnych.

Firma jest silnie zakorzeniona na rynku polskim i prowadzona w „kulturze rodzinnej”. Jej rodzinny charakter czuć już od przekroczenia progu siedziby. Kto oprócz Pana stoi za sukcesem HB?

Jeśli spojrzymy na historię wielu znanych na świecie firm z różnych branż, możemy się przekonać, że są to w przedsiębiorstwa rodzinne. W moim odczuciu to zdrowy i sprawdzony model działania biznesowego. Bez wątplenia mogę stwierdzić, że firma HB jest starannie wypielęgnowanym



YOURS, BUDYNEK BIUROWY W WARSZAWIE. Realizacja o najwyższych wymaganiach jakościowych. Adaptacja budynku mieszkalnego na biurowy o standardzie AAA, jako GW w systemie „zaprojektuj i wybuduj”. Wykonanie robót budowlanych, instalacyjnych i wykonawczych w najwyższym standardzie przy zastosowaniu najnowszych technologii.

„dziekiem” – moim i małżonki oczywiście. Jednak tylko we dwoje nie osiągnęlibyśmy obecnego statusu firmy. Ogromny udział w naszym sukcesie mają nasi pracownicy o najdłuższym stażu zatrudnienia – Włodzimierz Romańczuk, Mariusz Kaźmierczak oraz nasi majstrowie: Aleksander Bujalski, Stefan Gatecki i Edward Muczyński. Oni także należą do naszej firmowej rodziny. Zawsze mogę polegać na ich działaniu, zaradności, pomysłach. To ludzie, którzy nie tracą gruntu pod nogami w najtrudniejszych sytuacjach. Tacy fachowcy to także wzór dla młodszych kadr. Znam praktycznie każdego pracownika firmy. Nie ma u nas takich sytuacji jak w rozbudowanych korporacjach, gdzie w windzie spotykają się całkowicie obcy sobie ludzie, pomimo tego, że pracują w tej samej organizacji. Co jeszcze istotne, nie mamy problemu z dużą rotacją pracowników.

Uważa Pan, że zarządzanie rodzinnym biznesem jest łatwiejsze czy trudniejsze niż prowadzenie zwykłej firmy?

Sądzę, że z samej już specyfiki zjawiska społecznego, jakim jest rodzina, wynikają określone ułatwienia. Kwestia zaufania, swobody porozumiewania się, stałego kontaktu czy chociażby wzajemnej znajomości charakterów – są to czynniki, które z pewnością sprzyjają efektywnemu współdziałaniu. Poza tym komu, jak nie rodzinie można przedstawić swoje spojrzenie na różnorodne sprawy z pełną otwartością i szczerością. Miejmy też na uwadze, że nie jesteśmy wielkim rodem przemysłowym, w którym rządzi hierarchia stopni pokrewieństwa, kolejki dziedziców czy inne zawiłości. U nas nie ma polityki. Żona, córka i ja tworzymy skromny zespół rodzinno-biznesowy, który porozumie się w każdym temacie.

Które z wykonanych projektów oceniłby Pan jako najtrudniejsze, a zarazem najciekawsze?

Zważywszy, że zrealizowaliśmy w trakcie działania firmy ok. 1200 zleceń, nie tak

łatwo jest dokonać selekcji. Ale chyba przywołałbym tu zlecenie z ostatnich lat, które wykonaliśmy dla Muzeum Narodowego w Warszawie. Było to całościowe wykonanie Galerii Faras, w której wystawiane są freski z Faras odkopane w Sudanie przez prof. Michałowskiego. Nowy projekt wystawiania fresków opracowało dwóch architektów z Politechniki Warszawskiej. Firma

(...) mamy wypracowaną markę dzięki licznym i często skomplikowanym realizacjom...

HB wprowadziła ten projekt w życie. Wykonaliśmy pełny zakres konstrukcji stalowej utrzymującej lekkie ściany imitujące masywne ściany kaplicy bizantyjskiej. Wykonaliśmy także oświetlenie ekspozycyjne, serwisowe i awaryjne oraz podłogę kamienną ze schodami z polskiego kamienia z Morawicy. Dzisiaj jest to światowej klasy galeria. Podczas jej zwiedzania odtwarzana jest aura towarzysząca modlącym się ludziom w tamtych czasach. Pokonaliśmy wszystkie trudności związane z wybudowaniem kaplicy w środku galerii. Musieliśmy rozwiązać problem nienośnych stropów oraz utrudnień związanych z pracą w zabytkowym obiekcie pod kuratelą konserwatorską.

W istocie to wszystkie zlecenia dla Muzeum Narodowego wiązały się z wyjątkowymi wyzwaniami inżynierskimi. Kilka lat temu powierzono nam modernizację dachu gmachu głównego Muzeum Narodowego. Najtrudniejszym zadaniem była wymiana konstrukcji dachu ze starej, zdegradowanej, drewnianej na stalową z zachowaniem szczelności dachu ze względu na zabytki wystawiane poniżej w salach muzeum. Cykl prac obejmował m.in.: zabezpieczenie konstrukcji farbami pęczniącymi pod kątem przeciwpożarowym, a następnie termomodernizację

świetlików z wymianą oszklenia z pojedynczego zbrojonego na podwójne ciepłe. Podczas remontu konstrukcji stalowej okazało się, że główna krokiew w największym świetliku została zerwana i odkształcona przez bombę w czasie II wojny światowej. Tego, planując prace, nikt się nie spodziewał! Zwińczeniem zadania było wykonanie miękkiego pokrycia z wełny mineralnej z podwójnym pokryciem papą termozgrzewalną. Pokryliśmy obszar ok. 10 000 m². Minęło już sporo czasu i pokrycie sprawuje się, jakby było wykonane przed chwilą. Mamy też na koncie niezwykle udane realizacje związane z nowoczesnym budownictwem. Wspomnę tu o budynku biurowym



firmy Yours. Zasadniczo zlecenie polegało na przebudowie budynku mieszkalnego w Holland Parku przy ul. Książęcej w Warszawie na obiekt biurowy o standardzie AAA. Realizowaliśmy kontrakt jako GW w formie „zaprojektuj i zbuduj”. Wymagania inwestora były bardzo wysokie. Samo wykończenie należało zrealizować w najwyższym standardzie jakościowym. Wykonaliśmy system klimatyzacji z rejonami o zmiennej ilości powietrza, z otwartymi belkami chłodzącymi. Ogrzewanie powstało z użyciem grzejników kanałowych. Dokonailiśmy wymiany całej stolarki. Na ekskluzywnym poziomie wykonano łazienki. Tego wszystkiego dokonailiśmy z naszą załogą. Budynek znajduje się vis-à-vis Giełdy Warszawskiej. Ilekroć przejeżdżam tamtędy, mam satysfakcję, że to nasza robota.

Angażujemy się także w przedsięwzięcia związane z obiektami przemysłowymi. Chyba najbardziej spektakularnym zleceniem, które wykonaliśmy, były instalacje dla Sunchemical.

Była to realizacja obejmująca całą technologię fabryki produkującej, konfekcjonującej i magazynującej farby drukarskie. Zetknęliśmy się ze specyfiką systemów przetłaczających składniki farb drukarskich do urządzeń mieszających, rozdrabniających, obrabiających do stanu wynikowego,

Nagrody i wyróżnienia:

- Odznaka Honorowa za Zasługi dla Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, 2016 r.
- Statuetka Firma Inżynierska Mazowska Roku 2013, II miejsce w kategorii projektowanie
- Odznaka Honorowa za Zasługi dla Energetyki, 2013 r.
- Złota Honorowa Odznaka Polskiej Izby Inżynierów Budownictwa, 2012 r.
- Złota Odznaka Honorowa za Zasługi dla Budownictwa, 2010 r.
- Srebrna Honorowa Odznaka Polskiej Izby Inżynierów Budownictwa, 2008 r.
- Złota Honorowa Odznaka Zasłużony dla Legnicko-Głogowskiego Okręgu Miedziowego, 1978 r.

nadającego się do wielkich rotacyjnych maszyn drukarskich. Co istotne, farby powstają na bazie 5 rozpuszczalników (alkohol etylowy, propanol, octan etylu, aceton i woda). Poza wodą są to substancje wybuchowe. W związku z tym musieliśmy wykonać szereg zabezpieczeń ekwipotencjalnych przed ładunkami elektrostatycznymi.

Realizacja ta wiązała się ze szczególnymi wymogami dla instalacji elektrycznych. Zainstalowaliśmy system ciągłego pomiaru stężeń oparów rozpuszczalników. Wykonaliśmy instalacje przeciwpożarowe. Opracowaliśmy w porozumieniu z inżynierami z Włoch i Francji większość automatyki opartej na pneumatyce ze szczególną logiką działania, w tym system komponentów do produkcji farb, które musiały być w ciągłym ruchu, aby nie sedymentowały w zbiornikach i rurach. Wykonaliśmy system farb gęstych, a także system mieszania pyłu tlenku tytanu hydrofobowego z rozpuszczalnikami. Firma po realizacji tych szczególnych technologii serwisowała i utrzymywała techniczną sprawność fabryki przez 8 lat.

Jakie projekty realizowane są obecnie?

Aktualnie najważniejszą realizacją jest zlecenie dla MPWiK, w ramach którego wykonujemy instalacje wodno-kanalizacyjne, centralne ogrzewanie oraz część instalacji klimatyzacyjnej w biurowcu przedsiębiorstwa. Wypełniamy ten kontrakt jako podwykonawca Mostostalu Warszawa.

W kooperacji również z Mostostalem fina-

lizujemy właśnie realizację budynku biurowego Polskiej Agencji Żeglugi Powietrznej w Warszawie w rejonie Okęcia. W obiekcie tym wykonaliśmy instalacje wodno-kanalizacyjne, instalację wody lodowej oraz klimatyzację serwerowni.

Jako główny wykonawca w systemie „zaprojektuj i wybuduj” wykonujemy szereg robót w Muzeum Fryderyka Chopina w Warszawie. Dostosowujemy budynek do nowych warunków przeciwpożarowych oraz modernizujemy klimatyzację pod kątem wymogów dotyczących jakości powietrza wewnątrz muzeum.

To najistotniejsze przedsięwzięcia, w które jesteśmy obecnie zaangażowani.

Jak Pan widzi przyszłość firmy?

To po prostu kontynuacja tego, czym zajmowaliśmy się dotychczas. Kolejne zlecenia, projekty, budowy. I nie tyle na nie czekam, co już aktywnie poszukuję. Dzięki nim krew krąży mi szybciej i wiem, że spełniam się jako człowiek i fachowiec.



HB Bogdan Horszczaruk

ul. Targowa 32/7, 03-733 Warszawa
tel. 22 670 44 99, 22 670 47 47

www.hb.com.pl

TERMOMODERNIZACJA, MUZEUM NARODOWE W WARSZAWIE.

Złożona realizacja o dużej skali prac w zabytkowym obiekcie.

GW „zaprojektuj i wybuduj”. Modernizacja C.O., projekt oraz wykonanie instalacji wentylacji i klimatyzacji, wymiana stolarki okiennej, izolacja świetlików (na zdjęciu), wymiana oświetlenia ekspozycyjnego. Najprawdopodobniej ta realizacja w dużym stopniu zdecydowała o zdobyciu przez firmę statuetki Firma Inżynierska Roku 2013 r.

Współtwórca patentów Iniekcji Krystalicznej®

Prowadzi razem z bratem Jarosławem Nawrotem przedsiębiorstwo rodzinne. Odpowiedzialny jest za badania i rozwój technologii.



MACIEJ NAWROT

współwłaściciel Iniekcji Krystalicznej®

Absolwent Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego na kierunku zarządzanie i marketing w zakresie rachunkowości i finansów oraz Wydziału Inżynierii Lądowej i Geodezji Wojskowej Akademii Technicznej na kierunku budownictwo o specjalności budownictwo ogólne. Współwłaściciel Autorskiego Parku Technologicznego im. dr. inż. Wojciecha Nawrota. Prokurent PPW AWAT Sp. z o.o. W latach 2003–2004 wraz z Katedrą Zarządzania Jakością SGH, Wojskowym Centrum Normalizacji, Jakości i Kodyfikacji oraz Wojskową Akademią Techniczną organizował krajową konferencję „Jakość, normalizacja i kodyfikacja w aspekcie dostaw na rynki NATO i UE”. Współtwórca patentów związanych z technologią Iniekcji Krystalicznej®. Zajmuje się rozwijaniem technologii iniekcyjnych służących do wykonywania hydroizolacji oraz komplementarnych technologii izolacyjnych. Interesuje się również problematyką związaną z zabezpieczeniem obiektów budowlanych przed wodami gruntowymi i opadowymi. Wykonuje ekspertyzy i udziela opinii technicznych dotyczących przyczyn zawilgocenia budynków oraz określenia środków zaradczych. Zajmuje się także zagadnieniami związanymi z ekonomiką budownictwa i marketingiem usług budowlanych. Jego hobby to sporty siłowe, polska literatura kryminalna i fantastyka naukowa, historia Polski XIX i pierwszej połowy XX wieku. Jest człowiekiem towarzyskim, ceni pracę zespołową, lubi podejmować samodzielne wyzwania.

W jakich warunkach technologia Iniekcji Krystalicznej® osiąga najlepsze rezultaty?

Z obserwacji licencjobiorców Iniekcji Krystalicznej® wynika, że zdecydowanie najlepsze efekty w postaci szczelnej przepony i osuszenia zaizolowanych ścian można zaobserwować w odniesieniu do tych przegród budowlanych, gdzie przed rozpoczęciem prac zmierzono bardzo wysokie zawilgocenie, sięgające 13–15% masowych. Jest to związane ze szczelnością blokady, która uzależniona jest w dużym stopniu od dostatecznej ilości wody w strefie iniekcji, potrzebnej do budowy wiązań krystalicznych. Im bardziej zawilgocone mury, tym lepsze są efekty osuszania. Tylko w mokrych murach występują korzystne warunki do dyfuzji składników jonowych mieszanej iniekcyjnej tworzących izolację. Technologia nie wymaga zatem wstępnego osuszania muru w strefie planowanej iniekcji.

Czy Iniekcja Krystaliczna® jest przydatna przy termomodernizacji budynków?

Dotychczasowe rozwiązania techniczne związane z termomodernizacją często abstrahują od niezwykle ważnych problemów wiążących się z nadmiernym zawilgoceniem przegród budowlanych. Trudności te w sposób szczególny występują w starych budynkach mieszkalnych w strefie przyziemia oraz podpiwniczenia. Wspomniane zawilgocenie pojawia się na skutek kapilarnego podciągania wody z gruntu, powodowanego brakiem skutecznie działającej poziomej oraz pionowej izolacji przeciwwilgociowej. Wpływa to bezpośrednio na obniżenie izolacyjności cieplnej murów, co skutkuje także rozwojem pleśni i grzybów, które oddziałują kancerogennie i alergicznie na użytkowników lokali.

Zawilgocenie muru powoduje zmniejszenie jego izolacyjności cieplnej, ponieważ

im bardziej zawilgocona jest przegroda budowlana, tym gorsze są jej własności termoizolacyjne.

Zjawisko to ma wpływ na temperaturę ścian, wilgotność powietrza i temperaturę w pomieszczeniach. Dlatego też oszczędzanie energii cieplnej należy zacząć od osuszenia budynku. Jest to ważne ze względu na bilans energetyczny, który wiąże się także z kosztami ogrzewania.

Trzeba w tym miejscu podkreślić, że samo docieplenie murów zewnętrznych budynku bez usunięcia przyczyn zawilgocenia i jego osuszenia przynosi fatalne skutki. Korozja biologiczna w tak nowo utworzonym autoklawie rozwija się szybciej niż w normalnych warunkach. Ubocznym skutkiem będzie zwiększenie zasięgu wzniosu kapilarnego. Zatem termomodernizacja budynku i jego ochrona przed wilgocią są zagadnieniami ściśle ze sobą powiązanymi. Bez sprawnej poziomej i pionowej izolacji przeciwwilgociowej samo docieplenie ścian zewnętrznych może tylko pogorszyć warunki sanitarne ze względu właśnie na korozję biologiczną.

Marka Iniekcji Krystalicznej® jako technologia osuszania budynków jest dość znana. Czy w związku tym ktoś już próbował ją podrobić?

Posiada ugruntowaną renomę na rynku krajowym. Iniekcja Krystaliczna® kojarzona jest z polską technologią, niezawodnością, innowacją i unikalnością oraz wysoką jakością. Czyni to ją jedną z najpopularniejszych technologii iniekcyjnych wykonywania izolacji przeciwwilgociowych. Niestety wszystko, co popularne, z czasem zaczyna być podrabiane. Przypadek naszej firmy nie stanowi w tej kwestii wyjątku.

Inwestycje budowlane zmuszają do dalekowzroczności. Kupując usługi i materiały dobrej jakości, zaoszczędzimy na późniejszych

remontach i wymianach usterek, które często zdarzają się przy korzystaniu z podróbionych materiałów. Podróbki mogą mieć poważne wady, wpływające na ich parametry i bezpieczeństwo użytkownika.

Chcąc mieć pewność, że zastosowana technologia to Iniekcja Krystaliczna®, prace trzeba zlecać wyłącznie autoryzowanym wykonawcom, posiadającym uprawnienia licencyjne.

Ze względu na renomę naszej marki sporadycznie zdarzają się przypadki nieuczciwych przedsiębiorców, którzy próbują sprzedać swoje materiały, używając bezprawnie znaku towarowego słownego Iniekcji Krystalicznej®. Działania takie wprowadzają w błąd klientów co do pochodzenia, jakości i właściwości oferowanego materiału i usługi. Proceder ten powoduje również straty oraz wpływa negatywnie na renomę Iniekcji Krystalicznej®. W takiej sytuacji oszukany nabywca może żądać unieważnienia zawartej umowy z obowiązkiem wzajemnego zwrotu świadczeń, jak również ma prawo domagać się zaniechania jej oraz usunięcia skutków owej umowy. Sprzedawca podróbek budowlanych powinien być świadomy, iż podlega odpowiedzialności karnej.



Iniekcja Krystaliczna®
Autorski Park Technologiczny
im. dr. inż. Wojciecha Nawrota
 ul. Corazziego 2/13, 00-087 Warszawa
 tel. 601 328 233
www.i-k.pl

INIEKCJA KRYSTALICZNA®

Autorski Park Technologiczny im. dr. inż. Wojciecha Nawrota

Trwałe osuszanie budynków

Iniekcja Krystaliczna® to technologia wytwarzania poziomej i pionowej izolacji przeciwwilgociowej typu mineralnego, której trwałość jest praktycznie nieograniczona. Dzięki temu można skutecznie osuszyć obiekty budowlane z wilgoci podciąganej kapilarnie z gruntu.

Dr inż. Wojciech Nawrot jest autorem technologii Iniekcja Krystaliczna®, która jest pierwszym na świecie wdrożeniem w skali technicznej zjawiska 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 teore-

tycznymi nad symulacją równania ogólnego I. Prigogina, a ich wyniki wyprzedziły o wiele lat rezultaty uczonych amerykańskich z Indiana University w tej samej dziedzinie. Dzięki zastosowaniu zjawiska samoorganizacji kryształów dr. inż. Wojciech Nawrot opracował rozwiązanie techniczne, które umożliwia tworzenie izolacji przeciwwilgociowych poziomych i pionowych w murach budowli zawilgoconych 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).

Technologia Iniekcja Krystaliczna® jest stosowana do wytwarzania izolacji w zawilgoconych obiektach wzniesionych ze wszystkich dostępnych materiałów budowlanych podciągających kapilarnie wilgoć, przy różnej grubości ścian oraz różnym stopniu zawilgocenia i zasolenia.

Iniekcja Krystaliczna® jest technologią opartą na oryginalnej koncepcji autora, dr. inż. Wojciecha Nawrota, polegającej na wykorzystaniu tzw. mokrej ścieżki.



STARY GMACH UNIwersYTETU KARDYNAŁA STEFANA WYSZYŃSKIEGO W WARSZAWIE



ZAMEK KRÓLEWSKI W WARSZAWIE



MINISTERSTWO SPRAW ZAGRANICZNYCH W WARSZAWIE

Nie przewiduje wstępnego osuszania ani odsalania murów, a nawet wręcz przeciwnie – zakłada wykorzystanie cieczy kapilarnych do penetracji metodą dyfuzyjną, a następnie krystalizacji uszczelniającej pory i kapilary materiału budowlanego. W efekcie otrzymywana jest skuteczna i ekologiczna izolacja przeciwwilgociowa o wielopokoleniowej trwałości, spełniająca kryterium wodoszczelności, gazoszczelności oraz izolacji elektrycznej.

Za opracowanie i wdrożenie do praktyki budowlanej Iniekcji Krystalicznej® autor uzyskał liczne nagrody i wyróżnienia w kraju i za granicą. Jako jedyny na świecie wynalazca został nagrodzony kompletem siedmiu złotych medali z wyróżnieniem na najbardziej prestiżowych kontynentalnych wystawach wynalazków w Brukseli (1993 r.), Genewie (1995 r.), Pittsburghu-USA (1996 r.), Pekinie (1996 r.), Casablance (1997 r.), Norymbardze (1997 r.) i w Moskwie (2001 r.) oraz nagrodami specjalnymi: Rosyjskiej Akademii Nauk (1996 r.) i Chińskiej Akademii Nauk (1996 r.).

W 2001 r. w czasie trwania wystawy wynalazków w Moskwie został przyjęty, dotychczas jako jedyny Polak, do Między-

narodowej Akademii Odkryć Naukowych i Wynalazków. Akademia ta powstała w 1948 r. w wyniku uchwały ONZ w Genewie. Jej siedzibą jest obecnie Moskwa, a przewodniczącym prezes Rosyjskiej Akademii Nauk, który był wprowadzającym dr. inż. Wojciecha Nawrota do tej właśnie Akademii. 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.

Krajowe wyróżnienia to: nagroda Rektora Wojskowej Akademii Technicznej (1991 r.), dyplom Uznania Przewodniczącego KBN – sześciokrotnie (1993–2001 r.), dyplom Ministra Przemysłu i Handlu (1995 r.), tytuł Wynalazcy Roku Wojska Polskiego (1995 r.), medal Ministra Kultury i Sztuki (1996 r.), dyplom Ministra Obrony Narodowej – trzykrotnie (1996 r., 2000 r. i 2002 r.), medal Cztery Wieki Stołeczności Warszawy od Prezydenta Warszawy (1998 r.), Złoty Inżynier 2002 „Przeglądu

Technicznego”, dyplom Ministra Spraw Zagranicznych za wybitne zasługi dla promocji Polski na świecie (2009 r.), tytuł Kreator Budownictwa Roku – trzykrotnie (2013 r., 2014 r., 2015 r.) nadany przez Wydawnictwo Polskiej Izby Inżynierów Budownictwa.

Obecnie technologia Iniekcja Krystaliczna® jest wdrażana i rozwijana przez współautorów rozwiązań patentowych – mgr. inż. Macieja Wojciecha Nawrota i Jarosława Wojciecha Nawrota w ramach Autorskiego Parku Technologicznego.



Iniekcja Krystaliczna®
Autorski Park Technologiczny
im. dr. inż. Wojciecha Nawrota
 ul. Corazziego 2/13, 00-087 Warszawa
 tel. 601 328 233
www.i-k.pl

IZOHAN sp. z o.o.

Specjaliści od hydroizolacji

Izohan to polska, dynamicznie rozwijająca się firma, która istnieje od 1989 roku. Od początku działalności zajmuje się produkcją nowoczesnych materiałów do hydroizolacji. Dzięki wprowadzeniu na rynek systemowych rozwiązań stała się ekspertem w dziedzinie hydroizolacji oraz chemii budowlanej. Obecnie spółka zrzesza cztery marki: Izohan, Izolmat, Nexler i Izolmix.

Od 2006 roku Izohan działa w strukturach Grupy Atlas – jednej z najsilniejszych, najbardziej rozpoznawalnych i cenionych polskich grup producenckich, nie tylko na rynku chemii budowlanej. Integracja poszczególnych marek pozwoliła na rozbudowanie oferty profesjonalnych systemów hydroizolacji w ramach Grupy.

Szeroka gama rozwiązań

Izohan posiada najszerszą ofertę w branży chemii budowlanej i hydroizolacji. Proponuje setki rozwiązań systemowych, wspierając tym samym swoich partnerów na każdym etapie inwestycji. W ofercie firmy znaleźć można m.in.: mikrozaprawy uszczelniające, produkty epoksydowe, masy bitumiczne, zaprawy PCC, impregnaty, preparaty do renowacji i odgrzybiania, kleje, piany poliuretanowe, membrany PVC, gonty oraz bitumiczne materiały rolowe.

Wszystkie produkty firmy zostały przyporządkowane do 11 grup systemów, które znajdują swoje zastosowanie przy każdym rodzaju prac budowlanych. Są to między innymi: systemy hydroizolacji

i renowacji fundamentów, dachów, pomieszczeń mokrych, basenów, zbiorników na wodę i nieczystości. Produkty Izohan stosowane są w budownictwie komunikacyjnym i mieszkaniowym, budowlach użyteczności publicznej, obiektach prze-

mysłowych i inżynierskich oraz przy izolacji posadzek. Dzięki rozbudowanej sieci dystrybucji i sprzedaży, produkty z logo Izohan sprawnie docierają do klientów w hurtowniach, marketach budowlanych oraz na inwestycje w Polsce i Europie.



PRODUKTY FIRMY



ZAKŁAD PRODUKCYJNY FIRMY IZOHAN W JAŚLE

Szkolenia

Ważnym aspektem oferty są działania z zakresu szkoleń oraz doradztwa technicznego. Izohan ma trzy Mobilne Centra Szkoleniowe, oferujące swoją pomoc na terenie całej Polski. Przedstawiciele

techniczni pomagają dobrać właściwe rozwiązanie nawet dla najtrudniejszych przypadków. Do dyspozycji są również cztery specjalnie przystosowane Poligony Szkoleniowe znajdujące się w Gdańsku, Zgierzu, Dąbrowie Górniczej i Leszczach.

Wykwalifikowana kadra z pełnym zaangażowaniem dzieli się wiedzą podczas licznych szkoleń, warsztatów i konferencji.

Potwierdzona jakość

Gdyńska spółka to nowoczesna firma gwarantująca powtarzalność procesów oraz najwyższą jakość produktów. Świadczą o tym branżowe nagrody i wyróżnienia, np. Złote Godło w programie Najwyższa Jakość Quality International. Izohan to nie tylko synonim najwyższej jakości, ale i rzetelny partner w biznesie. Potwierdzeniem tego są rokrocznie zdobywane nagrody w plebiscycie „Przedsiębiorstwo Fair Play” oraz tytuł „Złoty Płatnik”.



MOBILNE CENTRUM SZKOLENIOWE IZOHAN



Izohan sp. z o.o.
ul. Łużycka 2, 81-963 Gdynia
tel. 58 781 45 85
www.izohan.pl

KELLER POLSKA Sp. z o.o.

Geotechnika bez ryzyka

Od momentu powstania w 1996 roku Keller Polska Sp. z o.o. – krajowy lider rynku usług geotechnicznych – świadczy profesjonalne usługi w zakresie projektowania oraz wykonawstwa wzmocnienia i uszczelniania podłoża gruntowego, a także głębokiego fundamentowania, z zachowaniem jak najniższego ryzyka dla klientów i pracowników.

Keller Polska Sp. z o.o. wchodzi w skład Keller Group plc z siedzibą w Londynie, wiodącego koncernu międzynarodowego specjalizującego się w geotechnice. Keller istnieje od 1860 roku i obecnie swoim zasięgiem działania obejmuje prawie wszystkie kontynenty: Europę, Azję, Amerykę Północną i Południową, Afrykę i Australię – łącznie ponad 40 krajów.

W Polsce Keller ma swoją siedzibę w Ożarowie Mazowieckim k. Warszawy oraz oddziały: w Gdyni, Krakowie, Poznaniu i we Wrocławiu. W ramach Regionu Europy Północno-Wschodniej, zarządzanego z Polski, firma realizuje również projekty geotechniczne na terenie Kazachstanu,

Ukrainy, Rosji, Litwy, Łotwy, Estonii oraz Skandynawii.

Działalność firmy

Silna pozycja Keller budowana była sukcesywnie. W ciągu 20 lat firma wzięła udział w realizacji ponad 2400 budow (tj. średnio 2,5 budowy tygodniowo). Wśród nich znalazły się prestiżowe projekty, takie jak wzmocnienie podłoża pod Świątynią Opatrzności Bożej w Warszawie i budowa tunelu pod Martwą Wisłą w Gdańsku. Spółka uczestniczyła również w modernizacji większości linii kolejowych, w budowie wszystkich autostrad oraz trzech stadionów na potrzeby Euro 2012.

Firma nie ogranicza swojej działalności jedynie do rynku polskiego. Dzięki bogatemu doświadczeniu i potencjałowi zdobywa również kontrakty za granicą. Przykładem może być umowa na prace w Kazachstanie – jeden z największych kontraktów palowych na świecie prowadzony przez polskich inżynierów, obejmujący dostawę i wbicie ponad 40 tys. pali prefabrykowanych. Międzynarodowa współpraca, a zarazem globalny zasięg umożliwiają zapewnienie bogatego doświadczenia i wsparcia ze strony wybitnych inżynierów, którzy dzięki lokalnym biurom są zawsze blisko klienta.



ZESPÓŁ FIRMY KELLER POLSKA



PALE WIERCONE, ŁĄCZNICA KOLEJOWA, KRAKÓW



ŚCIANY SZCELINOWE, GDAŃSK

Technologie

Keller dysponuje największą na polskim rynku gamą technologii geotechnicznych – począwszy od metod konsolidacyjnych oraz „lekkich”, stosowanych przy wyborze posadowienia pośredniego, jak np. drenaży prefabrykowane, zagęszczanie impulsowe i dynamiczne, kolumny żwirowe, poprzez szereg atrakcyjnych rozwiązań wykorzystywanych w przypadku posadowienia pośredniego, obejmujących m.in. specjalistyczne iniekcje, głębokie mieszanie gruntu DSM i inkluzje betonowe, aż po metody „ciężkie”, czyli różnego rodzaju pale i ściany szczelinowe stosowane w głębokim fundamentowaniu. Całość w połączeniu z dużym potencjałem projektowym i sprzętowym oraz zapleczem całej grupy kapitałowej daje możliwość kompleksowej realizacji złożonych projektów budowlanych, które wymagają zastosowania wielu technologii w celu optymalizacji rozwiązań. W efekcie klienci otrzymują pełen pakiet usług geotechnicznych o wysokiej jakości i unikają problemów związanych z koordynacją robót przez wielu podwykonawców.

Innowacyjność kluczem do sukcesu

Rozwój Keller Polska opiera się na kreowaniu nowych rozwiązań oraz unowocześnianiu dotychczasowych pomysłów. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu w realizacji trudnych obiektów spółka zdobyła uznanie na rynku. Firma opracowała i opatentowała technologię wibroflotacji oraz kolumn żwirowych i betonowych wykonywanych wibratorem śluzowym. Jako pierwsza w Polsce i w Europie zastosowała nowoczesną technologię DSM wet przy posadowieniach obiektów budowlanych, w tym wiaduktów drogowych, elektrowni wiatrowych oraz przy uszczelnieniach podłoża i zabezpieczaniu wykopów.

Keller przoduje również w zakresie innowacyjnych zmian w technologiach iniekcyjnych. Jako jedyni dotychczas w kraju wykonali kolumnę Soilcrete® (jet grouting) o średnicy 5 m. Pojawiające się nowe wyzwania są dla firmy bodźcem do ciągłego doskonalenia się i rozwoju, a to z kolei gwarantuje utrzymanie najwyższego poziomu.

Misja i wizja, społeczna odpowiedzialność

Keller już od wielu lat świadomie i odpowiedzialnie podejmuje liczne przedsięwzięcia z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu. Znajdują one swoje odzwierciedlenie zarówno w strategii, jak i w działaniach operacyjnych.

Misją firmy jest zagwarantowanie najwyższego bezpieczeństwa klientom i pracownikom. Hasłami przewodnimi Keller Polska są: „Geotechnika bez ryzyka” oraz „Pracuj bezpiecznie, bezpiecznie wracaj do domu”. Wszystkie prowadzone działania cechuje zachowanie zasad etyki zawodowej, dbałość o klienta, pracowników i środowisko naturalne.

Zapewnienie bezpieczeństwa na budowach jest dla firmy najważniejszym z wyznań. Regularnie organizowane szkolenia, przejrzyste procedury, nowoczesne wyposażenie ochrony osobistej, jak również sprawny park maszynowy to tylko niektóre z podstawowych elementów strategii zarządzania. Istotne są również działania, mające na celu zminimalizowanie wpływu działalności firmy na środowisko naturalne, m.in. redukcja poziomu hałasu i emisji spalin oraz system zarządzania odpadami.

Firma uczestniczy w życiu lokalnej społeczności. Wspiera uczelnie, koła naukowe, biblioteki. Sponsoruje lokalne akcje charytatywne oraz inicjatywy zmierzające do pogłębienia więzi społecznych.

Spojrzenie w przyszłość

O sukcesie firmy w minionym dwudziestolecu zdecydowało połączenie myśli inżynierskiej z profesjonalnym wykonawstwem, czyli model działania „zaprojektuj i zbuduj”, który dzięki dobrym rozwiązaniom technicznym i wykonawstwu generuje wartość dodaną dla klientów. Duże znaczenie mają solidność działania i kultura firmy, za które jest ceniona.

Zarząd Keller Polska i wszyscy pracownicy mają pełną świadomość, że dotychczasowe dokonania to dobry fundament przyszłych działań, ale to nie wystarczy. Firma się zmienia i dostosowuje do nowych potrzeb, ma jasną wizję i misję, chce być dalej liderem usług geotechnicznych w Polsce oraz poza jej granicami, wyróżniając się profesjonalizmem i kulturą wykonania, najwyższym poziomem bezpieczeństwa robót i jakością. Motto firmy „Geotechnika bez ryzyka” świadczy o tym, że firma podaje rękę klientom, aby bezpiecznie przeprowadzić ich przez geotechniczną część projektu, która często jest ryzykowna. Ze zgranym, profesjonalnym zespołem firma Keller jest w stanie to robić lepiej niż inni.



Keller Polska Sp. z o.o.
ul. Poznańska 172
05-850 Ożarów Mazowiecki
tel. 22 448 92 00
www.keller.com.pl

MOSTOSTAL WARSZAWA

Szlakiem nowatorskich technologii

W Mostostalu Warszawa pielęgnowana jest tradycja działalności naukowej, której pokaźny dorobek wciąż się powiększa. Innowacje są wizytówką spółki i stanowią wkład w rozwój polskiej myśli inżynierskiej. Mostostal Warszawa przez lata współpracy z partnerami zagranicznymi stał się rozpoznawalną marką na arenie międzynarodowej. Spółka pełni wiodącą rolę w przemyśle, łączy priorytety biznesowe z celami naukowymi.

Innowacyjność to słowo klucz działalności całej firmy. Jak to pojęcie rozumiane jest w Mostostalu Warszawa?

Innowacyjność stanowi załączek pewnej zmiany. Można powiedzieć, że to moment,



PORT LOTNICZY OLSZTYN-MAZURY

w którym wykracza się poza obecny etap postępu technologicznego i kreuje się pewne rozwiązania, czasami zanim pojawi się na nie zapotrzebowanie. Dlatego wtedy wzorem Steve'a Jobsa trzeba dopasować do nich pewne nowe oczekiwania. Tak postępuje lider innowacji. Budownictwo cechuje raczej odtwórczy charakter, bo wykonawca realizuje czyjś projekt. Stąd ten sektor na pierwszy rzut oka nie kojarzy się z innowacjami. Bywają jednak takie zlecenia, w których nasze know-how i niekonwencjonalne metody są niezbędne. Działalność innowacyjna stanowi istotny punkt strategii naszej spółki, jest swoistym DNA firmy, podstawą działalności Mostostalu Warszawa. W ten sposób budujemy przyszłość.

Jakie unikatowe rozwiązania zostały zastosowane w tym roku i przy których budowach?

Unikatem jest otwarty w tym roku most kompozytowy w Błazowej. Ta innowacyjna przeprawa drogowa powstała w naszym zakładzie produkcyjnym przy ulicy Krakowiaków

w Warszawie. Kompozyt FRP, który został wykorzystany do prefabrykacji belek konstrukcyjnych mostu, jest powszechnie wykorzystywany np. przy budowie promów kosmicznych czy samolotów ze względu na swoje parametry wytrzymałościowe i mechaniczne. Poza tym nie koroduje jak stal ani nie eroduje jak beton, a to przekłada się na znacznie niższe koszty konserwacji. Nie mogę pominąć również inicjatywy naszych inżynierów z działów BHP i R&D w dziedzinie bezpieczeństwa. Podeszli oni systemowo do problemu upadków z wysokości i zaoferowali innowacyjną barierę ochronną, którą w tym roku montowaliśmy już na naszych budowach. Została ona opracowana w dwóch wariantach, uzyskała pozytywne ekspertyzy. Za ten projekt otrzymaliśmy Złotą Kartę Lidera Bezpiecznej Pracy. Oprócz nowatorskich rozwiązań, które powstają z udziałem naszego Działu Badań i Rozwoju, na uwagę zasługują też inwestycje realizowane z zastosowaniem innowacyjnych metod. Przykładem są toruńskie Jordanki, gdzie



MOST KOMPOZYTOWY W BIAŁOWIEŻY

wykorzystywaliśmy rewolucyjną metodę pikado do wykładania elewacji i wnętrza, a także terminal pasażerski w Szymanach, przy budowie którego wiele elementów architektonicznych zostało stylizowanych tak, aby widoczne były nawiązania do kultury regionu np. rzeźbienia w desce dębowej. Również Park Wodny Tychy łączy moment zyska wyjątkowy wygląd. Będzie się mienić w słońcu dzięki nowoczesnemu systemowi Rockpanel. Będzie także samowystarczalnym i ekologicznym obiektem, co zagwarantuje m.in. umieszczenie na dachu samoczyszcząca folia EFTE czy złoża filtracyjne w systemie uzdatniania wody. Będą też unikalne w skali kraju atrakcje, jak np. symulator surfingu czy piwno spa.

Hasła „inżynierowie przyszłości”, „most przyszłości” dumnie brzmią. Można stwierdzić, że powodów do zadowolenia nie brakuje.

Trudno się z tym nie zgodzić. Przez ponad 70 lat zgromadziliśmy pokaźny dorobek. W puli osiągnięć znajdują się setki ukończonych inwestycji: od typowych robót budowlanych przez wielkokubaturowe – często oryginalne pod względem architektonicznym – budynki po skomplikowane i zaawansowane technologicznie projekty energetyczne oraz przemysłowe. Nasza działalność badawczo-naukowa kwitnie i przynosi mierzalne efekty, doceniane w środowisku. W dowód uznania za prężne działania badawcze otrzymaliśmy Kryształową Brukselkę. W tym roku firma także była nominowana do tej prestiżowej nagrody. Jesteśmy cenionym partnerem wielorakich projektów naukowo-badawczych i z powodzeniem zacieśniamy współpracę pomiędzy światem nauki i przemysłem. Specjaliści z działu R&D stale współpracują z ośrodkami naukowymi w kraju i za granicą. Ostatnimi osiągnięciami Mostostalu na polu innowacji, oprócz wspomnianego wcześniej mostu kompozytowego, jest budowa poza laboratorium pierwszej na świecie baterii termochemicznej w ramach projektu MERITS. Znajdzie ona zastosowanie w poprawie efektywności energetycznej z wykorzystaniem sezonowych magazynów ciepła. Przecieramy szlaki nowatorskim technologiom dzięki inżynierskiej pasji i kreatywnemu podejściu do realizacji zadań. Z pełnym przekonaniem mogę powiedzieć, że wprowadzamy na rynek rewolucyjne rozwiązania, które wytyczają drogę rozwoju.

Firma angażuje się w różne aktywności edukacyjne. Jakie akcje zostały zorganizowane w 2016 roku?

Ten rok obfitował w wydarzenia akademickie. Brałmy udział w Dniu Budowlanica na SGGW oraz obchodach rocznicowych tejże uczelni, w które włączyliśmy się, udzielając wsparcia merytorycznego.

Poprowadziliśmy gościnne wykłady na Politechnice Warszawskiej o zastosowaniu kompozytów w budownictwie. Uczestniczyliśmy w targach pracy na uczelniach inżynierskich w całej Polsce. Gościliśmy u siebie studentów AGH i SGGW. Mogli oni przyrzeć się pracy na budowie Apartamentów Wawrzyńca w Krakowie oraz osiedla Nowy Mokotów w Warszawie. Dla młodych inżynierów mamy wyjątkową ofertę edukacyjną, dzięki której mogą rozwijać swoje umiejętności i zgłębiać tajniki wiedzy budowlanej. Rok 2016 jest dla nas szczególnie jeszcze pod innym względem. We wrześniu wolontariusze Mostostalu prowadzili w polskich szkołach warsztaty o tematyce zrównoważonego rozwoju w ramach akcji Wolontariat Day. Zamierzamy rozwijać program edukacyjny Mostostalu w kierunku zbieżnym z polityką CSR firmy. Z jednej strony włączamy się w ten sposób w działania realizowane od lat przez naszego głównego udziałowca – hiszpańską Accionę, a z drugiej rozbudowujemy naszą strategię zrównoważonego rozwoju. Centralnym punktem tych działań pozostaje edukacja i nauka.

Co stanowi o przewadze Mostostalu Warszawa?

Naszą siłą jest cała Grupa, którą tworzą firmy z bogatym doświadczeniem w sektorze oil&gas, energetyce i ochronie środowiska. Na rynku nie ma drugiej takiej spółki wraz podmiotami grupy kapitałowej, która byłaby w stanie samodzielnie zrealizować tak szeroki i skomplikowany zakres prac, jak my w ramach budowy bloków energetycznych w Opolu. Po zakończeniu tej inwestycji Mostostal Warszawa będzie posiadać unikalne doświadczenie, które – mam nadzieję – pozwoli na ekspansję zagraniczną. Nie bez znaczenia są wspomniane już wcześniej innowacje. Pod tym względem nie dorównuje nam żadna inna firma z sektora budowlanego.



Wywiadu udzielił

ANDRZEJ GOŁAWSKI,
prezes zarządu

Mostostal
WARSZAWA

Mostostal Warszawa SA

ul. Konstruktorska 12A, 02-673 Warszawa

tel. 22 250 70 00

www.mostostal.waw.pl

Pasja i zaangażowanie

Przygodę z firmą rozpoczął w styczniu 2006 r.

Przyczynił się do stworzenia silnej marki i zaangażowanego zespołu.



Oferują Państwo wysokiej jakości pomiary i badania fundamentów głębokich. Jakże technologie badań pali wykonywane są przez firmę Piletest?

Jesteśmy wiodącą na polskim rynku firmą wykonującą badania szeroko rozumianych fundamentów palowych. Od

początku swojej działalności Piletest oferuje przede wszystkim próbne obciążenia statyczne oraz dynamiczne, a także jakościowe badania ciągłości metodami Sonic Echo oraz Cross Hole Sonic Logging (CSL), a od niedawna również metodą Thermal Integrity Test (TIP).

ANDRZEJ KRUCZEK

dyrektor operacyjny Piletest Sp. z o.o.

Absolwent Wydziału Inżynierii Lądowej Politechniki Krakowskiej na kierunku technologia i organizacja budowy. Od 2006 r. związany z PMC Polska Sp. z o.o. jako laborant odpowiedzialny za prowadzenie badań w terenie. W 2008 r. został kierownikiem projektów w Piletest Sp. z o.o., zarządzał projektami na terenie Polski i tworzył nowe struktury firmy. W 2010 r. objął stanowisko dyrektora operacyjnego. Odpowiedzialny jest m.in. za marketing, pozyskiwanie kluczowych klientów i współpracę z nimi oraz zarządzanie całym procesem obsługi klienta. W 2011 r. zdobył uprawnienia budowlane do projektowania w specjalności konstrukcyjno-budowlanej bez ograniczeń.

Kilka lat temu poszerzyliśmy swoją ofertę o zinstrumentalizowane badania statyczne, czyli takie, które w trakcie klasycznego badania pozwalają zarejestrować odkształcenia podłużne pali. Pomiar odbywa się za pomocą ekstensometrów lub światłowodów umieszczonych wewnątrz pala. W efekcie możliwe jest oszacowanie wartości oporów gruntu na poboczniczy i pod podstawą pala. Warto podkreślić, że jesteśmy prawdopodobnie jedynym wykonawcą w Polsce, który w swoim portfolio ma udane badania statyczne za pomocą specjalnie do tego celu zaprojektowanego światłowodu. Warto także wspomnieć, że od ponad półtora roku dysponujemy sprzętem pomiarowym umożliwiającym prowadzenie pomiarów przemieszczeń oraz naprężeń nawet do kilkudziesięciu metrów pod powierzchnią wody. Oczywiście mamy za sobą już także pierwsze doświadczenia w tym zakresie. Z powodzeniem przeprowadziliśmy trzy próbne obciążenia statyczne mikropali zlokalizowanych ok. 17 metrów pod lustrem wody oraz badania dynamiczne w trakcie wbijania stalowych pali rurowych, gdzie pomiar fali naprężeniowej prowadziliśmy do głębokości ok. 2 metrów pod powierzchnią wody.

Które z technologii oferowanych przez Piletest znajdują najczęstsze zastosowanie i czym to jest spowodowane?

Prawie od początku naszej działalności najczęściej wykonujemy próbne obciążenia statyczne oraz badania ciągłości metodą Sonic Echo, które stanowią łącznie ok. 85% wszystkich badań wykonywanych przez Piletest. W odróżnieniu od krajów Europy Zachodniej w Polsce wciąż znacznie mniej wykonuje się badania dynamiczne oraz bardziej dokładnych

metod badań ciągłości (CSL i TIP). Przyczyn takiej sytuacji jest kilka, jednak w mojej ocenie przede wszystkim „winnymi” są temu krajowe wytyczne normowe oraz w wielu przypadkach ubogie i nieco przestarzałe specyfikacje techniczne. Projektanci nadal nie ufają nowym metodom badań, choć większość z nich od kilku lat z powodzeniem jest stosowana na budowach na całym świecie. Problemem są także niedostateczne środki finansowe, jakie wykonawcy są w stanie wygospodarować na proces badań wykonanych już fundamentów oraz weryfikacji założeń projektowych. Jednak w ciągu ostatnich kilku lat świadomość polskich projektantów i wykonawców wzrosła wielokrotnie.

Po odbyciu rocznego stażu w charakterze kandydata w dniu 1 lipca 2016 r. firma Piletest otrzymała oficjalny status członka PZWFS. Motywuje to do jeszcze cięższej pracy?

Tak, to prawdziwa nobilitacja dla naszego zespołu. PZWFS jest przecież zrzeszeniem skupiającym największe firmy i instytucje z branży geotechnicznej w Polsce. Dlatego fakt przyjęcia nas do grona członków dał nam spory zastrzyk sił i chęci do wejścia na jeszcze wyższy poziom prowadzenia biznesu.

Pracuje Pan w Piletest od blisko 11 lat. Jak zmieniała się firma przez te lata?

Na przestrzeni tych lat Piletest zmienił się nie do poznania, tzn. z małej firmy o zasięgu raczej krajowym w firmę o bardzo dużych możliwościach, z zasięgiem również światowym oraz ogromnym doświadczeniem i potencjałem do dalszego rozwoju. Kolejne lata ciężkiej pracy całego naszego zespołu zbudowały bardzo solidną firmę o rzadko spotykanym zaangażowaniu

pracowników i niezwykle dobrych relacjach koleżeńskich, co w wielu przypadkach jest kluczem do naszego sukcesu. Nie spoczywamy jednak na laurach i mamy świadomość, że ten, kto nic nie robi, cofa się, dlatego staramy się nieustannie budować pozycję Piletest jako lidera w badaniach fundamentów palowych nie tylko w Polsce, ale i za granicą. Już dzisiaj marka Piletest jest w branży rozpoznawalna, m.in. w Wielkiej Brytanii i Holandii, a nawet w tak odległym kraju jak Pakistan.

Co zalicza Pan do swoich sukcesów zawodowych?

Z całą pewnością jednym z moich głównych sukcesów jest zbudowanie rozpoznawalności firmy i jej dobrej marki. Bez udawanej skromności mogę stwierdzić, że dzisiaj w Polsce prawdopodobnie nie ma firmy z branży geotechnicznej, która by z nami nie współpracowała lub nie słyszała o Piletest. Większość tych firm to nasi stali, dobrzy klienci. Niewątpliwie do sukcesów mogę zaliczyć także zorganizowanie zaangażowanego zespołu ludzi, którzy codziennie dają z siebie wszystko, czym tworzą firmę i pozytywnie wpływają na wizerunek Piletest.



Piletest Sp. z o.o.
ul. Warszawska 153/123
43-300 Bielsko-Biała
tel. 33 822 22 88
www.piletest.pl

PILETEST Sp. z o.o.

Transparentność działania

Firma założona została w styczniu 2004 r. przez prezesa zarządu Ryszarda Rippel pod nazwą PMC Polska Sp. z o.o. jako spółka córka PMC Ltd. z Wielkiej Brytanii. Na skutek sprzedaży firmy PMC Ltd. w czerwcu 2008 r. PMC Polska zmieniła swoją nazwę na Piletest Sp. z o.o. Nowa nazwa jeszcze lepiej odzwierciedla główną działalność firmy, która znalazła swoje miejsce przede wszystkim w geotechnice. Oferta obejmuje próbne obciążenia i badania szeroko rozumianych fundamentów palowych (głębokich).

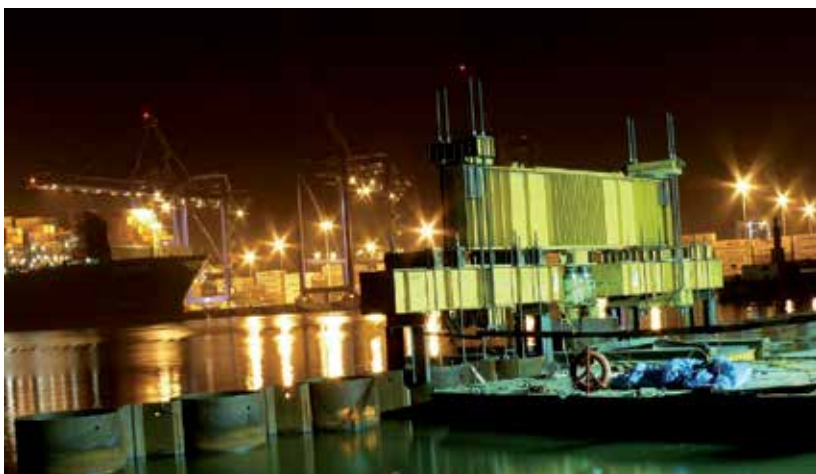
Piletest Sp. z o.o. jest obecnie jedną z największych firm w Europie realizujących kompleksowe programy badań fundamentów specjalnych, tj. pali i mikropali fundamentowych wszystkich technologii, kolumn przemieszczeniowych, ścian szczelinowych, gwoździ i kotew gruntowych itp. Całość prac oferowana jest w formule

kompleksowej współpracy z klientem: przygotowanie pełnej dokumentacji projektowej w zakresie badań, realizacja etapu pomiarowego na budowie oraz opracowanie i analiza osiągniętych wyników badań zgodnie z normami.

Firma funkcjonuje na rynku globalnym. Oprócz Polski spółka szczególnie widoczna

jest w takich krajach jak: Belgia, Holandia oraz Pakistan. Ma doświadczenie również na rynku brytyjskim i w Rumunii, a także w Katarze i Zjednoczonych Emiratach Arabskich. Głównym rynkiem usług pozostaje od wielu lat niezmiennie segment nowo budowanej infrastruktury drogowej. Tuż po nim plasują się segmenty energetyczny oraz hydrotechniczny i szeroko rozumianego budownictwa przemysłowego.

Firmę tworzą niezależni specjaliści z zakresu budownictwa, których wykształcenie oraz wieloletnie doświadczenie zawodowe gwarantują najwyższą jakość świadczonych usług. Istotnym faktem jest niezależność Piletest. Firma nie jest związana kapitałowo ani osobowo z żadnym wykonawcą fundamentów. Gwarantuje to pełną bezstronność i transparentność działań. W 2009 r. wdrożono System Zarządzania Jakością ISO 9001:2008, który obecnie jest na ostatniej prostej rozwinięcia w System Zarządzania Jakością w laboratoriach zgodnie z normą EN ISO/IEC 17025:2005.



BUDOWA NOWEGO TERMINALU KONTENEROWEGO DCT2 W GDAŃSKU. STANOWISKO DO PRÓBNEGO OBCIĄŻENIA STATYCZNEGO STALOWYCH PALI RUROWYCH



BUDOWA DROGI EKSPRESOWEJ S69 ODC. BIELSKO-BIAŁA-ŻYWIEC. STANOWISKO DO PRÓBNEGO OBCIĄŻENIA DYNAMICZNEGO WIELKOŚREDNICOWYCH PALI WIERCONYCH

Piletest na bieżąco współpracuje z ośrodkami naukowo-badawczymi w kraju, m.in. z Politechniką Wrocławską, Politechniką Gdańską, Głównym Instytutem Górnictwa w Katowicach oraz za granicą np. z niemieckim Bundesanstalt für Materialforschung (BAM) i brytyjskim Deep Foundation Institute Europe. Firma bierze również udział w 3-letnim programie badawczym „PileInspect”, dotowanym z Komisji Europejskiej w ramach 7th Framework Programme. Zadaniem programu ma być budowa nowego, wibroakustycznego urządzenia do badań pali wraz z oprzyrządowaniem i oprogramowaniem. W skład konsorcjum powołanego do przeprowadzenia programu wchodzi ucześnie, instytucje i firmy z kilku krajów Unii Europejskiej, w tym z Wielkiej

Brytanii, Holandii, Hiszpanii, Węgier, Niemiec i Polski. Oprócz Piletest i wcześniej przytoczonych BAM i DFI Europe są to: Asociación Española de Ensayos No Destructivos, GSP Gesellschaft für Schwingungsuntersuchungen und dynamische Prüfmethoden mbH, Bouwservice Management Nederland BV, Per Aarsleff (UK) Ltd, Cranfield University, Brunel University London. Koordynatorem całego zadania jest Węgierskie Stowarzyszenie dla Badań Nieniszczących MAROVISZ.

Współpraca na tak wielu płaszczyznach z ośrodkami badawczymi w kraju i za granicą procentuje zastosowaniem wielu nowych metod pomiarowych, takich jak badania statyczne przy użyciu światłowodów, a także nieustannym wzrostem wiedzy zespołu tworzącego firmę oraz

Główny pion firmy zajmuje się realizacją:

- próbnym obciążeniom statycznym
- próbnym obciążeniom statycznym z użyciem ekstensometrów i światłowodów
- próbnym obciążeniom dynamicznym
- badań jakości/ciągłości pali.

pozyskiwaniem nowych zleceń na kierunkach światowych, postrzeganych dzisiaj w Polsce jako orientalne.



Piletest Sp. z o.o.
ul. Warszawska 153/123
43-300 Bielsko-Biała
tel. 33 822 22 88
www.piletest.pl

PROBIS Sp. z o.o.

Partnerskie podejście do biznesu

Probis Sp. z o.o. specjalizuje się w kompleksowej realizacji budynków przemysłowych w zakresie generalnego wykonawstwa i w systemie „zaprojektuj i zbuduj”. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu Probis z powodzeniem całościowo realizuje inwestycje – od wstępnej oceny działki aż po uzyskanie decyzji o pozwoleniu na użytkowanie. Firma stawia na partnerskie relacje i zadowolenie klienta na każdym etapie współpracy.

Specjalizują się Państwo w budownictwie przemysłowym. Dlaczego akurat taki zakres działalności Państwo wybrali?

Rzeczywiście od wielu lat działalność w zakresie budownictwa przemysłowego to nasze główne zajęcie. Było to dla nas naturalne, ponieważ taki wybór wynikał z naszych doświadczeń i umiejętności wyniesionych z uczelni i organizacji, z którymi

się stykaliśmy. W pierwszych latach istnienia firmy dzięki ciągłemu monitorowaniu całego sektora budowlanego dostrzeżliśmy, że budownictwo przemysłowe może być niedoceniane, mimo że jest jednym z ciekawszych i bardziej wymagających części sektora budowlanego. Naturalne było, że ze względu na wartości, którymi kierujemy się w biznesie, zostaliśmy przy

przemysłowce. Jest to bardziej wymagający dział. Tutaj liczą się kompetencje i doświadczenie. Ważna jest także umiejętność rozwiązywania problemów i to jest naszą przewagą konkurencyjną. Istotne, że większość budynków produkcyjnych wykonana jest według unikalnych rozwiązań. Nie bez znaczenia jest to, że w tym segmencie współpracuje się z inwestorami,



GRZEGORZ STEFANEK

dyrektor techniczno-handlowy Probis Sp. z o.o.

Absolwent Wydziału Inżynierii Lądowej Politechniki Warszawskiej – specjalność konstrukcje budowlano-inżynierskie oraz studiów podyplomowych o programie MBA w Akademii Leona Koźmińskiego. Posiada uprawnienia budowlane projektowe i wykonawcze. Zdobywał doświadczenie, projektując konstrukcje budowlane, a następnie pracując w firmie deweloperskiej. Od 2003 roku współwłaściciel Probis Sp. z o.o., szef działu kontraktów. Czas wolny poświęca rodzinie oraz pasjom: fotografii, żeglarsztwu, sztukom walki, mtb.



TRUCK SUPPORT, BŁONIE

którzy posiadają wiedzę techniczną, znają się na tym, co robią i wiedzą, czego chcą. Współpraca z takimi partnerami jest owocna i łatwiej obrać wspólną drogę rozwiązywania problemów. W wielu przypadkach to inwestor wykonuje pierwszy projekt technologii, który my później przekładamy na rozwiązania budowlane.

Najbardziej lubię w swoim zawodzie właśnie tę różnorodność, duży stopień skomplikowania, konieczność łączenia wiedzy z odmiennych dziedzin i ciągłe wyzwania. Dzięki satysfakcji, jaką czerpiemy ze swojej pracy, nie szukamy zadań w innych działach, jak np. budownictwo mieszkaniowe i drogowe. Mówiąc inaczej: przemysłówka nie nudzi.

Firmy rozwijają się dzięki dążeniu do usprawniania, ulepszania i wprowadzania na rynek nowych technologii i produktów.

W tych czasach rozwój jest warunkiem koniecznym istnienia firmy. Staramy się śledzić nowości na rynku materiałów i technologii budowlanych i analizować je na bieżąco pod kątem wykorzystania w naszych realizacjach. Jednak, wbrew hasłom marketingowym niektórych producentów, naszym rynkiem nie rządzi rewolucja lecz ciągła ewolucja. Jeśli by przyjrzeć się rozwiązaniom, które stosowaliśmy 5 lat temu, to w zasadzie każdy element budynku uległ jakiejś zmianie – od fundamentu po

prace malarskie. Jesteśmy pod wrażeniem potęgi chemii budowlanej – dzisiaj można znaleźć rozwiązanie prawie każdego problemu.

Ma to odzwierciedlenie w oferowanych przez nas metodach. Na etapie wstępnych rozmów przedstawiamy opcje i możliwości zastosowania rozwiązań technicznych oraz zestawiamy te bardziej tradycyjne z nowocześniejszymi, dając inwestorowi możliwość oceny i analizy opłacalności poszczególnych elementów.

Innym tematem jest rozwój naszej organizacji. Inwestujemy w sprzęt i kadry, staramy się na bieżąco obserwować i usprawniać procesy w firmie.

Wiele projektów wykonanych przez Państwa jest w formule „zaprojektuj i zbuduj”. Czy jest to preferowana forma usług?

Tak, jest to niejako kontynuacją tego, o czym mówiłem na początku. Ja i jeden z moich współników mamy wykształcenie konstrukcyjne projektowe, uprawnień i doświadczenie w projektowaniu, co pozwala nieco inaczej patrzeć na dokumentację. Analizując projekty, które otrzymywaliśmy w ramach przetargów czy konkursów ofert, zawsze znajdowaliśmy możliwości optymalizacji czy też stosowania bardziej ekonomicznych rozwiązań zamiennych. Dodam, że kiedyś w wielu przypadkach nie było to trudne, ponieważ dokumentacja, którą uzyskali-

śmy, miała duży potencjał zmian bez utraty funkcjonalności czy jakości obiektu. Stosując tę strategię, szybko dostrzegliśmy, że znacznie większe pokłady optymalnych rozwiązań leżą w bardziej drastycznych zmianach obiektu, które są zmianami istotnymi w świetle prawa budowlanego i wymagają zamiennej decyzji budowlanej, co z kolei wydłuża proces inwestycyjny. Dzięki doświadczeniu technicznemu i kosztorysowemu mogliśmy zaproponować całościową obsługę w ramach „zaprojektuj i zbuduj”. Obecnie podejmujemy się wykonania obiektu na podstawie określonych wytycznych i standardów



HARPER HYGIENICS, MIŃSK MAZOWIECKI

w ustalonej, ryczałtowej cenie. Nasza usługa sięga dalej niż sam projekt i wykonawstwo, pomagamy ocenić działkę przed zakupem, wykonujemy wstępne analizy, uzyskujemy warunki od gestorów mediów czy uzgodnienia zjazdu. Na dalszym etapie w naszym zakresie jest uzyskanie decyzji o pozwoleniu na budowę oraz po skończeniu budowy – decyzji o pozwoleniu na użytkowanie. Wymaga to intensywniejszej pracy z inwestorem na etapie przedumownym, zainwestowania swojego czasu i wiedzy, aby dokładnie określić wszystkie parametry obiektu, czasami łącznie z modelem drzwi. Jednak stworzenie tak dokładnej specyfikacji procentuje bezkonfliktową realizacją.

Część inwestorów dostrzega zalety systemu „zaprojektuj i zbuduj”. Po pierwsze, chcą być obsłużeni kompleksowo w jednym miejscu, mieć jednego partnera do rozmów na wszystkich etapach inwestycji. Doświadczeni inwestorzy wiedzą,

że zlecając jednemu podmiotowi całe zadanie, eliminują odwieczny konflikt na budowie na linii projektant – wykonawca. Jest to korzystne zarówno podczas realizacji, jak i w okresie gwarancyjnym. System ten nie zachęca do startu w przetargach firm szukających różnych „skróótów” w procesie inwestycyjnym. Kolejną barierą wejścia jest jednak duże doświadczenie kosztorysowe i techniczne, bez którego trudno już na etapie koncepcyjnym znaleźć odpowiednie rozwiązania i prawidłowo je wycenić.

Oczywiście nie wszystkie obiekty mogą być realizowane w tej formule. Czasami stopień skomplikowania jest tak duży, że musimy zrezygnować i wycena może powstać dopiero po wykonaniu projektu, jednak są to coraz rzadsze przypadki.

Jakie są flagowe projekty obiektów wykonanych w ww. formule?

Pierwszym dużym i poważniejszym obiektem była siedziba Toyota Materiał Han-

dling w Jaktorowie o powierzchni całkowitej 7800 m². Inwestor postawił przed oferentami trudne zadanie, określił wysokie wymagania jakościowe i funkcjonalne, jednocześnie ustalił sztywny budżet. Na początku spełnienie tych oczekiwań wydawało nam się niemożliwe, jednak dobra współpraca z inwestorem pozwoliła znaleźć rozwiązania, które zadowolili obie strony i dzięki temu wygraliśmy ten przetarg. Po przejściu „urzędowo” wymagającego procesu projektowego wykonaliśmy obiekt w ciągu 8 miesięcy. Termin umowy przewidywał realizację 9-miesięczną, ale w połowie budowy inwestor poprosił o skrócenie terminu o miesiąc. Na tym etapie było to trudne, jednak udało się i co ważne, bez zmiany ceny kontraktowej.

Najbardziej wymagającą inwestycją i chyba najtrudniejszą w naszej historii była rozbudowa zakładu Harper Hygienics S.A. w Mińsku Mazowieckim o powierzchni całkowitej 5300 m². Było to zadanie w formule „przeprojektuj i wybuduj”. Inwestor nie był zadowolony ze zleconego wcześniej projektu w kontekście wycen, jakie otrzymał od oferentów, więc rozpiął kolejny przetarg na zastosowanie rozwiązań zamiennych. Obiekt był skomplikowany, ponieważ zawierał bardzo nowoczesną i unikatową linię technologiczną. Nasza analiza pozwoliła na określenie wielu elementów do zmiany. Inwestor powołał ze swojej strony kompetentny zespół, który wysoko ocenił nasze propozycje i zostaliśmy generalnym wykonawcą tego obiektu. Niestety to nie był koniec wyzwań, ponieważ inwestor wymagał od nas udostępnienia obiektu do montażu technologii pod trzech miesiącach od wejścia na budowę, terminu dotrzyaliśmy. Warty podkreślenia jest fakt, że budynek ten został doceniony przez niezależne gremium i uzyskał tytuł finalisty konkursu Budowa Roku 2013.

Chciałbym jeszcze wspomnieć o dwóch realizacjach. Pierwsza to siedziba firmy Polcan w Ożarowie Mazowieckim o powierzchni 5000 m². Inwestor bardzo szczegółowo analizował proponowane rozwiązania pod kątem jakości i kosztów eksploatacyjnych,



POLCAN, OŻARÓW MAZOWIECKI



BOGUCKI FOLIE, JATNE

co zaowocowało wspólnym wypracowaniem dość zaawansowanego technicznie budynku. Druga inwestycja to siedziba firmy Start PM w Starych Babicach o powierzchni 3850 m². Inwestor jako osoba z branży projektowej oczekiwał bardzo nowoczesnej formy obiektu. Projekt powstawał na podstawie otrzymanych od inwestora wytycznych i koncepcji. Znalazienie ostatecznej formy obiektu poprzedziły długie, wielowariantowe analizy.

Jakie technologie wykorzystywane są podczas realizacji obiektów przemysłowych?

Nigdy nie budowaliśmy typowych obiektów. Staraliśmy się stosować indywidualne rozwiązania. To co nas zawsze wyróżniało, to maksymalna prefabrykacja i postawienie na prace montażowe. Uważamy, że im więcej elementów wykona się w kontrolowanych warunkach zakładu produkcyjnego, a później tylko zamontuje, tym lepiej. Oczywiście dotyczy to głównie konstrukcji. Natomiast w elewacjach niepodzielnie króluje płyta warstwowa. Na dachach zawsze używaliśmy membran PVC. Jesteśmy jednym z pionierów stosujących te folie w Polsce. W elewacjach części biurowych coraz większą popularność zdobywają technologie zastępujące metodę lekką moką, jak na przykład płyty włóknowo-cementowe czy okładziny aluminiowe. W instalacjach oświetlenie ledowe staje się już jednym z głównych rozwiązań. Jest też coraz więcej systemów sterujących pracą obiektu. Instalacje sanitarne wewnętrzne to każdorazowo rozwiązanie dopasowane do specyfiki obiektu i trudno tu wskazać na standardowe systemy. Stosujemy całą paletę rozwiązań odprowadzenia wód deszczowych: od prostego przyłącza poprzez różne zbiorniki retencyjne po zaawansowane systemy rozsączania w gruncie.

Rynek stale się zmienia. Jakie trendy w budownictwie obecnie Pan dostrzega?

Patrząc od strony inwestorskiej, to na pewno większa świadomość budowlana, wyższe oczekiwania techniczne, a także wzrost znaczenia innych kryteriów oceny



START PM, STARE BABICE

objektu i rozwiązań technicznych niż tylko cena. To bardzo pozytywne trendy. Cieszy mnie też stale zwiększający się udział obiektów *stricte* produkcyjnych kosztem budynków magazynowych. Wydaje się to być pozytywnym symptomem rozwoju gospodarki.

Moim zdaniem wykonawstwo zmierza do coraz większej specjalizacji, zarówno wśród większych, jak i mniejszych podmiotów. Rośnie też poziom techniczny przedsiębiorstw na naszym rynku – większych firm i małych podwykonawców.

W kwestii stosowanych przez nas technologii – rośnie znaczenie prefabrykacji żelbetowej na rynku. Dzisiaj już nikt się nie dziwi, gdy proponujemy obiekt złożony z prefabrykatów żelbetowych, co jeszcze 5 lat temu było dość częste.

Jestem wciąż pod wrażeniem postępu chemii budowlanej i technologii informatycznych, które obecnie mamy do dyspozycji.

Solidność i uczciwość są dla Państwa fundamentalnymi wartościami. Jakie jeszcze idee są dla Państwa istotne?

Oczywiście solidność i uczciwość były zawsze podstawami naszego biznesu. Gdy przystępowaliśmy do przetargu, naszym celem było zawsze zakończenie inwestycji z wynikiem win-win. Oferujemy partnerskie podejście do biznesu i tego oczekujemy od inwestorów. Wiemy, że czasami trudno jest zbudować zaufanie, zwłaszcza jeśli ktoś spotkał się już z naszymi „kreatywnymi inaczej” kon-

kurentami. Jednak zazwyczaj to się udaje. Inwestorzy do nas wracają, mamy na koncie po kilka realizacji dla tych samych podmiotów, wielu inwestorów trafia do nas z polecenia. Innym aspektem jest współpraca z podwykonawcami. To także są dla nas partnerzy. Udało nam się z nimi zbudować na tyle dobre relacje i obdarzyć wzajemnym zaufaniem, że niektórzy mają u nas wyłączność.

Jakie są plany spółki na najbliższe lata?

Nie o wszystkim mogę mówić, jednak nadal chcemy rozwijać się w sposób zrównoważony, jak do tej pory. Oczywiście wzrost obrotów jest celem każdej organizacji. W najbliższych latach chcemy postawić na większy rozwój kadry i systemów zarządzania budową.



Probis Sp. z o.o.

ul. Parzniewska 4, 05-800 Pruszków
tel. 22 738 11 16

www.probis.info

PRUSZYŃSKI Sp. z o.o.

Inwestycja w rozwój

Blachy Pruszyński jest jedną z największych firm wśród polskich producentów stalowych pokryć dachów i elewacji. Cała oferta dostosowana jest do wymogów architektów oraz oczekiwań klientów, a także rokrocznie rozszerzana o nowy asortyment.

W zeszłym roku owiane tajemnicą zostały szczegóły dotyczące działań mających na celu dalszy rozwój. Ten sekret to...?

W zeszłym roku rozpoczęliśmy inwestycję na szeroką skalę. O jej wielkości może świadczyć przede wszystkim kwota 70 mln zł, którą przeznaczaliśmy na budowę hali oraz linii do produkcji płyt warstwowych z rdzeniem poliuretanowym. Już od paru miesięcy charakter nowej inwestycji nie jest tajemnicą, jak również fakt, że dysponujemy w tym zakresie najnowocześniejszą linią produkcyjną w Europie.

No właśnie, jakie nadzieje wiąże Państwo z tą nową linią produkcyjną i rozszerzeniem oferty?

Najnowszą pozycją w ofercie handlowej Blachy Pruszyński są ściennie i dachowe płyty warstwowe PIRTECH z rdzeniem ze sztywnej pianki poliuretanowej typu PIR w okładzinach metalowych.

Jakie wiążemy z tym nadzieje? Najprościej rzecz ujmując – rozszerzenie palety wyrobów umożliwi dotarcie do kolejnej grupy klientów. Dzięki powiększeniu oferty o płyty z rdzeniem poliuretanowym

stajemy się bardziej elastyczni z punktu widzenia naszych obecnych i przyszłych klientów. Będziemy mogli dostarczać materiały na obiekty, w których zaprojektowano wiele rozwiązań – systemy mieszane o różnych wymaganiach z punktu widzenia prawa budowlanego (izolacyjność termiczna, akustyczna czy właściwości ogniowe). Dzięki temu klient będzie miał możliwość nabycia u nas kompletu materiałów, co pozwoli mu zaoszczędzić czas i pieniądze. Uruchomienie nowej produkcji to nie tylko rozszerzenie oferty, ale także sporo nowych obowiązków spoczywających na barkach producenta. Przeprowadzenie całej procedury Wstępnych Badań Typu, dzięki którym wyrób może być wprowadzony do obrotu i stosowania na rynku krajowym i zagranicznym. Rozbudowanie Zakładowej Kontroli Produkcji o kolejne elementy, a mianowicie o urządzenie do badania właściwości materiałowych (wytrzymałość na rozciąganie, ścisnienie oraz zginanie), komorę do badania zapalności wyrobów budowlanych metodą działania małego płomienia, komorę solną do badania odporności korozyjnej powłok organicznych, lambdomierz do sprawdzania przewodności cieplnej materiałów stanowiących rdzeń płyt warstwowych oraz komorę do badań starzeniowych.



NOWA HALA PRODUKCYJNA



LINIA DO PRODUKCJI PŁYT PIRTECH

Tak szeroki system kontroli ogranicza do minimum ryzyko złej jakości wytwarzanego wyrobu budowlanego, jakim są płyty PIRTECH oraz pozostałe produkty z oferty firmy.

Firma oferuje cykliczne szkolenia dla dekarzy. Czy oznacza to, że produkty firmy stale ewoluują?

Co roku organizujemy zimowy cykl szkoleń dla dekarzy. Robimy to z kilku powodów. Jak wynika z ankiety, którą przeprowadzamy wśród uczestników, każdego roku około 50% z nich jest na szkoleniu po raz pierwszy. Zależy nam, żeby fachowcy, którzy montują nasz materiał, byli dobrze przygotowani, stąd duży nacisk na część praktyczną. Z drugiej strony każdego roku możemy pochwalić się kilkoma nowościami w ofercie. Udział w szkoleniu, nawet po raz kolejny, zwyczajnie pozwala być na bieżąco. Wprowadzając nowości, takie jak np. blachodachówka ARAD Premium z innowacyjnym systemem montażu maskującym wkręty, musimy zadbać o szkolenia. Dekarz, który nie wie, jak zamontować produkt na dachu, może się obawiać i nikomu go nie poleci.

Jakie działania prowadzone są w zakresie edukacji przyszłych inżynierów?

Otwartość wobec młodych ludzi – przyszłych inżynierów – uważamy za inwestycję w przyszłość. Dla przykładu w tej chwili w naszym Dziale Technicznym pracują dwie osoby, które zaczęły u nas od studenckiej praktyki. Każdego roku, przynajmniej kilkakrotnie, gościemy w naszej siedzibie grupy studentów z różnych ośrodków dydaktyczno-naukowych. W trakcie takiej wizyty studenci mają możliwość dokładnego zapoznania się z możliwościami produkcyjnymi, zwiedzają hale, omawiamy z nimi poszczególne typy produkcji oraz wykorzystane maszyny. Podczas takiej wizyty poruszane są zagadnienia dotyczące statyki, ognioodporności i akustyki.

W przypadku, gdy uczelnia nie dysponuje własnym transportem, wysyłamy na miejsce naszych pracowników, którzy w ramach takich zajęć jak budownictwo ogólne lub materiałoznawstwo starają się przekazać słuchaczom swoje doświadczenie. Ponadto bardzo często zdarza się, że dostarczamy też konkretne materiały potrzebne doktorantom do prowadzenia ich badań.

Na rynku blaszanych pokryć dachowych i elewacyjnych wykazujecie przewagę w stosunku do konkurencji. Jak buduje się pozycję lidera?

Nasz udział na polskim rynku stalowych pokryć dachowych i elewacyjnych sięga 30%. Rozbijając ten wynik na budownictwo przemysłowe i indywidualne, to w tym pierwszym firma Pruszyński kontroluje już ok. 40% polskiego rynku. W budownictwie indywidualnym jest to już prawie 25%. Nieustannie pracujemy jednak nad umacnianiem swojej pozycji. Po 31 latach działalności można powiedzieć, że nigdy nie przestaliśmy się rozwijać. Osiągnięte zyski nie były „przejadane”, a inwestowane. Obecnie asortyment firmy to nie tylko pokrycia dachowe, to także stalowe rynny, szeroka oferta pokryć elewacyjnych, profili konstrukcyjnych, blach trapezowych, płyt warstwowych i wiele innych. Grupa Pruszyński to w tej chwili 20 spółek w Polsce i za granicą, w takich krajach jak Niemcy, Węgry, Rumunia, Czechy, Litwa czy Ukraina. W tym nieustannym, zrównoważonym rozwoju zawarta jest recepta na budowę pozycji lidera. Nie jest to jednak jedyny czynnik. Niezmiernie ważny w tym wszystkim jest bowiem czynnik ludzki. Bez zaangażowania pracowników nie doszlibyśmy do miejsca, w którym teraz jesteśmy.



Wywiadu udzieliła

**MAŁGORZATA
LUBCZYŃSKA,**

dyrektor marketingu



Pruszyński Sp. z o.o.

ul. Sokółowska 32B

Sokołów, 05-806 Komorów

tel. 22 738 60 00

www.pruszynski.com.pl

PBP EMKA Sp. z o.o. Sp. k.

Bezpieczeństwo na najwyższym poziomie

PBP EMKA od wielu lat działa w branży budownictwa energetycznego, przemysłowego, hutniczego i petrochemicznego. Główne filary działalności to: kominy przemysłowe, budownictwo energetyczne i tłumiki drgań obiektów wysokich. Firma świadczy usługi kompleksowo, poczynając od ekspertyz i koncepcji, poprzez specjalistyczne projektowanie, aż po realizację skomplikowanych robót inwestycyjnych, modernizacyjnych, remontowych i rozbiórkowych.

Patrząc na całokształt działalności firmy, można śmiało stwierdzić, że stale się rozwija i wprowadzane są nowoczesne technologie.

To prawda. Od początku funkcjonowania firmy staramy się jak najszerzej stosować nowoczesne i innowacyjne technologie.

Osiągamy przez to wielorakie korzyści, np.: budujemy pozytywny wizerunek firmy, skracamy terminy realizacji, podnosimy standardy wykonania, dzięki czemu unikamy również roszczeń gwarancyjnych. Jest to opłacalna strategia, gdyż umożliwia konkurencję na rynku zarówno



MARIUSZ KĘDZIERSKI

prezes zarządu PBP EMKA Sp. z o.o. Sp. k.

Absolwent Wydziału Inżynierii Lądowej Politechniki Krakowskiej w specjalności teoria konstrukcji. Od 22 lat zajmuje się zawodowo tematyką kominów przemysłowych i budowli wysokich.

Ma uprawnienia projektowe, wykonawcze i jest rzeczoznawcą budowlanym o specjalności maszty i kominy przemysłowe.

Jest też autorem ponad 350 ekspertyz, opinii budowlanych i ocen stanu technicznego obiektów wysokich.

jakością, jak i ceną oferowanych rozwiązań przy jednoczesnym spełnieniu surowych norm bezpieczeństwa robót na wysokości. Do niedawna skupialiśmy się przede wszystkim na wdrażaniu nowoczesnych systemów materiałowych do napraw i zabezpieczeń konstrukcji narażonych na silnie agresywne środowisko atmosfery przemysłowej. Skuteczne wdrożenie innowacyjnych technologii w tej dziedzinie do pracy na co dzień skutkowało podniesieniem kwalifikacji pracowników budowlanych. Uzyskaliśmy w pewnym sensie taki stan, że technologie te stały się powszechne w odniesieniu do prowadzonych przez nas robót budowlanych.

Przywołał Pan kwestię podnoszenia kwalifikacji pracowników. Czy wraz z rozwojem technologii wzrasta również poziom ich bezpieczeństwa?

Dążąc do rozwoju technologicznego, nie zaniedbaliśmy podnoszenia poziomu bezpieczeństwa przy realizacji ekstremalnych prac i przy czynnych instalacjach. Wdrożyliśmy kompleksowy system szkoleń pracowników we wszystkich aspektach prowadzonej działalności w zakładach przemysłowych, energetycznych i chemicznych. Opracowaliśmy też bardzo wysokie standardy ograniczające ryzyko przy prowadzeniu robót na wysokości. Pozwoliło

przemysłowego i energetycznego, kominów, chłodni kominowych i wentylatorowych, konstrukcji stalowych i żelbetowych.

Czy o podnoszeniu poziomu bezpieczeństwa możemy mówić również w kontekście obiektów?

Kilka lat temu przenieśliśmy ciężar innowacyjności na podniesienie bezpieczeństwa eksploatacji wysokich obiektów, narażonych na wiatrowe wzbudzenie wirowe. Postawiliśmy na opracowanie własnego, unikalnego, a jednocześnie bardzo skutecznego systemu tłumienia drgań. Mimo że rynek oferuje rozwiązania w tej dziedzinie, to każde z nich ma swoje wady, zaś ich działanie nie zawsze jest w pełni zgodne z oczekiwaniami. Po przeanalizowaniu całości zagadnienia doszliśmy do wniosku, że musimy wypracować taki system, który oprócz skuteczności i najwyższego stopnia bezpieczeństwa (co jest dla nas podstawowym warunkiem) będzie jednocześnie posiadał szerokie spektrum zastosowań. Głównie chodzi o możliwości adaptacji do już istniejących obiektów, w których zjawisko wzbudzenia drgań zostało zauważone w trakcie użytkowania obiektu. Kolejny cel, który sobie postawiliśmy, to możliwość ustawiania parametrów tłumika tak, aby można było go regulować wraz ze zmianą charakterystyki dynamicznej obiektu w trakcie jego

Postawiliśmy na opracowanie własnego, unikalnego, a jednocześnie bardzo skutecznego systemu tłumienia drgań.

nam to z kolei na szybkie uzyskanie certyfikatu ISO 18001 w zakresie: projektowanie, budowa, remonty, modernizacje, rozbiórki i ekspertyzy obiektów budownictwa

eksploatacji – zużycie korozyjne, zaopatrzenie w dodatkowe elementy infrastruktury komunikacyjnej oraz operatorów telekomunikacyjnych.



Co jest powodem podjęcia takiej drogi rozwoju w Państwa firmie?

Pierwszym istotnym aspektem jest zastrzeżenie warunków klimatycznych wiążące się z koniecznością uwzględniania większych obciążeń konstrukcji oraz wprowadzenie do stosowania europejskich norm zharmonizowanych. Implikuje to bardziej rygorystyczne podejście do bezpieczeństwa budowli w kontekście ich właściwości dynamicznych.

Drugim poważnym czynnikiem jest istotna zmiana w podejściu do rynku energii oraz ochrony środowiska (wprowadzenie w życie dyrektyw unijnych) – odchodzi się od dużych elektrowni zawodowych



opartych na konwencjonalnych źródłach energii (węgiel kamienny i brunatny) w kierunku wykorzystania jej ze źródeł odnawialnych. Trzy główne nurty to: spalanie biomasy (słoma, zrębki drzewne, wierzba energetyczna itp.), wytwarzanie energii elektrycznej i ciepłej w układach skojarzonych (współspalanie z paliwem konwencjonalnym) oraz rozpoczęcie budowy sieci spalarni odpadów traktowanych jednocześnie jako źródła „czystej” energii.

Większość istniejących kominów przemysłowych nie jest przystosowana do odprowadzania spalin tego typu, gdyż mają one zdecydowanie inne właściwości (duża wilgotność i niska temperatura powodujące szybszą korozję). Jeżeli dodamy stałą tendencję do likwidacji wysokoemisyjnych małych kotłowni i ciepłowni oraz konsolidacji lokalnych dostawców energii ciepłej, otrzymamy zupełnie nowe

warunki i wyzwania dla firm zajmujących się profesjonalnie projektowaniem i wykonawstwem emitorów, jakimi są kominy przemysłowe. Suma tych czynników oraz wyraźne ukierunkowanie rynku energetycznego zmieniły diametralnie tendencje w kształtowaniu konstrukcyjnym kominów przemysłowych. Nie projektuje się już kominów ceramicznych (cegłanych), a potężne kominy z trzonami żelbetowymi sporadycznie budowane są w wielkich elektrowniach, a i te często zamienia się na wprowadzenie spalin oczyszczonych bezpośrednio do chłodni kominowych. Współczesne kominy to w większości dwupłaszczkowe konstrukcje z trzonami ze stali węglowej i jednym lub wieloma przewodami kwasoodpornymi ze stali austenitycznej, tworzyw sztucznych TWS lub stali ze specjalnymi wykładzinami. Tworzą one skomplikowane układy statyczne, gdyż przewody wewnętrzne

opierane są ślizgowo o trzony lub wieże nośne, a dodatkowo stosuje się konstrukcje wspomagające i odciąg.

Ważne również są czynniki ekonomiczne, a jednocześnie wysokie wymagania bezpieczeństwa i niezawodności.

Dążenie do konkurencyjności i zmniejszenia energochłonności produkcji wymusza wysoką zaawansowanie i optymalizację wszystkich elementów konstrukcyjnych. Nic nie odbywa się jednak bezkosztowo – przyjęte coraz bardziej skomplikowane rozwiązania wymagają precyzyjniejszego projektowania, wyższego poziomu niezawodności i najwyższych standardów bezpieczeństwa. Wprowadzone Normy Europejskie w dużym stopniu uwzględniają te uwarunkowania, ale efektem tego są wyśrubowane normy zabezpieczania kominów przed wpływem drgań własnych wywołanych rezonansem wiatrowym.



Biorąc pod uwagę powyższe, stworzyliście innowacyjny system tłumików drgań o programowalnych właściwościach tłumiących. Jak przebiegały te prace?

W pierwszej kolejności rozwinęliśmy algorytmy projektowania oparte na połączeniu wiedzy z dziedziny mechaniki i dynamiki budowli, zawartości Eurokodów, matematyki wyższej, w tym analizy funkcjonalnej oraz informatyki w zakresie metod MES. Oprócz tego niezależnie wdrożyliśmy własny system pomiarowy z oprogramowaniem i analizatorami do badania drgań układów o wielu stopniach swobody. Wszystkie te elementy zostały dopracowane w laboratorium na specjalnie zaprojektowanym do celów badawczych prototypie. Badano i analizowano zgodność wyników teoretycznie wyliczonych z pomierzonymi w szerokim zakresie temperatur pracy i przy różnych częstotliwościach drgań wymuszonych.

Czy zgodność wyników pozwoliła na wdrożenie know-how do produkcji i zastosowania przemysłowego?

Oczywiście. Pomiaru skuteczności tłumienia, przeprowadzone dla każdej istotnej realizacji, były przeprowadzane z użyciem różnych narzędzi pomiarowych (in situ – poprzez rejestrację przyspieszeń oraz zdalnie – mierząc przemieszczenia konstrukcji). Każda wprowadzona modyfikacja i ulepszenie podlegają najpierw weryfikacji laboratoryjnej, a później obiektowej z pełnym cyklem badań dynamicznych samej zabezpieczanej budowli oraz współpracującego z obiektem zestawu tłumików.

A co z wynikami prac? Czy są one przez Państwa udostępniane?

Wyników prac rozwojowych nie trzymamy tylko dla siebie. Ponieważ jest to dziedzina stale rozwijająca się – ściśle współpracujemy

z naukowcami z ośrodków naukowo-akademickich. Efektem tej kooperacji jest cykl referatów prezentowanych na konferencjach naukowych oraz publikacje w branży zarówno budownictwa energetycznego jak i technik pomiarowych.



**Przedsiębiorstwo
Budownictwa Przemysłowego
EMKA Sp. z o.o. Sp. k.**

Luborzycza 221, 32-010 Kocmyrzów
tel. 12 387 05 01

www.emka.krakow.pl

Ludzie są najważniejsi

Postawił na zespół zaangażowanych pracowników, wspólnie z którymi każdego dnia buduje pozycję firmy na rynku.

Grupa Rector Lesage działa od ponad 60 lat. W Polsce obecna jest od 13 lat. Czy może Pan przedstawić pokrótce historię firmy Rector na polskim rynku?

Nasza firma obecna jest na polskim rynku od 2003 roku. Grupa Rector Lesage wybrała Polskę, kierując się przede wszystkim wielkością rynku i jego dynamiką. To, że nasz kraj jest najszybciej rozwijającym się krajem Europy Środkowej, gwarantowało firmie duże per-

spektywy rozwoju. Polska została też uznana za doskonałą bazę wypadową do krajów ościennych, dlatego w 2011 roku założyliśmy oddziały w Czechach i na Słowacji, gdzie rozpoczęliśmy dystrybucję systemów stropowych. Myślę, że rezultaty naszej spółki potwierdziły dobry kierunek rozwoju. Od początku istnienia Rector Polska zabudowaliśmy już blisko 3,5 mln m² stropów. W 2014 roku otworzyliśmy się na nowe rynki – głównie kraje nadbałtyckie,

Białoruś i Rosję, co skutkowało w 2015 roku utworzeniem odrębnej spółki Rector Rosja w Moskwie. Dzięki temu coraz bardziej klarowne stają się plany inwestycyjne Grupy Rector Lesage, które dotyczą budowy kolejnych fabryk oraz poszerzenia naszej oferty, uzupełnionej w 2016 roku o ściany oporowe, a także prefabrykowane budynki inwentarskie przeznaczone do hodowli trzody chlewnej.



TOMASZ CHMIELOWIEC

dyrektor operacyjny Rector Polska Sp. z o.o.

Z wykształcenia finansista i marketingowiec, z zamiłowania kulinarny smakosz i znawca win. Od dwunastu lat związany z sektorem budowlanym i zaangażowany w międzynarodową współpracę w zakresie wdrażania strategii kooperacji między spółkami. W 2009 r. dołączył do kadry zarządzającej francuskiej Grupy Rector Lesage, lidera na rynku prefabrykatów betonowych. W Rector Polska jest odpowiedzialny za rozwój działalności firmy w obszarach handlu i produkcji oraz zarządzanie całym zespołem pracowników.

Na Państwa stronie internetowej można przeczytać, że działalność firmy oparta jest na wyjątkowym know-how. Na czym ta wyjątkowość polega?

Nasze know-how to naturalne, zakorzenione w historii dążenie do tworzenia innowacyjnych rozwiązań. W Grupie Rector Lesage, będącej liderem na rynku francuskim, mamy szereg pomysłów, które każdego roku wprowadzane są do sprzedaży. Prym wiedzie Francja, gdzie duże możliwości innowacyjne daje tech-

systemem niejednokrotnie nagradzanym. W przeciągu ostatnich miesięcy otrzymaliśmy m.in. nagrodę od Polskiego Związku Inżynierów i Techników Budownictwa oraz nagrodę Głównego Inspektora Nadzoru Budowlanego.

O naszym know-how świadczy również otwarcie na prefabrykację skierowaną do sektora rolnego, o czym już wcześniej wspominałem – chcemy być postrzegani jako uniwersalny dostawca rozwiązań prefabrykowanych.

możliwość uczenia się każdego dnia nowych rzeczy i współpracy z wartościowymi ludźmi. Po drugie, to poczucie konkretnego wkładu w rozwój całej Grupy Lesage, pod względem ekonomicznym, organizacyjnym i innowacyjnym. Po trzecie, jest to możliwość wpisania się w bogatą historię grupy, którą współtworzę już od 7 lat. Po czwarte, satysfakcję daje mi fakt, że przyszłość należy do prefabrykacji. Znamy etapy rozwoju gospodarek w Europie Zachodniej, a Polska siłą rzeczy podąża zbliżoną ścieżką. Prefabrykacja to czas, a czas to pieniądz, czyli tak istotny aspekt ekonomiczny. Dlatego wierzę, że przede mną i moimi współpracownikami jeszcze wiele lat czerpania radości... .

Według mnie to jest recepta: jaki masz zespół – taką masz pozycję i tak cię postrzegają.

nologia izolacji budynków od wewnątrz, co z kolei wymaga od stropów i ścian innowacyjnego podejścia do redukcji mostków termicznych. I tutaj możemy się pochwalić termoizolowanymi płytami filigranowymi czy termoizolatorami brzegowymi w przypadku gęstożebrych stropów sprężonych. Jeśli chodzi o Polskę, to wdrożenie nowego systemu stropowego Rectolight było niewątpliwie bardzo dobrym posunięciem. Dzięki niemu zapewniamy wiele wymiernych korzyści. Przede wszystkim montaż jest wyjątkowo łatwy i szybki. Ułożenie stropu o powierzchni przykładowo 100 m² zajmuje dwóm osobom tylko 3,5 godziny. Wynika to m.in. z bardzo małej masy elementów: panel długości 1,2 m waży zaledwie 4,2 kg! Niewielki ciężar i ergonomiczne ukształtowanie elementów przekładają się także na znaczącą redukcję kosztów transportu – z jednej palety elementów stropowych wykonuje się około 70–90 m² stropu. Dodatkowo możliwy jest bezpodporowy montaż stropów do rozpiętości 6 m, co przynosi kolejne oszczędności na podporach montażowych. System Rectolight jest

W jaki sposób przyczynia się Pan do budowania pozycji Rector na rynku systemów stropowych?

Wydawałoby się, że sposób jest bardzo prosty i banalny, ale tak nie jest. W moim przypadku postawiłem na zespół zaangażowanych pracowników, którzy każdego dnia budują naszą pozycję na rynku, począwszy od pracownika produkcyjnego, a kończąc na służbach handlowych. Jesteśmy firmą rodzinną i też w takiej atmosferze staramy się pracować. Według mnie to jest recepta: jaki masz zespół – taką masz pozycję i tak cię postrzegają. Mamy przykłady, że w wielu przypadkach to właśnie człowiek robi różnicę i szeroko postrzegana jakość jaką oferujemy na rynku. Jesteśmy skupieni na potrzebach klienta, potrafimy słuchać i wyciągać wnioski. Myślę, że w przypadku naszej firmy można by parafrazować legendarny już slogan jednej z wypożyczalni samochodów: „Nie jesteśmy numerem 1, dlatego staramy się bardziej...”.

Co w pracy daje Panu najwięcej satysfakcji?

Po pierwsze, poczucie, że zajmuję się tym, co sprawia mi przyjemność, a także

Największy atut firmy to... ?

...możliwość korzystania jednocześnie z kompetencji, elastyczności oraz atutów typowych dla małych i średnich zakładów przemysłowych oraz z siły dużej grupy. Rector jest odpowiednim partnerem, który poprzez własne zasoby ludzkie, zmysł innowacji, technologię i międzynarodowe patenty dba o sukces swoich klientów. Nasze wyroby są najwyższej jakości, dzięki której nasi partnerzy, czy to firmy wykonawcze czy biura projektowe, darzą nas długoletnim zaufaniem i są pewni obsługi, jaką im zapewniamy.



Rector Polska Sp. z o.o.
ul. Śląska 64E, 32-500 Chrzanów
tel. 32 626 02 60
www.ector.pl

RECTOR POLSKA Sp. z o.o.

Lepiej budować razem

„Hasło jest jednocześnie powołaniem i filozofią. Pragnieniem doskonalenia się, osiągnięcia perfekcji w rzemiośle. To niezawodność oparta na doświadczeniu i codzienne stawianie sobie nowych wyzwań. To chęć dzielenia się sukcesem, obietnica na miarę przysięgi. To ciekawość umysłu, czujność ucha. To sposób patrzenia na jutrzejszy świat i próba tworzenia jego zarysów dziś wraz z tymi, którzy budują go każdego dnia. Tak właśnie firma Rector wyobraża sobie nową sztukę budowania. Sztukę lepszego budowania razem.”

Korzenie Rector Lesage sięgają 1897 roku, kiedy to została uruchomiona produkcja pokryć dachowych w Mulhouse, pod patronatem Fundacji Oscara Lesage. Rodzinny interes z siedzibą główną w Mulhouse w 1953 roku przekształcił się w spółkę Rector S.A., uruchamiając przy tym pierwszy we Francji zakład produkujący belki z betonu sprężonego. Rosnąca popularność rozwiązań opierających się na elementach żelbetowych sprężonych spowodowała, że firma rozpoczęła działalność w innych państwach europejskich. Obecnie działający od 2008 roku zakład w Chrzanowie jest najnowocześniejszym zakładem Grupy Rector Lesage w Europie i jest w stanie zaopatrzyć w belki sprężone również rynki krajów ościennych.

Duże rozpiętości

Projektanci coraz częściej decydują się na jednoprzestrzenne wnętrza, ograniczając do minimum ilość ścian nośnych. Możliwość zastosowania belek sprężonych

o długości nawet 10 m pozwala na projektowanie nowoczesnych i przestronnych wnętrz, które można dowolnie aranżować. W przypadku późniejszej przebudowy takiego obiektu znacznie łatwiej jest dokonywać zmiany, gdyż nie ogranicza nas gęsta siatka konstrukcyjna.

Stropy „szyte na miarę”

Belki sprężone stosowane w systemach stropowych Rector są zróżnicowane pod względem wysokości oraz nośności. Pozwala to na ekonomiczne projektowanie

stropu pod konkretne obciążenia. Długość produkowanych belek możemy różnicować co 10 cm, zaczynając od 1, a kończąc na 10 metrach, co jest szczególnie istotne podczas projektowania budynków o nietypowej geometrii. Wysoka wytrzymałość elementów sprężonych pozwala nam na projektowanie stropów, których wysokość może się zaczynać już od 16 cm.

Ukrywanie instalacji

Instalacja wentylacji mechanicznej, która coraz powszechniej montowana jest





w budownictwie jedno- i wielorodzinnym, zwykle wymusza na projektancie stosowanie sufitów podwieszanych, które potrzebują rezerwy w wysokości pomieszczeń. Dzięki charakterystycznej geometrii paneli Rectolight odpowiednio zaprojektowane instalacje można w całości lub częściowo ukryć w grubości stropu. Dlatego rozwiązanie to pozwala pogodzić wymagania projektantów instalacji z oczekiwaniami architektów dotyczących wysokości użytkowej pomieszczeń.

Nowoczesne rozwiązania

Firma dokłada wszelkich starań, aby wzbogacać ofertę o innowacyjne produkty. Przykładem może być element

szalunkowy wieńca, który poza skróceniem prac montażowych poprawia w znaczący sposób parametr termoizolacyjności wieńca żelbetowego. Niezwykle lekki element zmniejsza koszty związane z transportem oraz składowaniem materiału.

Renowacje

Stropy Rector w obu systemach świetnie nadają się w przypadkach konieczności wymiany starych, drewnianych stropów. W zależności od rozpiętości ich masa rozpoczyna się już od 187 kg/m². Również lekkość i szybkość montażu są ich dużymi zaletami, szczególnie jeśli chodzi o system Rectolight. W przypadkach, gdy nie można

obciążać niższych, istniejących stropów, zaleca się stosowanie belek umożliwiających wykonanie stropów bez podpór montażowych.

Oprogramowanie Eurydice

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom projektantów, firma stworzyła intuicyjne i szybkie narzędzie do projektowania stropów gęstożebrowych sprężonych. Zainteresowanym udostępniane jest oprogramowanie, którego obsługi mogą się nauczyć podczas ciekawych szkoleń. Biuro projektowe wspiera projektantów od etapu koncepcji aż po wykonawstwo.

Nagrody

Rector Polska znalazła się w gronie laureatów Złotej Siódemki Branży Budowlanej 2016. Złota Siódemka to prestiżowy projekt, mający na celu wyróżnienie przedsiębiorstw z wielu branż, które konsekwentnie rozwijają swoją działalność dzięki inwestycjom w nowe technologie oraz wysoką jakość oferowanych produktów i usług. Rector Polska została wyróżniona za wielokrotnie nagradzany system Rectolight. Ten ultralekki i nowoczesny system stropowy otrzymał Nagrodę Inspektora Nadzoru Budowlanego podczas XXIII Targów Budownictwa INTERBUD 2016 w Łodzi oraz Nagrodę Przewodniczącego Komitetu Organizacyjnego XXXI Ogólnopolskich Warsztatów Pracy Projektanta Konstrukcji w Szczyrku 2016.



RECTOR[®]
SYSTEMY STROPOWE

Rector Polska Sp. z o.o.
ul. Śląska 64E, 32-500 Chrzanów
tel. 32 626 02 60
www.ector.pl

REHAU

 Sp. z o.o.

Nieograniczone możliwości polimerów

„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 przedmioty 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, czasem nawet o tym nie wiedząc.

Marka REHAU jest symbolem innowacji, technologii przyszłości oraz najwyższej jakości usług. Rozwiązania systemowe firmy w zakresie techniki okiennej i drzwiowej, techniki grzewczej i sanitarnej, wykorzystania energii odnawialnych oraz zarządzania gospodarką wodną i rozwoju infrastruktury rewolucjonizują ekologię, ekonomię, wzornictwo i funkcjonalność,

dbając przy tym o bezpieczeństwo i komfort budowania.

Dewiza „Unlimited Polymer Solutions” wyraża pasję REHAU, która owocuje nowymi możliwościami wykorzystania w codziennym życiu 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, na które składają się kompleksowe rozwiązania systemowe dla branży budowlanej, meblowej, przemysłowej 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 działem wdrożeń i produkcji owocują one wprowadzaniem wielu innowacji do produkcji seryjnej.



MONTAŻ GRUNTOWEGO POWIETRZNEGO WYMIENNIKA CIEPŁA REHAU, BIUROWIEC PASYWNY W NYSIE



OKNA REHAU GENE0, SZKOŁA W VALGA W ESTONII

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 pionierskich rozwiązań dla branży stolarki otworowej jest system do produkcji okien, drzwi zewnętrznych oraz drzwi podnośno-przesuwnych GENE0. W tym systemie rdzeń profilu wytłoczony jest z niezwykle stabilnego i zarazem lekkiego tworzywa kompozytowego RAU-FIPRO z zawartością włókna szklanego. Z profilu została wyeliminowana stal, co przekłada się na brak mostków termicznych, doskonałe parametry termoizolacyjne i realne oszczędności energii. Najnowszym produktem dla branży okiennej są energooszczędne profile SYNEGO. Stolarka okienna i drzwiowa z systemu SYNEGO zapewnia nawet do 50% lepszą izolację cieplną w porównaniu do obecnych standardowych okien.

Systemy ogrzewania i chłodzenia

W ramach zapewnienia dobrego klimatu użytkownikom REHAU oferuje systemy ogrzewania i chłodzenia budynków mieszkalnych, a także powierzchni dużych

obiektów użytkowych. Wykorzystuje się je zarówno w powierzchniach podłogowych, jak i ściennych oraz sufitowych, do zabudowy w technologii mokrej oraz suchej. REHAU to także rozwiązania specjalne – na ponad 200 stadionach i boiskach treningowych na całym świecie zastosowany został system ogrzewania murawy. Pozwala on zawodnikom rozgrywanie meczów przez cały rok, a widzom cieszyć się sportowymi przeżyciami bez względu na pogodę.

Infrastruktura i inżynieria środowiska

W ofercie REHAU można znaleźć kompleksowe rozwiązania do budowy sieci wodno-kanalizacyjnych, wykorzystania energii geotermalnej w budownictwie energooszczędnym oraz zagospodarowania wód deszczowych. Ważną częścią oferty są też elementy dla budownictwa drogowego, takie jak systemy drenarskie i geosyntetyki.

Systemy zarządzania wodą

Woda pitna odgrywa w naszym codziennym życiu bardzo ważną rolę. Nie ma możliwości zastąpienia jej czymś innym. Niestety jej jakość nie zawsze spełnia nasze oczekiwania. Przyczyną tego są bardzo często ostatnie metry domowej instalacji wodnej. Firma REHAU posiada w swojej ofercie nowoczesny system instalacji wodnych RAUTITAN, który już dziś spełnia obecne i przyszłe

wymagania dotyczące standardów higieny wody pitnej.

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 wykorzystywać energię, poczynając od energii gruntu wokół domu aż do skutecznej ochrony termicznej 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 REHAU znajdują zastosowanie w całym obiegu wody – począwszy od pobrania ze źródła przez odbiór ścieków i przekazanie do oczyszczalni aż do ponownego wprowadzenia czystej wody do obiegu
- mobilność – w dobie dynamicznego rozwoju mobilności rozwiązania REHAU przyczyniają się do zmniejszenia ciężaru samochodów i samolotów przy zachowaniu wysokiego bezpieczeństwa podróży
- otoczenie domu i pracy – światowe trendy i indywidualne wymagania to składniki, z których rozwijane są nowe pomysły na atrakcyjny wygląd przestrzeni mieszkalnej i biurowej, łączące funkcjonalność z designem.

REHAU:

- to przedsiębiorstwo rodzinne, działające w 54 krajach, na 5 kontynentach
- zatrudnia niemal 20 000 pracowników w 170 lokalizacjach
- podnosi jakość życia, bazując na wysokiej klasy rozwiązaniach opartych o tworzywa polimeryczne
- działalnością obejmuje obszary: budownictwo, motoryzacja i przemysł
- oferuje ponad 40 000 produktów.



REHAU Sp. z o.o.

Baranowo, ul. Poznańska 1A

62-081 Przeźmierowo

tel. 61 849 84 00

www.rehau.pl

REYNAERS POLSKA Sp. z o.o.

Marka Reynaers zobowiązuje

Jeden z czołowych europejskich producentów innowacyjnych, a także przyjaznych dla środowiska i energooszczędnych systemów aluminiowych do okien, drzwi, ścian osłonowych, systemów przesuwanych, osłon przeciwstonecznych oraz ogrodów zimowych.

Bycie jednym z liderów w branży jest niewątpliwym powodem do dumy, ale i pewną ciężką odpowiedzialnością za wyznaczanie trendu i utrzymywanie wysokiej jakości oferowanych produktów. Jak to jest w przypadku Reynaers?

To naprawdę niełatwe zadanie. Na tak szalenie konkurencyjnym rynku innowacyjność to klucz do sukcesu, jak również powód do dumy. Reynaers to jedna z najstarszych firm branży aluminiowej w Europie. Nasze wąskoprofilowe systemy drzwi przesuwanych Hi-Finity czy nowa gama systemów okiennych MasterLine 8 nie mają sobie równych. Nowe rozwiązania dostosowane do konkretnej potrzeby klienta lub wymagań obiektu to obszar, na którym chcemy dowodzić swojej przewagi nad konkurencją. Coraz bardziej rygorystyczne normy i konieczność stosowania rozwiązań z jeszcze bardziej wyśrubowanymi parametrami termicznymi po części nas do tego zmuszają, a zarazem motywują do kreatywnej pracy. Reynaers to nie tylko produkt, ale przede wszystkim ludzie. Mamy świetny, profesjonalny i zmotywowany zespół, przygotowany do ciężkiej pracy nie tylko w Polsce, ale i w całej Europie Centralnej. Jesteśmy mocno wspierani przez centralę w Duffel w Belgii, dzięki czemu możemy sprostać wszystkim, nawet najbardziej skomplikowanym wyzwaniom.

Do oferty wprowadzony został nowy system okienny MasterLine 8, opisywany na stronie internetowej firmy jako mistrzowski. Co sprawia, że tak bardzo wyróżnia się on spośród innych systemów dostępnych na rynku?

Masterline 8 zmienia dotychczasowe podejście do rozwiązań okiennie-drzwiowych na bazie aluminium. Zakładało ono, że wzrost izolacyjności termicznej musi skutkować wzrostem głębokości zabudowy okien i drzwi. Masterline 8 gwarantuje niezmienną głębokość zabudowy, bez względu na U_f projektowanego rozwiązania. System ten pozwala na dowolną kombinację układu rama-skrzydło, umożliwiając architektom swobodny dobór stylu okien i drzwi w zależności od charakteru projektowanego budynku. Z punktu widzenia producenta okien i drzwi niewątpliwą zaletą systemu jest ograniczenie do minimum jego elementów składowych, co ma znaczący wpływ na koszty produkcji i magazynowania. Dodatkowo Masterline 8 został tak zaprojektowany, że można dzięki niemu zredukować czas prefabrykacji okien nawet o 17% w porównaniu do dostępnych dotychczas rozwiązań.

Jakie jeszcze inne rozwiązania zostały opracowane w ostatnim czasie?

Pod koniec 2015 roku wdrożony został system okiennie-drzwiowy SL 38. Powstał

on na bazie systemu CS 38-SL. Poprawione zostały jego parametry techniczne i wzbogacono go o nowe wzornictwo. Zdobywa uznanie wśród użytkowników szukających rozwiązań opartych o wąskie linie, nawiązujących do okien stalowych. Szczególnie polecany jest do renowacji zabytkowych budynków, w których konieczne jest zachowanie ich unikatowego stylu. Nowym rozwiązaniem jest też system drzwi przesuwanych Hi-Finity. Jest niezwykle energooszczędny, prawie niewidoczny i elegancki, dlatego świetnie sprawdza się w nowoczesnym, niskoenergetycznym budownictwie. Umożliwia wykonanie otwieranego naroża.

Wielu modyfikacjom uległ również najpopularniejszy produkt Reynaers, czyli fasada słupowo-ryglowa CW 50. Poprawiono parametry zarówno w zakresie termiki, jak i przenoszonych obciążeń. Obecnie możliwe jest zastosowanie przeszkleń o wadze do 700 kg, a potwierdzona badaniami odporność na obciążenie wiatrem wzrosła do 2000 Pa.

Niezapomniane projekty, przy których zostały wykorzystane produkty firmy, to...?

- Jerozolimskie Business Park, Warszawa – na budynku po raz pierwszy zastosowano rozwiązanie ściany osłonowej



CW 50-SC z mechanicznym mocowaniem przeszkleń za wewnętrzną tafelę szyby bez widocznych na zewnątrz profili aluminiowych. Drugim nowatorskim rozwiązaniem przy realizacji tego projektu było użycie fasady ciepło-zimnej opracowanej na bazie systemów CW 50 i CS 77.

- Saski Crescent, Warszawa – elewacja budynku powstała na bazie rozwiązania ściany osłonowej CW 50 ze szklanym żebrzem, które stanowi także nośny element konstrukcyjny, usztywniający pionowy słup aluminiowy. Zastosowana technologia umożliwiła wymianę szklanych żeber całkowicie od wnętrza budynku, bez konieczności demontowania szyb elewacyjnych.
- Winogrody, Poznań – elewację budynku wykonano z fasady ciepło-zimnej na bazie systemu okiennego CS 68-HV (ukryte skrzydło).
- Arkady Wrocławskie, Wrocław – elewacja została wykonana jako fasada dwupowłokowa. Jako powłokę zewnętrzną zastosowano rozwiązanie opracowane w oparciu o system CW 50-SG z szybami klejonymi strukturalnie oraz panelami służącymi do przewietrzania przestrzeni pomiędzy zewnętrzną a wewnętrzną powłoką elewacji. Konstrukcja powłoki wewnętrznej to konstrukcja klasycznej ściany osłonowej CW 50 z zamontowanymi w niej oknami otwieranymi CS 68. W wielokondygnacyjnym garażu zastosowano indywidualne rozwiązanie pionowych osłon przeciwśonecznych BS100.
- Platinium, budynki 4 i 5, Warszawa – na elewacjach budynków zastosowano okna pasmowe CS 99-HV-SG z kwaterami otwieranymi z ukrytym skrzydłem. W skrzydłach kwater otwieranych szyby są klejone do profili aluminiowych spoiwem konstrukcyjnym. Dzięki temu w widoku elewacji od zewnątrz nie różnią się od kwater stałych, a widoczna szerokość profili aluminiowych została znacznie zredukowana. Rozwiązanie pozwala także na instalowanie paneli nieprzeziernych o różnych grubościach, dzięki czemu możliwe jest uzyskanie efektu trójwymiarowości zewnętrznej powierzchni elewacji.
- Międzynarodowy Port Lotniczy Wrocław, Wrocław – główna elewacja wykonana została w indywidualnym rozwiązaniu ściany osłonowej słupowo-ryglowej CW 65 na podkonstrukcji stalowej. Dzięki przyjętemu rozwiązaniu możliwe było zastosowanie

wielkogabarytowych przeszkleń o szerokości 3,75 m i wysokości 1,825 m. W ścianach zamontowano okna napowietrzające CS 77 o tych samych wymiarach co szyby w kwaterach stałych.

- Akademia Sztuk Pięknych, Wrocław – w ścianach osłonowych zastosowano wielkogabarytowe okna wychylne na zewnątrz z górną osią obrotu i szybą klejoną strukturalnie do profili aluminiowych. Maksymalna wysokość okien osiągała 3,75 m, co wymagało zastosowania specjalnych, wzmocnionych profili, jak również specjalnych, indywidualnych okuć.
- Narvil (SPA), Serock – celem architekta było uzyskanie wrażenia ściany organicznej. Kwatery przeszklone mają bardzo zróżnicowane kształty i wymiary, co powoduje, że praktycznie każda szyba jest inna. Do wykonania tej elewacji został użyty system ściany osłonowej CW50-SC z mechanicznie mocowanymi szybami, bez widocznych na zewnątrz profili aluminiowych.

Jakie wartości wyznawane są w Reynaers?

Nasza firma ma już ponad 50 lat. Jest niewątpliwie jednym z liderów w swojej branży. Rozwija się dynamicznie, a jej sukces możliwy jest dzięki zaangażowaniu wszystkich pracowników i poszanowaniu wartości, którymi kierujemy się od zawsze. Innowacyjność to jedna z nich. Gwarantuje nam pozycję prekursora we wdrażaniu rozwiązań. Dążenie do doskonałości, nie tylko w zakresie oferowanych produktów, to kolejny cel naszego zespołu. Naszymi najważniejszymi wartościami są lojalność i szacunek – wobec innych członków zespołu, klientów i ich interesów.



Wywiadu udzielił

RAFAŁ DORYWALSKI,
dyrektor zarządzający



Reynaers Polska Sp. z o.o.

ul. Okulickiego 12, 05-500 Piaseczno

tel. 22 715 77 77

www.reynaers.pl

SCHOMBURG POLSKA Sp. z o.o.

Indywidualne i fachowe podejście

Firma od 1992 r. zaopatruje polski rynek w wysokiej jakości produkty z zakresu chemii budowlanej. Oferuje rozwiązania w obszarze technologii betonu, uszczelnień budowlanych i renowacji budynków.

1 kwietnia br. objął Pan oficjalnie stanowisko dyrektora zarządzającego. Wymaga to stałego łączenia bogatej wiedzy technicznej z aspektami związanymi z zarządzaniem zespołem i firmą.

Moje motto to: wiedza, kompetencja, konsekwencja. Całe moje życie zawodowe skupia się wokół technologii betonu i materiałów budowlanych. Pracę zaczynałem

w Zakładzie Technologii Betonu Politechniki Krakowskiej u prof. Janusza Mierzwy. Miałem zaszczyt poznać prof. Władysława Muszyńskiego i prof. Zygmunta Jamrożego, a chemii budowlanej uczył mnie prof. Tadeusz Broniewski. Zawdzięczam im wprowadzenie w świat chemii budowlanej i technologii betonu. Później poszerzyłem wiedzę o zagadnienia z zakresu ekonomii



KRZYSZTOF POGAN

dyrektor zarządzający Schomburg Polska Sp. z o.o.

Absolwent Wydziału Inżynierii Lądowej Politechniki Krakowskiej. Doktor nauk technicznych, specjalista w dziedzinie chemii budowlanej i technologii betonu. Ukończył również studia MBA w zakresie ekonomii. Posiada doświadczenie w zarządzaniu zespołami handlowymi, opracowywaniu budżetu, a także w tworzeniu i wdrażaniu strategii sprzedaży. Prywatnie interesuje się żeglarsstwem.



HOTEL KRASICKI W LIDZBARKU WARMIŃSKIM

i nabrałem doświadczenia w zakresie gospodarki rynkowej, budowania zespołów sprzedażowych i zarządzania nimi. Bazuję także na bogatych doświadczeniach zdobytych podczas mojej dotychczasowej kariery zawodowej, łączącej wymiar techniczny z ekonomicznym. Jednak w przypadku takiej firmy jak Schomburg Polska nie ekonomia, a przede wszystkim technika determinuje rozwój. Musimy zdać sobie sprawę, że nie będziemy dużym graczem na rynku hurtowym, gdzie jest dostępny na półce masowy produkt, nazwijmy go bezobsługowy. Powinniśmy poprzez odpowiednie kompetencje techniczne budować zaufanie klientów do naszych rozwiązań. Oferta to nie produkty

sprzedające się z półki. Wartością dodaną jest silne wsparcie techniczne oferowane klientom, a co za tym idzie – także naszym produktom. Z wykształcenia jestem inżynierem budownictwa, ukończyłem studia techniczne na Politechnice Krakowskiej. Natomiast z racji zainteresowań i dodatkowej edukacji, można powiedzieć, że jestem inżynierem-humanistą. Interesuje mnie historia i to głównie w aspekcie wyciągania wniosków i przekuwania porażek w sukcesy. Dlatego też to, że mam wykształcenie głównie techniczne, nie przeszkadza mi w spojrzeniu globalnym na całą firmę jako organizację i w zarządzaniu procesami. Nie tylko tymi sprzedażowymi, ale również organizacyjnymi w firmie.

Zdożył Pan imponujące doświadczenie menedżerskie w dziedzinie chemii budowlanej zanim został Pan dyrektorem zarządzającym Schomburg Polska. Co skłoniło Pana do wyboru właśnie tej firmy?

Był to już najwyższy czas, aby wkroczyć w obszar zarządzania ludźmi, procesami, firmą i spojrzeć na organizację jako cały organizm. Przesłankami do podjęcia przeze mnie tego nowego i ambitnego wyzwania były z jednej strony znajomość branży oraz możliwość wykorzystania doświadczeń zdobytych nie tylko na uczelniach, ale przede wszystkim podczas dotychczasowej praktyki zawodowej, a z drugiej strony potencjał firmy Schomburg Polska.



UL. DŁUGA W GRUDZIĄDZU



ZBIORNIK WODNY W KOBYLEJ GÓRZE

Jakie zadania przed Panem postawiono w związku z nowym stanowiskiem?

Podstawowe zadanie to umocnienie pozycji spółki na polskim rynku. Należy pamiętać o tym, że firma Schomburg Polska oferuje dwie główne grupy produktów. Pierwsza, pod szyldem Schomburg, to hydroizolacje i powłoki ochronne, uszczelnienia, materiały przeznaczone do naprawy betonu, ale także systemy renowacji obiektów zabytkowych. Druga z kolei – Rethmeier – to domieszki i dodatki do betonu, barwniki i impregnaty. Przeszedłem do firmy Schomburg z nowymi pomysłami

na rozwój i umocnienie pozycji na polskim rynku chemii budowlanej. Odnosząc się do nomenklatury żeglarskiej, nie jest istotne, jak duża jest łódź, ale najważniejsze, żeby ster uchwycić pewną i mocną ręką.

Z jakimi produktami i obszarami działalności powinna się kojarzyć marka Schomburg?

Schomburg zawsze był kojarzony z renowacjami obiektów zabytkowych. Rozwiązania te w dalszym ciągu oferujemy, część materiałów wchodzących w skład tych systemów produkujemy w Kutnie. Kolej-

ną grupą produktów charakterystyczną dla naszej marki są hydroizolacje bitumiczne i mineralne jedno- i dwuskładnikowe oraz uszczelnienia (w tym mineralny materiał uszczelniający, wykorzystujący efekt krystalizacji). Należy wspomnieć o domieszkach do betonu z grupy Betocrete Seria-C, zapewniających wodoszczelność nie tylko samego betonu jako tworzywa, ale i konstrukcji wykonanych z tego materiału. Ponadto oferujemy zaprawy naprawcze do betonu, powłoki ochronne oraz mineralny system do montażu nawierzchni jezdnych z kamiennej kostki (torowiska, jezdnie, zatoki autobusowe). W zakresie powierzchniowej ochrony betonu kładziemy nacisk na rozwój materiałów polimocznikowych, nie tylko na bazie czystej polyurei, ale również na bazie hybrydowej. Podsumowując, renowacja obiektów zabytkowych, naprawa i ochrona konstrukcji betonowych i żelbetowych, uszczelnienia, hydroizolacje są głównymi obszarami aktywności dla sieci sprzedaży Schomburg. Jeśli natomiast chodzi o grupę Rethmeier, czyli domieszki do betonu, barwniki, impregnaty, to tu celem jest umocnienie pozycji w zakresie betonowej kostki brukowej i elementów małej architektury, ponieważ z tym obszarem marka jest najbardziej kojarzona. W oparciu o zaplecze



DACH W OŁAWIE



KOŚCIÓŁ W GĘSI

techniczne, tj. laboratorium betonu w Kutnie oraz ambitną grupę technologów i doradców techniczno-handlowych, chcemy w dalszym ciągu sięgać swoimi działaniami po beton towarowy i ciężką prefabrykację. Mamy do dyspozycji szeroki wachlarz produktów, które możemy zaproponować. Nie wspominałem jeszcze o rozwiązaniach służących do montażu okładzin ceramicznych i kamiennych, czyli klejów i fug. Ten zakres produktowy jest stale w ofercie, natomiast nie zajmuje on najwyższego miejsca na liście priorytetów. Traktujemy te rozwiązania jako znakomite uzupełnienie naszych systemów hydroizolacji i uszczelnień stosowanych na balkonach, tarasach oraz w pomieszczeniach mokrych, np. basenach, saunach, kuchniach. Firma Schomburg stawia na proponowanie kompletnych systemów hydroizolacji i uszczelnień. Gdy pojawia się na budowie problem z uszczelnieniem balkonu, tarasu, hydroizolacją basenu czy sauny, to my jesteśmy gotowi zaproponować również kleje i fugi.

W czym widzi Pan obecnie największy potencjał, jeśli chodzi o produkty z oferty firmy?

Są to oczywiście polimoczniki. Rozwiązania z ich zastosowaniem promujemy na polskim rynku poprzez m.in.: udział w ma-

jowej konferencji Kontra 2016 w Szczyrku oraz zamieszczanie artykułów w prasie technicznej. Obecnie mamy powłokę opartą o czysty polimocznik, powłokę specjalistyczną przewodzącą ładunki elektryczne, ale pracujemy także nad dopracowaniem powłoki hybrydowej. Zatem przed nami nie tylko powierzchniowa ochrona betonu czy stali w zbiornikach i innych obiektach przemysłowych, ale także uszczelnienia i renowacja pokryć dachowych.

W przyszłym roku Schomburg w Polsce będzie świętować 25-lecie powstania marki. To dobra okazja do odnowienia kontaktów oraz do rozpoczęcia nowego rozdziału.

To prawda, rok 2017 to rok jubileuszowy, nie tylko dla spółki Schomburg Polska, ale przede wszystkim dla całej Grupy, która będzie obchodziła swoje 80-lecie. Daje to nam szczególne uprawnienia, aby właśnie w 2017 roku informować rynek o naszej organizacji, o tym, co robimy, co planujemy. Teraz jest czas na przygotowanie się do jubileuszu, poprawienie struktury, wyjście naprzeciw oczekiwaniom rynku. Przyszły rok będzie na pewno okazją do organizowania szczególnych spotkań o charakterze jubileuszowym, by podkreślić rolę klientów w rozwoju naszej firmy.

Schomburg Polska jest jedną z najstarszych firm w dziedzinie chemii budowlanej w Polsce. W czym tkwi tajemnica sukcesu firmy, która niezależnie od różnych zawirowań na rynku od lat utrzymuje pozycję jednego z liderów w branży?

Jakość produktów, rozpoznawalność marki, ludzie – to najistotniejsze elementy, które działają. Ważne są również dobre relacje z klientami, reagowanie na ich potrzeby, ale także oferowanie im doradztwa technicznego na najwyższym poziomie. Takie działania wpływają na wzrost zaufania do marki i dają możliwość osiągania wysokich wyników i utrzymania swojej pozycji.



Schomburg Polska Sp. z o.o.

ul. Skłęczkowska 18A

99-300 Kutno

tel. 24 254 73 42

www.schomburg.pl

SITA BAUELEMENTE GmbH

Nowe możliwości

Sita Bauelemente stoi na czele europejskich producentów systemów odprowadzania wody oraz wentylacji. Systematycznie realizuje główny cel – najwyższa jakość w każdym obszarze.

W tym roku firma obchodzi 40-lecie działalności. Marka w Polsce obecna jest od 6 lat. To długi okres funkcjonowania i ciężko wskazać wszystkie inwestycje, przy których zostały wykorzystane produkty firmy, ale może chociaż uda się wskazać te najważniejsze?

Marka Sita obecna jest w Polsce od ponad 10 lat. Wstąpienie do UE spowodowało, że nasze produkty zaczęły być sprowadzane do Polski przez dekarzy oraz firmy niemieckie, posiadające oddziały w Polsce. Od 6 lat o rozwój firmy dba prowadzone

przeze mnie w Polsce Przedstawicielstwo Sita Bauelemente. Trudno jednoznacznie wskazać najciekawsze realizacje, ale oczywiście mamy kilka perełek, które dla mnie i dla całego zespołu są wizytówką naszej obecności w Polsce.

Z ostatnio wykonanych systemów odwadniania dachów płaskich na uwagę na pewno zasługuje jeden z 7 cudów Polski wg „National Geographic Traveler”, czyli wrocławskie Hydropolis, centrum wiedzy o wodzie. Niezwykle ważną była dla nas wymagająca realizacja systemu odwadniania



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.



BŁOK GAZOWO-PAROWY, PŁOCK

dachów zielonych na jednej z największych serwerowni w Europie i na świecie, czyli poznańskie Beyond Data Center 2. Obecnie systemy odwadniania dachów dostarczamy na kilka znanych realizacji, m.in. na budowę bloku gazowo-parowego dla Orlen w Płocku i Elektrowni Opolo oraz rozbudowę Elektrowni Kozienice. Jednak najczęściej produkty Sita w Polsce stosowane są w budownictwie hotelowym i mieszkaniowym.

Co wyróżnia produkty oferowane przez Sita?

Produkty oferowane przez naszą firmę wyróżnia kilka niezwykle istotnych cech, związanych z ich stosowaniem w nowoczesnym budownictwie. Paleta produktów zawiera ok. 180 systemowych rozwiązań przeznaczonych zarówno na dachy płaskie tradycyjne, odwrócone zielone, w tym: stropodachy garaży podziemnych, jak również balkony, tarasy i loggie. Jako jedyni na rynku oferujemy wpusty dachowe z twardego poliuretanu, który jest materiałem termoizolacyjnym o jednym z najniższych

współczynników przenikania ciepła. Grube ścianki korpusu wpustu wykonanego z twardego poliuretanu ograniczają straty ciepła i wystąpienie mostka cieplnego. Jest to ważne w kontekście wzrastających wymagań cieplnych stawianych dachom, które określone są przez ustawodawcę w krajowych przepisach techniczno-budowlanych. Kształt i budowa części naszego asortymentu dedykowane są również budynkom wymagającym niskiej zabudowy elementów odwodnienia w warstwie termoizolacji,

np. 10 cm z jednoczesnym spełnieniem warunku bardzo wysokiej wydajności wpustu i z odprowadzeniem wody bez wykonywania przebieg w stropie. Takim produktem jest wpust grawitacyjny SitaTurbo, osiągający wydajność 24,9 l/s przy spiętrzeniu 7 cm słupa wody na dachu, co pozwala na odbiór wody opadowej z połaci np. hali przemysłowej o powierzchni 800 m² podczas wystąpienia deszczu nawalnego. Z kolei w budownictwie mieszkaniowym maksymalne wykorzystanie powierzchni



HYDROPOLIS, WROCŁAW



ELEKTROWNIA KOZIENICE, ŚWIERŻE GÓRNE



ATAL TOWERS, WROCŁAW

zabudowy przez deweloperów, z jednoczesnym odtworzeniem zazielenienia określonego w przepisach zagospodarowania przestrzennego, związane jest z wykonaniem stropodachów zielonych garażów podziemnych. Do takich powierzchni mamy systemowe rozwiązania odwodnienia wraz z wymaganymi wg przepisów skrzyniami rewizyjnymi do dachów zielonych. Warto podkreślić, że poza aspektem technicznym, ważną zaletą naszych rozwiązań jest dostosowanie ich do potrzeb wykonawców, którzy otrzymują od nas produkty gotowe do zabudowy i o tradycyjnym sposobie łączenia, dostarczane na plac budowy.

Podsumowując, w naszej ofercie znajdują się rozwiązania, które można łatwo i szybko zastosować do obiektu budowlanego każdej klasy. Odpowiadają one również najwyższemu kryterium przeznaczenia.

Ważnym obszarem działalności firmy jest profesjonalne doradztwo techniczne. Na jakie inne elementy kładziony jest nacisk?

Oczywiście doradztwo techniczne zawsze będzie istotnym zakresem działalności Sita w Polsce. Równocześnie chcemy być firmą innowacyjną, dopasowującą się do ewoluującej branży budowlanej. Na tym polu zawsze czeka wiele wyzwań. Mając na uwadze rozwijający się rynek budowlany i coraz bardziej wymagających klientów doceniających kompleksowe, a zarazem nowoczesne rozwiązania zgodne z obowiązującymi przepisami i normami, staramy się, aby w naszej ofercie znalazły się poszukiwane przez klientów produkty. Proszę pamiętać,

że każdy produkowany element odwadniająca czy też wpust dachowy, oprócz spełnienia oczekiwań klienta, musi być zgodny z normami obowiązującymi w Polsce. Dodatkowo w zakresie doradztwa dbamy nie tylko o prawidłowy dobór elementów odwodnienia, ale także o spełnienie przy tym kompleksowych warunków, takich jak: przeznaczenie powierzchni, izolacyjność cieplna i ochrona ogniowa stropodachu.

Jesteśmy rzetelni i na tym fundamencie budujemy swój wizerunek.

Chcemy również uzmysłowić i przedstawić potencjalnym kontrahentom, że w większości przypadków podciśnieniowy system odwodnienia można zamienić na system grawitacyjny, co obniża koszty inwestycji w tym zakresie o 66–75%. Jesteśmy rzetelni i na tym fundamencie budujemy swój wizerunek.

Drugim ważnym elementem działalności polskiego oddziału jest szeroko rozumiany rozwój marki Sita. Prowadzimy kampanie reklamowe oraz współpracujemy z branżowymi periodykami, w których dzielimy się fachową wiedzą, przedstawiamy warianty nowoczesnej zabudowy, nowy asortyment.

Przez 5 lat działalności firma opanowała 18% rynku tradycyjnych odwodnień grawitacyjnych. Czy w tym roku udało się zwiększyć zasięg? Jaka jest aktualna pozycja firmy?

Mijający rok mogę zdecydowanie uznać za bardzo udany. Proszę pamiętać, że działalność naszej firmy jest w dużym stopniu

zależna od sytuacji budowlanej. Każda nowa inwestycja zapowiada potencjalnego klienta. Dlatego też tak uważnie przyglądam się perspektywie rozwoju rynku. Oczywiście w mijającym roku udało nam się wykorzystać kolejne możliwości, które otrzymaliśmy od dynamicznie rozwijającego się rynku budowlanego w Polsce. Wzrost sprzedaży zapewne jest związany z napływem dużej ilości środków unijnych, co łączy się z dużymi inwestycjami. Istotne znaczenie miała w tym wypadku nasza aktywność w sektorze dużych inwestycji energetycznych, takich jak wcześniej wspomniane

przeze mnie elektrownie i obiekty złącza technicznego. To dla nas nowy sektor, niezwiązany z tak dobrze nam znanym budownictwem mieszkaniowym.

Wobec otwierających się nowych perspektyw rozwoju na rynku polskim jesteśmy przekonani, że rok 2016 będzie kolejnym bardzo udanym rokiem dla Sita Bauelemente w Polsce.

Jak ocenia Pan branżę odwodnień dachowych na rynku polskim i zapotrzebowanie na takie produkty?

Wpusty dachowe związane są nierozdzielnie z szeroko rozumianymi potaciami płaskimi. Tu musimy spojrzeć na tendencje związane z rynkiem dachów płaskich w Polsce. Zdecydowanie widać na podstawie dostępnych danych, że rynek dachów płaskich w Polsce jest naprawdę obiecujący.

Oczywiście pozyskiwanie nowych klientów, zwłaszcza lojalnych, nastawionych na wieloletnią współpracę, wymaga dużego nakładu pracy. W Polsce funkcjonuje



ATAL BAGRY PARK, KRAKÓW

jedynie kilku producentów odwodnień dachowych, ale też pojawiają się nowe firmy. Wiele z nich chce zaistnieć, oferując produkty o niskiej jakości lub też nie do końca zgodne z polskimi przepisami techniczno-budowlanymi i normami. Kuszą potencjalnych klientów jedynie niską ceną. Normy i przepisy dotyczące odwadniania dachów są bowiem dla wielu zainteresowanych nieznanymi. Ilość przepisów, norm oraz brak wiedzy nie ułatwiają klientom dokonania wyboru. Do tego dochodzi mnogość firm wykonawczych, nie wliczając typowo dekarzów, chętnych do wykonania każdego kontraktu. Uważamy, że rynek jest przesycony firmami gotowymi do wejścia na plac budowy za wszelką cenę, a co za tym idzie – z wykorzystaniem najtańszych dostępnych materiałów.

Przewagami w tej nierównej walce są: jakość produktów, doradztwo techniczne oraz pomoc projektowa, odpowiadające wszystkim uczestnikom procesu budowlanego i będące w zgodzie z obowiązującymi na terenie Polski przepisami budowlanymi. Widzę bowiem wśród naszych klientów wzrost świadomości, dotyczący zarówno kwestii jakości produktów, jak i spełniania przez nie obowiązujących norm i przepisów.

Jakie założenia przyjęte na ten rok udało się Panu zrealizować?

Już dzisiaj mogę stwierdzić, że w mijającym roku przerobiliśmy rekordową ilość projektów budowlanych, które w dużej części zakończono już w 2017 roku. Celem na ten rok było również wejście na nowy obszar, czyli budowy sektora energetycznego.

Z kolei najistotniejsze z punktu sprzedaży i dostępności naszych produktów było nawiązanie współpracy z nowymi partnerami handlowymi. Rozpoczęliśmy stałą współpracę z jedną z największych firm deweloperskich w Polsce jako główny dostawca systemów odwadniania dachów płaskich. Oczywiście w dalszym ciągu, jak wspominałem wcześniej, rozwijamy portfolio nowych produktów dostępnych na polskim rynku. Ważnym krokiem w roku 2016 było rozpoczęcie kampanii wśród architektów, projektantów, firm wykonawczych, promującej systemowe rozwiązania odwadniania dachów zielonych za pomocą produktów Sita. W tym zagadnieniu widzę również dalsze, duże możliwości rozwoju.

Na czym obecnie koncertuje Pan swoje działania?

W dalszym ciągu będziemy poszukiwać i przedstawiać naszą kompleksową ofertę potencjalnym klientom, którymi są wszyscy uczestnicy procesu budowlanego. Celem jest nawiązanie współpracy z nowymi dystrybutorami produktów dachowych, co dla klienta oznacza zwiększenie dostępności naszego produktu, a z drugiej strony dostawcy pozwoli uzupełnić własny asortyment wyrobów dachowych. Moim zadaniem jest również skoncentrowanie wysiłków na przeprowadzeniu coraz większej liczby szkoleń dla handlowców naszej sieci dystrybucyjnej. To oni jako pierwsi mają bezpośredni kontakt z klientem i dlatego chcę, by ta relacja była na najwyższym poziomie. Duży nacisk kładę także na wyróżnienie i zintensyfikowanie widoczności marki Sita poprzez

publikację fachowej wiedzy i nowoczesnych rozwiązań w czasopismach i portalach branżowych.

Dlaczego warto współpracować z Sita?

Cały zespół Sita to osoby wykonujące swoją pracę z pasją, co można stwierdzić po naszym doradztwie technicznym. To co przyciąga do nas nowych klientów i umacnia współpracę z obecnymi, to nasz profesjonalizm. Tworzymy nowoczesne rozwiązania w oparciu o nasze 40-letnie doświadczenie i obecne oczekiwania klientów. Wyznaczamy i pokazujemy nowe możliwości zastosowania produktów, łączymy estetykę architektoniczną z funkcjonalnością. Współpracujemy z projektantami, architektami, inwestorami, kierownikami budowy i wykonawcami. Jesteśmy z nimi od koncepcji projektowej po dostawę i montaż naszych produktów na gotowym obiekcie. Nie mamy ograniczeń i do każdej powierzchni dachu płaskiego możemy zaproponować systemowe rozwiązanie, które spełni wszelkie wymagania.



Sita Bauelemente GmbH

ul. Rydlówka 20, 30-363 Kraków
tel. 12 345 70 00

www.sita-bauelemente.pl

Wiedza i profesjonalizm

Wysoko ceni stały rozwój kompetencji. Stwarza swojemu zespołowi warunki do osiągnięcia celów.

Firma rozpoczęła działalność 20 lat temu, zajmowała się głównie fundamentowaniem. Zakres działalności rozszerzył się. Jakie usługi świadczone są przez Soletanche?

Soletanche rozpoczęła działalność na polskim rynku budowlanym od wprowadzenia do prac z zakresu fundamentowania specjalnego i budownictwa podziemnego jakości, technologii i poziomu bezpieczeństwa uznawanych za standard na rynkach zachodnich.

Wykonywane przez nas obudowy głębokich wykopów w technologii ścian szczelinowych w systemie o podwyższonej szczelności umożliwiły udział przy realizacji takich zadań, jak stacje pierwszej linii metra i Złote Tarasy w Warszawie. Pale wielkośrednicowe i ekrany ograniczające filtrację wody były wykorzystywane przy wielu projektach przemysłowych, kubaturowych i hydrotechnicznych.

Wraz z rosnącymi wymaganiami klientów oraz rozwojem technologii wzbogacamy

naszą ofertę, a poziom projektowania i jakości wykonawstwa rosną z każdą realizacją. Wprowadziliśmy kolejne metody posadowienia, takie jak pale przemieszczeniowe Screwsol – będące autorską technologią Grupy Soletanche Bachy – metody mieszania wgłębnego gruntu, mikropale oraz jet grouting. Główna oferta nadal dotyczy budownictwa podziemnego, a więc obudowy głębokich wykopów, ale rozszerzona została o realizacje z zakresu obudów berlińskich, palisad oraz ścian bielskich,



PIOTR TYTZ

dyrektor generalny Soletanche Polska Sp. z o.o.

Od zawsze związany z branżą budowlaną. Ukończył studia na Wydziale Inżynierii Lądowej Politechniki Warszawskiej o specjalizacji technologia i organizacja budownictwa oraz studia podyplomowe z zakresu zarządzania w Fundacji Polskiej Międzynarodowej Szkoły Zarządzania. Posiada uprawnienia budowlane umożliwiające kierowanie robotami budowlanymi bez ograniczeń w specjalności konstrukcyjno-budowlanej. Doświadczenie zdobywał, pracując jako majster budowy i dyrektor techniczny. Od 1999 roku związany z firmą Soletanche Polska, początkowo był dyrektorem do spraw produkcji, a w 2001 roku został dyrektorem generalnym.

co odpowiada zróżnicowanym wymaganiom stawianym przed nami na dzisiejszym rynku. 20 lat temu rozpoczynaliśmy jako podwykonawca wąskiego zakresu prac budowlanych. Dziś mamy za sobą realizację całościowych konstrukcji, np. węzeł „Lotnisko” wraz z tunelem i tzw. wanną szczelną w ciągu trasy S2, część podziemna biurowca przy ulicy Prostej w Warszawie oraz wiadukt w Płocku.

W jakim kierunku zmierza oferta firmy?

Naturalnym krokiem w przyszłość jest wykorzystanie naszego potencjału i doświadczenia, by oferować naszym klientom kompleksowe rozwiązania dostosowane do ich potrzeb.

Rozwijamy dział projektowy oraz wykonawczy w kierunku realizacji inwestycji od etapu programu funkcjonalno-użytkowego i koncepcji projektowej do odbioru robót budowlanych. Obecnie kontraktujemy zlecenia jako generalny wykonawca w zakresie budownictwa podziemnego. Kontynuacją tej polityki jest wprowadzanie na rynek polski zintegrowanych systemów dotyczących budowy wolnostojących parkingów podziemnych oraz podziemnych zbiorników wód opadowych, chroniących miasta przed zalaniem w wyniku ulewnych deszczy.

Który z sektorów działalności w ostatnim czasie rozwijany jest najintensywniej?

Od początku istnienia Soletanche jest najbardziej związana z rynkiem prywatnych inwestycji kubaturowych, takich jak obiekty biurowe, mieszkalne oraz handlowe. W związku z rozwojem infrastruktury transportowej i środkami unijnymi przeznaczonymi na te cele w ostatnich latach wzrósł udział naszych prac związanych z fundamentowaniem specjalnym

obiektów inżynierskich na głównych liniach kolejowych i drogowych.

Wzrosła także świadomość i możliwość finansowania kontraktów dotyczących ochrony przeciwpowodziowej głównych rzek.

Kto jest głównym odbiorcą Państwa usług?

Oferta prowadzonych przez nas prac dotyczy każdego sektora rynku budowlanego, a co za tym idzie profil naszych klientów jest zróżnicowany. Obecnie realizujemy prace na stacji metra w Warszawie i drodze S19 dla klienta państwowego, szereg realizacji dla klientów prywatnych – od liderów rynku deweloperskiego do lokalnych inwestorów – pragnących stworzyć nowoczesne i funkcjonalne obiekty. Nasze rozwiązania znajdują zastosowanie na rynku budownictwa przemysłowego i energetycznego, czego efektem były realizacje z zakresu fundamentowania dla EC Siekierki, Elektrowni Opole oraz farmy wiatrowej w gminie Wiciko koło Łeby.

W 1999 r. objął Pan stanowisko dyrektora generalnego. Pana działania pozwoliły firmie uzyskać jedną z najlepszych pozycji na rynku polskim. Jakie działania są dla Pana priorytetowe w podtrzymaniu tej pozycji?

Sukces, który osiągnęliśmy, jest wynikiem zaangażowania, wiedzy i profesjonalizmu całego zespołu. Doświadczenie pokazuje, że rozwój kompetencji naszego zespołu wraz z zastosowaniem nowoczesnych technologii jest receptą na zbudowanie solidnej i cenionej marki, jaką jest Soletanche. Głównym zadaniem dyrektora generalnego jest stawianie przed swoimi pracownikami wymagających i realnych celów,

pobudzających do działania i zwiększania kompetencji oraz stworzenie warunków do ich osiągnięcia.

Jak ocenia Pan poziom usług budownictwa podziemnego i specjalistycznego na rynku polskim?

Wymagania rynku są wysokie i to one bezpośrednio determinują poziom oferowanych usług. Różnice między firmami specjalistycznymi nie są już tak duże, jak dwadzieścia lat temu. Wyraźną różnicę widać w poziomie bezpieczeństwa na budowach, który przekłada się na zminimalizowanie liczby wypadków. Wydłużone okresy gwarancyjne pozytywnie wpływają na jakość wykonywanych prac i wizerunek firmy jako wiarygodnego partnera. Także dostępność specjalistycznego sprzętu przestała być problemem.

Wszystkie te elementy sprawiają, że tak trudno utrzymać pozycję w czołówce wykonawców na rynku wśród przedsiębiorstw o rodowodzie polskim, włoskim, francuskim czy niemieckim. Tym bardziej cieszy fakt, że Soletanche od 20 lat wykazuje stały wzrost poziomu swoich usług projektowych i wykonawczych, a przy tym pozostaje konkurencyjna pod względem finansowym.



SOLETANCHE POLSKA

Soletanche Polska Sp. z o.o.
ul. Powązkowska 44C, 01-797 Warszawa
tel. 22 639 74 11
www.soletanche.pl

SOLETANCHE POLSKA Sp. z o.o.

20 lat doświadczenia

Siłą naszej firmy jest wieloletnie doświadczenie, umiejętne wykorzystanie nowoczesnych technologii oraz zespół odpowiedzialnych ekspertów, dążących do optymalnych rozwiązań technicznych i finansowych. Stawiamy sobie za cel dostarczanie usług najwyższej jakości i tworzenie wartościowych relacji biznesowych.

Generalne wykonawstwo

W zakresie generalnego wykonawstwa oferujemy wykonawstwo żelbetowych konstrukcji obiektów kubaturowych i przemysłowych. Realizujemy kontrakty dla lokalnych przedsiębiorców. Wzmacniamy podłoża do projektów kluczowych, takich jak obiekty wysokościowe oraz prace dla przemysłu energetycznego i ciężkiego,

a także pod hale produkcyjne i osiedla domów jednorodzinnych. Wykonujemy szerokoprzestrzenne wykopy, wanny szczelne, posadowienia głębokie, konstrukcje podziemne i nadziemne.

Fundamenty specjalne

Znakiem firmowym Soletanche jest budownictwo specjalistyczne związane z po-

sadowieniem obiektów przy skomplikowanych warunkach gruntowych. Wieloletnie doświadczenie i szeroki zakres technologii umożliwiają nam kompleksową obsługę geotechniczną inwestycji.

Działamy na polskim rynku od ponad 20 lat i zajmujemy wiodącą pozycję w branży. Cieszymy się wizerunkiem wiarygodnego partnera biznesowego.

Nasza firma wykonuje fundamenty głębokie dla kilkukondygnacyjnych budynków mieszkalnych oraz obiektów użyteczności publicznej: biurów i szpitali.

Oferujemy również posadowienia instalacji przemysłowych na terenach fabryk i elektrowni.

Obiekty kompleksowe

Celem Soletanche Polska jest propagowanie budownictwa podziemnego jako zbilansowanego sposobu realizacji celów wymaganych przez współczesne społeczeństwo i nowoczesne aglomeracje miejskie. Naszym zadaniem jest połączenie możliwości przeniesienia obiektów takich jak garaże oraz systemów zabezpieczenia przeciwpowodziowego miejskiego pod ziemię, co pozwoli na rozwój infrastruktury bez szkody w postaci zajmowania przestrzeni miejskiej.





Proponujemy kompleksową realizację wolnostojących parkingów podziemnych i zbiorników wód opadowych. Realizacje przeprowadzamy kompleksowo: od studium wykonalności i oszacowania kosztów przez wykonanie projektu po realizację i oddanie do użytku.

Infrastruktura i transport

W ramach inwestycji dotyczących rozbudowy i modernizacji sieci komunikacyjnej miejskiej i międzymiastowej oferujemy wykonanie konstrukcji żelbetonowych oraz dostarczenie kompleksowych rozwiązań posadowienia obiektów infrastruktury drogowej i kolejowej.

W ramach prac realizujemy projekty wiaduktów i mostów, ciągu dróg ekspresowych, autostradowych oraz lokalnych, a także tunele w wykopie otwartym, które z powodzeniem wykonujemy w gęstej zabudowie. Realizacje z tego zakresu to: Węzeł Konotopa na drodze S8 i Węzeł Lotnisko na S2 w Warszawie oraz tunel w ciągu Trasy WZ w Łodzi.

Hydrotechnika

Specjalizujemy się w technologiach uszczelniania gruntu [sol – grunt, etanche

– szczelny], zapobiegających filtracji wód gruntowych. Jako Soletanche oferujemy specjalistyczne prace geotechniczne, polegające na głębokim mieszanii gruntu rodzimego z zawiesinami bentonitowymi lub cementowymi, dzięki którym zmniejsza się współczynnik filtracji gruntu. Technologie te wykorzystywane są między innymi w ramach modernizacji hydrotechnicznych budowli przeciwpowodziowych lub zabezpieczenia obszarów składowisk odpadów komunalnych, a także przy realizacji części podziemnych obiektów kubaturowych.

Biuro projektowe

Wykonujemy projekty budowlane oraz wykonawcze fundamentów specjalnych obiektów kubaturowych i inżynierskich.

Na etapie przetargowym opracowujemy projekty koncepcyjne pod kątem optymalizacji rozwiązania technicznego, dążąc jednocześnie do polepszenia wyniku ekonomicznego, a w ramach współpracy z działem wykonawczym dokonujemy optymalizacji projektów bazowych.

Celem naszego biura projektowego jest propagowanie wiedzy i rozwiązań eksperckich, płynących z ponad dwudziestu lat pracy na polskim rynku budowlanym.

Grupa Soletanche Bachy w liczbach:

- ponad 60 tysięcy pracowników różnej narodowości
- 1200 inżynierów i menedżerów
- sukcesy w realizacji projektów w ponad 100 krajach
- roczna stopa wzrostu na poziomie 10% w ciągu ostatnich 20 lat
- 14 nagród za innowacyjność przyznanych przez francuską Fédération Nationale des Travaux Publics.

Sukces jest wspólnym dziełem

Przyszłość firmy widzi w realizacji kompletnych systemów hydro- i termoizolacji budynków oraz specjalistycznych rozwiązań akustycznych, a także nowoczesnych budynków energooszczędnych.

Badania i rozwój wydają się priorytetowe dla firmy. W jakim kierunku Soprema prowadzi obecnie swoje badania?

Nie zdradzamy szczegółów naszych badań. Kierunki prac prowadzonych w pię-

ciu centrach badawczych na świecie są tajemnicą koncernu Soprema Group, którego jesteśmy częścią od 20 lat. Możemy jedynie mówić o kierunku rozwoju w ramach szeroko pojętych izolacji, a jest nim

dostarczanie klientom sprawdzonych oraz wiarygodnych rozwiązań łączących hydro- i termoizolację w kompletny system. Dlatego w przypadkach, w których konkurencja napotyka na bariery technologiczne,

ARTUR PĄCZKOWSKI

dyrektor sprzedaży i marketingu Soprema Polska Sp. z o.o.

Absolwent Wydziału Mechanicznego Politechniki Lubelskiej i programu Executive MBA Instytutu Nauk Ekonomicznych PAN. Z branżą budowlaną związany od 1992 roku. Budował od podstaw firmę Rautaruukki Polska i zarządzał tam sprzedażą projektową na rynku B2B. W latach 2001–2005 w Metalplast Oborniki efektywnie wdrażał strategię sprzedażową, która doprowadziła do osiągnięcia pozycji lidera rynku płyt warstwowych przez firmę. Po przejęciu tej firmy przez Ruukki do 2009 roku zajmował się wdrażaniem kompletnych systemów budowlanych lekkich obudów Ruukki, a następnie został dyrektorem handlowym. Współuczestniczył w realizacji wiodących projektów tej firmy i zarządzał budżetem o wysokości 140 mln zł. Od 2009 roku jako dyrektor sprzedaży Ruukki Spaces wdrażał projekt stalowych hal systemowych Ruukki. W 2012 roku został dyrektorem sprzedaży i marketingu – Country Managerem w firmie Soprema Polska. Odpowiada za wyniki spółki, jej strategię rozwoju oraz sprzedaży, wdraża wraz z zespołem nowe systemy dachów płaskich oraz izolacji w segmentach budownictwa kubaturowego i infrastruktury.



bardzo często Soprema dysponuje już sprawdzonym rozwiązaniem.

Specjalizujemy się w dachach każdego rodzaju – w izolacjach części podziemnych budynków oraz tzw. „miejsz trudnych”, takich jak balkony, tarasy, dylatacje, odwodnienia w budownictwie kubaturowym, komunikacyjnym: tunelowym, kolejowym i drogowym, ale też w budynkach modułowych jedno- i wielorodzinnych. Zapewniamy kompatybilność produktów, zweryfikowaną żywotność systemów i oferujemy je w korzystnych cenach. To nadrzędne cele firmy takiej, jak nasza – gwarantującej wysoką jakość serwisu i produktów. Obsługujemy 3000 klientów: architektów, firmy wykonawcze i dekarские oraz dystrybutorów materiałów budowlanych w Polsce.

Jakimi zasadami lub wartościami kieruje się Pan w biznesie?

W tak wymagającej i konkurencyjnej branży jak budownictwo najważniejsze są wiarygodność firmy oraz jakość produktu i serwisu. Dlatego stale kładziemy nacisk na zapewnienie kontroli jakości surowców i produktów. Służą temu: baza badawcza firmy, własne laboratorium oraz ścisła wymiana doświadczeń pomiędzy działem sprzedaży a pionem kontroli jakości produkcji w naszej fabryce w Błoniu koło Warszawy.

Te główne elementy naszej tożsamości, czyli własna, nowoczesna fabryka wybudowana za 15 milionów euro w 2009 roku, własne laboratorium i nacisk kładziony na kontrolę jakości, gwarantują naszym klientom fachowy łańcuch dostaw.

O naszej wiarygodności jako producenta i dostawcy rozwiązań świadczą również sprawna logistyka i własny dział kontroli technicznej Soprasistance, który szkoli firmy wykonawcze i nadzoruje proces aplikacji naszych produktów i systemów na budowie. Reputację firmy potwierdzają ponadto rzetelne relacje z kluczowymi firmami wykonawczymi na rynku polskim. Soprema realizuje dostawy systemów hydroizolacji na budowy najbardziej wymagających, prestiżowych obiektów w Polsce. Produkty firmy zostały wykorzystane przy budowie

II linii metra w Warszawie, biurowca Warsaw Spire, Opery Podlaskiej w Białymstoku, nowego dworca kolejowego Łódź Fabryczna, Galerii Posnania czy Muzeum II Wojny Światowej w Gdańsku, ale też licznych projektów deweloperskich. Trudno znaleźć region Polski, gdzie hydroizolacje Soprema byłyby nieznanne architektom i wykonawcom, czy też nieuznawane za materiały o jakości premium. Ponadto, aby firma była w stanie dostarczyć tę jakość klientom, konieczne jest oparcie się na doświadczonych pracownikach – profesjonalistach, a także aktywna rekrutacja młodych pracowników i stały proces podnoszenia ich kompetencji.

Tak jak w każdej dynamicznie rozwijającej się organizacji, gdzie częścią zespołu stają się młodzi pracownicy, ważnym zadaniem jest zaangażowanie ich w nowe obowiązki oraz wsparcie doświadczonych współpracowników. Współdziałanie i wymiana doświadczeń są przez nas promowane i doceniane. Zespołowe działanie oparte na fachowej wiedzy oraz łączenie młodości i doświadczenia to podstawy wyników Soprema. Wdrażamy taką politykę, nawet jeśli pociąga to za sobą większe nakłady na podnoszenie kwalifikacji pracowników.

Wartością, którą bardzo cenię, jest tworzenie partnerskich relacji z odbiorcami naszych systemów i lojalność wobec klientów, którzy codziennie obdarzają nas swoim zaufaniem, nabywając nasze produkty. Każdemu klientowi oferujemy profesjonalne wsparcie we wszystkich aspektach biznesowych.

Działania na rzecz rozwoju spółki, które niewątpliwie może Pan zaliczyć do swoich sukcesów, to... ?

Moimi sukcesami są sukcesy moich współpracowników, ich każdy nowo pozyskany projekt, klient czy wdrożone rozwiązanie. Staram się ich wspierać w dobrych pomysłach, inspirować do poszukiwań, bazując na swoim wieloletnim doświadczeniu w branży budowlanej, w której pracuję od 1992 roku. Widziałem każdy etap jej rozwoju i każdy zakręt.

Doświadczenie zawodowe zdobywałem, podglądając pracę moich starszych kole-

gów w firmach takich jak Mostostal, Polimex, Przemysłówka czy Exbud. Pamiętam, że w tych firmach podstawowymi warunkami sukcesu były wiedza i doświadczenie pracowników – od majstra do kadry zarządzającej. Nawet, jeśli część z tych firm została zastąpiona na rynku nowymi podmiotami, które dzisiaj są liderami branży budowlanej, to pozostała we mnie świadomość, że kwalifikacje personelu firmy w dłuższej perspektywie są zawsze warunkiem jej sukcesu. Moim sukcesem jest również fakt, że od czterech lat Soprema Polska z powodzeniem wprowadza nowe produkty i systemy, ciesząc się uznaniem wśród naszych partnerów, i na tym nie poprzestaję. To miernik stałego rozwoju firmy, który wpływa na lojalność klientów, coraz wyższą pozycję rynkową, lepszą rozpoznawalność marki Soprema oraz dochodowość obecnych i przyszłych przedsięwzięć.

W tym roku Soprema świętuje 20-lecie swojej działalności w Polsce. Czego Państwu życzyć z tej okazji?

W zmieniającym się otoczeniu biznesowym stabilizacja nie jest ani dobrą perspektywą, ani gwarantem przyszłych osiągnięć. Wierzę, że najlepszym życzeniem byłoby to, by trwała w nas chęć dalszego rozwoju, bo tylko taka postawa gwarantuje sukcesy w biznesie i rodzi satysfakcję wśród pracowników. Chęć rozwoju jest także magnesem przyciągającym najlepszych pracowników, a dopływ „świeżej krwi” jest konieczny, ponieważ daje firmie impuls, pomysły i motywację do działania.



Soprema Polska Sp. z o.o.

ul. Stefana Batorego 7

Pass, 05-870 Błonie

tel. 22 436 93 02

www.soprema.pl

SOPREMA POLSKA Sp. z o.o.

Unikatowe rozwiązania

Soprema Group, założona w 1908 roku jako firma rodzinna, specjalizuje się w produkcji systemów hydroizolacyjnych dla budownictwa oraz inżynierii lądowej. Obecnie jest trzecią pod względem wielkości i jedną z najstarszych firm na świecie na rynku hydroizolacji. Działa w 90 krajach, zatrudnia 6260 pracowników w 41 zakładach produkcyjnych. Ma 60 spółek zależnych i ponad 4000 dystrybutorów. W 2015 roku wygenerowała sprzedaż wartą 2,13 mld euro.

Hydroizolacja budynków jest coraz istotniejsza. Wymaga się od niej trwałości, łatwości wykonania, ekologii, stosowania nowoczesnych i pewnych rozwiązań, które podążają za aktualnymi trendami. Ponadto

współczesne projekty budowlane wymagają kompleksowych rozwiązań w sferze hydroizolacji, jej dopasowania do funkcji budynku, a także kompatybilności z różnymi elementami budowli. To implikuje potrzebę dostarczenia systemów kompletnych, uniwersalnych, a przy tym posiadających unikalny zestaw cech. Takie właśnie produkty oferuje Soprema. Firma jest producentem i dostawcą materiałów izolacyjnych, ekspertem technicznym w dziedzinie hydroizolacji, konsultantem architekta i doradcą na etapie wykonawstwa.

Grupa Soprema kieruje się polityką innowacyjności i zrównoważonego rozwoju, której jednym z priorytetów jest idea ekologii. Działania firmy mają na celu zminimalizowanie wpływu produktów na środowisko naturalne i ludzi, od momentu ich wytwarzania, przez prace konstrukcyjne i użytkowanie, aż do wyburzenia.

Przyjazne dla środowiska systemy Soprema obejmują dachy zielone SOPRANATURE®, stworzone, aby efektywnie izolować dachy i odzyskiwać dla natury tereny, które zostały przeznaczone pod budowę nieruchomości.

Ogrody dachowe realizowane na terenach miejskich – oprócz oczywistej funkcji estetycznej i izolacji akustycznej – mają zdolność pochłaniania pyłów i zanieczyszczeń atmosferycznych, a także ograniczania „wysp ciepła” w terenie zurbanizowanym oraz retencji dużych ilości wody. Spełnienie tych założeń wymaga, w przypadku tak trudnego rozwiązania jak dach zielony, dostarczenia kompletnego systemu SOPRANATURE® – począwszy od właściwie dobranej hydroizolacji, poprzez warstwę drenażową, odwodnienie, aż po warstwę roślinną.

Funkcjonowanie systemu wykluczające negatywny wpływ na tak różne rozwiązania konstrukcyjne budynku, jak dach lekki z blach trapezowych, stropodach żelbetowy lub strop części podziemnej garażu wymaga nie tylko ustalenia określonych parametrów poszczególnych materiałów, lecz także sprawdzenia ich funkcjonowania jako systemu. Paleta rozwiązań pozwala na dobór pokrycia o ciężarze od 30 do 325 kg/m².

Wszystkie produkty, m.in. papy termoizolacyjne Jardin, membrany syntetyczne FLAG, hydroizolacje płynne ALSAN®



FERRARI WORLD, ABU DHABI



OPERA PODLASKA, BIAŁYSTOK

stosowane w dachach zielonych Soprema, nawet materiały uszczelnień obróbek, wpustów i przejść dachowych, posiadają certyfikaty FLL. Dla ekspertów to dowód, że hydroizolacja nie zaskoczy użytkownika nagłą nieszczelnością wynikającą z penetracji korzeni.

Soprema jest świadoma, że hydroizolacja będzie musiała spełniać dodatkowe funkcje w budynkach przyszłości. Firma zapewnia optymalne technicznie i efektywne finansowo rozwiązania w zakresie współczesnej hydroizolacji.

Aktualnym trendem w segmencie hydroizolacji bitumicznych jest zapewnienie trwałości przy ograniczeniu kosztów całości konstrukcji dachu. Soprema oferując tradycyjne systemy dwuwarstwowych pokryć papowych, zarówno mocowanych mechanicznie, grzanych całopowierzchniowo jak i balastowanych, podąża w stronę systemów lekkich, zbudowanych w oparciu o cienkie, bardzo wytrzymałe papy. Gwarantowana trwałość i szybka aplikacja są możliwe dzięki doskonałej recepturze i stosowaniu nowoczesnych folii termotopliwych, a lekkość i elastyczność pokrycia zapewniają dekarzowi łatwość montażu i wymierną redukcję zużycia gazu. Najnowszym osiągnięciem technologii

są papy SOPRALENE OPTIMA 4 GmF C3 FR. Ich żywotność została potwierdzona testami starzeniowymi i przekracza 25 lat, a klasyfikacja ogniowa spełnia wymogi $B_{ROOF}(t4)$. Absolutną nowością są papy z posypką absorbującą CO_2 .

Grupa Soprema posiada również rozwiniętą ofertę płynnych hydroizolacji ALSAN® z żywic poliuretanowych i PMMA, przeznaczonych do hydroizolacji tarasów, balkonów, dachów płaskich, ciągów komunikacyjnych, parkingów czy trudnych miejsc w budowlach, jak rynny wewnętrzne i kanały wentylacyjne. Produktem dedykowanym budynkom niskoemisyjnym jest rodzina żywic R NOVA® – grupa płynnych izolacji poliuretanowo-akrylowych o wyjątkowo wysokim współczynniku refleksyjności.

Z kolei najbardziej zaawansowanym technologicznie produktem przeznaczonym dla dachów chłodnych są unikalne papy SOPRA STAR®, pokryte trójwarstwowym, kompozytowym materiałem refleksyjnym w kolorze białym lub specjalnym refleksyjnym granulem. Są one wyjątkowo odporne na starzenie i uszkodzenia mechaniczne oraz zabrudzenia, zapewniają utrzymanie na dachu temperatury ok. 25°C w okresie letnim. Dzięki temu możliwe jest ograniczenie wykorzystania

W szerokim wachlarzu systemów znajdują się:

- papy bitumiczne SOPRALENE, MAMUT i RESISTO
- żywice płynne ALSAN®
- membrany syntetyczne FLAG
- dachy zielone SOPRANATURE
- dachy chłodne SOPRA STAR®
- termoizolacje SOPRATHERM I EFYOS®.

klimatyzacji w budynku – rozwiązanie obniża temperaturę we wnętrzu średnio o 2°C, a zapotrzebowanie na energię – od 10% do 50%. Współczynnik SRI wynosi nawet po okresie 3 lat ok. 0,96. Dla inwestora i wykonawcy istotne jest, że żaden z konkurencyjnych produktów z białymi posypkami lub granulatami nie zapewni trwałości tego współczynnika powyżej 2–3 lat.

Jakość wymienionych systemów została potwierdzona prestiżowym certyfikatem Cool Roof Rating Council – za wyjątkowo wysoki współczynnik SRI, znakiem Energy Star, a także certyfikatem LEED.



Soprema Polska Sp. z o.o.

ul. Stefana Batorego 7

Pass, 05-870 Błonie

tel. 22 436 93 02

www.soprema.pl

VISTAL GDYNIA S.A.

Gwarancja solidnego wykonania

Vistal Gdynia S.A. to wiodący na polskim rynku producent specjalistycznych, wielkogabarytowych konstrukcji stalowych najwyższej jakości, zajmujący się także ich montażem. W tym roku mija 25 lat działalności, w trakcie których z niewielkiej firmy powstała polska Grupa Kapitałowa realizująca prestiżowe kontrakty w Polsce i na rynkach zagranicznych. Obecnie dla Grupy pracuje około 1500 osób.

Od stycznia 2014 roku spółka notowana jest na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.



PLATFORMA STATOIL NA POLU JOHAN SVERDRUP (fot. Statoil)

„Dzięki unikalnemu know-how, odpowiednim możliwościom technologicznym oraz znakomitym fachowcom jesteśmy w stanie sprostać nawet najbardziej skomplikowanym wyzwaniom inżynierskim. Dysponujemy nowoczesnym zapleczem produkcyjnym. Obecnie intensywnie pracujemy nad rozwojem generalnego wykonawstwa, uczestnicząc w projektach drogowych i kolejowych. Chcemy rozbudować nasze kompetencje w tej formule, a następnie przenieść je na rynki zagraniczne. Portfel zamówień na koniec I półrocza wynosił 402 mln zł. Mamy więc dobrą bazę do osiągnięcia przez Grupę solidnych wyników” – Ryszard Matyka, prezes zarządu Vistal Gdynia S.A.

Realizacje

Dzięki zbudowanemu potencjałowi produkcyjnemu Grupa Vistal ma na swoim koncie wiele ciekawych i skomplikowanych technologicznie konstrukcji stalowych w sektorze infrastruktury drogowej, marine&offshore, w tym infrastruktury portowej oraz w sektorze budownictwa specjalistycznego. Wymienić tutaj należy: rozsuwaną kładkę w centrum Kopenhagi

nad kanałem Inderhavnen łączącą dwie części duńskiej stolicy, most w regionie norweskich fiordów – Gryllefjord w miejscowości Senja, mosty w Szwecji, Norwegii, Niemczech, Danii czy na Wyspach Owczych, a także most Gdański i Północny w Warszawie, wieżę spalania gazów dla platformy EldFisk na Morzu Północnym, scrubbery dla największych statków pasażerskich na świecie oraz specjalistyczne jednostki pływające.

Poza segmentem infrastruktury drogowej, w ramach którego Grupa zrealizowała aż 250 obiektów mostowych, spółka dynamicznie rozwija segment marine&offshore. Obecnie realizuje prace przy jednym z największych na świecie projektów w obszarze oil&gas – platformie Statoil na polu Johan Sverdrup, na norweskim szelfie Morza Północnego – budując elementy modułu wiertniczego. W ramach tego segmentu wykonuje coraz większą ilość kontraktów w obszarze infrastruktury portowej, np. konstrukcje stalowe dźwignów eksportowane do USA oraz remonty jednostek pływających. W segmencie budownictwa specjalistycznego Grupa zwiększa aktywność w obszarze budownictwa kubaturowego,



KŁADKA NAD KANAŁEM INDERHAVNEN W KOPENHADZE

realizując m.in. konstrukcje stalowe dla hoteli modułowych, obiektów hydrotechnicznych, przemysłowych czy handlowych.

Inwestycje i unikalna hala w basenie Morza Bałtyckiego

W 2008 r. Grupa wdrożyła wieloletni program inwestycyjny. Jego efektem jest wybudowanie na terenie gdyńskiego portu nowej wytwórni firmy na Nabrzeżu Indyjskim. Umożliwiło to produkcję bardziej zaawansowanych technologicznie, wielkogabarytowych konstrukcji, głównie eksportowych. Dzisiejsza pozycja firmy to efekt podążania przemysłową ścieżką rozwoju, zgodnie z długofalową strategią. W tym roku, poza inwestycjami odtworzeniowymi, najważniejszym projektem była modernizacja zakładu w Czarnej Białostockiej i uruchomienie na jego terenie nowej hali produkcyjnej o pow. 1500 m², która zwiększa moce przerobowe zakładu o 50%. Rozbudowany zakład ma pomóc Grupie w rozwoju sprzedaży w segmencie budownictwo oraz segmencie energetycznym. W nowej hali wytwarzane będą półprodukty stalowe do dalszej produkcji, zarówno na potrzeby Grupy Vistal, jak i firm zewnętrznych.

Sprzedaż polska i zagraniczna

Grupa Vistal dzięki wieloletniej, konsekwentnie realizowanej strategii rozwoju, specjalizacji, dywersyfikacji produktowej i geograficznej systematycznie zwiększa skalę działalności. W okresie ostatnich 5 lat podwojone zostały przychody. W 2015 roku wyniosły one 410,3 mln zł, podczas gdy w 2010 roku było to 197,5 mln zł.

Od kilku lat Vistal wykorzystuje dobrą koniunkturę w Polsce oraz na rynkach zagranicznych, szczególnie w Skandynawii. W 2015 roku sprzedaż zagraniczna stanowiła 53% przychodów Grupy, co oznacza, że wzrosła o 10 p.p. w stosunku do ubiegłego roku. W sumie przychody wypracowane na rynkach zagranicznych w 2015 roku były wyższe o 58%.

Najważniejszy dla Grupy Vistal jest rynek skandynawski. W Szwecji, Norwegii, Danii i Finlandii spółka zrealizowała w minionym roku ponad 45% sprzedaży ogółem i ponad 85% sprzedaży zagranicznej.

Generalne wykonawstwo

Kompetencje zdobyte zarówno dzięki produkcji, jak i montażowi wielkogabarytowych konstrukcji stalowych, zwłaszcza w sektorze infrastruktury, umożliwiły Grupie Vistal rozbudowę portfela usług o generalne wykonawstwo w obszarze infrastruktury kolejowej i drogowej. Działalność ta prowadzona jest poprzez spółkę zależną Vistal Infrastructure. Jako generalny wykonawca Vistal ma w swoim portfolio kilka dużych projektów: przebudowę na zlecenie PKP PLK mostu kolejowego na Warcie w Poznaniu, budowę obwodnicy Skawiny, przebudowę estakady w ciągu drogi krajowej nr 22 koło Elbląga dla GDDKiA o/Olsztyn. Grupa rozpoczęła także realizację mostu zwodzonego prowadzącego na Wyspę Sobieszewską w Gdańsku oraz remont mostu Cłowego na rzece Odrze w Szczecinie.

Grupa planuje także rozwój działalności w formule generalnego wykonawcy w Skandynawii.

VISTAL w liczbach:

- 25 lat doświadczenia
- 2,5 mld zł przychodu w ciągu 25 lat działalności
- ok. 1500 zatrudnionych osób
- dywersyfikacja produktowa: 4 główne segmenty działalności (infrastruktura, marine&offshore, budownictwo specjalistyczne i inne)
- dywersyfikacja geograficzna: projekty dostarczane do ponad 20 krajów
- 9 wyspecjalizowanych spółek zależnych (w tym spółka w Szwecji Vistal AB) tworzących Grupę Kapitałową
- 250 zrealizowanych konstrukcji mostowych, w tym budowa i przebudowa 9 mostów na Wiśle
- 2 nabrzeża w Gdyni: Indyjskie i Węgierskie, o łącznej powierzchni 6,7 ha
- 15 hal produkcyjnych w czterech lokalizacjach w Polsce (Gdynia, Czarna Białostocka, Kartoszyo, Liniewo).



Vistal Gdynia S.A.
ul. Hutnicza 40, 81-061 Gdynia
tel. 58 783 37 04
www.vistal.pl

WIZYTÓWKI
FIRM



ALUPROF

S.A.

ul. Warszawska 153
43-300 Bielsko-Biała

tel. 33 819 53 00

www.aluprof.eu
aluprof@aluprof.eu

WIĘCEJ NA STRONIE 10



ENERGIA PROJEKTOWANIE GROUP

Sp. z o.o.

ul. Otolińska 27C
09-407 Płock

tel. 24 365 11 03

www.epg-plock.pl
kancelaria.plock@epg-plock.pl

WIĘCEJ NA STRONIE 22



ATHENASOFT

Sp. z o.o.

ul. Leszczyńska 7
03-197 Warszawa

tel. 22 594 05 60

www.ath.pl
info@ath.pl

WIĘCEJ NA STRONIE 14



FABRYKA STYROPIANU ARBET Sp. j.

ul. Bohaterów Warszawy 32
75-211 Koszalin

tel. 94 342 20 76
faks 94 342 23 90

www.arbet.pl
sekretariat@arbet.pl

WIĘCEJ NA STRONIE 26



CEMEX POLSKA

Sp. z o.o.

ul. Łopuszańska 38D
02-232 Warszawa

tel. 22 571 41 00
faks 22 571 41 01

www.cemex.pl
cemexpolska@cemex.com

WIĘCEJ NA STRONIE 16



fischerpolska

Sp. z o.o.

ul. Albatrosów 2
30-716 Kraków

tel. 12 290 08 80

www.fischerpolska.pl

WIĘCEJ NA STRONIE 30



DOKA POLSKA

Sp. z o.o.

ul. Bankowa 32
05-220 Zielonka

tel. 22 771 08 00
faks 22 771 08 01

www.doka.pl
polska@doka.com

WIĘCEJ NA STRONIE 20



GRUPA SILIKATY

Sp. z o.o.

Kruki, ul. Nowowiejska 33
07-415 Olszewo-Borki

tel./faks 29 760 29 08

www.grupasilikaty.pl
grupasilikaty@grupasilikaty.pl

WIĘCEJ NA STRONIE 34



Bogdan Horszczaruk

HB BOGDAN HORSZCZARUK

ul. Targowa 32/7
03-733 Warszawa

tel. 22 670 44 99,
22 670 47 47

www.hb.com.pl
sekretariat@hb.com.pl

WIĘCEJ NA STRONIE 36



MOSTOSTAL WARSZAWA

ul. Konstruktorska 12A
02-673 Warszawa

tel. 22 250 70 00
faks 22 250 70 01

www.mostostal.waw.pl

WIĘCEJ NA STRONIE 48



INIEKCJA KRystaliczna®

Autorski Park Technologiczny
im. dr. inż. Wojciecha Nawrota

ul. Coraziego 2/13
00-087 Warszawa

tel. 601 328 233
tel./faks 22 827 15 41

www.i-k.pl, info@i-k.pl

WIĘCEJ NA STRONIE 40



PILETEST

Sp. z o.o.

ul. Warszawska 153/123
43-300 Bielsko-Biała

tel. 33 822 22 88
faks 33 822 22 46

www.piletest.pl
info@piletest.pl

WIĘCEJ NA STRONIE 50



IZOHAN

sp. z o.o.

ul. Łużycka 2
81-963 Gdynia

tel./faks 58 781 45 85

www.izohan.pl
info@izohan.pl

WIĘCEJ NA STRONIE 44



PROBIS

Sp. z o.o.

ul. Parzniewska 4
05-800 Pruszków

tel. 22 738 11 16
faks 22 738 11 13

www.probis.info
probis@probis.info

WIĘCEJ NA STRONIE 54



KELLER POLSKA

Sp. z o.o.

ul. Poznańska 172
05-850 Ożarów Mazowiecki

tel. 22 448 92 00
faks 22 448 92 05

www.keller.com.pl
Keller-Polska@keller.com.pl

WIĘCEJ NA STRONIE 46



PRUSZYŃSKI

Sp. z o.o.

ul. Sokotowska 32B
Sokołów, 05-806 Komorów

tel. 22 738 60 00
faks 22 738 61 01

www.pruszynski.com.pl
pruszynski@pruszynski.com.pl

WIĘCEJ NA STRONIE 58



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

WIĘCEJ NA STRONIE 60



SCHOMBURG POLSKA

Sp. z o.o.

ul. Skłęczkowska 18A
99-300 Kutno

tel. 24 254 73 42
faks 24 253 64 27

www.schomburg.pl
biuro@schomburg.pl

WIĘCEJ NA STRONIE 72



RECTOR POLSKA

Sp. z o.o.

ul. Ślaska 64E
32-500 Chrzanów

tel. 32 626 02 60
faks 32 626 02 61

www.rector.pl
info@rector.pl

WIĘCEJ NA STRONIE 64



Sita Bauelemente

GmbH

ul. Rydlówka 20
30-363 Kraków

tel. 12 345 70 00

www.sita-bauelemente.pl
biuro@sita-bauelemente.pl

WIĘCEJ NA STRONIE 76



REHAU

Sp. z o.o.

Baranowo, ul. Poznańska 1A
62-081 Przeźmierowo

tel. 61 849 84 00
faks 61 849 84 01

www.rehau.pl
poznan@rehau.com

WIĘCEJ NA STRONIE 68



SOLETANCHE POLSKA

Sp. z o.o.

ul. Powązkowska 44C
01-797 Warszawa

tel. 22 639 74 11

www.soletanche.pl
office@soletanche.pl

WIĘCEJ NA STRONIE 80



REYNAERS POLSKA

Sp. z o.o.

ul. Okulickiego 12
05-500 Piaseczno

tel. 22 715 77 77
faks 22 715 77 78

www.reynaers.pl

WIĘCEJ NA STRONIE 70



SOPREMA POLSKA

Sp. z o.o.

ul. Stefana Batorego 7
Pass, 05-870 Błonie

tel. 22 436 93 02
faks 22 436 93 06

www.soprema.pl
biuro@soprema.pl

WIĘCEJ NA STRONIE 84



VISTAL GDYNIA

S.A.

ul. Hutnicza 40
81-061 Gdynia

tel. 58 783 37 04
faks 58 783 37 05

www.vistal.pl
info@vistal.pl

WIĘCEJ NA STRONIE **88**

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.kreatorbudownictwaroku.pl
www.inzynierbudownictwa.pl
www.kataloginzyniera.pl
biuro@inzynierbudownictwa.pl

Prezes zarządu

Jaromir Kuśmider

REDAKCJA

Redaktor naczelna – redakcja katalogów

Anna Dębińska

Menedżer projektu

Dominika Kraszkiewicz

Korekta

Katarzyna Kowalska

STUDIO GRAFICZNE

Skład i łamanie

Jolanta Bigus-Kończak
Grzegorz Zazulak

PROJEKT GRAFICZNY

Evionica

BIURO REKLAMY

Monika Frelak
tel. 22 551 56 11
m.frelak@inzynierbudownictwa.pl

Natalia Gołek
tel. 22 551 56 26
n.golek@inzynierbudownictwa.pl

Katarzyna Kłorek
tel. 22 551 56 06
k.klorek@inzynierbudownictwa.pl

Małgorzata Rogala
tel. 22 551 56 20
m.rogala@inzynierbudownictwa.pl

Małgorzata Roszczyk-Hałuszczak
tel. 22 551 56 07
m.haluszczak@inzynierbudownictwa.pl

Paweł Żebro
tel. 22 551 56 27
p.zebro@inzynierbudownictwa.pl

DRUK

ArtDruk Zakład Poligraficzny
Print Management: printCARE

ZDJĘCIA

archiwum firm

OKŁADKA

© FilipWarulik - Fotolia.com

NAKŁAD

2 000 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 informacje zawarte w prezentacjach i wywiadach, a także w dziale Wizytówki firm w „Kreator Budownictwa Roku” pochodzą od firm i Wydawnictwo Polskiej Izby Inżynierów Budownictwa Sp. z o.o. nie ponosi za nie odpowiedzialności.

