

KREATOR BUDOWNICTWA ROKU 2017

EDYCJA 2017
ISSN 2451-4179

29
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 2017

PATRON PROJEKTU



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

ORGANIZATOR



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

PARTNER PROJEKTU

VESTEL

Szanowni Państwo,

Kreator Budownictwa Roku to projekt, który ma na celu wyłonienie oraz nagrodzenie najlepszych w branży budowlanej. Skierowany jest do osób, zarządzających przedsiębiorstwami budowlanymi oraz do firm, takich jak producenci materiałów budowlanych, biura architektoniczne i projektowe, firm doradczych, inwestorów, deweloperów oraz generalnych wykonawców.

Wydawnictwo Polskiej Izby Inżynierów Budownictwa Sp. z o.o. tytułem Kreator Budownictwa Roku chce promować dobre praktyki i etyczne zachowania, a także inspirować i motywować do następnych prestiżowych działań. Trzeba przyznać, że wydawnictwu świetnie udaje się realizować te założenia. Nagradzane są bowiem osoby oraz firmy, które swoją działalnością kształtują rynek budowlany – wprowadzają nowe technologie i nowoczesne rozwiązania, dbają o jakość oferowanych usług, dążą do rozwoju budownictwa, mając na względzie społeczną odpowiedzialność biznesu.

Są wśród nich producenci, wykonawcy, projektanci i usługodawcy, często o ogromnym potencjale i z wieloletnim doświadczeniem w swojej dziedzinie. Podejmowanymi przez siebie inicjatywami i działaniami pozytywnie wpływają na rzeczywistość branży budowlanej, promują właściwe wzory postępowania oraz powołują do życia nowe trendy. Kreują rynek budowlany oraz propagują wartości takie, jak przedsiębiorczość, innowacyjność czy też nowoczesne zarządzanie. Mają swoje wizje i strategię działania, dzięki którym zmieniają na korzyść branżę budowlaną oraz gospodarkę.

W tym roku po raz siódmy Wydawnictwo Polskiej Izby Inżynierów Budownictwa Sp. z o.o. wyróżniło najlepszych z branży budowlanej. Gratuluję wydawnictwu pomysłu i inicjatywy oraz wyrażam słowa uznania dla wszystkich tegorocznych laureatów tytułu Kreator Budownictwa Roku za dotychczasowe osiągnięcia i życzę kolejnych sukcesów – zarówno zawodowych, jak i osobistych.

Państwa pasja jest bezcenna dla polskiego budownictwa.



Andrzej Roch Dobrucki
Prezes Krajowej Rady
Polskiej Izby Inżynierów Budownictwa



Szanowni Państwo,

Z ogromną przyjemnością przekazuję w Państwa ręce publikację, w której prezentujemy laureatów tytułu **Kreator Budownictwa Roku 2017**. W tym roku do grona wyróżnionych tym tytułem dołączyło 29 osób i firm.

Kreatorzy Budownictwa Roku swoimi dokonaniem osiągnęli znaczącą pozycję nie tylko na krajowym rynku budowlanym, lecz także zyskały światową renomę. Nagrodzone przez nas firmy uczestniczą w różnych etapach realizacji inwestycji, poczynając od obsługi inwestycyjnej, przez projektowanie, produkcję, dystrybucję i wynajem, a kończąc na wykonawstwie obiektów budowlanych. W zamieszczonych wywiadach przybliżamy sylwetki laureatów i prezentujemy opinie na temat rozwoju ich firm, aktualnej sytuacji na rynku czy planów na przyszłość.

Naszych laureatów wyróżnia m.in. kreatywne zarządzanie firmą, wysoka jakość oferowanych produktów i usług, a także wieloletnie doświadczenie oraz ogromne możliwości. Swoją działalnością i pomysłami na rozwój firmy w znaczącym stopniu przyczyniają się do zmian na lepsze w tym sektorze gospodarki.

Zachęcam do zapoznania się z prezentacjami laureatów przedstawionymi zarówno w tej publikacji, jak również na naszej stronie internetowej **www.kreatorbudownictwaroku.pl**. Zamieszczone są tam informacje dotyczące wszystkich nagrodzonych tytułem Kreatora Budownictwa Roku.

Nasz projekt – Kreator Budownictwa Roku został objęty patronatem Polskiej Izby Inżynierów Budownictwa.

Serdecznie gratuluję laureatom i życzę dalszych sukcesów, zarówno zawodowych, jak i osobistych.

Anna Dębińska
Redaktor naczelna
– redakcja katalogów

LAUREACI

TYTUŁU

Laureaci – osoby

- 48 **ANDRZEJ GOŁAWSKI**, prezes zarządu
Mostostal Warszawa SA
- 30 **DARIUSZ KARASIŃSKI**, dyrektor generalny
Fabryka Styropianu ARBET Sp. j.
- 56 **RADOSŁAW KOELNER**, prezes zarządu
Rawlplug S.A.
- 32 **JANUSZ KOMURKIEWICZ**, członek zarządu ds. marketingu
FAKRO Sp. z o.o.
- 18 **DARIUSZ MARCZUK**, dyrektor generalny
dormakaba Polska Sp. z o.o.
- 40 **MACIEJ NAWROT**, współwłaściciel
Iniekcja Krystaliczna® Autorski Park Technologiczny
im. dr. inż. Wojciecha Nawrota
- 44 **MARTA PAJĄK**, prezes
Instytut Konsultacyjno-Badawczy GEOCONTROL Sp. z o.o.
- 14 **DANIEL PAWŁOWSKI**, prezes zarządu
BAUKRANE Budownictwo Sp. z o.o. Sp.k.
- 64 **PIOTR STRYJAK**, menadżer przedstawicielstwa
Sita Bauelemente GmbH
- 22 **TOMASZ SULIMIEŃSKI**, prezes zarządu
DS-T Sp. z o.o.
- 60 **ANDRZEJ ULFIG**, prezes zarządu
Selena SA
- 10 **CHRISTIAN VOICU**, dyrektor
Aluplast Sp. z o.o.
- 36 **DOROTA WALKIEWICZ**, członek zarządu
Forbuild SA
- 26 **WOJCIECH WUDARSKI**, prezes zarządu
ENERGIA Projektowanie Group Sp. z o.o.

Laureaci – firmy

A

12 **ALUPLAST** Sp. z o.o.

B

16 **BAUKRANE BUDOWNICTWO** Sp. z o.o. Sp.k.

D

20 **DORMAKABA POLSKA** Sp. z o.o.

24 **DS-T** Sp. z o.o.

E

28 **ENERGIA PROJEKTOWANIE GROUP** Sp. z o.o.

F

30 **FABRYKA STYROPIANU ARBET** Sp. j.

35 **FAKRO** Sp. z o.o.

38 **FORBUILD** SA

I

40 **INIEKCJA KRYSTALICZNA® AUTORSKI PARK TECHNOLOGICZNY
IM. DR. INŻ. WOJCIECHA NAWROTA**

44 **INSTYTUT KONSULTACYJNO-BADAWCZY GEOCONTROL** Sp. z o.o.

M

48 **MOSTOSTAL WARSZAWA** SA

P

52 **PRUSZYŃSKI** Sp. z o.o.

R

58 **RAWLPLUG** S.A.

S

63 **SELENA** SA

66 **SITA BAUELEMENTE** GmbH

PREZENTACJE

LAUREATÓW

Wspieranie indywidualnych strategii rozwoju

Od zawsze staraliśmy się, by nasz rozwój szedł w parze z rozwojem naszych klientów i cieszy nas, że z bardzo dużą liczbą partnerów łączy nas już kilkudziesięcioletnia współpraca.

Od ponad 20 lat mieszka Pan i pracuje w Polsce. Dlaczego związał się Pan właśnie z tym krajem?

Aluplast GmbH z siedzibą w Karlsruhe w Niemczech, zajmująca się produkcją profili, zaproponowała mi zorganizowanie polskiego oddziału firmy. To była

fantastyczna propozycja nie tylko dlatego, że była ona wyzwaniem i umożliwiała mi dalszy rozwój, ale również dlatego, że w Polsce zaczynała się transformacja gospodarcza. Marzyłem o tym, by być uczestnikiem takich zmian, dlatego podjąłem się tego zadania bez wahania. Pierwszy raz przyjechałem w 1992 roku w poszukiwaniu odbiorców dla naszych profili, w 1995 roku zamieszkałem tu na stałe. Muszę przyznać, że z ogromną satysfakcją obserwuję, jak rozwija się ten kraj, jak powstają nowe przedsięwzięcia i jak

doskonale Polska odnajduje się w globalnej gospodarce. Mam mnóstwo sympatii dla ludzi, z którymi przyszło mi tutaj współpracować. Uważam, że są kreatywni, z ciekawymi pasjami, żyjący nie tylko tematyką okien, szyb i profili. Wielu z nich to także prywatnie moi przyjaciele.

Jak Pan ocenia polskich przedsiębiorców?

Jestem tutaj od ponad 20 lat i obserwuję stały rozwój polskich przedsiębiorstw. Najlepiej o tym świadczy fakt, że dzisiaj polskie okna sprzedają się na całym świecie,



CHRISTIAN VOICU

dyrektor Aluplast Sp. z o.o.

Ma wykształcenie handlowe. Od 1991 roku pracuje w Grupie Aluplast, od 1995 roku mieszka w Polsce, kieruje polskim oddziałem tej firmy. Interesuje się sportem, biega, jeździ na nartach. Ma 47 lat, jest żonaty i ma dwoje dzieci.

niczym nie ustępując swoim zagranicznym konkurentom, także tym niemieckim. Od dwóch lat Polska jest największym eksporterem okien w Europie. To jest ogromny sukces. Rywalizujemy z niemieckimi firmami, ale na zdrowych zasadach. Uważam, że konkurencja jest potrzebna do rozwoju firm, a bez wdrażania nowych technologii i produktów trudno by mówić o postępie. Polacy są dobrymi przedsiębiorcami i pracowitymi ludźmi. Uważam, że gdy będziemy solidnie pracować, uda nam się utrzymać na szczytach przemysłu okiennego w Europie.

Aluplast jest liderem rynku profili w Polsce. Co jest źródłem sukcesu w biznesie?

Nie ma się co łudzić – tylko ciężką i systematyczną pracą można osiągnąć sukces. Należy dostosować się do żelaznych praw i przestrzegać zasad rynku, bo albo się do nich dostosujesz, albo będziesz płynął pod prąd i wtedy możesz się utopić. Naszej firmie zależy przede wszystkim na tym, by być pomocnym dla naszych partnerów i rozwijać się wspólnie z nimi. Rozwój Aluplastu jest uzależniony od ich sukcesów i jeśli jesteśmy liderem na rynku profili w Polsce, to oznacza to tylko tyle, że rozwijają się nasi partnerzy i na tym naprawdę zależy nam najbardziej. Organizujemy szkolenia, kształcimy sprzedawców i monterów. Staramy się wspierać naszych partnerów wiedzą i technologiami. Mam wspaniały zespół pracowników, którym ja staram się tylko nie przeszkadzać w ich dobrej pracy, bo to są prawdziwi fachowcy. Wiele lat temu, tworząc oddział firmy, zaczęliśmy z kilkuosobową grupą handlowców, która teraz urosła do zespołu 500-osobowego, zaangażowanego w tę firmę i stanowiącego o jej sile. Na nasz sukces ma także wpływ oferta produktowa. Stawiamy na innowacyjność, która w naszej ofercie przejawia się w integrowaniu poszczególnych linii produktów w systemy i ich stałym rozwijaniu. Umożliwia to ich rozbudowę i pozwala posiadać rozwiązania najlepiej dostosowane do potrzeb rynku, a jak wiemy te ciągle się zmieniają.

Od kilku lat wiele się mówi o energooszczędności. Jakie zmiany w Państwa ofercie nastąpiły po wprowadzeniu w tym roku zaostrożonych wymogów dotyczących współczynnika przenikania ciepła?

Największy wpływ na parametry cieplne okna ma szyba, jednak profile okienne również odgrywają istotną rolę, dlatego bardzo ważne jest odpowiednie zbilansowanie tych komponentów. Z perspektywy producentów profili PVC można wyodrębnić dwa główne kierunki zmian, których efektem ma być poprawa ich właściwości cieplnych. Pierwsze, „klasyczne” podejście, to głównie zabiegi związane ze zwiększaniem głębokości zabudowy kształowników oraz zwiększaniem liczby komór. Drugi, „rewolucyjny” kierunek, to działania nakierowane na zmiany w konstrukcji profili i technologii produkcji okien, związane m.in. właśnie z eliminowaniem z profili wzmocnień stalowych, negatywnie oddziałujących na ich właściwości cieplne, wdrożeniem technologii wklejania szyb, wykorzystaniem w produkcji profili materiałów kompozytowych, wypełniania profili materiałami izolacyjnymi itp. Od wielu lat z powodzeniem rozwijamy nasze systemy w tych dwóch kierunkach. Jesteśmy pionierem oraz propagatorem nowych i rewolucyjnych rozwiązań technicznych.

Czy swoją aktywność koncentrujecie wyłącznie na rynku polskim?

Grupa Aluplast posiada 24 oddziały produkcyjne i przedstawicielstwa, poprzez które jesteśmy obecni w ponad 80 krajach na całym świecie. My jako polski oddział jesteśmy odpowiedzialni za bezpośrednią obsługę kilku rynków europejskich, takich jak: Wielka Brytania, Rumunia, Bułgaria, Litwa, Łotwa, Estonia czy Kaliningrad. Posiadamy w swojej ofercie wiele nietypowych systemów okiennych dedykowanych właśnie rynkom o nieco odmiennej specyfice w zakresie konstrukcji okiennych. Obserwujemy też bardzo duże zainteresowanie polskich producentów i sprzedawców okien naszymi systemami przeznaczonymi na różne rynki europejskie.



Jest to oczywiście pokłosie wciąż rosnącego eksportu okien z Polski i zdobywania przez polskie firmy kolejnych rynków.

Według badań przeprowadzonych przez ASM Centrum Badań i Analiz Rynku jesteście Państwo najbardziej znaną marką profili okiennych z PVC w Polsce.

To nas bardzo cieszy, bo budowanie świadomości marki półproduktu wśród klientów ostatecznych nie jest łatwe. Niemniej trzy ostatnie edycje tych badań potwierdzają, że jesteśmy najbardziej rozpoznawalną marką profili PVC. Niezwykle cenimy sobie również wyniki badań realizowanych od kilku lat przez Centrum Analiz Branżowych, które bada opinie producentów okien o dostawcach profili PVC. Firma Aluplast jest w nich wysoko oceniana w kategoriach: najszersza oferta, oferta o najlepszej relacji ceny do jakości oraz najbardziej innowacyjna firma.



Aluplast Sp. z o.o.

ul. Gołężycka 25A, 61-357 Poznań

tel. 61 654 34 00

www.aluplast.com.pl

ALUPLAST Sp. z o.o.

Systemowa strategia sukcesu

Grupa Aluplast od 1982 roku zajmuje się rozwojem, produkcją i sprzedażą wysokiej jakości, zaawansowanych technicznie systemów okiennych z PVC. Zalicza się do grona największych marek w Europie. Grupa ma 24 oddziały produkcyjne i przedstawicielstwa, poprzez które jest obecna w ponad 80 krajach na całym świecie.

Polska spółka utworzona w 1995 roku w Poznaniu zatrudniała na początku swojej działalności 8 osób i osiągnęła obrót na poziomie 4 mln zł. Obecnie firma zatrudnia ponad 400 pracowników i realizuje obroty na poziomie ok. 500 mln zł. Na powierzchni ponad 60 000 m² powstał nowoczesny zakład produkcyjny, a ciągłe inwestycje w bazę technologiczną gwarantują najwyższy poziom techniczny oferowanych rozwiązań. Ponad 20 lat aktywności firmy Aluplast w naszym kraju pokazuje, że konsekwentnie realizowana prorożkowa polityka może gwarantować długookresowy sukces.

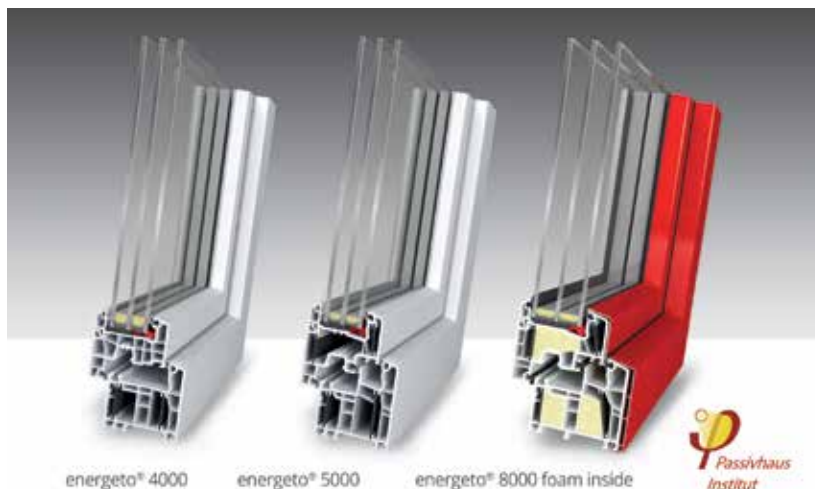
Aluplast Sp. z o.o. jest największym na rynku polskim dostawcą systemów okiennych z PVC. Okna i drzwi z PVC w oparciu o oferowane przez firmę systemy wykonuje obecnie w Polsce ponad 200 autoryzowanych producentów okien. Innowacyjność i technologiczna przewaga stanowią podstawę strategii rozwoju produktów Aluplast. Przywództwo technologiczne jest przy tym ściśle związane

z ciągłym koncentrowaniem się na kliencie i jego potrzebach, które są często bodźcem do ulepszania naszych produktów. To właśnie m.in. bogactwo oferty i jej innowacyjność są przyczynami osiągnięcia przez firmę Aluplast pozycji lidera w Polsce. Praktycznie co roku wprowadzane są na rynek nowe rozwiązania umożliwiające zwiększanie konkurencyjności współpracujących z nami producentów okien. Potwierdzeniem tego faktu są wyniki, realizowanych od kilku lat przez Centrum Analiz Branżowych, badań opinii producentów okien o dostawcach profili PVC. Firma Aluplast jest w nich najwyższej oceniana w kategoriach: najszersza oferta, oferta o najlepszej relacji ceny do jakości oraz najbardziej innowacyjna firma.

Znaczna część uwagi i wysiłku firmy skupia się na edukowaniu i szkoleniu producentów i sprzedawców okien, gdyż zaawansowane rozwiązania techniczne wymagają również wiedzy na temat ich zastosowania i sprzedaży. Aluplast jest inicjatorem i współtwórcą wielu branżowych inicjatyw o charakterze edukacyjnym, jak

np. Fabryka Okien na Żywo, Monteriada, budowa domów modelowych. Od ośmiu lat Aluplast wydaje branżowy magazyn „Profiokno” (www.profiokno.pl) poświęcony tematyce stolarki okiennej i drzwiowej, który jest bezpłatnie dystrybuowany do producentów i sprzedawców okien, jak również architektów i firm budowlanych. Pionierskim przedsięwzięciem o charakterze edukacyjnym jest również wydanie książki *Vademecum okien PVC*, której nowa edycja planowana jest na koniec 2017 roku.





NOWY WYMIAR W PROJEKTOWANIU OKIEN – SYSTEMY OKIENNE ENERGETO®

Tworzymy ramy nowych standardów energooszczędności

Podstawą polityki rozwoju produktów Aluplast jest ich kompatybilność. Konstruowanie otwartych systemów, które mogą być ze sobą łączone, umożliwia ich stałą rozbudowę i swobodę wyboru rozwiązań najlepiej dostosowanych do potrzeb rynku. Tym samym rozwijając istniejące systemy, firma stale wyznacza nowe standardy. Celem jest nie tylko ciągły rozwój produktów, ale też poszukiwanie rozwiązań optymalizujących procesy produkcyjne. Nasze podejście do biznesu to także proekologiczna organizacja produkcji, dzięki której chronimy nasze środowisko naturalne.

Tworzenie konstrukcji okiennych o niskiej przenikalności cieplnej to już nie moda i ciekawostka – to trwałe i wyznaczone na długie lata kierunki rozwoju techniki okiennej. Konsekwentnie, od lat podążając tą drogą, Aluplast rozbudował swoje portfolio produktów o całą gamę nowych rozwiązań konstrukcyjnych, których wspólnym mianownikiem jest głębokość zabudowy 85 mm, a efektem finalnym – możliwość tworzenia energooszczędnych konstrukcji okiennych spełniających już dzisiaj wymogi, które będą stawiane oknom w przyszłości. Serie profili okiennych Ideal 7000 oraz Ideal 8000,

dedykowane budynkom energooszczędnym i pasywnym, to produkty cieszące się obecnie coraz większą popularnością.

Okna energetycznie modyfikowane

Poza poprawą właściwości cieplnych Aluplast wychodzi naprzeciw oczekiwaniom producentów w zakresie optymalizowania procesów związanych z produkcją okien. Lekkie, pozbawione wzmocnień stalowych wewnątrz profili elementy konstrukcyjne, ograniczające przy tym znacząco straty energii w budynkach, to nowe argumenty i korzyści, które producentom okien oferuje Aluplast.

Zaproponowany przez Aluplast koncept energeto® jest nowym kierunkiem w myśleniu o energooszczędności, gdyż wiąże



się z wyeliminowaniem stosowanych dotychczas w profilach wzmocnień stalowych, które powodowały pogorszenie ich termiki. Jednocześnie wdrażane są nowe technologie, jak np. technologia wklejania szyb bonding inside, która pozwala na tworzenie większych i sztywniejszych konstrukcji okiennych.

Działalność oraz oferta produktowa firmy Aluplast od wielu lat znajduje uznanie zarówno fachowców, jak również klientów, czego dowodem jest wiele prestiżowych wyróżnień, m.in.: Złoty Medal MTP, Budowlana Marka Roku, Herkules Budownictwa, TopBuilder i Lider Rynku Stolarstwa Budowlanego. Firma jest również założycielem i członkiem Związku Producentów, Dostawców i Dystrybutorów Polskie Okna i Drzwi.



Aluplast Sp. z o.o.

ul. Gołężycka 25A, 61-357 Poznań

tel. 61 654 34 00

www.aluplast.com.pl

Optymalne rozwiązanie dla każdej inwestycji

Budownictwo to branża bardzo wymagająca. Wysoko stawiamy poprzeczkę zarówno ludziom, jak i sprzętowi. Kładziemy nacisk na bezpieczeństwo, niezawodność, funkcjonalność i trwałość.

Firma BAUKRANE działa na rynku wynajmu sprzętu budowlanego. Jaki sprzęt Państwo oferują?

Jesteśmy jedyną firmą, która może kompleksowo wyposażać budowę w specjalistyczny sprzęt. Nasza oferta jest unikatowa w skali całego kraju. Proponujemy wszystko to, co jest potrzebne na placu budowy, między innymi: systemy szalunkowe, systemy BHP, żurawie wieżowe,

kontenery budowlane czy ogrodzenia. Nieustannie poszerzamy asortyment o najnowocześniejsze rozwiązania, które dostosowujemy do potrzeb klienta. Ubiegły rok był szczególnie ważny pod względem powiększenia parku maszyn w dziale żurawi wieżowych – sfinalizowaliśmy największą na rynku polskim transakcję zakupu tego rodzaju sprzętu. Jesteśmy znani ze sprawdzonych żurawi marki Liebherr. Wszystko

to powoduje, że BAUKRANE jest wiodącą firmą na rynku żurawi wieżowych w Polsce.

Nie jesteście Państwo jedyną firmą zajmującą się wynajmem sprzętu budowlanego. Jakiego rodzaju działania należało podjąć, by osiągnąć taką pozycję na rynku?

Cały czas obserwujemy rynek budowlany. Aktywnie uczestniczymy w spotkaniach branżowych oraz biznesowych. Dzięki temu



DANIEL PAWŁOWSKI

prezes zarządu BAUKRANE Budownictwo Sp. z o.o. Sp.k.

Od 2011 roku związany jest z branżą budowlaną. Funkcję prezesa zarządu w BAUKRANE pełni od 2012 roku. Mimo młodego wieku posiada duże doświadczenie, wiedzę i kompetencje niezbędne w zarządzaniu firmą. Konsekwentnie realizuje ideę połączenia solidnego, partnerskiego podejścia do biznesu z wiedzą techniczną. W pracy nieustannie poszukuje nowych ścieżek rozwoju spółki. Prywatnie – miłośnik piłki nożnej i motoryzacji. Aktywnie wspiera rozwój sportu i pasji wśród dzieci i młodzieży.

możemy szybko dostosować się do sytuacji rynkowej oraz modyfikować naszą ofertę na potrzeby klientów. Ciągły rozwój i unowocześnianie parku maszynowego to podstawowe czynniki, które wskazują, że firma jest w stanie sprostać oczekiwaniom nawet najbardziej wymagających klientów. Dla nas każdy klient jest tak samo ważny, do każdego zlecenia podchodzimy indywidualnie, proponując optymalne rozwiązania dla konkretnej inwestycji. Nasi partnerzy mogą liczyć na wsparcie kadry technicznej już na etapie projektowania oraz budżetowania inwestycji. Dzięki temu inwestor może zaoszczędzić nawet kilkanaście procent na koszcie realizacji całej budowy, dobierając najbardziej ekonomiczne rozwiązanie.

Co wyróżnia Pana firmę na tle konkurencji?

Jest wiele czynników, które mają wpływ na ostateczną ocenę naszej firmy przez klientów. Oferujemy m.in. rozbudowane zaplecze magazynowe, flotę transportową oraz niezawodny serwis. Nasi odbiorcy mogą liczyć na doradztwo w zakresie doboru optymalnego rozwiązania dla konkretnej inwestycji. Z rozsądkiem podchodzimy również do rozliczeń z klientem na zakończenie danego etapu wynajmu. To zdecydowanie wyróżnia naszą firmę. Szczycimy się tym, że klienci mają do nas wielkie zaufanie i czują się z nami bezpiecznie przez cały okres współpracy. Każda firma powinna kierować się zawsze określonymi etycznymi zasadami. Dla nas są to: wiedza, odpowiedzialność, skuteczność i uczciwość. Dzięki temu przez ostatnie lata zdobyliśmy większe zaufanie kluczowych klientów oraz pozyskaliśmy wielu nowych. Fenomenem BAUKRANE jest, że od lat żaden z naszych kluczowych klientów nie wrócił już do konkurencji. To pokazuje unikatową wartość usługi, którą oferujemy.

Co zmieniło się w firmie w ciągu kilku ostatnich lat i co jeszcze chciałby Pan zmodyfikować lub wprowadzić?

Od samego początku, od 2008 roku możemy mówić o stabilnym poziomie obrotu. Daje nam to możliwość dalszego rozwoju,

początkowo głównie w oparciu o rynek województwa pomorskiego, obecnie w całej Polsce. Oprócz dużej ilości nowego sprzętu, który pojawił się w naszej firmie, osiągnęliśmy także znaczący przyrost zatrudnienia. Obecnie BAUKRANE tworzy zespół ponad 100 wyjątkowych osób, które podchodzą do swojej pracy z pasją, zaangażowaniem i pełnym profesjonalizmem. Wspólnie stworzyliśmy miejsce, w którym chce się pracować. Kiedy myślę, co chciałbym jeszcze zmodyfikować w celu dalszego rozwoju firmy, przypominają mi się słowa Richarda Bransona: „Klienci nie są najważniejsi. Pracownicy są najważniejsi. Jeśli zadbasz o swoich pracowników, oni zatroszczą się o klientów”. W kolejnych latach będziemy dalej stawiać na rozwój naszych pracowników. Między innymi w tym celu otwieramy Akademię Operatora BAUKRANE, która będzie profesjonalnie szkoliła kadrę obsługującą i serwisującą żurawie wieżowe.

Jak według Pana będzie wyglądać firma za 5-10 lat?

Z firmy lokalnej oferującej szalunki, żurawie wieżowe, kontenery oraz ogrodzenia staniemy się firmą ogólnopolską, posiadającą sieć logistyczną, która umożliwi nam sprawną, kompleksową obsługę inwestycji na terenie całego kraju. Już dzisiaj zaczynamy naszą ekspansję. W czerwcu otworzyliśmy nowy oddział we Wrocławiu, we wrześniu – w Krakowie, ale na tym nie koniec. Bacznie obserwujemy również rynki zagraniczne, szukając światowych ścieżek rozwoju i nawiązujemy bezpośrednią współpracę z producentami sprzętu z całego świata. Rozwój firmy mobilizuje nas także do ciągłego poszukiwania nowych, innowacyjnych rozwiązań, które uprosczą proces zarządzania organizacją i tym samym podniosą poziom obsługi klienta. Już rozpoczęliśmy proces implementacji systemu klasy ERP, który wspomaga zarządzanie i funkcjonowanie spółki. Zintegrowany system usprawni i usystematyzuje pracę całego zespołu, co relatywnie przełoży się na wydajność i efektywność pracowników, pomoże także osiągnąć



znaczące korzyści biznesowe, ale co najważniejsze jeszcze bardziej poprawi jakość obsługi klienta. Aktualnie rozpoczynamy proces wejścia w nowy obszar biznesu, a mianowicie – sprzedaż nowego i używanego sprzętu budowlanego. Do tej pory byliśmy znani jako firma rentalowa – wyłączenie wynajmująca, ale teraz nadszedł czas na dalszy rozwój i wykorzystanie rozpoznawalności naszej marki. Stawiamy sobie, jak zawsze, ambitne cele, dlatego w ciągu najbliższych dwóch lat chcemy stać się liderem w tym segmencie rynku, oferując w sprzedaży najlepszej jakości sprzęt w rozsądnej cenie. W tym celu rozbudujemy sieć sprzedażową w całej Polsce i uruchamiamy sklep internetowy. Nasz rozwój w dużej mierze zależy od sytuacji w branży budowlanej, dlatego z optymizmem patrzymy na kolejne lata.



BAUKRANE Budownictwo Sp. z o.o. Sp.k.

ul. Jana Keplera 36, 80-299 Gdańsk
tel. 58 345 11 77, 510 345 555

www.baukrane.pl

BAUKRANE BUDOWNICTWO

Sp. z o.o. Sp.k.

Niezawodny partner w budowaniu

BAUKRANE Budownictwo to firma, która już od 2008 roku kompleksowo obsługuje klientów w zakresie wynajmu i sprzedaży sprzętu budowlanego. Specjalizuje się w systemach szalunkowych, żurawiach górno- i dolnoobrotowych, ogrodzeniach budowlanych oraz w kontenerach. Spółka oferuje również niezawodne wsparcie – doradztwo techniczne i logistyczne. Całościowo obsługuje każdą budowę.

Ostatnio dużo się mówi o bezpieczeństwie pracy na budowie. Czy Państwo również zwracają na to uwagę?

Oczywiście. Efektywne i skuteczne zarządzanie każdą budową zależy od wielu

czynników, m.in.: od ceny, kompatybilności oferty z wymogami danej budowy, dostępności sprzętu budowlanego oraz od dobrego serwisu. Jednak jednym z najważniejszych czynników, który

decyduje o wyborze partnera w tej branży, jest gwarancja bezpieczeństwa pracy na budowie. Odpowiednio dobrane systemy zwiększające bezpieczeństwo i komfort pracy przekładają się bowiem na większą wydajność pracowników. Dlatego BAUKRANE posiada produkty renomowanych firm, które dostarczają rozwiązania BHP najwyższej jakości. Są to m.in.: systemy zabezpieczeń na krawędziach budynków, otworów technologicznych, pomosty zewnętrzne i rozładunkowe, platformy betonarskie wraz z systemem drabin oraz schodnie komunikacyjne. Nowoczesne rozwiązania i prostota systemów sprawiają, że wspomniane elementy BHP stanowią doskonałe uzupełnienie systemów szalunkowych ściennych oraz stropowych dostępnych w ofercie. Pilotażowo wprowadzamy również szkolenia z zakresu sytuacji stwarzających ryzyko powstania wypadku, a także poprawnego użytkowania systemów zabezpieczeń.



Oferujecie Państwo szeroki wybór deskowań. Jakiego rodzaju konstrukcje można przy ich użyciu zrealizować?

Możemy zaproponować szalunki ściennie w modułach wysokościowych 150, 270, 300 oraz 330 cm, w szerokościach od 25 do 240 cm przenoszących parcie betonu do 80 kN/m². Montaż systemów ściennych jest możliwy w dwóch wariantach: ręcznym oraz przy użyciu żurawia, w zależności od szerokości stosowanych płyt roboczych. Takie rozwiązanie pozwala na uniwersalne użytkowanie systemów zarówno w pracach fundamentowych, jak i podczas wykonywania największych gabarytowo elementów konstrukcji prosto- lub krzywoliniowych przy zastosowaniu żurawia wieżowego. Dysponujemy również dwoma grupami systemów stropowych: tradycyjnym dźwigarkowym oraz systemem stropów panelowych. Przy pomocy tradycyjnego systemu można, niezależnie od wysokości, zaszalować każdy kształt. Zaś oferowany system stropów panelowych jest obecnie najbardziej popularnym systemem, który zapewnia szybkość montażu czy demontażu oraz wysoką jakość uzyskanej powierzchni. Doskonale sprawdza się w inwestycjach, na których zakładane jest szybkie tempo prowadzenia prac oraz duża rotacja sprzętu. Należy zaznaczyć, że posiadamy również najnowszy typ oprogramowania, który uwzględniając wszystkie wymagania klienta, pozwala sprawnie zaprojektować obsługę szalunkową, wybierając optymalny zestaw.

BAUKRANE posiada również duży park żurawi wieżowych.

Tak, to prawda. Nasza firma znana jest również z dużego i niezawodnego parku żurawi wieżowych marki Liebherr, która jest liderem na rynku światowym. Charakteryzują się one niezawodnością, najmocniejszą konstrukcją oraz indywidualną możliwością doboru wieży. W naszej ofercie są zarówno najmniejsze jednostki typu 30 EC, jak i większe – 280 EC. Pozwala to wyposażać w żuraw każdą inwestycję, nawet u najbardziej wymagającego klienta. Przeprowadzamy regularne przeglądy techniczne oraz konserwacje, a dzięki doświadczonemu zespołowi serwisantów mamy pewność, że dostarczamy naszym klientom sprawny i bezpieczny sprzęt.

Czy klienci mogą liczyć na Państwa wsparcie, jeśli chodzi o doradztwo w zakresie doboru optymalnego rozwiązania?

Tak, oczywiście. Już na etapie projektowania czy też kalkulacji kosztów inwestycji kontrahenci mogą się do nas zwracać z zapytaniami. Oferujemy wsparcie naszej doświadczonej kadry technicznej, która proponuje najbardziej ekonomiczne rozwiązanie. Dzięki temu inwestor może zaoszczędzić nawet kilkanaście procent na koszcie realizacji całej budowy. Z naszymi partnerami jesteśmy aż do momentu oddania obiektu do użytkowania, na bieżąco pomagamy rozwiązywać ewentualne problemy.

Jakie największe trójmiejskie inwestycje Państwo obsługiwali?

Aktualnie jesteśmy na budowach: Olivia Business Centre (Olivia Seven), Wyspa Spichrzów (budowa hotelu) czy Osiedle



Spektrum. Sprzęt BAUKRANE obecny jest również na realizacjach większości wiodących deweloperów takich jak Robyg, Budimex, Atal, Invest Komfort, Hossa, Skanska, Euro Styl, Inter System, Karmar czy Inpro.



Wywiadu udzielił

PAWEŁ BURZYKOWSKI

dyrektor operacyjny



BAUKRANE Budownictwo Sp. z o.o. Sp.k.

ul. Jana Keplera 36, 80-299 Gdańsk

tel. 58 345 11 77, 510 345 555

www.baukrane.pl

Wspólny krok ku nowym wyzwaniom

Docenia, gdy pracownik wychodzi z inicjatywą, jest pomysłowy i tym samym wpływa na przewagę konkurencyjną firmy.

Ostatnie miesiące to okres dużych zmian w strukturze firmy. Jak Pan je ocenia i jaki mają one wpływ na funkcjonowanie spółki?

1 lipca 2016 roku nastąpiło oficjalne połączenie spółek Dorma i Kaba. Od tamtej pory intensywnie uczestniczyliśmy w procesach, które pozwoliły na integrację naszych firm. Jedną z ostatnich i odczuwalnych dla nas zmian, w styczniu tego roku, było przeniesienie biura Kaby z Warszawy

do Konstancina, gdzie do tej pory mieściła się Dorma, a to wiązało się z wcześniejszą rozbudową konstancińskiego biura. Mamy teraz dwa oddziały – jeden w Konstancinie, a drugi w Lesznie.

Zmiany nie są łatwe dla nikogo, nie ukrywajmy, dla nas również, ale jeśli wiemy, po co one są, możemy je zaakceptować i wykorzystać tylko na naszą korzyść, która przełoży się na zadowolenie klientów. Połączenie daje nam wiele możliwości, począwszy od szerszego portfolio produktowego, dostępu do wiedzy o nowych grupach produktowych, a kończąc na uproszczeniu procedur i zmniejszeniu kosztów działalności. Obie firmy miały wypracowane kontakty z partnerami i klienta-

mi, teraz wspólnie je umacniamy. Razem odwiedzamy klientów, również takich, do których wcześniej samej Dormie czy Kaby było trudno dotrzeć. Obecnie możemy zaoferować jeszcze więcej. Powstały dla nas nowe szanse, które już przekładają się na rezultaty w postaci zamówień i nowych ciekawych realizacji.

Innowacje, nowinki techniczne, trendy technologiczne – to słowa, które często przewijają się przy okazji działalności firmy. Czy to one głównie patronują działalności dormakaba?

Nowe technologie występują w życiu każdego człowieka i mają wpływ na sposób naszego myślenia, pracy i funkcjonowania.



DARIUSZ MARCZUK

dyrektor generalny dormakaba Polska Sp. z o.o.

Absolwent Politechniki Warszawskiej – Wydziału Inżynierii Produkcji na kierunkach automatyka i robotyka oraz zarządzanie i marketing. Z Dormą związany od roku 2005, w latach 2012–2016 odpowiedzialny za rozwój biznesu Dorma w Polsce, Czechach i na Słowacji. Od 1 lipca 2016 roku dyrektor zarządzający dormakaba Polska, odpowiada za połączenie obu spółek na rynku polskim.

Dziś liczą się elastyczność i bezpieczeństwo, a za tym wszystkim stoi innowacyjność, która zmienia nasz świat każdego dnia. Dostrzegamy to i robimy wszystko, by sprostać tym wyzwaniom. Staramy się oceniać te najważniejsze i najistotniejsze technologie oraz opracowywać rozwiązania, które będą stanowić wartość dodaną dla naszych klientów, również pod względem wyglądu, nie tylko technologii.

Innowacje to produkty oraz rozwiązania, a także narzędzia sprzedażowe, które udaje nam się świetnie rozwijać. Nasza aplikacja dormakaba 360 City to coś więcej niż standardowa prezentacja portfolio firmy. W aplikacji przedstawiamy wirtualny świat dormakaba, w którym wchodząc do

wybranych obiektów, możemy przyrzeć się konkretnym produktom w 3D, czasami zajrzeć do ich środka, a także zobaczyć dzięki krótkim animacjom, jak one funkcjonują. Aplikacja zawiera również opcję Wirtualna Rzeczywistość. Dzięki specjalnym kartonowym goglom przenosimy się do miasta dormakaba, by zobaczyć „z bliska” każdy detal produktu. dormakaba 360 City jest ogólnodostępna i można ją pobrać na telefon czy komputer. Zapraszamy też do naszego biura, gdzie prezentujemy Wirtualne Centrum Designu – za jego pomocą przenosimy klientów w imponujące góry, spośród których wylania się całoszklany, odzwierciedlający niebo budynek dormakaba. Przygoda, którą można przeżyć, zakładając okulary VR, wywiera niesamowite wrażenie na każdym użytkowniku. To świetny sposób na pokazanie naszej firmy z zupełnie innej perspektywy, pozwalający poznać produkty, ich funkcje, zastosowanie dzięki dobrej zabawie.

Firma otrzymuje liczne wyróżnienia.

Nie tak dawno otrzymali Państwo nagrodę German Design Awards. Co składa się na takie sukcesy?

Nagrodę German Design Awards otrzymały aż cztery nasze produkty: samozamykacz TS 93 G-EMR UBIVIS, okucia OGRO, okucia c-lever Pro i c-lever Compact. Dwa

pierwsze produkty zostały wykonane w nowym designie XEA, który prezentowaliśmy na styczniowych targach BAU w Monachium, również okucia c-lever nawiązują do tego designu. To sprawia, że możemy zaoferować klientowi produkty o spójnym wyglądzie, które będą tworzyć harmonijny, elegancki styl każdego pomieszczenia. To bardzo ważne, ponieważ chcemy być partnerem, który oferuje kompleksowe rozwiązania dla naszych klientów i użytkowników. W serii XEA znajdują się samozamyka-

Dobra komunikacja to podstawa dobrej współpracy.

cze, okucia OGRO, okucia Mundus, okucia Matrix, a także terminale ewakuacyjne.

Nasze produkty mają odpowiadać na potrzeby klientów i robimy wszystko, by tym potrzebom sprostać. To właśnie tym kierujemy się przy tworzeniu nowych rozwiązań. I taki właśnie jest nowy design XEA, łączący produkt z uniwersalnym projektem, który wyraźnie odróżnia się pod względem swej formy i funkcji. Dzięki estetycznemu wyglądowi zapewniamy spójny styl, który podkreśla jakość produktów, a to daje nam prawdziwą wartość dodaną pod względem funkcjonalności i atrakcyjności wizualnej. XEA to design, którym możemy przekonać do siebie architektów, projektantów, wykonawców oraz użytkowników. Otrzymane nagrody, m.in. German Design Awards, tylko to potwierdzają.

Co ceni Pan najbardziej w swojej pracy i jakimi ideami Pan się kieruje?

W firmie dormakaba, a przede wszystkim Dorma, pracuję już prawie 12 lat. Był to dla mnie bardzo dobry i ciekawy czas, który mnie dużo nauczył. Jednak przede wszystkim to owocny czas dla spółki, którą kierowałem. Staram się być osobą otwartą na swoich pracowników, mogą do mnie przyjść w każdej chwili, by omówić projekty, nad którymi pracują, wyjaśnić wątpliwości,

ale też staram się wymagać od nich, by sami próbowali sobie radzić z zadaniami, brali za nie odpowiedzialność. Doceniam, gdy pracownik sam wychodzi z inicjatywą, zaskakuje osoby zarządzające pomysłowością i tworzy naszą przewagę konkurencyjną. Każdy człowiek wymaga innego podejścia i to też jest dla mnie bardzo cenne, że mogę współpracować z różnymi ludźmi i mam wpływ na ich pracę oraz mogę to kształtować poprzez podejmowane przeze mnie decyzje. Dobra komunikacja to podstawa dobrej współpracy. Staram się, by pracownicy zawsze wiedzieli, czego od nich oczekuję i myślę, że to mi się udaje.

Sukcesy zawodowe to...

Moim zdaniem sukces menadżera zależy od tego, by dobierał sobie ludzi, którzy będą ten sukces tworzyć razem z nim. Gdy rozpoczynałem pracę w Dormie jako dyrektor sprzedaży, firma liczyła 14 pracowników, przed połączeniem było nas już prawie 90, teraz razem z Kaba tworzymy zespół 118 osób i wciąż planujemy zatrudniać nowe osoby, które będą tworzyć ten zespół razem z nami.

Myślę, że za swój sukces mogę uznać fakt, że miałem wpływ na rozwój Dormy, a to wszystko dzięki ludziom, których wybrałem do współpracy. Stanowisko dyrektora zarządzającego dormakaba Polska i powierzenie mi odpowiedzialności za połączenie naszych spółek jest również moim sukcesem. Warto podkreślić, że proces łączenia naszych firm w Polsce przebiega dość sprawnie, znajdujemy się w czołówce krajów wyróżnionych w naszym regionie.

dormakaba 

dormakaba Polska Sp. z o.o.

ul. Warszawska 72

05-520 Konstancin-Jeziorna

tel. 22 736 59 00

www.dormakaba.pl

DORMAKABA POLSKA

Sp. z o.o.

Inteligentne rozwiązania dostępu

dormakaba powstała dzięki połączeniu firm Dorma i Kaba. Razem mamy ponad 150-letnie doświadczenie w zakresie bezpieczeństwa i niezawodności, a połączenie wzmacnia nasze przedsiębiorstwo na wiele sposobów.



F2 BOUTIQUE OFFICE, UL. MANGALIA W WARSZAWIE

Dzięki uzupełnianiu się obu firm możemy oferować szeroką gamę produktów, rozwiązań i usług do drzwi i bezpiecznego dostępu do budynku i pomieszczeń, a to wszystko z jednego źródła. Nasze portfolio obejmuje: systemy wejść, mechaniczne systemy klucza, technikę drzwiową, kontrolę dostępu i dane elektroniczne, systemy okuć do szkła, systemy zamków hotelowych, ściany mobilne, zamki sejfowe, a także serwis.

Grupa dormakaba zajmuje trzecie miejsce na rynku rozwiązań dostępu i zabezpieczeń. Z ponad 2 mld franków szwajcarskich sprzedaży jesteśmy notowani na szwajcarskiej giełdzie SIX pod nazwą DOKA. Zatrudniamy prawie 16 000 pracowników na całym świecie, mamy filie w ponad 50 krajach, a dzięki sieci partnerów jesteśmy obecni w 130 krajach. Oficjalne połączenie nastąpiło 1 lipca 2016, natomiast dormakaba Polska Sp. z o.o. funkcjonuje od 2 stycznia 2017 roku. Nasze główne biuro znajduje się w Konstancinie-Jeziornie, a drugi oddział w Lesznie.

Priorytetem dla nas jest satysfakcja naszych klientów i partnerów. Staramy się słuchać, żeby poznać i zrozumieć ich codzienne wyzwania i wymagania. Wszystko co robimy, ukierunkowane jest na rozwój bezproblemowych rozwiązań dostępu i usług, które nie tylko powodują, że budynki są bardziej bezpieczne, ale przede wszystkim sprawiają, że użytkownicy czują się w nich bezpiecznie. Wśród naszych rozwiązań znajdziemy wiele takich, które zapewnią trwałe bezpieczeństwo wszystkim użytkownikom. Dla przykładu system Kaba exos 9300, kompleksowa kontrola dostępu, w której w zależności od potrzeb klienta dobierane są odpowiednie moduły oprogramowania. Może to być zarządzanie odwiedzającymi, kontrahentami, np. umożliwienie pracownikom firm zewnętrznych korzystania z czasowo ograniczonych praw dostępu w celu wykonania określonych zadań, projektów. Ponadto wejście do przedsiębiorstwa możemy wyposażać w drzwi obrotowe z kontrolą dostępu lub nieco dalej od wejścia bramki sensoryczne Argus lub designerskie bramki uchylne Charon, następnie do kolejnych pomieszczeń lub części budynku dostaniemy się, używając tych samych mediów dostępowych, czyli na przykład karty, breloka lub klucza z chipem. Wszystkie komponenty, które wykorzystamy w naszym obiekcie, mają bardzo elegancki wygląd i będą się świetnie komponować z innymi liniami produktów dormakaba.

Efekty synergii

Na każdym kroku podkreślamy, jakie korzyści przynosi nasze połączenie. Jedną z najważniejszych wartości dodanych, którą możemy zaoferować klientom, jest uzupełniające się portfolio produktowe. Z jednego źródła klient otrzymuje szereg rozwiązań i usług do swojego budynku. W biurach świetnie sprawdzi się połączenie naszych drzwi obrotowych Dorma oraz bramek sensorycznych Kaba, drzwi nadadzą budynkowi prestiżowego wyglądu, a bramki zapewnią



WIRTUALNA RZECZYWISTOŚĆ WIDZIANA DZIĘKI OKULAROM VR

bezpieczeństwo poprzez kontrolę osób wchodzących. Hotelom oferujemy zamki hotelowe – innowacyjne i wygodne rozwiązanie. Ich idealnym uzupełnieniem będą samozamykacze, które stanowią gwarancję, że drzwi się zawsze zamknęły. Oczywiście to nie wszystko, co możemy zaproponować do tych rodzajów obiektów. Posiadamy w swej ofercie wiele rozwiązań, które się dobrze sprawdzą również w szpitalach, centrach handlowych, budynkach użyteczności publicznej czy stadionach.

Centrum Wirtualnej Rzeczywistości, czyli przyszłość według dormakaba

Dzięki okularom VR można przenieść się bardzo szybko w inny świat – świat dormakaba. To nowy wymiar przedstawiania

produktów i rozwiązań w bardzo interesujący i nowoczesny sposób. Produkt w wersji 3D wygląda bardzo realistycznie, można także poznać jego działanie w różnych środowiskach. Obecna wersja Centrum pozwala nam odwiedzić lotnisko, ale w najbliższym czasie planujemy dodać kolejne obiekty, w tym hotel.

dormakaba 

dormakaba Polska Sp. z o.o.

ul. Warszawska 72

05-520 Konstancin-Jeziorna

tel. 22 736 59 00

www.dormakaba.pl

Specjalizacja gwarantem sukcesu

Chciałbym, aby architektura stanowiła satysfakcjonujący wizerunek estetyczny naszych twórczych zmagień.

Firma DS-T ma bardzo szeroki zakres działalności: od doradztwa inwestycyjnego, projektowania wielobranżowego, po realizację inwestycji. W której z tych dziedzin się specjalizujecie?

Gdy rozpoczynałem karierę zawodową, uważałem, że specjalizacja jest dla projektanta bardzo istotna i ma ogromny wpływ

na jego dalszy rozwój. Ponieważ DS-T zajmowało się głównie architekturą przemysłową i dla mnie ten temat był bliski – rozwijałem tę dziedzinę w działalności firmy. Realizacja zaprojektowanych obiektów stanowiła dużą część naszej aktywności i była bardzo satysfakcjonującym ukoronowaniem pracy projektowej.

Uczestniczyliśmy w procesie powstawania i zasiedlania zaprojektowanego obiektu, dzięki czemu zyskaliśmy wiele ciekawych doświadczeń. Projektant uczy się stawiać czoło wynikom swojej pracy przeniesionej z papieru i komputera w realny świat. Z czasem okazało się, że rynek realizacji obiektów wielkogabarytowych jest coraz



TOMASZ SULIMIERSKI

prezes zarządu DS-T Sp. z o.o.

Ukończył studia na Wydziale Architektury Politechniki Krakowskiej z nostryfikacją RIBA. Od początku działalności zawodowej związany z rodzinną firmą DS-T jako projektant. Od 7 lat jest prezesem zarządu. Posiada uprawnienia do projektowania i kierowania robotami budowlanymi. Ma duże doświadczenie w projektowaniu i realizacji obiektów przemysłowych, mieszkaniowych i zabytkowych. W czasie wolnym pasjonat narciarstwa i sportów wodnych.

trudniejszy i firma otwierała się na nowe projekty, w tym na działalność deweloperską – projektowanie i realizację obiektów mieszkaniowych wielorodzinnych.

Nasi projektanci z każdą kolejną realizacją starają się stworzyć coraz lepsze i ciekawsze obiekty, zarówno pod względem technologii i ergonomii, jak i estetyki.

Ponieważ na przestrzeni lat sytuacja na rynku budowlanym uległa zmianie, firmy projektowo-realizacyjne musiały odpowiadać na nowe potrzeby rynku. Stąd też i w mojej strategii pojawiło się otwarcie na nowe wyzwania i poszerzenie naszej działalności o nowe pola tematyczne.

Zatem oprócz architektury przemysłowej – biurowców i hali wielkogabarytowych – pojawiają się też inne tematy?

Tak, już wspomniana architektura mieszkaniowa wielorodzinna, rezydencje, domy jednorodzinne, a nawet projekty związane z rewaloryzacją i odbudową obiektów zabytkowych. Główną gałęzią naszej działalności jest jednak wciąż projektowanie obiektów o charakterze magazynowo-produkcyjnym.



Jakie ma Pan marzenia jako projektant?

Czy chciałby Pan zaprojektować jakiś niezwykle obiekt, który zapisze się w historii architektury?

Chyba każdy student architektury ma takie marzenie. Na jednym z warsztatów podczas studiów projektowaliśmy wieżę telekomunikacyjną – być może zaprojektowanie niezwykle wysokiego, trudnego technicznie obiektu byłoby dla mnie spełnieniem studenckich marzeń.

W dojrzałej karierze zawodowej chciałbym realizować obiekty, które spełniają wszelkie oczekiwania inwestora, a jednocześnie stanowią moją wizytówkę jako architekta – istnieją w harmonii z przestrzenią, uwypuklając jej walory i nie powodują dysonansu, jak to niejednokrotnie się zdarza w dzisiejszej architekturze.

Jakie są Pana plany na przyszłość?

Dalszy rozwój firmy – podnoszenie jakości w dziedzinach, którymi się zajmujemy. Chciałbym znaleźć kompromis w dobie coraz wyższych wymagań inwestorów dotyczących jakości i terminów. Uważam, że najważniejsze są poprawność techniczna i jakość. Chcąc zatem utrzymać je na dobrym poziomie, przy bardzo szybkim tempie pracy i koordynacji projektów branżowych, nasz zespół musi wypracować

metody projektowe odpowiadające potrzebom rynku. Szczególnie zależy mi, aby kolejne obiekty mieszkaniowe wielorodzinne były przyjazne dla otoczenia i stanowiły dla mieszkańców enklawę spokoju – również pod względem wizualnym.

Czy to znaczy, że będzie Pan dążył do zrównoważonego rozwoju i utrzymania dotychczasowego kursu na wysokim poziomie?

Tak, chciałbym, aby nasz zespół projektowy się rozwijał, osiągał sukcesy, ale jednocześnie mam nadzieję utrzymać dobrą atmosferę i warunki wspólnej pracy, które gwarantują inwestorowi najwyższą jakość obsługi. Myślę, że szeroko pojęte środowisko pracy ma bezpośredni wpływ na jakość produktu.



DS-T Sp. z o.o.

ul. Asnyka 16, 43-300 Bielsko-Biała
tel. 33 822 92 38

www.dst.pl

DS-T

Sp. z o.o.

Wszechstronna, proekologiczna, nowoczesna

Jest jednym ze znaczących konkurentów w zakresie kompleksowej działalności na polu inwestycji budowlanych.

DS-T to innowacyjna firma projektowo-budowlana założona przez Danutę i Stefana Sulimierskich ponad 28 lat temu. Została zainicjowana aktem notarialnym podpisanym w styczniu 1989 r. Firma DS-T działa w zakresie projektowania wielobranżowego. Zajmuje się również generalnym wykonawstwem i inwestorstwem zastępczym. Rodzinna działalność ma solidne fundamenty, które spajają pasję i kreatywność.

Pierwszym zleceniodawcą DS-T były Zakłady Fabryki Samochodów Małolitrażowych zlokalizowane w Bielsku-Białej. Współpraca zaowocowała nowoczesnymi, jak na ówczesne czasy, rozwiązaniami projektowymi i realizacyjnymi.

Rodzinna działalność ma solidne fundamenty,
które spajają pasję i kreatywność.

W kolejnych latach została rozwinięta i ugruntowana kompleksowa obsługa inwestycji obejmująca projektowanie wielobranżowe, zagadnienia formalne, doradztwo inwestycyjne i organizacyjne.

W 2002 r. firma uzyskała Certyfikat Systemu Zarządzania Jakością wg normy ISO, co w tym czasie niewątpliwie ją wyróżniało. Przez 28 lat firma opracowała ponad 2000 projektów wielobranżowych. Zmodernizowała i wybudowała około 320 000 m² powierzchni produkcyjnej, biurowej, usługowej i technicznej. Projektowała i zrealizowała wiele obiektów przemysłowych, m.in. Polovat Industrie Maurizio Peruzzo w Bielsku-Białej, Płocku i Świdnicy; Pro-Cars, Interplast i Hager Polo w Tychach; Takoni i Polmotors w Bielsku-Białej.

Firma ma też swój wkład w ochronę środowiska, gdyż opracowała kilka projektów obiektów z zakresu gospodarki odpadami w rejonie Kalisza i w Bielsku-Białej.

klienta przy jednoczesnych wysokich wymogach zastosowanej technologii.

Wiodącą działalność firmy to projekty obiektów wielkogabarytowych wykonywane dla czołowych deweloperów branży magazynowo-produkcyjnej klasy A. Największa ilość zaprojektowanych wielkogabarytowych obiektów przemysłowych, logistycznych i biurowych powstała dla



Millenium Logistic Park w Tychach, Bieruniu, Lublinie i Pruszkowie.

Firma zaprojektowała również nowy park magazynowo-produkcyjny Panattoni Park Lublin o powierzchni ok. 80 000 m², gdzie podobnie jak w innych lokalizacjach i projektach, części obiektów są zindywidualizowane w zależności od potrzeb klienta, przy utrzymaniu wymaganych standardów dewelopera.

Przez lata współpracy w firmie stworzona została solidna grupa pracowników i projektantów, doświadczonych i wyspecjalizowanych w swoich branżach. Każdy z pracowników firmy odpowiada za inny zakres projektowania inwestycji. Musimy mieć pewność, że w projekcie zaproponowane jest najlepsze z możliwych rozwiązań. Chcemy sprostać wysokim standardom, których oczekują od nas inwestorzy.

Dodatkowo firma DS-T podjęła się działalności deweloperskiej w zakresie budownictwa wielorodzinnego. Może poszczycić się położonymi w centrum miasta, otoczonymi zielenią osiedlami Zielony oraz Słoneczny Zakątek, które po kilku latach użytkowania otrzymują bardzo pozytywne opinie mieszkańców. Brzozowy Zakątek to kolejna po Słonecznym i Zielonym Zakątku inwestycja spółki DS-T, którą cechuje nowoczesna architektura oraz wysoki standard wykończe-



nia. Doskonała lokalizacja oraz kameralny charakter sprawiają, że inwestycja stała się jednym z najlepszych w mieście rozwiązań dla osób poszukujących lokum w centrum.

Obecnie realizowany jest drugi etap inwestycji Słoneczny Zakątek II, która z pewnością będzie cieszyć się dużą popularnością wynikającą z dobrej lokalizacji i ugruntowanej, pozytywnej opinii, jaką może poszczycić się firma DS-T na bielskim rynku deweloperskim.

Materiały ceramiczne do budowy ścian nośnych i działowych obiektu, systemy docieplenia ścian i dachów, okna o dobrych para-

metrach, wysokiej jakości pokrycia dachowe – firma często wybiera rozwiązania droższe, ale zapewniające satysfakcję na wielu płaszczyznach, takich jak ekologia, energooszczędność, jakość i trwałość materiału.

Przedmiotem działania spółki jest również budowa domów jednorodzinnych, rezydencji oraz rewitalizacja obiektów zabytkowych. Główną realizacją jest Pałac w Minodze koło Krakowa, inną – projekt kamienicy z oficyną przy bielskim rynku, których odbudowa powinna przyczynić się do poprawy wizerunku historycznego centrum miasta.

Inwestycje firmy wykonywane są w sprawdzonej, tradycyjnej technologii z użyciem wysokiej jakości materiałów. Spółka przywiązuje należytą wagę do każdego elementu budowlanego, bowiem wszystkie razem tworzą efekt końcowy, który ma spełniać oczekiwania klientów zarówno w kwestii estetycznej, jak i użytkowej.



DS-T Sp. z o.o.

ul. Asnyka 16, 43-300 Bielsko-Biała
tel. 33 822 92 38

www.dst.pl

Doświadczenie i kreatywne podejście

Proponowane przez nas rozwiązania są optymalnym połączeniem potrzeb klienta z dostępną technologią.



WOJCIECH WUDARSKI

prezes zarządu ENERGIA 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 spółki Zakład Energetyczny Płock – Centrum Projektowania i Realizacji Inwestycji Sp. z o.o., a następnie przez długie lata pod nazwą ZEP-INPRO Sp. z o.o. – obecnie Energia Projektowanie Group Sp. z o.o. Pod jego kierownictwem spółka zrealizowała kilkanaście tysięcy projektów w energetyce oraz 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.

Państwa firma istnieje na rynku od 1997 r., specjalizuje się w projektowaniu elektroenergetycznym. Proszę przybliżyć działalność ENERGIA Projektowanie Group.

W 1997 roku ze struktur Zakładu Energetycznego Płock S.A. wydzielono samodzielny podmiot gospodarczy zajmujący się projektowaniem – powstał Zakład Energetyczny Płock – Centrum Projektowania i Realizacji Inwestycji Sp. z o.o. W kolejnych latach, w wyniku następnych zmian związanych m.in. z integracją z innymi spółkami, zmieniała się również nazwa firmy. W 2013 roku przedsiębiorstwo przekształciło się w spółkę pracowniczą i od tego momentu funkcjonuje jako ENERGIA Projektowanie Group Sp. z o.o. (EPG). Nasz zakres działalności pozostał niezmienny – projektowanie w zakresie instalacji i sieci elektroenergetycznych wysokiego, średniego i niskiego napięcia oraz urządzeń elektrycznych służących do jego wytwarzania, przesyłania i rozdziału.

Oczywiście cały czas poszerzaliśmy spektrum świadczonych usług. Obecnie oferujemy naszym klientom również projekty wielobranżowe z zakresu budownictwa przemysłowego, użyteczności publicznej i infrastruktury technicznej. Zajmujemy się przygotowaniem inwestycji w pełnym zakresie: od uzyskania wymaganych decyzji, projektowania, nadzoru, po zastępstwo inwestycyjne. Z perspektywy czasu muszę przyznać, że najbardziej frapującymi etapami w rozwoju firmy była integracja 4 spółek oraz przekształcenie własnościowe dokonane w 2013 roku. Konieczność skupienia wysiłków zespołów poszczególnych podmiotów z Kalisza, Koszalina, Płocka i Torunia była wyzwaniem, ale także szansą na funkcjonowanie w skali międzyregionalnej.

Na rynku jest wiele firm z branży elektrycznej. Dlaczego właśnie z Państwem warto współpracować?

ENERGIA Projektowanie Group jest

jedną z największych w Polsce firm specjalizujących się w projektowaniu elektroenergetycznym. Jesteśmy w stanie całościowo przeprowadzić proces projektowy, wykorzystując w tym celu nasze cztery oddziały zlokalizowane w centralnej i północnej Polsce. Zatrudniamy na stałe 30 projektantów. Współpracujemy nie tylko z polskimi, lecz także z zagranicznymi inwestorami, np. z Włoch, Francji, Belgii i USA.

Ponadto, dysponujemy potencjałem w zakresie projektowania wielobranżowego oraz zastępstwa inwestycyjnego dla inwestycji przemysłowych. Mamy sprawdzony zespół, który wyróżnia się dużym doświadczeniem oraz kreatywnym i otwartym spojrzeniem na unikalne wymagania klienta. Bardzo dobrze wiemy też, jak ważny jest właściwy dobór metod postępowania w celu dotrzymania harmonogramu prac oraz założeń budżetowych. Dzięki temu, że istniejemy już na rynku od 20 lat, możemy pochwalić się długą listą zrealizowanych obiektów. Na swoim koncie mamy m.in. trzy największe w Polsce oraz Europie Środkowej inwestycje przemysłu spożywczego, które przygotowaliśmy od podstaw do uruchomienia.

Kto jest odbiorcą Państwa usług?

Naszym największym zleceniodawcą jest firma ENERGA-OPERATOR SA, dla której wykonaliśmy ok. 19 tys. dokumentacji projektowych z zakresu sieci nN i SN. Nie jest to jednak jedyny nasz kontrahent. Opracowaliśmy szereg projektów budowlano-wykonawczych dla stacji 110/15 kV i linii 110 kV i wielu kilometrów linii WN/SN. Obecnie realizujemy projekt budowy stacji 110 kV GPZ Kutno II z zasilaniem i powiązaniem z siecią 15 kV.

Jakie tytuły lub nagrody otrzymała firma w ostatnim czasie?

W ubiegłym roku braliśmy udział w konkursie Firma Inżynierska Mazowska Roku

2016, który ma na celu wyłonienie firm budowlanych wiodących w regionie, m.in. pod względem efektywności gospodarowania, innowacyjności stosowanych technologii, realizowanych rozwiązań. Nasza spółka zajęła zaszczytne III miejsce w kategorii projektowanie za wybitne osiągnięcia w działalności na rzecz budownictwa w Polsce. Bardzo jesteśmy dumni z tego, że nasza praca została doceniona. Motywuje nas to do dalszej wytrwałej pracy.

Jakie były przełomowe wydarzenia w Pańskiej karierze zawodowej?

Na pewno takim wydarzeniem było objęcie kierownictwa spółki w 1997 roku. Swoją funkcję traktuję przede wszystkim jako odpowiedzialność za dużą grupę osób. Pracujemy razem, dzieląc zarówno sukcesy, jak i nieuniknione w życiu zawodowym potknięcia. Konsolidacja firmy oraz doprowadzenie do powstania spółki pracowniczej są bez wątpienia znaczącymi krokami w moim życiu zawodowym. Nie ukrywam, że stresującymi, choć także przynoszącymi wiele osobistej satysfakcji.



ENERGIA

Projektowanie Group Sp. z o.o.

ul. Otołińska 27C, 09-407 Płock

tel. 24 365 11 03

www.epg-plock.pl

ENERGIA PROJEKTOWANIE GROUP

Sp. z o.o.

Umacnianie pozycji lidera w projektowaniu elektroenergetycznym

Uczestniczy w procesach inwestycyjnych, dostarczając usługi najwyższej jakości, które korzystają z innowacyjnych rozwiązań branży budowlanej.

ENERGIA Projektowanie Group Sp. z o.o. 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. Spółka na stałe współpracuje z grupą kilkuset projektantów z całej Polski. Prowadzi projekty dla inwestorów z Włoch, Francji, Belgii i USA.

Powstała w 1997 roku w wyniku wydzielienia 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 spowo-

dowało kolejną zmianę nazwy spółki na ENERGIA Projektowanie Group Sp. z o.o. (w skrócie EPG).



ROZDZIELNIA ELEKTRYCZNA



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

Od początku istnienia firma specjalizuje się w projektowaniu elektroenergetycznym sieci i obiektów elektroenergetycznych WN, SN i nN oraz GPZ, linii oświetleniowych i instalacji elektrycznych.

szacowania nakładów poprzez projektowanie, sprawowanie nadzoru we wszystkich specjalnościach i zastępstwo inwestycyjne, a kończąc na uzyskaniu pozwolenia na użytkowanie i finalnym rozliczeniu

To młoda, energiczna i profesjonalna marka kojarzona przede wszystkim z projektowaniem energetycznym.

Dotychczas spółka wykonała 19 tys. dokumentacji projektowych z zakresu sieci nN i SN dla swojego największego zleceniodawcy ENERGIA-OPERATOR SA. Opracowała także 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 realizującym projekt budowy stacji 110 kV GPZ Kutno II z zasilaniem i powiązaniem z siecią 15 kV. Firma świadczy również usługi z zakresu szeroko pojętego projektowania ogólnobudowlanego. Przygotowuje inwestycje, począwszy od doradztwa, wstępnego

inwestycji. W ramach tej działalności obecnie prowadzone są prace polegające na dostosowaniu 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 elektrycznych systemów grzewczych. Przeprowadza postępowania przetargowe oraz audyty inwestycji i remontów.

Podstawowymi celami działania spółki są: umocnienie pozycji lidera w projektowaniu energetycznym na obszarze GK ENERGIA SA, zwiększenie aktywności projektowej w obszarze projektowania zakładów przemysłowych na terenie całego kraju i rozwój działalności w kierunku szeroko rozumianego konsultingu inżynierskiego. Firmom, które decydują się na współpracę z nami, oferujemy fachowych doradców i zespół projektantów, który służy wsparciem na każdym etapie realizacji inwestycji.

Jesteśmy dla naszych klientów partnerem, który szybko i dobrze zrealizuje skomplikowany proces budowy.



ENERGIA

Projektowanie Group Sp. z o.o.

ul. Otoliańska 27C, 09-407 Płock

tel. 24 365 11 03

www.epg-plock.pl

FABRYKA STYROPIANU ARBET Sp. j.

Innowacyjna jakość na miarę oczekiwań rynku

Fabryka ma za sobą ponad 25 lat istnienia na polskim rynku ociepleń. Firma, która zaczynała jako niewielki zakład produkcyjny w Koszalinie o zasięgu lokalnym, dziś jest jednym z największych producentów styropianu dla budownictwa.

ARBET to już nie jedna fabryka, a pięć, rozlokowanych w taki sposób, by zapewnić łatwe dotarcie z towarem nawet w odległe rejony kraju. Jak zapewnia Dariusz Karasiński, dyrektor generalny FS ARBET, przedsiębiorstwo stale rozwija eksport do państw europejskich: „Ogromne doświadczenie w produkcji styropianu przekłada się od lat na zachowywanie powtarzalnych właściwości płyt styropianowych. To ważna cecha – dzięki temu nasi klienci mogą mieć pewność, że zawsze otrzymają

styropian o niezmiennych, zadeklarowanych parametrach. Stąd też unikatowa nazwa marki firmy ARBET – Prawdziwy Styropian”.

Fabryka Styropianu ARBET to, od samego początku działania do dziś, firma ze stu-procentowym polskim kapitałem. Założyło ją pięciu fachowców, którzy na początku lat 90. XX wieku dostrzegli szansę na rozwój na polskim rynku.

Recepta na sukces firmy zawiera kilka składowych. Jak mówi Aleksander Muzyczuk, jeden ze wspólników: „Gdybym dziś miał doradzić komuś, kto chce rozpocząć działalność gospodarczą, to radziłbym, aby skoncentrował się na elemencie ludzkim”.

Krzysztof Kuncer z kolei powtarza, że najważniejsza jest jakość produktów. Tadeusz Czernicki: „W takiej firmie jak nasza sukces zależy od działania całego zespołu”. Henryk Bartosik mówi: „Żeby osiągnąć sukces – trzeba mieć wiedzę ekonomiczną i merytoryczną”. Z kolei Grzegorz Funke tłumaczy, jak ważna jest odpowiedzialność społeczna w mądrze prowadzonym biznesie: „Ważne jest dla mnie także to, że przy stale prowadzonej podstawowej działalności produkcyjnej i handlowej nie zatraciliśmy poczucia, że warto dzielić się sukcesem z tymi, którzy tego potrzebują. Opiekujemy się Szkołą Życia w Wandzinie, stworzyliśmy projekt ARBET z Kulturą, wspieramy sportowców i artystów”.



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.



Jak ARBET dba o jakość? Mówi Dariusz Karasiński: „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”. Ważne są też plany i perspektywy: „W ciągu ostatnich 10 lat znacznie 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 na poprawę parametrów i optymalizację kosztów. Zakup innowacyjnych maszyn jest elementem procesu podnoszenia jakości, w najbliższym czasie planujemy istotne działania w tym zakresie”.

Nagrody stanowią potwierdzenie klasy produktów ARBET. Firma jest laureatem czterech ostatnich edycji konkursu Konsumentki Lider Jakości. Znalazła się też w elitarnym gronie polskich przedsiębiorstw, które najlepiej poradziły sobie na rynku w ostatnich 25 latach. W 2016 r. firma

otrzymała tytuł Kreator Budownictwa Roku – nadając go, organizatorzy konkursu promują dobre praktyki i etyczne zachowania. Cieszy również laur Złotej Siódemki Branży Ekologicznej 2015 za konsekwentne działania proekologiczne. Ukoronowaniem dążenia do najwyższej jakości jest jedna z ostatnich nagród, które otrzymała firma – Kapituła Programu Najwyższa Jakość Quality International 2016 przyznała tytuł laureata w kategorii QI Product za najwyższej jakości płyty styropianowe.

Produkty firmy ARBET

- FASADA EXPERT, FASADA CLASSIC oraz FASADA KOMFORT – to najbardziej znane na rynku płyty, używane głównie do izolacji cieplnej ścian w najpopularniejszym systemie ETICS. Jednowarstwowe ściany budynku ociepla się płytami styropianowymi, które pokrywane są warstwą siatki z klejem oraz wyprawą tynkarską. Płyty te stosowane są również do docieplania istniejącego, niedostatecznego ocieplenia.
- FASADA GRAFIT – to płyty o obniżonej lambdzie (0,031 W/mK). W porównaniu z tradycyjnymi płytami, FASADA GRAFIT po prostu izoluje lepiej. Umożliwia to stosowanie cieńszych płyt, bez utraty

właściwości termoizolacyjnych, jakimi charakteryzuje się grubszy biały styropian. FASADA GRAFIT jest szczególnie polecana do termoizolacji budynków energooszczędnych i pasywnych, warta rozważenia tam, gdzie zbyt gruba izolacja może negatywnie wpłynąć na estetykę budynku.

- Płyty styropianowe PODŁOGA/DACH, PODŁOGA/DACH GRAFIT, PODŁOGA/DACH EXPERT, EPS 037 DACH/PODŁOGA – te płyty 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.
- Płyty styropianowe PARKING i PARKING EXPERT – płyty odporne na wysokie obciążenia, przy ich użyciu izoluje się przede wszystkim podłogi w budownictwie przemysłowym oraz parkingi i garaże.
- Specjalistyczne styropiany HYDROPIAN i TONOPIAN – czyli płyty do szczególnych zastosowań. HYDROPIAN jest odporny na wysokie obciążenia i charakteryzuje się niską nasiąkliwością wodą. TONOPIAN stosowany jest do izolacji akustycznej stropów od dźwięków uderzeniowych. Wbudowuje się go poprzez zastosowanie dwuwarstwowego układu zwanego podłogą pływającą.



Fabryka Styropianu ARBET Sp. j.

ul. Bohaterów Warszawy 32

75-211 Koszalin

tel. 94 342 20 76

www.arbet.pl

Innowacyjne spojrzenie na stolarkę budowlaną

Ogromna kreatywność drzemie w zespole FAKRO. To dzięki niej i ciężkiej pracy z małej rodzinnej firmy przeistoczyliśmy się w międzynarodową korporację.

„25 lat innowacyjności” – pod takim hasłem w ubiegłym roku obchodzili Państwo ćwierćwiecze firmy.

To prawda, w 1991 roku z taśm produkcyjnych firmy FAKRO zeszło pierwsze okno dachowe. Początkowa działalność skoncen-

trowana była na rynku krajowym, jednak już kilka lat później pierwsze nasze okna zostały wyeksportowane do Holandii i na Słowację. Dzięki wysokiej jakości i niestandardowej ofercie produkty zaczynały cieszyć się dużym zainteresowaniem w Europie.

Dzięki temu, że firma FAKRO od zawsze stawiała na rozwój i innowacyjność, dziś jest jednym z najbardziej dynamicznych przedsiębiorstw w branży okien dachowych na świecie, a jej produkty są trwałe, funkcjonalne, bezpieczne i energooszczędne.



JANUSZ KOMURKIEWICZ

członek zarządu ds. marketingu FAKRO Sp. z o.o.

Absolwent Politechniki Krakowskiej oraz Wyższej Szkoły Biznesu w Nowym Sączu. Po studiach pracował jako inżynier w firmie Polgraph w Nowym Sączu, a od 1994 r. zatrudniony jest w firmie FAKRO. Zaczynał jako kierownik Działu Promocji i Reklamy, a w 2008 r. został Dyrektorem Marketingu Polska. Od 2001 r. reprezentował firmę FAKRO w Stowarzyszeniu Producentów Stolarki Budowlanej. W 2005 r. po przekształceniu stowarzyszenia w Związek Producentów, Dostawców i Dystrybutorów Polskie Okna i Drzwi został wybrany na członka rady programowej związku, potem – na członka zarządu Związku POiD. Od 2008 r. pełni funkcję prezesa zarządu Związku Polskie Okna i Drzwi. Dzięki wspólnym staraniom firmy FAKRO oraz Związku Polskie Okna i Drzwi pod kierownictwem prezesa Janusza Komurkiewicza branżę stolarki budowlanej uznano za polską specjalność eksportową, którą objęto programem Ministerstwa Gospodarki – Branżowym Programem Promocji.

Kreując nowe spojrzenie na stolarkę budowlaną, FAKRO rozpoczęło produkcję aluminiowo-drewnianych okien pionowych. Co wyróżnia te okna?

Okna fasadowe marki INNOVIEW, które wprowadzamy na rynek, łączą w sobie cechy typowe dla dwóch odrębnych produktów. Dzięki aluminium zyskujemy trwałość i wytrzymałość. Drewno to piękny, naturalny materiał, urozmaicający design produktu. W przypadku okien w całości wykonanych z drewna konieczne jest regularne malowanie drewna od zewnętrznej strony. Plusem naszego rozwiązania jest zastosowanie na zewnątrz profili aluminiowych odpornych na niekorzystne warunki atmosferyczne. Mogą być malowane na dowolny kolor. Ich proszkowe malowanie zapewnia odporność na deszcz, śnieg, grad, a nawet kurz. We wnętrzu widoczna jest piękna, lakierowana lazurowo drewniana rama sosnowa, dębowa lub z egzotycznego drewna, co gwarantuje wysoką jakość użytkowania, a na dodatek wyszukaną estetykę.

We współczesnym budownictwie walory estetyczne odgrywają bardzo ważną rolę.

Tak, wszyscy chcemy mieszkać w ładnych domach i pracować w ładnych biurach. O tym decydują design, kolorystyka elewacji, wielkość przeszklenia oraz detale wykończenia, które podkreślają charakter budynku.

INNOVIEW to nie tylko okno. Co jeszcze?

Z jednej strony mamy nową jakość w postaci okien pionowych, powstałych z połączenia drewna i aluminium, z drugiej natomiast, postanowiliśmy pójść krok dalej i stworzyć całą nową linię produktów, czyli INNOVIEW LINE o spójnym wzornictwie, stylistyce i technologii. Tę innowacyjną linię w stolarkę budowlaną, której prekursorem na rynku branżowym jest FAKRO, tworzą: okna dachowe, aluminiowo-drewniane okna pionowe, markizy do okien pionowych, drzwi zewnętrzne oraz bramy garażowe. Elementy zewnętrzne



tych produktów posiadają spójną fakturę i kolorystykę. Spełniają wysokie wymagania termoizolacyjne oraz użytkowe. Będą obsługiwane jednym pilotem lub smartfonem – wszystko po to, abyśmy mogli czuć się w naszych domach bezpiecznie i komfortowo.

Pełna integracja wszystkich elementów stolarki pionowej i dachowej. Czy to drogie rozwiązanie?

Wszystkie produkty marki INNOVIEW należą do grupy premium. Tworzą one jednolitą rodzinę produktów z grupy stolarki pionowej, bogato wyposażonej, o najwyższych parametrach technicznych, wysokiej ergonomii użytkowania oraz pięknym wzornictwie. Mówimy o produktach najwyższej jakości, które siłą rzeczy nie plasują się na najniższym poziomie ekonomicznym.

Innowacyjność jest
naszym DNA.

Czy to znaczy, że Fakro szykuje rewolucję i wyprzedziło innych producentów okien pionowych?

Niezaprzeczalnie będziemy jedyną firmą na rynku, której produkty zaspokoją kompleksowo potrzeby klientów w zakresie stolarki

budowlanej. Jasno należy jednak zaznaczyć, że ten produkt w ogóle nie będzie konkurencją dla okien PVC, aluminiowych czy drewnianych. Nikomu nie zabierzemy rynku, co więcej, chcemy ten rynek tworzyć. To zupełnie nowa jakość, dotychczas niesklasyfikowana na rynku. Chcemy pokazać, że nasz system to rozwiązanie holistyczne. Okna fasadowe posiadają olbrzymie przeszklenia o szerokości nawet do 12 metrów i wysokości prawie 3 metrów. Dzięki temu w domu czy biurze zyskujemy całą przeszkloną ścianę, ponadto otwieraną jak drzwi tarasowe w sposób łatwy i bezpieczny. Nie wychodząc na zewnątrz, możemy cieszyć się pięknym widokiem.

Czy można gdzieś obejrzeć lub kupić te produkty?

Obecnie budujemy nową, alternatywną sieć sprzedaży. Nieprzerwanie współpracujemy z dystrybutorami okien dachowych, ale także zachęcamy do współpracy salony sprzedaży stolarki pionowej oraz monterów stolarki. Jesteśmy przygotowani na wyeksponowanie produktów tej marki w salonach, które zdecydują się na współpracę z nami. Na tę okoliczność przygotowaliśmy wyjątkowe ekspozycje. Pierwszy salon stolarki pionowej FAKRO INNOVIEW został otwarty we Wrocławiu, a kolejne powstają w największych miastach Polski.



Jak widać jesteście Państwo firmą w ciągłym progresie. Co jest motorem Państwa sukcesu?

Innowacyjność jest naszym DNA. Świadczą o tym statystyki oraz nasza filozofia. Jesteśmy autorem ponad 160 zgłoszeń patentowych. Realizując wyznaczone sobie cele, cały czas słuchamy naszych klientów. Ich głos – rekomendacje, ale także propozycje udoskonalenia produktów – są dla nas impulsami do działania i rozwoju.

Jednocześnie dokładacie Państwo swoją cegiełkę do wielkiego sukcesu branży stolarki otworowej, która stała się polskim hitem eksportowym.

To prawda, Polska jest Europejskim Tygrysem Stolarki Otworowej. Stała się liderem pod względem eksportu stolarki otworowej wśród wszystkich krajów Unii Europejskiej. Nasz kraj odpowiada za 21,5% eksportu w Europie. Polskie okna i drzwi zyskują uznanie zagranicznych klientów przede wszystkim za sprawą jakości i designu. FAKRO eksportuje aż 70% swoich produktów. Międzynarodowa współpraca, rozmowy z klientami podczas światowych targów branżowych, konsultacje z zagranicznymi przyjaciółmi, architektami, dekarzami czy sprzedawcami pozwalają nam umacniać markę FAKRO oraz promować stolarkę „made in Poland”.

Firma FAKRO nie tylko wdraża nowe produkty, ale jednocześnie inicjuje oraz wspiera działania, które mają doprowadzić do rozwoju budownictwa. Jakie jest Państwa stanowisko w sprawie ulg remontowo-budowlanych?

Pomysł przywrócenia ulg remontowo-budowlanych to inicjatywa konsolidująca branżę budowlaną wokół ważnej idei. To mocny stymulator koniunktury na rynku budowlanym oraz działanie pozwalające na uszczelnienie systemu podatkowego, a także narzędzie walki z nieuczciwą konkurencją w dziedzinie produkcji materiałów budowlanych oraz usług budowlanych. Jest to również element walki o czyste powietrze, wzrost polskiej gospodarki i większe wpływy do budżetu państwa. Ulga w postaci odpisów podatkowych wydatków na termomodernizację budynków, czyli na wymianę okien, docieplenie budynków czy wymianę starych pieców węglowych uaktywni proces inwestycji w remonty starszych budynków i mieszkań, które są bardzo energochłonne i odpowiadają za sporą część emisji gazów cieplarnianych. Resort rozważa przywrócenie tej ulgi. Obecnie, wraz ze Związkiem Polskie Okna i Drzwi tworzymy koalicję branżową wspierającą tę inicjatywę oraz przygotowujemy się do rozmów z Ministerstwem Finansów.

We współpracy ze Związkiem Polskie Okna i Drzwi angażujecie się Państwo także w rozwój edukacji w zakresie zawodów budowlanych. Dzięki Państwa staraniom w najbliższym rozporządzeniu Ministra Edukacji Narodowej zatwierdzone zostanie wprowadzenie zawodu monter stolarki budowlanej w szkołach branżowych. To duży sukces.

Jak narodziła się idea utworzenia nowego zawodu?

Deficyt profesjonalnych monterów stolarki budowlanej na rynku spowodował, że Związek POiD, we współpracy ze Związkiem Rzemiosła Polskiego oraz Polską Izbą Przemysłowo-Handlową Budownictwa, podjął działania na rzecz powołania zawodu monter stolarki budowlanej. W maju ubiegłego roku do Ministerstwa Infrastruktury i Budownictwa trafił wniosek w tej sprawie. Po konsultacjach międzyresortowych oraz zebraniu opinii instytucji i organizacji biznesowych, wniosek został podpisany przez ten resort i przekazany do Ministerstwa Edukacji Narodowej. Wszystko wskazuje na to, że pierwsi uczniowie zawodu monter stolarki budowlanej podejmą naukę we wrześniu 2018 roku. Cieszy nas jednocześnie fakt, że Związek Polskie Okna i Drzwi dołączy do grupy ekspertów przygotowujących podstawy programowe nauczania tej profesji. Dzięki temu będziemy mogli mieć wpływ na przygotowanie fachowców pod preferencje rynku pracy z uwzględnieniem specyfiki montażu wysoko jakościowych produktów.

FAKRO®

FAKRO Sp. z o.o.
ul. Węgierska 144A
33-300 Nowy Sącz
tel. 18 444 04 44
www.fakro.pl

FAKRO

 Sp. z o.o.

Międzynarodowa korporacja

FAKRO to jedna z najbardziej dynamicznych firm w branży okien dachowych na świecie. Firma FAKRO powstała w 1991 roku jako spółka prywatna, oparta w stu procentach na polskim kapitale. W ciągu 25 lat z małego, rodzinnego zakładu przeistoczyła się w międzynarodową korporację, która dziś zajmuje pozycję wicelidera na światowym rynku okien dachowych, z około piętnastoprocentowym udziałem w rynku globalnym.

W ofercie firmy znajdują się przede wszystkim drewniane i aluminiowo-tworzywowe okna dachowe o różnych konstrukcjach i sposobach otwierania, okna do dachów płaskich, kołnierze, sterowanie elektryczne, wyłazy, świetliki rurowe, oddymianie, akcesoria do okien dachowych: żaluzje, zasłony, rolety wewnętrzne i zewnętrzne, markizy zewnętrzne, akcesoria montażowe, kolektory słoneczne, folie i membrany. Od kilkunastu lat FAKRO sprzedaje także schody strychowe i już jest numerem dwa na międzynarodowym rynku. Tak dynamiczny wzrost jest możliwy dzięki temu, że 100% wypracowanych zysków inwestowanych jest w dalszy rozwój firmy.

W skład Grupy FAKRO, zatrudniającej ponad 3300 osób, wchodzi 12 spółek produkcyjnych oraz 16 dystrybucyjnych, zlokalizowanych w Europie, Azji i Ameryce. Produkty firmy FAKRO można znaleźć w ponad 50 krajach na całym świecie – wszędzie tam, gdzie istnieje zapotrzebowanie na tego rodzaju produkty. Eksport stanowi 70% ogólnej sprzedaży. Firma FAKRO od zawsze stawia na innowacyjność. Przedsiębiorstwo należy do pierwszej trójki najbardziej innowacyjnych polskich firm. Dumą FAKRO jest własny, nowoczesny ośrodek badawczo-rozwojowy. Na rzecz rozwoju produktów pracuje ponad stu inżynierów. Przedsiębiorstwo ma na swoim koncie po-

nad 160 zgłoszeń patentowych. FAKRO to firma, która do wielu krajów świata eksportuje nie tylko okna dachowe, ale także myśl twórczą polskich inżynierów. W ten sposób polska firma wytycza nowe kierunki rozwoju branży okien dachowych na świecie, a Polska stała się światowym liderem w ich produkcji. FAKRO, oprócz starań o zapewnienie wysokiej jakości produkcji i rozwój rynków zbytu, bardzo dużą wagę przywiązuje do rozwoju gospodarczego naszego kraju. W tym celu przez prezesa firmy FAKRO Ryszarda Florka powołana została Fundacja Pomyśl o Przyszłości, propagująca wiedzę na temat gospodarki, mechanizmów wolnorynkowych oraz budująca kapitał społeczny.



FAKRO®

FAKRO Sp. z o.o.

ul. Węgierska 144A

33-300 Nowy Sącz

tel. 18 444 04 44

www.fakro.pl

Wierni ideałom

Mamy ambitne plany na kolejne lata i jesteśmy do ich realizacji dobrze przygotowani. Dlatego wiem, że Forbuild będzie nadal się rozwijał, dostarczając na rynek nowatorskie rozwiązania.

Wkrótce będą Państwo obchodzić jubileusz 20-lecia działalności. Jak Pani ocenia te dwie dekady?

Zgadza się. W 2018 roku minie 20 lat, odkąd istnieje nasza firma. Przy tej okazji dziękuję wszystkim klientom, partnerom i pracownikom za ten bardzo dobry czas. Przez wszystkie lata funkcjonowania na rynku firma intensywnie się rozwijała, stawiając sobie za cel dostarczanie klientom wysokiej jakości produktów i usług. Dzisiaj, kiedy w większości przetargów głównym

kryterium wyboru jest cena, niezmiennie trudno jest zachować wysoką jakość i jednocześnie być konkurencyjnym cenowo na rynku. Dla nas jednak wciąż najważniejsza pozostaje jakość i takim ideałem chcemy pozostać wierni. Od samego początku staraliśmy się uważnie słuchać klientów oraz być otwarci na wszystkie opinie i sugestie dotyczące naszych produktów i usług. W ten sposób od lat rozwijamy się na rynku, wprowadzamy nowe produkty i rozwiązania, a bogata oferta asorty-

mentowa gwarantuje dopasowanie jej do potrzeb każdej inwestycji i wykonawcy. Dzisiaj wśród naszych klientów są nie tylko wszystkie największe firmy budowlane w Polsce, ale także te mniejsze, działające regionalnie, których ilość przekracza 2000. Świadczy to o uznaniu i satysfakcji klientów ze współpracy z naszą firmą. Obecna działalność nie ogranicza się wyłącznie do terytorium Polski. Rozwijamy także eksport. Mamy stałych odbiorców w kilku europejskich krajach.



DOROTA WALKIEWICZ

członek zarządu Forbuild SA

Absolwentka Wydziału Ekonomicznego Politechniki Radomskiej oraz Uniwersytetu Łódzkiego w zakresie studiów podyplomowych na Wydziale Prawa i Administracji – kierunku prawo pracy.

Ze spółką Forbuild SA jest związana od 2010 roku.

W wolnym czasie lubi czytać książki i biegać.

Forbuild 20 lat temu opierał się na sprzedaży, a obecny profil działalności to produkcja, sprzedaż, dzierżawa sprzętu oraz usługi montażowe własnych produktów.

Ogromnym powodzeniem na rynku cieszą się nasze systemy zbrojenia betonu BINDAX, FORTEC i łączniki balkonowe oraz system zabezpieczeń na krawędzi SECUMAX®, bez którego trudno wyobrazić sobie dzisiaj wznoszenie budynków. Największą uwagę skupiamy na rozwoju i doskonaleniu własnej produkcji, która staje się jednym z głównych sektorów działalności firmy. Pracujemy nad własnymi innowacyjnymi produktami, które w najbliższym czasie wprowadzimy na rynek.

Za wszystkimi najlepszymi nawet technologiami i rozwiązaniami, choć nie zawsze jest to widoczne, stoi grono wspaniałych ludzi. Dzięki doskonałemu zespołowi pracowników, których duża część jest z nami od początku istnienia firmy jesteśmy w stanie sprostać największym wymaganiom naszych klientów. Dziękuję za to wszystkim, którzy przyczynili się do sukcesu Forbuild.

Powstało wiele inwestycji z wykorzystaniem Państwa produktów i rozwiązań.

Które z tych inwestycji chciałaby Pani wyróżnić?

Inwestycje, w których braliśmy udział, można by liczyć w tysiącach i każda z nich była dla nas ważna. Jeżeli miałabym wskazać te kilka największych i najtrudniejszych, byłyby to:

- Elektrownia Opole, wartość zlecenia wynosiła około 2 mln zł. Wykonywaliśmy tam połączenia skręcane w oparciu o nasz system FORTEC. Jako jedyni w Polsce mamy mobilny zestaw kontenerowy do wykonywania połączeń skręcanych bezpośrednio na placu budowy. Ta technologia daje wymierne korzyści, takie jak szybkość prac czy oszczędność stali,
- Muzeum II Wojny Światowej w Gdańsku. Naszym zadaniem było opracowanie technologii uszczelnienia konstrukcji podziemnej muzeum i kompleksowe wykonawstwo. Ta inwestycja to jedno

z najtrudniejszych zadań związanych z uszczelnieniem budynku w Polsce, gdzie na spód płyty fundamentowej działa ciśnienie 16 m słupa wody. Prace uszczelniające w obiekcie były prowadzone przez kilkunastu inżynierów z naszego działu technicznego, którzy opracowali technologię i kontrolowali pracę kilkudziesięciu członków zespołów montażowych Forbuild,

- Warsaw Spire – jeden z najwyższych budynków w Polsce. Zakres naszych prac to między innymi dostawa połączeń skręcanych FORTEC i zabezpieczeń na krawędzi SECUMAX®.

SECUMAX® to jeden z produktów, który jest wysoko ceniony przez budowlanców. Proszę powiedzieć, czym on się wyróżnia i czy mają Państwo jeszcze inne produkty tak dobrze przyjęte przez rynek?

Wiele naszych produktów zasługuje na wyróżnienie, np. wspomniany SECUMAX®. To nasz autorski system zabezpieczeń na krawędzi z opatentowanymi rozwiązaniami. W znacznym stopniu przyczynia się on do poprawy bezpieczeństwa pracowników budowlanych i stał się już standardem na wielu budowach. Ciekawostką jest, że wyprodukowaliśmy już 5 milionów elementów systemu SECUMAX®, a nasz Dział Dzierżaw Sprzętu posiada zaplecze 2 milionów elementów w ciągłej dyspozycji dla klientów, w atrakcyjnej cenowo formie wynajmu. Dużym wzrostem zainteresowania cieszą się w ostatnim czasie także łączniki balkonowe. Jak wiadomo, ograniczają one powstawanie mostków cieplnych, a w konsekwencji zawilgoceń i zagrzybień. Dzięki temu obniża się zużycie energii i poprawia jakość życia w pomieszczeniach. Łatwo zauważyć, że produkt ten właściwie stał się już standardem na każdej budowie, gdzie tylko wymaga się tego typu rozwiązań.

Jakie są najważniejsze czynniki wpływające na sukces firmy?

Kluczowych czynników jest kilka. Nasza kadra składa się z kilkunastu przedstawicieli handlowych i doradców tech-

nicznych pracujących w terenie, którym pomaga 11 inżynierów budownictwa z naszego Działu Technicznego. Inżynierowie ci projektują, doradzają i kontrolują na bieżąco postęp prac i dobór materiałów. Jeśli dodamy do tego fakt, że jesteśmy producentem, dystrybutorem, wykonawcą oraz świadczymy usługi dzierżawy, to daje nam więcej możliwości profesjonalnej obsługi. Od lat również dążymy do zwiększania zakresu usług, jakie możemy zaproponować klientom. Ponadto, sprzyja nam kompleksowe podejście do zaopatrzenia budowy, bardzo szeroka oferta i dostępność produktów w czterech magazynach w Końskich, Warszawie, Gdańsku, Sosnowcu. Przez zlecenie większej liczby zadań jednej firmie generalny wykonawca zdecydowanie przyspiesza cały proces i ułatwia sobie kontrolę nad nim, co przynosi mu oszczędności. Dzięki tym atutom klienci do nas wracają i wybierają jako partnera przy kolejnych inwestycjach.

Jakie są Państwa plany na przyszłość?

Konsekwentnie realizować rozwój firmy z jednoczesną dywersyfikacją działalności. W Polsce mamy silną pozycję i chcemy ją jeszcze wzmocnić, dlatego planujemy inwestycje, które zwiększą moce produkcyjne i możliwości logistyczne. Niebawem wprowadzimy na rynek własne produkty, nad którymi aktualnie pracuje nasz Dział Rozwoju i Innowacji. Prowadzimy również zaawansowane rozmowy z zagranicznymi partnerami otwierające nowe rynki do współpracy.



Forbuild SA

ul. Górna 2A, 26-200 Końskie

tel. 41 375 13 47

www.forbuild.eu

FORBUILD SA

Budować szybciej, łatwiej i bezpieczniej

Firma istnieje od 1998 roku i w przyszłym roku będzie obchodziła jubileusz 20-lecia działalności. W tym czasie dała się poznać jako firma rzetelna, co wraz ze zdobytym doświadczeniem ugruntowało jej znaczącą pozycję na rynku budowlanym.

Produkcja, sprzedaż, dzierżawa i montaż

Forbuild obsługuje inwestycje w szerokim zakresie dzięki temu, że jesteśmy producentem, dystrybutorem i wykonawcą, a przy tym świadczymy usługi dzierżawy. Oferowane produkty i usługi znajdują zastosowanie w większości sektorów budownictwa, tj. w przemyśle, infrastrukturze, ekologii, budownictwie handlowo-usługowym, mieszkaniowym czy biurowym.

2000 klientów, 170 pracowników

Nasza firma, która oprócz siedziby głównej ma cztery oddziały handlowe, zatrudnia

170 pracowników oraz obsługuje ponad 2000 klientów z różnych krajów, zaopatruje sektor budowlany w materiały, produkty oraz sprzęt budowlany najwyższej jakości. W ofercie można znaleźć wiele interesujących produktów dostosowanych do potrzeb rynku.

Wymienić można tutaj:

- system zbrojenia odginanego BINDAX
- system zbrojenia skręcanego FORTEC
- system zabezpieczeń na krawędzi SECUMAX®
- systemy uszczelniające

- łączniki balkonowe
 - profile dylatacyjne
 - akcesoria szalunkowe i do prefabrykacji
 - sprzęt budowlany
 - produkty i sprzęt do budowy mostów.
- Wykonujemy także specjalistyczne usługi montażowe systemów uszczelniających i profili dylatacyjnych na największych budowach w Polsce.

Budować szybko i łatwo

Jak podkreśla zarząd firmy, nadrzędnym celem Forbuild SA jest wysoka jakość produktów w połączeniu z rozwiązaniami



ZBROJENIE SKRĘCANE FORTEC – BUDOWA WARSZAW SPIRE



SYSTEM ZABEZPIECZEŃ SECUMAX® – OSIEDLE W WARSZAWIE

efektywnymi pod względem kosztów. Oferowane rozwiązania pomagają budować szybciej i łatwiej, a za sukcesami naszej firmy stoją wdrażane od lat nowe pomysły i rozwiązania, które przekładają się na własne produkty z zastrzeżonymi wzorami użytkowymi i przemysłowymi.

Bezpieczna budowa

Coraz większa świadomość przepisów BHP przyczynia się do zmniejszenia ilości wypadków na budowie. Jesteśmy dumni, że bierzemy w tym udział, a nasz system zabezpieczeń ma wpływ na poprawę bezpieczeństwa. Od wielu lat organizujemy szkolenia propagujące praktyki BHP na budowie i wspomagamy ogólnopolskie inicjatywy o tej tematyce, jak np. Tydzień Bezpieczeństwa.

SECUMAX® to autorski system zabezpieczeń na krawędzi z opatentowanymi rozwiązaniami, produkowany przez Forbuild. Jest dostępny poprzez zakup lub dzierżawę. Najważniejsze zastosowania systemu:

- zabezpieczenia na krawędziach budowli
- zabezpieczenia robót ziemnych
- zabezpieczenia szkieletów windowych i innych niewrażliwych miejsc w celu ochrony ludzi przed upadkiem z wysokości.

Firmy takie jak Skanska, Budimex, Warbud, Hochtief, Strabag, Palisander, Unibep, Astaldi, Mota Engil, Polimex Mostostal



PODEST ROZŁADUNKOWY I SYSTEM ZABEZPIECZEŃ SECUMAX® - OSIEDLE W WARSZAWIE

od wielu lat z powodzeniem stosują nasz system do zabezpieczania robót na wysokości.

Od fundamentu po dach

Nasza firma ma kilkunastu przedstawicieli i doradców w terenie i magazyny rozlokowane w różnych punktach kraju – w Końskich, Warszawie, Sosnowcu i Gdańsku. Klienci mają zapewnione wsparcie inżynierów z Działu Projektowego, a spośród bardzo szerokiej oferty mogą wybrać produkty przydatne na każdym etapie budowy. Rynek docenia tę innowacyjność oraz jakość oferowanych usług, czego dowo-

System SECUMAX® w liczbach:

- 5 milionów wyprodukowanych elementów zabezpieczenia polskie budowy
- 2 miliony wyprodukowanych elementów w ciągłej dzierżawie dostępne dla klientów

dem jest nasz udział w tak prestiżowych i rozpoznawalnych inwestycjach, jak: elektrownie Opole, Turów, Jaworzno, biurowce: Warsaw Spire, Q22, Ovo Wrocław, Terminal LNG w Świnoujściu, Oczyszczalnia Czajka, Szpital UJ Prokocim i wiele innych.



MONTAŻ SYSTEMÓW USZCZELNIAJĄCYCH - BUDOWA MUZEUM II WOJNY ŚWIATOWEJ



Forbuild SA

ul. Górna 2A, 26-200 Końskie

tel. 41 375 13 47

www.forbuild.eu

INIEKCJA KRYSTALICZNA®

Autorski Park Technologiczny im. dr. inż. Wojciecha Nawrota

Wyjątkowa technologia osuszania

Iniekcja Krystaliczna® to pierwsza na świecie technologia, w której wykorzystano, w skali technicznej, zjawisko samoorganizacji kryształów

W tym roku obchodzony jest w Państwa firmie jubileusz 30-lecia pierwszego zastosowania technologii Iniekcji Krystalicznej® w skali technicznej.

Czy z perspektywy minionych lat można wskazać najbardziej istotne czynniki tego sukcesu?

Takim czynnikiem jest z pewnością przydatność do osuszania obiektów budow-

lanych poprzez wytwarzanie skutecznej i trwałej przepony przeciwwilgociowej. Przydatność i niezawodność przekładają się na liczbę zastosowań i tym samym sukces rynkowy. Twórca technologii Iniekcji Krystalicznej® dr inż. Wojciech Nawrot miał na to swoje uzasadnienie, które zawiera się głównie w sferze wiarygodności rozwiązania technicznego oraz wiarygodności

samego autora. Tak sformułowany pogląd w przypadku wynalazku dr. inż. Wojciecha Nawrota wynika z przeświadczenia, że wiodącą rolę odegrały czynniki pozamaterialne – pasja, motywacja i niezbędna szczypta charakteru autora, które wyngaodziły wiele niedostatków materialnych w fazie badawczej. Nowe rozwiązanie techniczne, aby stało się popularne, musi



MACIEJ NAWROT

współwłaściciel Iniekcji Krystalicznej®

Absolwent Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego na kierunku zarządzanie i marketing oraz Wydziału Inżynierii Lądowej oraz Geodezji Wojskowej Akademii Technicznej na kierunku budownictwo. Jest współautorem patentów związanych z technologią Iniekcji Krystalicznej®. Zajmuje się rozwijaniem technologii iniekcyjnych służących do wykonywania izolacji przeciwwilgociowych oraz komplementarnych technologii hydroizolacyjnych. Interesuje się sportami siłowymi, polską literaturą kryminalną i fantastyką naukową, historią Polski XIX w. i pierwszej połowy XX wieku.

być najpierw zweryfikowane społecznie i technicznie. Jest na to kilka sposobów, np. jego autor powinien prezentować je na wystawach innowacyjnych, opowiadać o nim wśród międzynarodowego gremium. Przydatne w rozwoju technologii jest

a ich wyniki wyprzedziły o wiele lat rezultaty uczonych amerykańskich z Indiana University w tej samej dziedzinie.

Przy zastosowaniu zjawiska samoorganizacji kryształów dr inż. Wojciech Nawrot

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.

Ludzie liczą na nas. To, oprócz wyników finansowych, daje także satysfakcję osobistą.

z pewnością racjonalne podejście do krytyki konkurencji oraz wymagań technicznych. Dzięki temu można sprawnie eliminować mankamenty oraz udoskonalać technologię. Tutaj swoje wiodące miejsce mają licencjobiorcy technologii. Dzięki współpracy z nimi i ciągłej wymianie informacji można odpowiadać na wyzwania techniczne i rynkowe.

Wymienione wyżej czynniki powodują, że po 30 latach stosowania Iniekcji Krystalicznej® zachowuje ona swoją przydatność i atrakcyjność jako rozwiązanie techniczne w budownictwie.

Przypomnijmy krótko genezę powstania technologii Iniekcja Krystaliczna®.

Iniekcja Krystaliczna® jako technologia osuszania budowli z wilgoci podciąganej kapilarnie z gruntu na skutek braku skutecznie działającej poziomej i pionowej izolacji przeciwwilgociowej przeszła pełny cykl rozwojowy – od pomysłu do przemysłu.

Autorem technologii Iniekcji Krystalicznej® jest dr inż. Wojciech Nawrot.

Za termodynamiczne uzasadnienie tego zjawiska w postaci uogólnionego równania matematycznego prof. I Prigogine otrzymał w 1977 r. nagrodę Nobla. Oryginalnym osiągnięciem dr. inż. Wojciecha Nawrota jest wynalezienie i praktyczne opracowanie metody świadomego i celowego kierowania tym unikalnym zjawiskiem. Prace te poprzedzone były 11-letnimi badaniami teoretycznymi nad symulacją równania ogólnego I. Prigogina,

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 Lieseganga).

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.), Norymberdze (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 wystawy wynalazków w Moskwie został przyjęty, dotychczas jako jedyny Polak, do międzynarodowej Akademii Odkryć Naukowych i Wynalazków. Akademia ta powstała w 1948 r. w wyniku uchwały ONZ w Genewie. Jej siedzibą jest obecnie Moskwa, a przewodniczy jej prezes Rosyjskiej Akademii Nauk, który był wprowadzającym dr. inż. Wojciecha Nawrota do tej akademii. Na wniosek Światowej Organizacji Wynalazków dr inż. Wojciech Nawrot został odznaczony przez króla

Krajowe wyróżnienia, które otrzymał, 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 za 2008 r. (2009 r.), tytuł Kreator Budownictwa Roku nadany przez Wydawnictwo Polskiej Izby Inżynierów Budownictwa w latach 2013, 2014, 2015, 2016.





Obecnie technologia Iniekcji Krystalicznej® jest wdrażana i rozwijana przez współautorów rozwiązań patentowych – mgr. inż. Macieja Nawrota i Jarosława Nawrota, w ramach Autorskiego Parku Technologicznego.

W końcu trzeba zaznaczyć, że wynalazek dr. inż. Wojciecha Nawrota jest modelowym przykładem korzyści, jakie mogą przynosić wyniki badań poznawczych, jeśli zostaną we właściwy sposób dostosowane do celów użytkowych, to znaczy, gdy technologia tych zastosowań zapewnia bezwzględne bezpieczeństwo i skuteczność.

Jak kształtuje się przyrost liczby nowych licencjobiorców?

Dynamika tego procesu pozostaje na względnie stałym poziomie w odniesieniu do całego roku, zwiększając się sezonowo pod koniec i na początku sezonu budowlanego.

Jak na modyfikację technologii reagują licencjobiorcy?

Dzięki przemyślanym i wypróbowanym wcześniej rozwiązaniom przeważnie odnotowujemy pozytywne przekazy od naszych licencjobiorców. Zwracają oni uwagę na szybszy proces wysychania muru w strefie

iniekcji po zakończeniu prac. W niektórych specyficznych przypadkach proces ten jest szczególnie zauważalny, gdyż powoduje wyraźne zmniejszenie wilgotności względnej powietrza w pomieszczeniu. Wskazują na to pomiary kontrolne po okresie sześciu miesięcy od zakończenia prac izolacyjnych.

Jakie czynniki wpływają na wyjątkowość technologii Iniekcji Krystalicznej®?

Te czynniki można zapewne pogrupować. Wyjątkowa jest geneza powstania Iniekcji Krystalicznej® jako technologii, która pierwsza i jedyna jak do tej pory wykorzystuje zjawisko samoorganizacji kryształów do wytwarzania blokady przeciwwilgociowej. Wyjątkowe jest to, że jako jedyna

zdobyła złote medale na wszystkich światowych wystawach wynalazków i nowych technologii. Technologia Iniekcji Krystalicznej® posiada także wiele wyróżnień krajowych. To technologia od podstaw opracowana w Polsce.

Wyjątkowe są też sposób aplikacji oraz właściwości użytkowe zapewniające tym wyższą skuteczność, im zawilgocenie izolowanej przegrody jest wyższe.

Czy konkurencyjna cena wpływa na osiągnięcie sukcesu?

Na pewno atrakcyjna cena jest czynnikiem dynamizującym sprzedaż, zwłaszcza w okresie kryzysu. Mimo to w dłuższej perspektywie warto pozycjonować oferowany produkt w oparciu o inne cechy. W moim przekonaniu cechami stanowiącymi o wyjątkowości Iniekcji Krystalicznej® są: oryginalność, nowoczesność, niezawodność, trwałość oraz dorobek wypracowany na przestrzeni 30 lat funkcjonowania. To przekonuje skutecznie niż wyłącznie niska cena.

Firmę prowadzi Pan razem z bratem jako przedsiębiorstwo rodzinne. Czy tego typu relacje nie przeszkadzają w biznesie?

Sądzę, że to zależy od pewnej równowagi i akceptacji wynikającej z faktu, że swoją pracę zaczynaliśmy praktycznie w tym samym momencie. Ponadto dobór ról wynika z predyspozycji i preferencji, a nie ze współzawodnictwa, zatem



nie wytworzyła się płaszczyzna konfliktu. Oczywiście zdarzają nam się różnice zdań na temat danej kwestii, jednak wynikają one z jak najlepszych intencji, a nie z rywalizacji. Łączy nas wspólnota interesów, więc staramy się zgodnie współpracować.

Mają Panowie szczególny podział obowiązków, czy obydwa zajmujecie się wszystkim?

Można stwierdzić, że nasz podział obowiązków jest zadaniowy w odniesieniu do realizowanych projektów, ale można sformułować pewien generalny podział. Ja zajmuję się kwestiami związanymi z rozwojem technologii i kwestiami badawczymi, brat natomiast pełni funkcję dyrektora wykonawczego w zakresie zwykłego zarządu.

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

Takimi momentami były na pewno: pierwsza aplikacja w skali technicznej w 1987 r., pozyskanie pierwszych licencjobjorców w 1988 r. oraz pierwsza nagroda na światowej wystawie nowych technologii i wynalazków w Brukseli w 1993 r. Szczególne były także następne wyróżnienia na kolejnych światowych wystawach. Wyjątkowe były: jubileusz 10-lecia oraz 20-lecia funkcjonowania technologii na rynku. Potwierdziły one pewną wyjątkowość Iniekcji Krystalicznej®, polegającą między innymi na relacjach licencjobjorców z licencjodawcą. Wypracowany na przestrzeni lat model współpracy wykracza, w moim przekonaniu, poza standardowe relacje, tworząc nową jakość. Trzeba bowiem zauważyć, że w technologii Iniekcji Krystalicznej® zaczęło funkcjonować już drugie pokolenie – starsi licencjobjorcy przekazali swoje licencje dzieciom. Nie można nie wspomnieć o śmierci w 2013 r. naszego ojca i twórcy technologii Iniekcji Krystalicznej® dr. inż. Wojciecha Nawrota. Jednak przekazanie kompetencji i swoista pokoleniowa zmiana warty

dokonały się już wcześniej. Można tu mówić o pewnym symbolicznym wymiarze tego wydarzenia, który motywuje nas do wyłączonej pracy.

Jaki jest dominujący rodzaj klienta technologii Iniekcji Krystalicznej®?

To zależy od pewnej sezonowości związanej z dopływem środków budżetowych. W mijającym roku zaobserwowaliśmy wzmożoną aktywność sektora publicznego. Stały wysoki udział ma sektor prywatny. Co więcej, w czasach obniżonej koniunktury gospodarczej obserwujemy istotny wzrost jego wolumenu, a co za tym idzie – udziału. To powód naszej szczególnej satysfakcji, gdyż potwierdza w sposób obiektywny wyjątkową użyteczność technologii Iniekcji Krystalicznej® do osuszania zawilgoconych murów. Technologia ta odpowiada na konkretne zapotrzebowanie, niezależnie od tego, kto jest właścicielem obiektu budowlanego.

Jaka jest według Pana obecna pozycja Iniekcji Krystalicznej® na rynku?

Na podstawie wyników sprzedaży materiału iniekcyjnego oraz świadomości marki Iniekcji Krystalicznej® wśród finalnych użytkowników, można wnioskować, że jej pozycja jest bardzo istotna. Dodatkowym, pośrednim potwierdzeniem są próby naruszania chronionego znaku towarowego Iniekcja Krystaliczna® przez niektórych nieuczciwych przedsiębiorców zwabionych zaufaniem i osiągniętą renomą marki. Podrabia się przecież wyłącznie najlepsze rzeczy.

Co motywuje Pana do dalszej pracy i do rozwijania firmy?

Czynnikami, które mnie motywują, są przede wszystkim efekty moich prac. Należą do nich: zadowolenie użytkowników i właścicieli obiektów budowlanych, opinie licencjobjorców, z których wielu współpracuje z nami od ponad dwudziestu lat. To wszystko daje poczucie, że moja i nasza praca jest potrzebna i użyteczna.



Ludzie liczą na nas. To, oprócz wyników finansowych, daje także satysfakcję osobistą.

Mija 30 lat działalności Iniekcji Krystalicznej®. Jakie są plany na kolejne lata działalności firmy?

Zależy nam na usprawnieniu współpracy z licencjobjorcami. W zanadru mamy kolejne modyfikacje technologii Iniekcji Krystalicznej®, które czekają na dokończenie badań czy próby w skali technicznej. Staramy się doskonalić nie tylko recepturę, ale także sposoby aplikacji, tak aby czynić ją możliwą do zastosowania w zróżnicowanych warunkach placu budowy.

Nie zamierzamy rezygnować z dotychczasowego modelu biznesowego opartego na ekskluzywnej dystrybucji materiału iniekcyjnego wyłącznie do licencjobjorców. Daje to nam lepsze jakościowo relacje biznesowe oraz wysoką jakość finalnej usługi.



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

IKB GEOCONTROL Sp. z o.o.

Kompetencje, wiedza i zaangażowanie

Firma, która łączy geologię inżynierską i hydrogeologię z geotechniką i budownictwem. Wszystko to jest oparte na fundamencie merytorycznej wiedzy, specjalizacji branżowej i pasji pracy.



MARTA PAJAŁ

prezes Instytutu Konsultacyjno-Badawczego GEOCONTROL Sp. z o.o.

Absolwentka kierunku magisterskiego budownictwo na Wydziale Inżynierii Lądowej Politechniki Krakowskiej. Posiada tytuł doktora nauk technicznych, a rozprawę doktorską broniła na Politechnice Warszawskiej. Tematem przewodnim pracy doktorskiej były zagadnienia związane z projektowaniem i realizacją specjalistycznych fundamentów palowych. Przez pięć lat była zatrudniona jako pracownik naukowo-dydaktyczny w Katedrze Geomechaniki, Budownictwa i Geotechniki na AGH w Krakowie. Posiada uprawnienia budowlane w specjalności konstrukcyjno-budowlanej do projektowania i kierowania robotami budowlanymi bez ograniczeń oraz wyodrębnioną specjalizację geotechniczną. Autorka i współautorka kilkunastu publikacji w czasopiśmie naukowych i materiałach konferencyjnych. Prowadzi wykłady szkoleniowe i seminaria z zakresu zagadnień fundamentowych oraz prac geotechnicznych. Współpracuje przy realizacji projektów badawczych związanych z dziedziną hydrogeologii i geotechniki, których część została już zakończona zastrzeżeniem patentowym wydanym przez Urząd Patentowy RP.

Jest członkiem PZITB oddziału krakowskiego oraz SWPK.

Czas wolny spędza z rodziną, najchętniej na długich spacerach i podróżach; miłośniczka muzyki Franka Sinatry.

Firma GEOCONTROL działa w branży geotechniki i geologii inżynierskiej. Proszę przybliżyć, czym się Państwo zajmują.

Nasza działalność obejmuje podobne, ale jednak różne dziedziny, tj.: geologię inżynierską, hydrogeologię i geotechnikę. Patrząc od strony naukowej czy merytorycznej, inżynier geolog specjalizuje się głównie w mechanice gruntów, gruntoznawstwie czy geomorfologii. Hydrogeologa zajmują sprawy związane z wodami podziemnymi i ich relacje z podłożem. Natomiast geotechnik powinien umieć połączyć wiedzę geologiczną i hydrogeologiczną z wiedzą budowlaną. Dla geotechnika właściwości gruntu są o tyle istotne, o ile może je zinterpretować pod kątem projektowania i wykonywania budowli inżynierskiej.

GEOCONTROL tworzy zespół inżynierów, którzy są z wykształcenia i doświadczenia zawodowego geologami, hydrogeologami lub geotechnikami. Wykonujemy badania terenowe i laboratoryjne w celu określenia warunków gruntowo-wodnych w podłożu oraz interpretujemy otrzymane wyniki pod kątem wykorzystania danego podłoża do celów budowlanych.

Nasze prace stricte geotechniczne to głównie badania kontrolne fundamentów głębokich – badania nośności i ciągłości – oraz nadzory geotechniczne, które prowadzone są przy ścisłej współpracy geologów i geotechników.

Które z wymienionych rodzajów prac są w Pani ocenie najbardziej skomplikowane i wymagają dużej wiedzy?

Na pewno wskazałabym tutaj realizację nadzorów na budowach prowadzonych przez naszą kadrę. Są to nadzory obejmujące bardzo ciekawe i jednocześnie skomplikowane inwestycje realizowane w trudnych warunkach gruntowo-wodnych.

W praktyce wygląda to tak, że zleceniodawca oczekuje od nas nie tylko sprawdzenia, czy warunki w podłożu realizowanej budowli odpowiadają tym, które przyjął projektant posadowienia, ale również



PRÓBNE OBCIĄŻENIE, KRAKÓW

oczekuje wskazówek, jak należy postąpić i jakie konkretne działania należy podjąć w przypadku ewentualnych rozbieżności. Ponadto trzeba zwrócić uwagę, że zalecenia ze strony nadzoru geologiczno-geotechnicznego mają swoje czasowe i ekonomiczne konsekwencje. Może to oznaczać ponowne wykonanie pewnego zakresu robót, a to zawsze ma wpływ na harmonogram budowy i koszty.

Nadzorowanie realizacji dużych inwestycji w zakresie prac fundamentowych, ziemnych czy drogowych pod kątem geologiczno-geotechnicznym wymaga dużej wiedzy specjalistycznej popartej doświadczeniem oraz odpowiednich narzędzi badawczych.

Co odróżnia GEOCONTROL od innych firm działających w branży geotechniki i geologii?

Pomysł stworzenia GEOCONTROL, w takiej formie, w jakiej obecnie działa, powstał wcześniej niż w 2011 roku i już wtedy był kompletowany zespół, który dziś tworzy trzon tej firmy.

Oczywiście mamy świadomość, że przedsiębiorstw działających w naszej branży jest bardzo wiele, ale jesteśmy taką firmą, która od początku działalności przyjęła jako politykę jakości podejmowanie i realizowanie tematów trudnych, skomplikowanych i wymagających naukowego i praktycznego zaangażowania.

Ponadto wyróżnia nas możliwość stałej współpracy geotechników i geologów z jednej firmy, a to pozwala na analizowanie i rozwiązywanie zadań inżynierskich w szerszym zakresie.

Czy prowadzenie badań kontrolnych fundamentów głębokich to właśnie przykład połączenia współpracy geologów i geotechników?

W tych badaniach uczestniczą przede wszystkim geotechnicy, ponieważ są to badania, które skupiają się wokół oceny zachowania się elementów konstrukcyjnych budowli w ośrodku gruntowym – bardzo ważna z punktu widzenia poprawności prowadzenia tychże badań oraz umiejętności analizy ich wyników jest tutaj znajomość zagadnień konstrukcyjnych dotyczących sposobu przekazywania obciążeń od budowli przez fundament na podłoże. Dodam, że jesteśmy jedną z niewielu firm na polskim rynku badań fundamentów głębokich, która posiada pełne zaplecze sprzętowe do realizacji próbnych obciążeń i badań ciągłości pali. To oznacza, że badania kontroli jakości fundamentów głębokich prowadzimy niezależnie od wykonawców robót fundamentowych. Jest to o tyle istotne, że dzięki wspomnianej bazie sprzętowej i doświadczonej w tego rodzaju pracach geotechnicznych kadrze możemy zaproponować naszym zleceniodawcom badania rzetelne i całkowicie obiektywne.



PRÓBNE OBCIĄŻENIE, POZNAŃ

Badania prowadzone pod kierownictwem inżynierów z uprawnieniami budowlanymi i specjalizacją geotechniczną umożliwiającą profesjonalne prowadzenie badań kontrolnych nośności i jakości fundamentów głębokich, jak również kompleksową interpretację otrzymanych wyników. Możliwość samodzielnej, bieżącej i pełnej realizacji badań kontrolnych wraz z analizą ich wyników jest bardzo istotna z punktu widzenia wpływu na postęp robót budowlanych, harmonogram realizacji inwestycji, a przede wszystkim na decyzje kierownictwa budowy i kierownika projektu.

W których inwestycjach GEOCONTROL obecnie uczestniczy?

Wdrażamy jeden z postulatów naszego rozwoju, tj. prowadzenie działań zarówno na rynku budownictwa komunikacyjnego, jak i kubaturowego – szczególnie realizacji z zakresu budownictwa specjalistycznego. W ramach aktualnych realizacji inwestycji kubaturowych prowadzimy nadzory geologiczno-geotechniczne na budowach, m.in.: Unity Tower, AFI Park, nowej siedziby Szpitala Uniwersyteckiego w Krakowie oraz nowego bloku energetycznego w Ja-

wornie. Natomiast w zakresie inwestycji komunikacyjnych jesteśmy obecni m.in. przy budowie Krakowskiego Szybkiego Tramwaju, Południowej Obwodnicy Warszawy, budowie autostrady A2, drogi S7.

Czy są takie projekty lub realizacje, które zapadły Pani w pamięć?

Tak! Z pewnością należy tu wspomnieć budowę nowej siedziby Narodowej Orkiestry Symfonicznej Polskiego Radia (NOSPR) w Katowicach. Była to inwestycja realizowana w ścisłym centrum Katowic, niemalże przyległa do słynnego Spodka. Już na samym początku budowy pojawiły się rozbieżności między rzeczywistą budową podłoża a dokumentacją archiwalną. Następnie w trakcie nadzoru robót ziemnych okazało się, że w podłożu zalegają skażone chemicznie masy ziemne. Oznaczało to konieczność bardzo transparentnego, niezwykle dociekliwego skontrolowania i określenia zasięgu rzeczywistego skażenia podłoża.

Poza realizacjami na Śląsku niezwykłą satysfakcją sprawiło nam uczestniczenie w rozbudowie Muzeum Sztuki Japońskiej Manggha oraz w budowie nowej Szkoły

Japońskiej w Krakowie. Są to sąsiadujące ze sobą obiekty, które znajdują się w bardzo trudnych warunkach hydrogeologicznych w pobliżu koryta Wisły. Należy tu nadmienić, że oba te budynki stanowią niewątpliwą perelkę na architektoniczno-kulturalnej mapie Krakowa.

Współpracują Państwo m.in. z kadrą naukową wyższych uczelni. Jakie są efekty takiej kooperacji?

Ponieważ chcemy świadczyć usługi na jak najwyższym merytorycznym poziomie, szczególnie skomplikowane zadania realizujemy wspólnie z ekspertami ze środowisk naukowych oraz rzeczoznawcami. Współpraca z ekspertami z jednostek naukowo-badawczych wyższych uczelni pozwala na uzyskanie efektu synergii praktyki inżynierskiej i nauki w celu optymalizacji realizowanych inwestycji w zakresie geotechniki.

Taka współpraca przynosi przede wszystkim wymierne efekty wykonawcy inwestycji i daje nam, jako firmie, ogromną satysfakcję inżynierską i pozwala na realizację rozwoju naukowego. Jednocześnie z punktu widzenia efektywności



PRÓBNE OBCIĄŻENIE, WROCŁAW

geotechnicznej inwestycji, które są realizowane z naszym udziałem, najważniejsze, że taka współpraca pozwala połączyć wiedzę i doświadczenie praktyczne naszej kadry z postępem prac naukowych. W efekcie inwestor otrzymuje pełny pakiet danych technicznych i merytorycznych z zakresu naszej pracy.

Współpraca firmy ze środowiskiem naukowym związana jest również z uczestnictwem w branżowych szkoleniach, warsztatach i seminariach, w trakcie których występujemy jako wykładowcy lub słuchacze. GEOCONTROL również był wielokrotnie partnerem konferencji, warsztatów itp. z zakresu geologii inżynierskiej i geotechniki.

Istnieją Państwo od 2011 roku, a możecie się poszczycić udziałem w świetnych realizacjach. Jaka jest Pani recepta na sukces?

Inżynierowie, którzy tworzą trzon firmy, współpracowali już wcześniej, ale rzeczywiście w GEOCONTROL razem pracujemy od 2011 roku. Od samego początku ukierunkowaliśmy naszą pracę na uczestniczenie w tematach trudnych technicznie

i przy skomplikowanych warunkach wynikających z budowy podłoża. Takie inwestycje, przy których wykonywaliśmy badania podłoża lub nadzory w trakcie budowy, i które jednocześnie stanowiły powód do satysfakcji to na pewno wspomniana siedziba NOSPR oraz sąsiadująca z nim i Spodkiem – budowa Międzynarodowego Centrum Kongresowego MCK w Katowicach. Do inwestycji z zakresu budownictwa energetycznego i przemysłowego mogę zaliczyć nowy blok energetyczny w Jaworznie wraz z towarzyszącymi obiektami, ZTPO – Zakład Termicznego Przetwarzania Odpadów w Krakowie, a z zakresu budownictwa komunikacyjnego – Południowa Obwodnica Warszawy i droga S7 na kolejnych odcinkach.

Myślę, że powodem naszego udziału w tak interesujących przedsięwzięciach budowlanych, które stanowią wyzwanie już na etapie badań podłoża i oceny jego właściwości w procesie całej inwestycji, jest ogromne zaangażowanie poparte wiedzą merytoryczną i doświadczeniem. Ponadto realizujemy wszystkie nasze prace w sposób kompleksowy i etyczny. W konsekwencji jesteśmy postrzegani

przez naszych zleceniodawców jako uczciwy partner i dzięki temu chcąc z nami współpracować przy kolejnych realizacjach.

Uważam, że receptą na sukces firmy było i jest rzetelne wykonywanie powierzonych nam zadań i rozwój umiejętności. Myślę też, że sukces naszego zespołu wynika również z odpowiedniego podziału prac. Na pewno zarządzanie kadrą jest ogromnym wyzwaniem i nie myślę tutaj jedynie o odpowiedniej motywacji, ale przede wszystkim o trafnym delegowaniu zadań.

Co motywuje Panią do pracy?

Mam to szczęście, którego życzę wszystkim inżynierom z naszej branży, że w moim przypadku praca to moja pasja – geotechnika.

Fascynujące jest to, że warunki grunto-wo-wodne są – dosłownie i w przenośni – niepowtarzalne przy każdej kolejnej realizacji. Kiedy dokończymy do tego fakt, że każde przedsięwzięcie budowlane, w którym uczestniczymy, jest odmienne od poprzedniego, to można zauważyć, że w naszej pracy nigdy nie ma powtórek ani nudy. Zatem każdy dzień to wyzwanie, które przynosi coś nowego! Niejednokrotnie są to oczywiście różnego rodzaju przeszkody, ale to właśnie stanowi dodatkową motywację. Zawsze towarzyszy nam świadomość celu, który w naszej branży jest jednoznaczny: przygotować podstawy do budowania dla inżynierów z kolejnych branż, tak aby w efekcie powstawały fantastyczne obiekty inżynierskie.



**Instytut Konsultacyjno-Badawczy
GEOCONTROL Sp. z o.o.**

ul. Balicka 56, 30-149 Kraków
tel. 690 071 139, 690 071 153

www.geocontrol.pl

MOSTOSTAL WARSZAWA SA

Nastawieni na rozwój

Działalność innowacyjna skupia się głównie na zastosowaniu nowych materiałów budowlanych, efektywności energetycznej, zrównoważonym budownictwie, jak również wspomaganiu procesów produkcyjnych z wykorzystaniem nowoczesnych technologii komunikacyjno-informacyjnych, m.in. z wykorzystaniem technologii BIM.

Od 2015 roku jest Pan prezesem zarządu spółki o jednym z najdłuższych staży na rynku budowlanym. Czy firma uległa dużym zmianom pod kierownictwem Andrzeja Goławskiego?

Jako prezes mam wpływ na to, w jakim kierunku rozwija się firma oraz jak ulokować zasoby, którymi dysponujemy, aby osiągać założone cele. Otoczenie stale się zmienia, dlatego staramy się odpowiadać na

te zmiany, a także sami je kreujemy. Przez ostatnie dwa lata wzmocniliśmy struktury handlowe firmy. Rozwijamy również organizację pod kątem kluczowych dla nas obszarów działalności. Geograficznie



ANDRZEJ GOŁAWSKI

prezes zarządu Mostostal Warszawa SA

Z wykształcenia jest inżynierem budownictwa, absolwentem Politechniki Poznańskiej i Technical University of Aalborg w Danii. W 2007 roku uzyskał tytuł MBA na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu, przy współpracy z Georgia State University z Atlanty. W 2010 roku ukończył program Strategic Leadership Academy, organizowany przez ICAN INSTITUTE.

Od początku pracy zawodowej jest związany z branżą budowlaną. Przez 18 lat pracował dla Grupy Budimex, w której od roku 2002 pełnił funkcję Dyrektora Rejonu. Od 2008 roku Dyktor Oddziału Budownictwa Ogólnego Zachód. W 2011 roku realizując strategię dywersyfikacji portfela grupy Budimex, był odpowiedzialny za rozwój nowych obszarów biznesowych i objął stanowisko Dyrektora Budownictwa, tworząc Dywizję Budownictwa Energetycznego i Przemysłowego. Był również członkiem Komitetu Wykonawczego Budimex S.A. oraz prokurentem spółki.

oddziały Mostostalu obejmują praktycznie całą Polskę. Rozważniej kalkulujemy ryzyka i poszukujemy nowych ścieżek rozwoju. Zacieśniamy też współpracę wewnątrz naszej grupy – zarówno z Accioną, jak i spółkami zależnymi. Główną cechą naszych działań jest synergia. Te zmiany mają przełożenie na efektywność. Oferta Mostostalu zajmuje wysokie miejsca w przetargach. Więcej kontraktujemy i więcej zatrudniamy.

Jak obecna koniunktura rynkowa wpływa na rozwój spółki?

Ożywienie nastąpiło w długo wyczekiwanych zamówieniach infrastrukturalnych. Dla wykonawców to zawsze intrygujące kontrakty, jednak trzeba się liczyć z zaciętą konkurencją. Ostatnio pozyskaliśmy zlecenia na budowę obwodnicy Strzyżowa i Stalowej Woli oraz Niska w województwie podkarpackim, jesteśmy na pierwszym miejscu w kilku znaczących przetargach. Konsekwentnie umacniamy naszą pozycję na rynku infrastrukturalnym.

W przyszłym roku możemy też spodziewać się kumulacji robót na drogach, musimy w związku z tym liczyć się



WIDOK OGÓLNY NA NOWE BLOKI W ELEKTROWNI OPOLE

na rynku podwykonawców rośnie. Trzeba zostawić pewien margines na wzrost kosztów (np. ceny materiałów czy właśnie wyższe wynagrodzenie dla robotników), żeby potem nie balansować na granicy opłacalności. Zresztą nawet gdy czynniki ryzyka zostaną uwzględnione w wycenie, to w przypadku wzrostów odbiją się one

kontrakty na modernizację oczyszczalni w Krośnie i Otwocku. W budownictwie kubaturowym budujemy nowe siedziby wydziałów dla Politechniki Poznańskiej i dla AGH w Krakowie. Zawarliśmy także nowe kontrakty na budowę osiedli mieszkaniowych, jak np. dla Mennicy Polskiej w ścisłym centrum stolicy, na Woli, w Pruszkowie. W Piotrkowie Trybunalskim wybudujemy z kolei nową siedzibę Miejskiej Biblioteki Publicznej. W realizacji jest również kolejny etap osiedla Mieszkaj w Mieście w Krakowie. W Powidzu i Redzikowie pracujemy na potrzeby wojska. Niedawno zakończyliśmy też ciekawy projekt w Krakowie – Apartamenty Wawrzyńca. Była to rewitalizacja stuletniej elektrowni, w tym historycznych elementów pierwotnej zabudowy. Przekształciliśmy ten obiekt w luksusowy apartamentowiec. Na północy, w Gdańsku, zostaliśmy wykonawcą budynku biurowego dla firmy LPP. Przechodząc do energetyki – budowa bloków energetycznych w Opolu wkroczyła w kluczową fazę. Z powodzeniem zakończyły się skomplikowane organizacyjne i technologiczne próby ciśnieniowe obu bloków.

Rozważniej kalkulujemy ryzyka i szukamy nowych ścieżek rozwoju.

z brakiem odpowiednich pracowników. Większość zamówień w tym sektorze stanowią inwestycje w formule „zaprojektuj i wybuduj”, a przy tego typu kontraktach zatrudnienie rośnie z czasem, podobnie jak wpływy do budżetu. Firma odczuwa zyski z opóźnieniem, a przecież musi cały czas funkcjonować i zarabiać, aby zachować płynność finansową. Dlatego o ile mocno stawiamy na infrastrukturę, to staramy się budować portfel nie tylko w oparciu o kontrakty d&b. Bardzo uważnie podchodzimy także do szacowania ryzyk. Ich liczba w związku z problemami

na rentowności. A tę z kolei ciężko utrzymać, aby zachować konkurencyjność i wygrywać kontrakty. Niepokoi również sytuacja w przetargach publicznych, gdzie walka jest zacięta, bo w grę wchodzi setki milionów. Czasem nawet zdarza się wojna cenowa, a to bardzo niebezpieczne zjawisko.

Jakie inwestycje znajdziemy w portfelu zamówień spółki?

Oprócz wspomnianych kontraktów drogowych, realizujemy obecnie zlecenia w ochronie środowiska. Podpisaliśmy już



APARTAMENTY WAWRZYŃCA 19 W KRAKOWIE

Jakie są, Pana zdaniem, główne wyzwania dla branży budowlanej w najbliższych latach?

W nawiązaniu do energetyki: konieczność modernizacji polskich mocy wytwórczych w ślad za bardzo wysokimi wymaganiami środowiska. Nowe konkluzje BAT powinny wymusić inwestycje w obszarze mniejszych kontraktów energetyki ciepłej. Obecnie niestety nie za wiele się dzieje, jednak mamy nadzieję, że wkrótce się to zmieni. Razem z firmą Doosan walczymy o realizację nowego bloku w Ostrołęce. W ostatnim czasie generalni wykonawcy zmagają się z niedoborem wykwalifikowanych pracowników. W perspektywie kolejnych miesięcy spodziewamy się jeszcze większych trudności w zatrudnianiu ludzi o określonych kompetencjach. Na razie braki kadrowe są szczególnie odczuwalne w budownictwie kubaturowym. Pamiętamy przecież, że sektor mieszkaniowy bije same rekordy. W 2018 r. na pewno znacznie wzrosnie zapotrzebowanie na drogowców, bo wiele inwestycji infrastrukturalnych z fazy projektowej przejdzie w fazę budowy. Przystój w przetargach publicznych z 2016 r. przyczynił się do kumulacji

robót. Napływ środków z Brukseli znowu napędza hossę w budownictwie, co napawa optymizmem. Jednak już z tyłu głowy pojawia się pytanie: co dalej? Jakie będą źródła finansowania inwestycji w następnych latach? Firmy muszą selektywnie podchodzić do ofertowania. Dodatkowo, w wycenach trzeba także wziąć poprawkę na ewentualny wzrost kosztów, np. na wypadek wzrostu zatrudnienia czy cen materiałów. To ma także znaczenie w kontekście rentowności kontraktów.

Nieodłączną część Mostostalu Warszawa stanowi Dział Badań i Rozwoju. Jakie obecnie projekty prowadzi spółka w dziedzinie innowacji?

Mostostal Warszawa znajduje się w czołowie spółek giełdowych pod względem udziałów w międzynarodowych projektach finansowanych z programu Horyzont 2020. Do tej pory pozyskaliśmy ponad 1,2 mln złotych na realizację pięciu projektów z tego źródła. Ponownie są to wysoce zaawansowane technologicznie inicjatywy, przy których inżynierowie z Działu Badań i Rozwoju współpracują w międzynarodowym środowisku. Przez lata współpracy z ośrodkami naukowo-badawczymi staliśmy się rozpoznawalną marką za granicą. Utrzymujemy wiodącą rolę w przemyśle, efektywnie łącząc priorytety biznesowe z celami naukowymi.

W sierpniu zakończył się trwający cztery lata projekt H-House. Przez te lata nasi inżynierowie współpracowali z naukowcami z całego świata, m.in. z Instytutem Badawczym Cementu i Betonu w Szwecji nad opracowaniem innowacyjnych elementów elewacji i ścian działowych dla budynków mieszkalnych, które wykonane są z ekologicznych materiałów. Toczy się prace w projektach dotyczących wykorzystania magazynów energii ciepłej do termomodernizacji (CREATE!), innowacyjnych paneli próżniowych (INNOVIP),



INNOWACYJNY MOST KOMPOZYTOWY W BIAŁOJEJ

badania nad procesami i produktami, które wzmocnią efektywność energetyczną obiektów (HIT2GAP, P2ENDURE, RENOVATES).

Przełomowym osiągnięciem firmy w dziedzinie innowacji był oczywiście most kompozytowy, a stworzony w laboratorium Mostostal Warszawa mostowy dźwigar z kompozytów wprowadził alternatywę dla stosowanych powszechnie materiałów w infrastrukturze drogowej. W 2016 r. w Nowej Wsi otworzyliśmy drugi taki most.

Firma angażuje również pracowników w inicjatywy społeczne. Jaki cel przyświeca tym działaniom?

W Mostostalu od zawsze królowało przekonanie o dużej wartości nauczania i zdobywania doświadczenia poprzez praktykę. Edukacja – a w szerszym ujęciu nauka – stanowi wspólną bazę dla działań prowadzonych przez Mostostal na kilku płaszczyznach. Najbardziej zaawansowana jest działalność badawczo-rozwojowa. Dalej, angażujemy się w poprawę jakości nauczania, mając świadomość braków występujących w systemie, stąd wypływa zacieśnianie relacji z uczelniami wyższymi w kraju. Zdajemy sobie sprawę, że młodzi ludzie, mam tu na myśli głównie studentów kierunków związanych z budownictwem, potrzebują wiedzy empirycznej. Sami



BUDYNEK POLSKIEJ AGENCJI ŻEGLUGI POWIETRZNEJ W WARSZAWIE

zresztą przyznają, że na studiach uczą się teorii, a brakuje im przygotowania praktycznego. Od wielu lat w Mostostalu były realizowane przeróżne inicjatywy, dzięki którym przybliżaliśmy świat budowlany młodym inżynierom poprzez gościnne wykłady na uczelniach, warsztaty, zaproszenia na budowy, praktyki i staże umożliwiające studentom czerpanie z doświadczenia wysoko wykwalifikowanej kadry. Postanowiliśmy uczynić edukację kluczem naszych działań na kolejnym poziomie. Ze świata badań, uczelni akademickich wkroczyliśmy

do szkół z warsztatami ekologicznymi – nazywamy je Wolontariat Day. Priorytetem akcji jest uświadomić kilkuletnim dzieciom znaczenie ochrony środowiska; pokazać uczniom podstawówek, jaką rolę mogą odegrać w budowaniu zrównoważonego świata. Pozytywny odbiór akcji wśród nauczycieli i dzieci był również impulsem, żeby rozwinąć działalność społeczną o nowe formy. W tym celu nawiązaliśmy również współpracę z Fundacją Rozwoju Edukacji Młodego Inżyniera, m.in. przekazujemy środki na organizację warsztatów edukacyjnych dla dzieci z uboższych środowisk. To od naszych pracowników zależy, ile złotych trafi na konto fundacji. Plusem tych inicjatyw jest to, że angażujemy naszych pracowników i pogłębiają wśród nich idee, które są istotne dla spółki.



SIEDZIBA KOMISARIATU POLICJI W GDAŃSKU

Mostostal
WARSZAWA

Mostostal Warszawa SA
ul. Konstruktorska 12A
02-673 Warszawa
tel. 22 250 70 00

www.mostostal.waw.pl

PRUSZYŃSKI Sp. z o.o.

W zgodzie ze środowiskiem naturalnym

Firma Blachy Pruszyński, producent pokryć dachowych i systemów elewacyjnych, inwestuje w rozwój i rozszerza swoją ofertę wyrobów budowlanych o płyty warstwowe z rdzeniem poliuretanowym PIR.

Grupę Pruszyński tworzy 20 spółek działających na terenie Polski, Czech, Ukrainy, Rumunii, Węgier, Białorusi oraz Litwy. Jest jednym z największych producentów stalowych pokryć dachowych oraz systemów elewacyjnych w Europie. Wytwarza również materiały wykończeniowe, kasety, kasetony elewacyjne, panele ściennie, sufity oraz akcesoria do systemów gipsowo-kartonowych. Ponadto produkuje wyroby z metali kolorowych oraz okna i drzwi drewniane.

Filary grupy stanowią firmy:

- Blachy Pruszyński – producent m.in. blachodachówek, blach trapezowych, płyt warstwowych oraz profili zimnogiętych
- Punto Pruszyński – producent m.in. paneli aluminiowych
- Metkol Pruszyński – firma sprzedająca metale kolorowe
- Extral – producent profili aluminiowych.

Grupa Pruszyński jest dostawcą materiałów i technologii stosowanych do realizacji największych inwestycji w kraju. Brała udział w budowie fabryki Toyoty w Wałbrzychu, nowego Portu Lotniczego im. Fryderyka Chopina w Warszawie i toru kolarskiego w Pruszkowie.

W związku z bardzo dużym zapotrzebowaniem rynku budowlanego nie tylko na

systemy ścian osłonowych przeznaczonych dla budownictwa halowego, przemysłowego i użyteczności publicznej, lecz także dla budynków biurowych, administracji publicznej, obsługi bankowej, hal sportowych i pływalni, firma Blachy Pruszyński ciągle rozszerza swoją ofertę handlową. Nastąpiło odejście od dawno utartych stereotypów, co stwarza duże możliwości dla architektów i projektantów. Szeroka gama

lub płaskie. Oferowane wyroby budowlane wykonane są z blachy stalowej, aluminiowej lub ze stali odpornej na korozję. Jako zabezpieczenie przed procesem korozyjnym stosuje się powłoki metaliczne oraz organiczne. Materiały i zabezpieczenia, z których produkowane są lekkie ściany osłonowe, gwarantują szerokie zastosowanie, tj. w środowiskach o bardzo wysokiej agresywności kategorii korozyjnej.

Oprócz produkcji i wsparcia technicznego firma prowadzi działalność edukacyjną i szkoleniową.

niekonwencjonalnych kształtów oraz bogata kolorystyka umożliwiają wtopienie się obiektów już w istniejący krajobraz oraz symbiozę z otaczającym środowiskiem naturalnym. W ten sposób zostały wprowadzone do oferty firmy oprócz blach trapezowych panele, kasetony i blachy fałdowe. Są one uniwersalne, mogą stanowić rozszerzenie rozwiązań fasadowych systemu lekkich ścian osłonowych opartych na bazie kaset stalowych, płyt warstwowych lub być montowane na niezależnych obiektach. Są to elementy modułowe gięte

Dzięki użyciu materiałów tego typu elewacje są trwałe, nie ulegają zniszczeniu i są w stanie przetrwać przez wiele dziesięcioleci, w trakcie których nie tracą swoich wartości estetycznych oraz konstrukcyjnych.

W 2016 roku firma uruchomiła najnowocześniejszą w Europie linię do wytwarzania, w sposób ciągły, płyt warstwowych z rdzeniem poliuretanowym PIR. Rozpoczęcie nowej produkcji to nie tylko rozszerzenie oferty, ale również wiele dodatkowych obowiązków dla firmy.

Należało m.in. wykonać Wstępne Badania Typu, dzięki którym wyrób budowlany może być wprowadzony do obrotu i stosowany na rynku krajowym oraz zagranicznym, a także rozbudować zakładową kontrolę produkcji o kolejne elementy. Należą do nich: urządzenie do badania właściwości materiałowych (wytrzymałość na rozciąganie, ściskanie oraz zginanie), komora do badania zapalności wyrobów budowlanych metodą działania małego płomienia, komora solna do badania odporności korozyjnej powłok organicznych, lambdomierz do weryfikacji przewodności cieplnej materiałów stanowiących rdzeń płyt warstwowych oraz komora do badań starzeniowych. Dzięki tak szerokiemu systemowi kontroli do minimum ograniczone jest ryzyko złej jakości wytwarzanego wyrobu budowlanego, jakim są wyroby budowlane z oferty firmy Blachy Pruszyński. Ponadto, możemy w sposób ciągły sprawdzać jakość materiałów dostarczanych przez naszych partnerów, w celu eliminowania ewentu-

alnych usterek jeszcze przed rozpoczęciem procesu produkcyjnego.

Firma Blachy Pruszyński ma w swojej ofercie m.in. system ściennych płyt warstwowych PWS – W PRUSZYŃSKI, PWS – W „EKO”, PWS – WA PRUSZYŃSKI oraz PIRTECH. Składają się one z dwóch okładzin ze stali oraz z rdzenia (odpowiednio wełna mineralna, sztywna pianka poliuretanowa typu PIR). Zadaniem okładzin jest przenoszenie naprężeń normalnych, natomiast rdzeń jest odpowiedzialny za przeniesienie naprężeń stycznych oraz utrzymanie stałego dystansu między okładzinami. Na okładziny płyt stosowane są stalowe blachy zabezpieczone warstwą cynku, pokrytą jedną z wielu oferowanych powłok organicznych (m.in. poliester SP, PVDF, PUR). Duża paleta kolorystyczna, bogata gama profiliowań blach okładzinowych, montaż w układzie poziomym lub pionowym umożliwia zastosowanie płyt warstwowych w budownictwie halowym, przemysłowym i użyteczności publicznej.

Możliwość tak szerokiego zastosowania wynika także z tego, że cały asortyment płyt warstwowych jest w pełni przebadany i zweryfikowany w akredytowanych laboratoriach w Polsce i za granicą. Dzięki temu architekt przystępujący do pracy ma pełną świadomość możliwości, jakie oferuje dane rozwiązanie.

Na uwagę zasługują również lekkie ściany osłonowe na bazie kaset stalowych, które składają się z kaset stalowych wzdłużnych (pełne lub perforowane) oraz blach elewacyjnych o bardzo szerokiej gamie kolorystycznej i wielu kształtach – blachy trapezowe, blachy faliste, kasetony i panele. Blachy elewacyjne mogą być montowane zarówno w układzie pionowym, jak i poziomym. Warstwę izolacyjną stanowią płyty ze skalnej wełny mineralnej grubości od 140 mm do 240 mm. W przypadku lekkich ścian osłonowych na bazie kaset stalowych w żadnym miejscu nie występuje mocowanie łącznikami przelotowymi. Dotyczy to całej ściany, dzięki czemu zostało zminimalizowane powstawanie mostków termicznych.



W przypadku bezpieczeństwa pożarowego lekkie ściany osłonowe są w stanie spełnić bardzo wysokie wymagania. Ich zastosowanie jest bardzo szerokie, nawet w obiekcie o klasie odporności pożarowej A. Ponadto, w szczególnych sytuacjach mogą pełnić funkcję oddzielenia przeciwpożarowego, ponieważ spełniają kryteria odporności ogniowej REI.

Lekkie ściany osłonowe charakteryzują się bardzo dobrymi właściwościami pod względem izolacyjności akustycznej i pochłaniania dźwięku, co przy obecnej walce z hałasem stanowi ważny argument w trakcie podejmowania wyboru technologii do budowy obiektu.

Na podstawie przeprowadzonych badań w akredytowanych laboratoriach uzyskano następujące wyniki:

- izolacyjność – w zależności od głębokości kasety, grubości zastosowanych blach oraz grubości wełny mineralnej mieści się w przedziale od 36 dB do 52 dB

- współczynnik pochłaniania dźwięku – w zależności od stopnia perforacji kształtuje się na poziomie od 0,55 do 0,95.

Korzyści ze stosowania lekkich ścian osłonowych firmy Blachy Pruszyński:

- szybkość i łatwość montażu
- wysoki poziom bezpieczeństwa pożarowego
- bardzo dobra izolacyjność termiczna
- bardzo dobra izolacyjność akustyczna oraz wysoki poziom pochłaniania dźwięku
- możliwość rezygnacji przy budowie z ciężkiego sprzętu
- wyraźne zmniejszenie zapotrzebowania na ciężkie środki transportu
- możliwość łatwego demontażu i powtórnego montażu, np. w przypadku zmiany technologii w obiekcie z tą obudową
- niemal całkowite uniezależnienie robót montażowych od warunków atmosferycznych

- system oparty na bazie kaset stalowych umożliwia stosowanie w konstrukcjach hal, bez konieczności użycia rygli (kasety mocowane bezpośrednio do słupów)
- eliminację robót wykończeniowych
- możliwość odzysku większości elementów i powtórnego ich zastosowania w przypadku wystąpienia demontażu
- możliwość współpracy z różnymi typami konstrukcji
- duża różnorodność kształtu blach elewacyjnych
- szeroka paleta kolorystyczna
- możliwość stosowania w obiektach w kombinacjach z innymi rozwiązaniami elewacji.

Przytoczone zalety lekkich ścian osłonowych firmy Blachy Pruszyński świadczą o tym, że są rozwiązaniami wysokiej jakości, spełniającymi najbardziej wyszukane oczekiwania inwestorów, architektów oraz wykonawców. Szeroka paleta





kolorystyczna, bogata gama kształtów i bardzo dobre właściwości mechaniczne umożliwiają zastosowanie tego typu rozwiązań w budownictwie halowym, przemysłowym i użyteczności publicznej.

Oprócz produkcji i wsparcia technicznego firma Blachy Pruszyński prowadzi, zakrojoną na szeroką skalę, działalność edukacyjną i szkoleniową. Na terenie zakładu organizowane są coroczne warsztaty dla dekarzy. Podczas dwutygodniowych zajęć uczestniczy w nich około 1600 osób. W trakcie szkoleń nasi partnerzy zapoznają się z tajnikami produkcji, poznają zakres oferowanego asortymentu oraz szczegóły techniczne naszych wyrobów, a także są edukowani w zakresie montażu. Firma Blachy Pruszyński jest wyposażona w centrum szkoleniowe, w którym każdy uczestnik warsztatów może nie

tylko pogłębić swoją wiedzę teoretyczną, ale i praktyczną.

Firma Blachy Pruszyński od wielu lat organizuje specjalistyczne zajęcia dla studentów wyższych uczelni technicznych. W zależności od specjalizacji danego rocznika zajęcia są dostosowane tematycznie do jego potrzeb – np. zagadnienia bezpieczeństwa pożarowego, ochrona przed hałasem czy problematyka obliczeń statycznych. Bloki wykładowe najczęściej podzielone są przerwą na zwiedzanie części produkcyjnej. Szczegółowy program zawsze jest uzgadniany z opiekunem dydaktycznym grupy. W przypadku braku możliwości przyjazdu studentów nasi wyspecjalizowani pracownicy przeprowadzają wykłady na uczelni.

Od wielu lat Blachy Pruszyński współpracuje z jednostkami badawczo-nauko-

wymi w Polsce i za granicą. Nasza firma jest członkiem wielu organizacji w Polsce i Europie. Bierze udział w konferencjach krajowych i międzynarodowych. Dzięki takim działaniom wzmacniamy pozycję naszego kraju na arenie europejskiej, jak również wpływamy na rozwój i postęp w zakresie lekkiej obudowy.



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

Ciągły rozwój i kreowanie nowych rozwiązań

Trust & Innovation to w naszym rozumieniu poszukiwanie najlepszych rozwiązań technicznych, poparte wiedzą i wieloletnim doświadczeniem naszych konstruktorów.

W 2013 roku wyznaczył Pan nową strategię rozwoju firmy. Czy może Pan o tym opowiedzieć i ocenić, jak wpłynęło to na kondycję spółki?

Rok 2013 wyznaczył nowe cele w strategii organizacji, przede wszystkim rozwój mar-

ki Rawlplug, pod którą tworzymy i sprzedajemy nasze produkty o najwyższej, światowej jakości. W celu zaznaczenia tego kierunku zdecydowaliśmy się zmienić nazwę i wyraźnie podkreślić znaczenie znaku towarowego Rawlplug dla rozwoju naszej

grupy. Rawlplug S.A. po kolejnych etapach zmian stał się centralną spółką dystrybucyjną, której bezpośrednimi dostawcami są zakłady produkcyjne grupy oraz zewnętrzni dostawcy towarów. Nowa strategia nie zmieniła sposobu działania organizacji.



RADOSŁAW KOELNER

prezes zarządu Rawlplug S.A.

Jest absolwentem Wydziału Nauk Społecznych Uniwersytetu Wrocławskiego na kierunku nauki polityczne – niemcoznawstwo. Od początku trwania swojej kariery zawodowej związany jest z Rawlplug S.A. (wcześniej Koelner S.A.). Dzięki połączeniu ambicji i pełnego zaangażowania w życie i rozwój firmy udało mu się przekształcić rodzinne przedsiębiorstwo w firmę o globalnym zasięgu, odnoszącą sukcesy na rynku międzynarodowym. Od wielu lat Radosław Koelner chętnie angażuje się w aktywności we wszystkich obszarach firmy, uważnie obserwując i analizując zachodzące w nich procesy. Dzięki temu szybko i sprawnie pisał się po szczeblach kariery. Przyjęty sposób postępowania pomógł mu w badaniu działań firmy na każdym z możliwych poziomów. Jego żywe zaangażowanie sprawiło, że naturalnie osiągnął pozycję profesjonalnego lidera. Od 1999 roku pełni rolę prezesa zarządu Rawlplug S.A.

Marka Koelner niezmiennie jest obecna i promowana na wielu rynkach Europy. Teraz mogę stwierdzić, że zmiana nazwy na Rawlplug S.A. pozwoliła nam na silny i globalny rozwój jako producenta zamocowań pierwszego wyboru.

Innowacyjność ma swoją cenę.

Czy rozwój nowoczesnych technologii ma znaczenie w branży zamocowań i elementów złącznych?

Jak najbardziej. Przez szereg inwestycji związanych z rozwojem rozbudowaliśmy działalność laboratoriów, w których ciągle szukamy rozwiązań za pomocą nowych technologii, zarówno przy obróbce wyrobów z tworzyw sztucznych, jak i metalowych. Technologicznie wysoką poprzeczkę postawiliśmy sobie przy pracy nad innowacyjnymi produktami z zakresu mocowań klejanych. Wiele prób, testów i poważnych kontraktów to potwierdziło, więc śmiało mogę powiedzieć, że inwestycja w rozwój nowych technologii – mimo swojej ceny – zawsze będzie się opłacała.

Czy w perspektywie najbliższych kilku lat planują Państwo ekspansję na nowe rynki?

Jak już wspominałem, zmiana nazwy na Rawlplug otworzyła nam nowe możliwości rozwoju. Determinacja i doświadczenie naszych pracowników doprowadziły nas do momentu, w którym nasze produkty stały się wyborem klientów w takich krajach jak Australia, RPA, Zjednoczone Emiraty Arabskie. Celowo nie wymieniłem krajów europejskich, w których Rawlplug jest od wielu lat obecny w każdym segmencie

handlowym dla branży budowlanej: od DIY do inwestycji. Jednak ambicja nie pozwala nam się zatrzymać. W najbliższym czasie znajdą Państwo nasze produkty na nowych rynkach, między innymi w Stanach Zjednoczonych, które mają olbrzymi potencjał, zarówno pod względem rozwoju, jak i zysku dla firmy.

Jesteście Państwo firmą międzynarodową. Czy podejmowane są jakieś aktywności na rzecz środowiska lokalnego?

Centrala, główne zakłady produkcyjne i obsługa logistyczna zlokalizowane są na rynku lokalnym. Na potrzeby rozwoju sprzedaży krajowej powołaliśmy spółkę Koelner Polska, która obsługuje klientów z podziałem na charakter działalności. Produkty oferowane są od marketów budowlanych poprzez hurtownie do sprzedaży na inwestycje. Oczywiście do takiego schematu działania została stworzona odpowiednia struktura pracownicza oparta na wykwalifikowanej kadrze oraz doskonałej obsłudze serwisowej. Jeśli chodzi o działania związane ze zrównoważonym rozwojem, Rawlplug angażuje się w wiele kampanii społecznych oraz sportowych na rynku lokalnym, co pozwala na budowę świadomości marki wśród przyszłych i obecnych klientów.

Jaki jest najnowszy lub najważniejszy kontrakt podpisany przez firmę?

Trudno wybrać ten najważniejszy, więc wymienię tutaj kilka przykładów wskazujących na olbrzymi potencjał zamocowań produkowanych w naszej fabryce. Jednym z nich jest kontrakt z największą grupą

zakupową w Europie, właścicielem popularnych marketów budowlanych, dla której przygotowujemy markę własną opartą na zamocowaniach i elementach złącznych. Warto również wspomnieć o współpracy z australijskimi kopalniami odkrywkowymi, gdzie dostarczamy specjalistyczne śruby do maszyn wydobywczych, przez co produkty te muszą spełniać najwyższe wymagania jakości i bezpieczeństwa. Do naszych odbiorców możemy zaliczyć również czołówkę branży motoryzacyjnej – marki takie jak Mercedes, Volkswagen, BMW. Z dumą mogę stwierdzić, że w każdym przypadku ważnego kontraktu nasz asortyment został wybrany spośród produktów renomowanych producentów, co świadczy o ogromnym zaufaniu do marki Rawlplug.

Co Pana zdaniem należy zrobić, by znaleźć się wśród tych największych firm?

Jesteśmy nastawieni na ciągły rozwój, wdrażanie nowych rozwiązań, a także na upór w dążeniu do założonych celów. Muszę również wspomnieć o ludziach, którzy łączą w organizacji te wszystkie cechy. Bez nich i bez skutecznej strategii trudno by było dogonić konkurencję.



Rawlplug S.A.

ul. Kwidzyńska 6, 51-416 Wrocław

tel. 71 326 01 00

www.rawlplug.com

RAWLPLUG S.A.

Jakość i doświadczenie

Ponad 100 lat temu przyłączyliśmy się do kreowania przemysłu mocowań, a dziś – jako jego lider – jesteśmy znani na całym świecie.

To my wynaleźliśmy pierwszy kotek rozporowy, pierwszą kotew mechaniczną i pierwsze mocowanie do suchej zabudowy. Jesteśmy dumni ze swojej pełnej osiągnięć przeszłości i budujemy przyszłość opartą na innowacji.

To właśnie dlatego inwestujemy w linie produkcyjne oraz ośrodki badawczo-rozwojowe. Ciągłe tworzymy nowe rozwiązania w zakresie mocowań, a nasze skoncentrowanie się na zrównoważonym rozwoju jest gwarancją niezawodności i solidności procesów oraz produktów.

Marka Rawlplug powstała w 1919 roku w Wielkiej Brytanii i szybko zyskała międzynarodową renomę. Dziś tworzą ją spółki własne, zależne oraz sieć dystrybutorów na całym świecie. Projektowanie koncepcyjne, opracowania rozwojowe,

produkcja, dostawy, sprzedaż, montaż oraz serwis produktów – to nasze zadania. Każdego dnia pracujemy nad wyznaczaniem kierunku, w którym zmierza rozwój globalnego rynku zamocowań.

Zaufanie i innowacyjność

Nasze ponad stuletnie dziedzictwo marki oraz dzisiejsze ambicje zrównoważonego rozwoju mają wspólny mianownik. To odpowiedzialne zarządzanie i trwałe relacje z otoczeniem oparte na wzajemnym szacunku. Chętnie dzielimy się naszą wiedzą i doświadczeniem, wspierając naszych klientów zarówno w procesie opracowania projektów, jak i wyborze odpowiednich zamocowań. Jesteśmy do dyspozycji bez względu na skalę i czas realizacji przedsięwzięcia, gwarantujemy bezpieczeństwo

i niezawodność naszych produktów na każdym jego etapie.

Jesteśmy przekonani, że te wartości zapewnią nam wszystkim stabilną, bezpieczną przyszłość.

Naszymi głównymi zobowiązaniami są zaufanie i innowacyjność. Realizujemy je, ponieważ działamy w oparciu o doświadczenie i specjalistyczną wiedzę. Pamiętamy o tym przy każdym projekcie i dążymy do ulepszenia nie tylko naszego biznesu, lecz także całego sektora, a nawet całej planety.

Usługi

Rawlplug to marka, która proponuje różnorodne portfolio produktów i usług odpowiadających na potrzeby równie różnorodnych grup klientów. Ich właściwe zrozumienie bezpośrednio wpływa na kreatywne projektowanie, wydajną produkcję oraz sprawną dystrybucję innowacyjnych rozwiązań w zakresie mocowań budowlanych.

To również dlatego, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom naszych klientów, do ich dyspozycji jest darmowa aplikacja EasyFix – program kalkulacyjny pomocny przy projektowaniu montażu zamocowań. To nie wszystko – techniczny serwis konsultingowy, selektor produktów, biblioteka techniczna oraz Akademia Rawlplug to dodatkowe narzędzia i usługi wspierające udzielanie informacji, profesjonalną realizację specjalistycznych szkoleń czy przeprowadzanie badań terenowych, usprawniające każdy proces: od projektowania





po zakończeniu budowy z wykorzystaniem naszych produktów.

Produkty

W naszym portfolio znajduje się ponad 30 000 komplementarnych produktów od mocowań, przez elementy złączne i narzędzia, po elektronarzędzia. Najwyższa jakość wykonania i parametrów technicznych każdego z nich jest potwierdzona przez uznane instytucje certyfikacyjne. Nasze produkty są dziś stosowane w budownictwie, energetyce, motoryzacji, przemyśle maszynowym i elektromaszynowym, wydobywczym, stoczniowym, drogowym oraz drzewnym i są podzielone na 3 główne grupy:

- zamocowania:
 - kotwy mechaniczne i wklejane do wysokich obciążeń
 - mocowania izolacji termicznych fasad i dachów
 - wkręty samowierzące
 - wkręty do drewna i złącza ciesielskie
 - zamocowania lekkie
 - piany i uszczelniacze – w tym produkty biernej ochrony przeciwpożarowej
 - wyroby metalowe
- elementy złączne:
 - normalia śrubowe
 - podkładki i nakrętki (DIN, ISO, ASTM)
 - elementy złączne projektowane na zamówienie i inne
- narzędzia i elektronarzędzia:
 - narzędzia ręczne

- elektronarzędzia, akcesoria do elektronarzędzi (piły, wiertła, brzeszczoty, tarczki)
- techniki wstrzeliwane.

Gwarancję tak wysokiego standardu daje nam bezpośrednia, kompleksowa kontrola nad każdym procesem wytwarzania produktów we własnych zakładach. To również między innymi dzięki temu jesteśmy w stanie dostarczać wyroby, które spełniają nawet specyficzne oczekiwania naszych klientów. Dostawa zamówienia to nie koniec naszej relacji z klientem. Jesteśmy zainteresowani i dbamy o jego satysfakcję również wtedy, kiedy korzysta z naszych produktów. To właśnie dlatego do jego dyspozycji jest szereg dodatkowych narzędzi oraz nasze bezpośrednie wsparcie specjalistyczne.

Wraz z opatentowaniem pierwszej kotwy mechanicznej Rawlbolt w 1930 roku (nadal w użyciu!), nazwa firmy stała się synonimem niezawodności zamocowań. Mimo że przez kolejne dziesięciolecia firma zmieniała właścicieli, nastąpiły ogromne postępy w dziedzinie technologii i konstrukcji oraz wzrost sektora DIY. To wartości, na których została zbudowana marka Rawlplug: zaufanie i innowacja, które są aktualne aż do dziś.

Możliwości, które daje współpraca z Rawlplug – globalnym liderem i ekspertem w świecie zamocowań – są nieskończone.

Rawlplug S.A. w liczbach:

- 4 niezależne centra Badań i Rozwoju (R&D)
- 15 spółek dystrybucyjnych na całym świecie
- 48% wzrostu sprzedaży naszych innowacyjnych produktów w 2015 roku
- 85 patentów
- 2004 pracowników zatrudnionych w 19 obszarach w 15 krajach na całym świecie
- 9 kotew z naszego portfolio jest używanych na całym świecie w każdej sekundzie
- 5306 drzew uratowanych dzięki konsekwentnej realizacji polityki zrównoważonego rozwoju
- 26 000 ton zamocowań produkowanych rocznie przez naszą fabrykę w Łańcutcie
- 60 kilometrów kwadratowych powierzchni zajmowanych przez nasze zakłady produkcyjne
- 75 000 metrów kwadratowych powierzchni zajmowanych przez nasze magazyny
- 279 857 373 kołki wbijane wyprodukowane w 2015 roku.

RAWLPLUG®

Rawlplug S.A.

ul. Kwidzińska 6, 51-416 Wrocław

tel. 71 326 01 00

www.rawlplug.com

Kluczem do sukcesu są ludzie

Pracownicy stanowią największy kapitał, dlatego w Selenie stawiamy na ludzi, których cechują kreatywność, inicjatywa i przede wszystkim wysokie kompetencje zawodowe. Wiemy, że firma nie może odnosić sukcesów, jeżeli w pełni nie wykorzysta tego potencjału.

W tym roku świętowaliście 25 jubileusz istnienia firmy. Jak podsumowałby Pan ten czas?

Ostatnie 25 lat to wyjątkowy okres dla polskiej gospodarki – czas galopujących

przemian i wyjście o parę epok do przodu. Selena z zapałem dotrzymywała tempa tym zmianom, a niejednokrotnie wręcz je wyprzedzała. Z początkującego dystrybutora chemii budowlanej z Wrocławia szyb-

ko stała się wielką korporacją działającą na czterech kontynentach.

Dzisiaj stosujemy najnowsze technologie, dysponujemy własnymi centrami badawczymi, zakładami produkcyjnymi,



ANDRZEJ ULFIG

prezes zarządu Selen SA

Absolwent inżynierii materiałowej Politechniki Śląskiej w Gliwicach oraz Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie na kierunku zarządzanie i marketing. Posiada wieloletnie doświadczenie w branży handlowej. Z Seleną związany jest od 1994 r.

Od 2005 r. kieruje spółką na rynku w Polsce, od 2009 r. jako prezes zarządu Seleny SA. W tym czasie spółka przeprowadziła udaną restrukturyzację całej sieci sprzedaży i dystrybucji. Wiceprezes Polskiego Związku Producentów Farb i Klejów, organizacji zrzeszającej firmy z branży budowlanej. Za swoją działalność otrzymał wiele nagród indywidualnych, takich jak Srebrny Polski Herkules, Złoty Polski Herkules czy Osobowość Branży.

posiadamy nowoczesną dystrybucję i świetny serwis i – co dla mnie najważniejsze – dyktujemy ścieżki rozwoju dla konkurencji. Możemy się pochwalić najszerszym portfolio produktowym, a nasza marka Tytan Professional jest rozpoznawalna na całym świecie. To, co przeszliśmy w tym czasie, nazywam przebiegnięciem maratonu sprintem (śmiech), ale dla mnie osobiście to jeden z lepszych i ważniejszych okresów, szczególnie, że z częścią kolegów i koleżanek spędziliśmy w Selenie kawał życia. W wielu przypadkach to nie tylko lata współpracy, ale także przyjaźni. Ten rok szczególnie sprzyja refleksjom i są to myśli bardzo optymistyczne.

Na czym polega tajemnica sukcesu Seleny?

Bez wątpienia firma to ludzie – to oni tworzą DNA firmy i są jej największą siłą. Dopiero za tym idą nowatorskie technologie i świetne jakościowo produkty. Pozycja Seleny na świecie to zasługa właśnie naszych pracowników – local heroes, którzy tę firmę zbudowali i każdego dnia dokładają kolejną cegiełkę. Są to osoby kreatywne, przedsiębiorcze i zaangażowane w pracę. Identyfikują się z Seleną i traktują ją jak własny biznes. Dzięki ich pasji i wysokiej kulturze biznesowej szczerzymy się renomą oraz mianem lidera w swojej branży.



Aby w pełni wykorzystać potencjał drzeмиący w naszych pracownikach, staramy się zapewniać im dobre warunki pracy. Oprócz rzeczy oczywistych, takich jak wynagrodzenie, niezbędne narzędzia i świadczenia dodatkowe, dbamy o sprzyjającą atmosferę, dialog i odpowiednią dawkę motywacji.

W działach związanych ze sprzedażą realizujemy ją poprzez model zarządzania przez cele. Rozwijamy także kompetencje naszych menadżerów i konsekwentnie budujemy system wartości i kulturę panującą w firmie, z którymi pracownicy mogą się utożsamiać. Staramy się przy tym nie zapominać o indywidualnych potrzebach i am-

bicjach. Wbrew powszechnemu przekonaniu, uważam, że pracownik nie odchodzi z pracy, ale od pracodawcy. Na szczęście w Selenie takie sytuacje są rzadkością.

Jak powstają nowe produkty i skąd czerpiecie inspirację?

Kreując nowe produkty, myślimy zawsze o wykonawcach i użytkownikach końcowych, którzy z naszymi produktami mają styczność na co dzień. Z takiego podejścia i ciągłego zadawania sobie pytań – czego potrzebuje nasz klient i co usprawni jego pracę – rodzi się większość naszych innowacji. Przykładem jest wprowadzenie na rynek piany montażowej o podwyższonej wydajności 65 litrów, podczas gdy pozostali producenci oferowali jedynie 45 litrów. Oprócz wydajności ulepszyliśmy jej formułę, by jeszcze lepiej się prowadziła i dawała bardziej regularną strukturę. Kolejnym pionierskim projektem jest cała linia pianoklejów – zupełnie nowa kategoria na rynku chemii budowlanej. Co za nią stoi? Poliuretan w puszcze pod ciśnieniem najczęściej kojarzy się z pianą poliuretanową, a nie wszyscy wykonawcy mają świadomość, że ma on bardziej rozległe zastosowanie i przede wszystkim świetne właściwości klejące. Pianokleje TYTAN nie generują budowy struktury komórkowej, tak jak standardowe piany poliuretanowe, ale tworzą lity film poliuretanowy, który sprzyja sile klejenia. Dodatkowo zawarta w nich specjalna kompozycja gazów o obniżonym ciśnieniu ogranicza ich przyrost.



W skład linii wchodzi m.in. Pianoklej 60 SEKUND z błyskawicznym chwytem początkowym, Pianoklej do murowania, Pianoklej dekarSKI KDT12 czy Klej do styropianu oraz Klej do płyt XPS.

W podejściu do produktu pomaga nam także myślenie out-of-the-box. Obecnie, w ramach programu „Horyzont 2020”, pracujemy nad stworzeniem surowców chemicznych dla przemysłu motoryzacyjnego i budowlanego z roślin nieużytkowanych przez ludzi i zwierzęta.

W odróżnieniu od wielu konkurentów posiadacie własne laboratoria. Czy to się opłaca?

To prawda, nie wszystkie polskie przedsiębiorstwa mają świadomość, że nowoczesne produkty czy usługi to efekt współdziałania naukowców, inżynierów i ludzi biznesu. Posiadanie działu R&D, własnych laboratoriów czy budżetowanie wydatków na rozwój jest u nas jeszcze rzadkością. W Selenie Dział Badań i Rozwoju funkcjonuje od zawsze i cały czas prowadzimy prace nad doskonaleniem oferty i rozwojem nowych wyrobów. Przede wszystkim, co warto podkreślić, własne centra badawcze pozwalają nam być przynajmniej o krok przed konkurencją. Poza tym zapewniają nam stuprocentową kontrolę

nad całym procesem – od pomysłu, przez testy, aż po dystrybucję gotowego produktu. Minimalizujemy w ten sposób ryzyko błędu, który mógłby powstać na jednym z etapów realizowanych przez podwykonawców. Nasze, często autorskie, receptury przygotowujemy są indywidualnie na rynki Azji, Europy, Ameryki Północnej i Ameryki Południowej, z uwzględnieniem warunków klimatycznych i technologii wykorzystywanych w danym kraju – i to też umożliwiają nam własne laboratoria i fabryki.

Często podkreślacie, że osiąacie przewagę dzięki produktowi. Jaka jest Wasza definicja dobrego produktu?

W naszej definicji dobry i nowoczesny produkt cechuje się wysoką jakością, zapewnia wygodę stosowania i, przede wszystkim, rozwiązuje konkretny problem. Powstaje zawsze w oparciu o dwa filary – specjalistyczne badania i testy oraz rzetelną komunikację z użytkownikami, która pozwala poznać ich potrzeby, jak również opinie na temat już istniejących rozwiązań.

Mamy także na względzie uniwersalne wymogi klientów na całym świecie – wydajność, łatwość stosowania, trwałość

i bezpieczeństwo, a coraz częściej też ekologiczność lub energooszczędność.

25 lat za Wami. Co dalej?

Wizja przyszłości Seleny nierozdzielnie związana jest z jej historią. Zawsze staraliśmy się wyprzedzać wygórowane oczekiwania rynku i w dalszym ciągu będziemy do tego dążyć. Na pewno nie spoczniemy na laurach, bo obecnie – jako firma o ugruntowanej pozycji – musimy zmierzyć się z innym typem wyzwań. Jednym z nich jest sprostanie zmieniającym się wymaganiom nowego pokolenia pracowników, tzw. Millenialsów, przy czym nie możemy pozwolić na odpływ talentów związanych z naszą firmą od lat. Innym są drastycznie drożące surowce wykorzystywane do produkcji chemii budowlanej. Sytuacja ta wymaga od nas wzięcia podwyżek częściowo na siebie, zamiast w całości obarczać nimi naszych kontrahentów.

Celem Seleny jest zmiana budownictwa na lepsze, dlatego na pewno będziemy inwestować w dalszy rozwój zrównoważonego budownictwa – materiałów pozwalających na oszczędność energii i ochronę ciepłą. Stanowi to dla nas spore wyzwanie, ale daje również szansę i impuls do wzmożonych badań. Duże nadzieje pokładam także w bio-based chemisty. Przewiduję, że zrewolucjonizuje ona rynek w najbliższych latach. Polubiliśmy pozycję lidera innowacyjności, więc na pewno uda nam się jeszcze czymś zaskoczyć w najbliższym czasie (uśmiech).



Selena SA

ul. Wyścigowa 56E, 53-012 Wrocław

tel. 71 783 83 01

www.selena.pl

SELENA SA

Prekursor profesjonalnej chemii budowlanej

Firmę wyróżnia jakość oferowanych produktów, odważne wdrażanie innowacyjnych rozwiązań oraz ludzie. To dzięki nim Selenia jest międzynarodową firmą o pozycji światowego lidera w branży chemii budowlanej.

Grupa Selenia istnieje na rynku od 25 lat, posiada ponad 30 spółek w 17 krajach i 17 zakładów produkcyjnych. Na jej sukces pracuje prawie 1800 osób, w tym ponad 700 zatrudnionych w Polsce. Jest jedyną polską marką z branży chemii budowlanej, która sprzedaje produkty w 70 krajach, na czterech kontynentach. W zależności od grupy produktowej, udział Seleny w rynku waha się od kilkunastu do niemal czterdziestu procent. Jest to obecnie jeden z trzech największych producentów piany poliuretanowej na świecie.

Selenia powstała w 1992 r. we Wrocławiu, gdzie do dziś znajduje się centrala spółki. Już trzy lata później, wtedy jeszcze jako dystrybutor, stała się liderem w segmencie pian poliuretanowych, silikonów i impregnatów do drewna. Jednocześnie firma, w sposób pionierski, rozpoczęła edukację rynku i wykonawców w zakresie nowych technologii zastosowanych w produktach. Kolejnym kamieniem milowym w rozwoju było rozpoczęcie własnej produkcji w Siechnicach w 1996 r. oraz przejęcie fabryk produkcyjnych Tytan EOS oraz Matizol. Od kwietnia 2008 r. akcje spółki holdingowej grupy – Selenia FM SA –

notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. W 2000 r. firma rozpoczęła ekspansję na rynki międzynarodowe.

Spółka operuje w kraju oraz na rynkach międzynarodowych, produkując i dostarczając profesjonalnym wykonawcom i indywidualnym użytkownikom szeroką gamę produktów. W ofercie znajdują się zaprawy poliuretanowe, piany, kleje, pianokleje, uszczelniacze, systemy ociepleń budynków, produkty do izolacji, masy polimerowo-bitumiczne, ekrany pola elektrycznego, systemy i akcesoria budowlane. Do portfolio marek dedykowanych różnym segmentom rynku należą m.in.: TYTAN Professional, Matizol, Artelit, NoEM, HAUSER i dodatkowo na rynkach zagranicznych Quilosa, Polyfix, Dr Schenk.

Działalność Seleny obejmuje wszystkie etapy tworzenia produktu, począwszy od zaawansowanych badań, przez produkcję, dystrybucję, marketing, aż po sprzedaż na całym świecie. Dzięki temu firma ma pełną kontrolę nad efektami swoich działań i może zagwarantować utrzymanie



najwyższych, światowych standardów, które potwierdzają zdobyte liczne międzynarodowe certyfikaty jakości.



Selenia SA

ul. Wyścigowa 56E, 53-012 Wrocław
tel. 71 783 83 01

www.selenia.pl

Cel nadrzędny – kontakt z klientem

Staramy się być dla naszych klientów partnerem, wyjaśniać wszelkie kwestie dotyczące odwadniania ich inwestycji i pozwolić im zrozumieć oferowane przez nas produkty.

Firma Sita Bauelemente działa w branży odwodnień dachowych. Na co mogą liczyć klienci decydujący się na współpracę z Państwem?

Mamy różnorodnych klientów, będących uczestnikami tego samego projektu budowlanego, zaczynając od inwestora, przez architekta, generalnego wykonawcę, a kończąc na ekipie wykonawczej. Każda z tych grup otrzymuje wsparcie techniczne adekwatne do realizowanego zadania budowlanego. Projektanci i architekci mogą liczyć na etapie projektowania na konsul-

tacje w biurze, dotyczące np. obliczeń oraz doboru systemów odwadniania. Inwestorzy z naszą pomocą mogą oszczędzać zalety i oszczędności wynikające z montażu elementów odwadniających Sita. Firmom wykonawczym najczęściej doradzamy już na miejscu budowy, tuż przed montażem. Klienci indywidualni mogą oczywiście również liczyć na pełne wsparcie przedstawicielstwa i działu technicznego, aczkolwiek zazwyczaj są obsługiwani przez naszych partnerów handlowych i ich pracowników.

Oczywiście każdy klient nawet indywidualny, zgłaszający się telefonicznie czy też mailowo do przedstawicielstwa Sita, otrzyma wsparcie techniczne i – co niewątpliwie nas wyróżnia na tle innych firm – możliwość spotkania i konsultacji technicznej, nawet w miejscu budowy własnego domu.

Jakie nowe rozwiązania zostały wdrożone w ciągu ostatniego roku?

Wprowadziliśmy kilka nowości, ale nie wszystkie produkty są dopasowane ściśle do rynku polskiego. Jako firma działająca



PIOTR STRYJAK

menadżer 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 menadżer oficjalnego przedstawicielstwa Sita Bauelemente GmbH z siedzibą w Krakowie.

w całej Europie oraz części Azji, oferujemy produkty, które są czasami obarczone specyfiką danego regionu i nie koniecznie interesują polskich klientów. Naszymi najnowszymi produktami są specjalne wpusty dachowe i rewizje do dachów zielonych bagiennych – coraz częściej pojawiają się również w Polsce tak zaprojektowane dachy płaskie. Kolejne produkty to wywietrzniki dachów płaskich, będące poszerzeniem linii elementów wentylacji. Z trzech nowości na polskim rynku dużym zainteresowaniem cieszyć się, podczas wstępnego zaprezentowania naszym klientom, kominek wentylacyjny do dachów płaskich z odprowadzaniem skroplin. Skonstruowany on jest w taki sposób, by kondensat, czyli skropliny pojawiające się na ściankach, wydostawał się poza rurę wywietrznika wprost na izolację dachu. Jest to niewątpliwie bardzo pożądany produkt na polskim rynku.

Mamy jeszcze kilka innych nowości, ale niech pozostaną owiane tajemnicą, aż do targów dachowych Dach+Holz 2018 w Niemczech.

Coraz więcej projektuje się budynków z zastosowaniem konstrukcji dachu zielonego.

Które z produktów może Pan polecić?

W ciągu ostatnich dziesięciu lat wyraźnie wzrosła tendencja do ekologicznego gospodarowania wodą opadową z wykorzystaniem zielonych dachów. Można to zauważyć zwłaszcza w aglomeracjach. Rozwojowi miast towarzyszy wzrost powierzchni terenów utwardzonych, niepozwalających na wnikanie wody opadowej do gruntu, co powoduje silne obciążenie infrastruktury kanalizacyjnej. Dachy zielone pozytywnie wpływają na bilans wodny, poprawiają estetykę miast, a dodatkowo mogą odciążać przepełnione w czasie opadów istniejące systemy kanalizacji. W związku z powyższym w naszej ofercie nie mogło zabraknąć systemowych rozwiązań do odprowadzania dachów zielonych. Od kilku lat poszerzamy ofertę produktów z linii Sita Green. Są to kompleksowe rozwiązania do odprowadzania i drenażu dachów

zielonych ekstensywnych i intensywnych w pełni kompatybilne z produkowanymi przez nas wpustami dachowymi. Od dwóch lat oferujemy kompletny system odprowadzania dachów zielonych składający się z wpustów dachowych oraz skrzyń czy też dostępów rewizyjnych. Co istotne, wszystkie oferowane produkty są w pełni zgodne z obowiązującymi normami i przepisami i jako nieliczne mogą być stosowane w miejscach o dużych wymaganiach wytrzymałościowych.

Jak Pan ocenia obecną sytuację na rynku budowlanym? Czy ilość realizowanych inwestycji jest większa niż w roku ubiegłym?

W ubiegłym roku pojawiały się różne opinie dotyczące bieżącego roku, które zapewne niepokoiły wielu zarządzających firmami z branży budowlanej. Negatywne prognozy okazały się zupełnie nietrafione. Sytuację na rynku śledzimy dokładnie nie tylko z perspektywy Polski, ale również z innych krajów UE, w których jesteśmy obecni. Dlatego też odbieram sytuację, jak również perspektywę pozytywnie oraz bardzo obiecująco. Niewątpliwie jest to związane z rosnącą ilością inwestycji oddawanych do użytkowania (w tej fazie pojawiają się najczęściej nasze produkty) oraz ilością wydawanych pozwoleń czy też inwestycji, które są w trakcie projektowania. Ilość realizacji, przy których jesteśmy zaangażowani w fazie projektowania, wzrosła w porównaniu z ubiegłym rokiem, więc przyszły rok także jest obiecujący.

Jakie ma Pan cele i plany na przyszłość?

W ciągu kilku lat, odkąd mam przyjemność prowadzić oddział w Polsce, wiele zadań zostało zrealizowanych, jednak priorytetów i pomysłów na przyszłość nie brakuje. Jest ich wiele. Mam to szczęście, że centrala Sita Bauelemente GmbH i zarządzający nią prokurenci kierują się w biznesie znanym cytatem dr. Petera Ferdinanda Druckera, eksperta ds. zarządzania: „Dajcie ludziom swobodę działania, a zaskoczą was swoją pomysłowością”. Znajduje to odzwierciedlenie chociażby w oferowanych produktach,



dopasowywanych szczególnie do tak ważnego dla firmy rynku polskiego. Aktualnie priorytetem jest wcześniej wspomniany system odprowadzania dachów zielonych Sita Green oraz nowość – kominek wentylacyjny z odprowadzaniem skroplin. Celem nadrzędnym pozostaje dalszy rozwój marki Sita Bauelemente i prowadzonego przeze mnie przedstawicielstwa w Polsce.

Czym kieruje się Pan w zarządzaniu firmą: intuicją czy rozsądkiem?

Wielu przedsiębiorców czy też osób zarządzających określa intuicję jako sposób dotarcia do najtrafniejszych decyzji biznesowych. Oczywiście intuicja jest niezwykle ważna, ale należy mieć świadomość, iż w pewnym sensie jest ona cechą nabytą w trakcie wieloletniej obserwacji branży budowlanej. Intuicja pozwala na ocenę i analizę danych oraz dopasowanie do pewnych założeń i zależności oraz wstępną ocenę wyniku. Osobiście kieruję się intuicją oraz zdrowym rozsądkiem, czyli analizuję wszystkie plusy i minusy dotyczące prowadzonej firmy.



SITA BAUELEMENTE GmbH

Przedstawicielstwo w Polsce

ul. Rydlówka 20, 30-363 Kraków

tel. 12 345 70 00

www.sita-bauelemente.pl

SITA BAUELEMENTE GmbH

Nowa jakość w odwadnianiu dachów płaskich

Sita Bauelemente GmbH to jeden z największych w Europie producentów systemowych rozwiązań do odwadniania i wentylacji dachów płaskich.

Oferowane produkty spełniają wymagania obowiązujących norm i przepisów, jak również charakteryzują się najwyższą jakością, trwałością i łatwością montażu.

Firma powstała w 1976 roku i do dnia dzisiejszego pozostała spółką rodzinną. Została założona przez Karla Heinza Gehlsena w Niemczech jako odpowiedź na duże zapotrzebowanie rynku na produkty do odwodnienia i izolacji dachów płaskich. Był to czas rozwoju dachów płaskich, w tym stropodachów zielonych, które do prawidłowego funkcjonowania wymagają wysokiej jakości wyrobów.

Rozwój poszczególnych produktów, poszerzenie asortymentu z zachowaniem możliwości łączenia elementów w jeden zestaw to efekt ponad 40-letniego doświadczenia. Od początku istnienia duży nacisk kładziono na nowoczesne technologie, wykorzystywane do produkcji elementów oraz ciągły rozwój działu technicznego odpowiedzialnego za wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań. Dzięki temu wpusty Sita są dziś synonimem nowoczesnego podejścia w branży odwodnień dachowych.

Sita Bauelemente słynie z tego, że nie powieli rozwiązań istniejących na rynku, a dział rozwoju – korzystając z bogatego

know-how – wdraża nowe i udoskonala istniejące produkty.

Nasze rozwiązania nie tylko spełniają wymagania norm i krajowych przepisów techniczno-budowlanych dla każdej klasy obiektu, ale również dopasowane są do zróżnicowanych warunków zabudowy, co jest szczególnie istotne dla budynków o nowoczesnej architekturze. Dla każdej połączeni dachowej, zarówno małej,

jak i dużej, potrafimy znaleźć kompleksowe rozwiązanie. Modelowym przykładem może być np. wpust SitaTurbo o najwyższej klasie odporności ogniowej A1, który przy spiętrzeniu 7 cm słupa wody osiąga wydajność 24,9 l/s, co pozwala na bezpieczny odbiór wody z połą dachowej o powierzchni 800 m². Dodatkowo jest to wpust z odejściem bocznym, który nie wymaga wykonywania przebieg przez dach.



Dzięki temu nie osłabiamy właściwości termicznych połaci dachowej i nie kierujemy orurowania do wnętrza. Ten wpust posiada także doposażenie w postaci dedykowanego korpusu termoizolacyjnego o bardzo niskim współczynniku lambda, wynoszącym 0,027 W/mK. Mimo że jest to element dodatkowy, to dedykowane korpusy termoizolacyjne naszych wpustów cieszą się coraz większym zainteresowaniem. Warto zaznaczyć, że przy stale rosnących wymaganiach izolacyjności cieplnej i innych związanych z oszczędnością energii, ograniczenie strat ciepła będzie odgrywało coraz większą rolę i w tym kierunku rozwijała się strategia marki Sita.

Poza wpustami dachowymi, w naszej ofercie są również wyroby do wentylacji połaci dachowych lub pionów kanalizacyjnych. Tak jak w przypadku wpustów, są to elementy, których kotłownie przyłączeniowe są fabrycznie wbudowane w korpus, a więc stanowią nierozłączną część produktu. Dzięki temu uzyskujemy całkowitą szczelnośćłączenia po wbudowaniu w połac dachową.

Sita Bauelemente jest czołowym dostawcą systemów odwadniania dachów płaskich na niemieckim rynku. Poza rodzimym rynkiem, firma posiada oficjalne przedstawicielstwa w kilku krajach UE oraz w Turcji i w Rosji. Na mapie zasięgu firmy znajduje się obecnie ponad 30 krajów. Należy pamiętać, że oprócz różnej specyfiki rynków i indywidualnego podejścia do klienta w poszczególnych krajach, występują różnice w wymaganiach technicznych wyrobów lub przy wprowadzaniu wyrobów do obrotu. Było to przyczyną założenia sieci przedstawicielstw, które w każdym kraju zajmują się nie tylko sprawami formalnymi związanymi z wprowadzaniem produktu do obiegu, wszelką pomocą dla naszych partnerów handlowych, ale również kompleksowym doradztwem technicznym i marketingiem.

W Polsce marka Sita pojawiła się 7 lat temu. Wchodząc na rynek, zdawaliśmy

5 powodów, aby wybrać markę Sita:

- Specjalizacja – to my tworzymy odwodnienia.
- Ekspert – kompetencje i kreatywność od 1976 r.
- Partner – pomoc na każdym etapie inwestycji.
- Jakość – sprawdzona i certyfikowana.
- Serwis – szybki, pewny, punktualny.

sobie sprawę z obecnej na nim konkurencji. Wiedzieliśmy także, że najważniejszy będzie bezpośredni kontakt z klientem. W związku z tym przeprowadziliśmy i w dalszym ciągu systematycznie przeprowadzamy szkolenia dla naszych dystrybutorów, którzy docierają na place budowy i do wykonawców. Z kolei do biura przedstawicielstwa w Krakowie kierowane są wszelkie zapytania i opracowania projektowe. Dzięki kompleksowej obsłudze wszystkich uczestników przedsięwzięcia budowlanego przekonaliśmy klientów do nowej marki, co zaowocowało tym, że w tej chwili co piąty montowany wpust odwadniający na rynku dachów płaskich w Polsce pochodzi z fabryki Sita Bauelemente.

Elementy odwadniające Sita znalazły zastosowanie w wielu znanych projektach, takich jak:

- blok gazowo-parowy, Płock
- zakłady Nitroerg, Krupski Młyn
- Elektrownia Kozienice, Świerże Górne
- Elektrownia Opole, Opole
- Hydropolis, Wrocław
- Hotel OVO by Hilton Wrocław
- stacje paliw ORLEN na terenie całej Polski
- Merkur Market – markety budowlane, na terenie całej Polski
- zakład produkcyjny FROSTA, Bydgoszcz
- Silesia City Center Katowice
- kompleks budynków Sejmu RP, Warszawa.

Oczywiście nasze produkty znajdują się również na wielu prestiżowych realizacjach budynków mieszkalnych, takich jak:

- apartamenty Brabank w Gdańsku, które otrzymały nagrodę Budowa Roku 2016
- kompleks Fabryka Czekolady w Krakowie
- Wiśniowe Wzgórze w Gliwicach, nowoczesny kompleks budynków mieszkalnych, również wyróżniony w konkursie Budowa Roku 2016
- osiedle Park Moniuszki w Mysłowicach
- kompleks mieszkaniowy Atal Towers we Wrocławiu
- kompleks mieszkaniowy Bagry Park w Krakowie.



sita 
Für gutes Wetter im Bau.

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

WIZYTÓWKI
FIRM



ALUPLAST Sp. z o.o.

ul. Gołęzycka 25A
61-357 Poznań

tel. 61 654 34 00
faks 61 654 34 99

www.aluplast.com.pl
aluplast@aluplast.com.pl

WIĘCEJ NA STRONIE 10



ENERGIA PROJEKTOWANIE GROUP

Sp. z o.o.

ul. Otokowska 27C
09-407 Płock

tel. 24 365 11 03

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

WIĘCEJ NA STRONIE 26



BAUKRANE BUDOWNICTWO

Sp. z o.o. Sp.k.

ul. Jana Keplera 36
80-299 Gdańsk

tel. 58 345 11 77, 510 345 555

www.baukrane.pl
biuro@baukrane.pl

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 30



dormakaba Polska Sp. z o.o.

ul. Warszawska 72
05-520 Konstancin-Jeziorna

tel. 22 736 59 00
faks 22 736 59 01

www.dormakaba.pl
dormakaba.pl@dormakaba.com

WIĘCEJ NA STRONIE 18



FAKRO Sp. z o.o.

ul. Węgierska 144A
33-300 Nowy Sącz

tel. 18 444 04 44
faks 18 444 03 33

www.fakro.pl
fakro@fakro.pl

WIĘCEJ NA STRONIE 32



DS-T Sp. z o.o.

ul. Asnyka 16
43-300 Bielsko-Biała

tel./faks 33 822 92 38
33 822 92 48

www.dst.pl
dst@dst.pl

WIĘCEJ NA STRONIE 22



FORBUILD SA

ul. Górna 2A
26-200 Końskie

tel. 41 375 13 47
faks 41 375 13 48

www.forbuild.eu
forbuild@forbuild.eu

WIĘCEJ NA STRONIE 36



**INIEKCJA
KRYSTALICZNA®**
Autorski Park Technologiczny
im. dr. inż. Wojciecha Nawrota

ul. Corazkiego 2/13
00-087 Warszawa

tel. 601 328 233
tel./faks 22 722 01 42

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

WIĘCEJ NA STRONIE 40



RAWLPLUG S.A.

ul. Kwidzińska 6
51-416 Wrocław

tel. 71 326 01 00
faks 71 372 61 11

www.rawlplug.com
info@rawlplug.com

WIĘCEJ NA STRONIE 56



**Instytut Konsultacyjno-Badawczy
GEOCONTROL Sp. z o.o.**

ul. Balicka 56
30-149 Kraków

tel. 690 071 139
690 071 153

www.geocontrol.pl
biuro@geocontrol.pl

WIĘCEJ NA STRONIE 44



SELENA SA

ul. Wyścigowa 56E
53-012 Wrocław

tel. 71 783 83 01
faks 71 783 83 00

www.selena.pl
kontakt@selena.pl

WIĘCEJ NA STRONIE 60



**MOSTOSTAL
WARSZAWA SA**

ul. Konstruktorska 12A
02-673 Warszawa

tel. 22 250 70 00
faks 22 250 70 01

www.mostostal.waw.pl

WIĘCEJ NA STRONIE 48



SITA BAUELEMENTE

GmbH
Przedstawicielstwo w Polsce

ul. Rydlówka 20
30-363 Kraków

tel. 12 345 70 00

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

WIĘCEJ NA STRONIE 64



PRUSZYŃSKI Sp. z o.o.

ul. Sokołowska 32B, Sokołów
05-806 Komorów

tel. 22 738 60 00
faks 22 738 61 01

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

WIĘCEJ NA STRONIE 52

WYDAWCA



WYDAWNICTWO
POLSKIEJ IZBY INŻYNIERÓW BUDOWNICTWA

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 Misiewicz

STUDIO GRAFICZNE

Skład i łamanie

Jolanta Bigus-Kończak
Grzegorz Zazulak

PROJEKT GRAFICZNY

Evionica

BIURO REKLAMY

Łukasz Berko-Hass
tel. 882 512 794
lukasz@inzynierbudownictwa.pl

Monika Frelak
tel. 662 026 525
m.frelak@inzynierbudownictwa.pl

Natalia Gołek
tel. 662 026 523
n.golek@inzynierbudownictwa.pl

Magdalena Nowakowska
tel. 606 548 976
m.nowakowska@inzynierbudownictwa.pl

Małgorzata Roszczyk-Hałuszczak
Paweł Żebro

DRUK

ArtDruk Zakład Poligraficzny
Print Management: printCARE

ZDJĘCIA

archiwum firm

OKŁADKA

© yiucheung - 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.

VESTEL

Vestel - innowacje w obszarze nowych technologii dla biznesu.



**Multimedialne
totemy**

www.vestelvisualsolutions.com

**Energooszczędne
oświetlenie LED**

www.vestelledlighting.com

**Ładowarki
do samochodów
elektrycznych**

www.vestelinternational.com