

Kreatorzy budownictwa

EDYCJA 2014
ISSN 2081-898X



roku **Kreator** 2014
budownictwa

tytuł poleca miesięcznik
„Inżynier budownictwa”

Kreatorzy budownictwa

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

2014



Szanowni Państwo,

Tegoroczni laureaci zostali wyróżnieni tytułem Kreatora Budownictwa za szczególne osiągnięcia w branży budowlanej. Zastosowanie przez kreatorów kluczowych czynników sukcesu i promowanie wartości biznesowych, takich jak przedsiębiorczość, innowacyjność, jakość, odegrały kluczową rolę i przesądziły o konkurencyjnej pozycji organizacji, a jednocześnie poprzez umiejętne zarządzanie wyróżniły firmy – budując stabilne i silne relacje z rynkiem.

Zachęcam Państwa do zapoznania się z publikacją i odwiedzenia portalu www.kreatorzybudownictwa.pl, zawierającego informacje z bieżącej działalności firm, które otrzymały tytuł Kreatora Budownictwa 2014 roku oraz organizacji reprezentowanych przez wybitne osobowości będące tegorocznymi laureatami Kreatorów. Serdecznie gratuluję laureatom, życząc interesującej lektury.

Katarzyna Hilczer

Menedżer Projektu

Tytuł Kreator Budownictwa przyznajemy firmom jak również osobom, które swoją działalnością przyczyniają się do rozwoju budownictwa w Polsce. Doceniamy ludzi odnoszących sukcesy, którzy mają pomysł na rozwój firmy, wykorzystując np. dotacje z UE, wprowadzając nowatorskie rozwiązania technologiczne, kreujące rzeczywiście rynek budowlany. Wyróżniane przez nas firmy uczestniczą w różnych etapach przygotowania inwestycji, zaczynając od badań i doradztwa, projektowania, produkcji i dystrybucji, a kończąc na wykonawstwie niejednokrotnie skomplikowanych konstrukcyjnie obiektów. Do grona nagrodzonych tytułem Kreatora Budownictwa w 2014 roku dołączyło 16 osób i 19 firm, którym gratuluję i życzę dalszych sukcesów na rynku budowlanym.

Anna Dębińska

Redaktor Naczelna - Redakcja Katalogów



lista
firm

- 8–9** ALSTAL Grupa Budowlana Sp. z o.o. Sp. k.
- 10–11** ARUP
Wywiad z Andrzejem Sitko,
dyrektorem biura
- 12–13** Austrotherm Sp. z o.o.
Wywiad z Anną Śpiewak,
prezesem zarządu
- 14–17** BAUKRANE Sp. z o.o.
Wywiad z Danielem Pawłowskim,
prezesem zarządu
- 18–21** CAPRICORN S.A.
Wywiad z Maciejem Dobrowolskim,
prezesem zarządu
- 22–25** CEMEX Polska Sp. z o.o.
Wywiad z Rafałem Gajewskim,
wiceprezesem, dyrektorem pionu betonu i kruszyw
- 26–29** Centrum Promocji Jakości Stali Sp. z o.o.
Wywiad z Magdaleną Plotrowską,
dyrektorem zarządzającym
- 30–31** DND PROJECT
Wywiad z Jackiem Działkowskim,
dyrektorem generalnym
- 32–33** ECHO INVESTMENT
- 34–37** GMV Polska Sp. z o.o.

INIEKCJA KRYSTALICZNA® **38–41**
Autorski Park Technologiczny
Zakład Osuszania Budowli
mgr inż. Maciej NAWROT

Wywiad z Maciejem Nawrotem,
właścicielem

Instytut Techniki Budowlanej **42–43**

Wywiad z Michałem Wójtowiczem,
zastępcą dyrektora ds. badań i rozwoju

Kuryłowicz & Associates Sp. z o.o. **44–47**

MATBET **48–49**

Wywiad z Tomaszem Banaszykiem,
właścicielem

MOSTOSTAL Warszawa SA **50–53**

Wywiad z Jose Angel Andres Lopez,
wiceprezesem zarządu ds. produkcji

NDI S.A. **54–57**

Wywiad z Jerzym Gajewskim,
prezesem zarządu

PROCHEM S.A. **58–59**

Pruszyński Sp. z o.o. **60–63**

Wywiad z Krzysztofem Pruszyńskim,
prezesem zarządu

TRASKO-INWEST Sp. z o.o. **64–65**



prezentacje
firm i osób

Doświadczony wykonawca obiektów budowlanych

ALSTAL Grupa Budowlana to polskie przedsiębiorstwo z wyłącznie polskim kapitałem. Firma powstała w 1976 roku. Od wielu lat z powodzeniem realizuje inwestycje z sektorów prywatnego i publicznego. Jest generalnym wykonawcą takich znanych obiektów jak stadion żużlowy Moto-arena w Toruniu, największy aquapark w Polsce – Termy Maltańskie w Poznaniu, Hala Sportowo-Widowiskowa w Toruniu. Do portfolio firmy należą też liczne realizacje dla: Auchan, Decathlon, Focus Mall i Leroy Merlin. Zakres usług firmy jest szeroki. Do jej podstawowych gałęzi działalności należą: budownictwo ogólne, hale i konstrukcje stalowe, odnawialne źródła energii, usługi utrzymania ruchu oraz wytwórnia betonu.

Budownictwo ogólne

ALSTAL to doświadczony wykonawca obiektów budowlanych. Dzięki swoim wyspecjalizowanym zakładom jest w stanie kompleksowo zrealizować inwestycję na każdym jej etapie.

Hala sportowo-widowiskowa w Toruniu

To ten obiekt otrzymał prestiżowy tytuł Sportowego Obiektu Roku 2014 r. Jej głównym założeniem użytkowym jest zapewnienie zaplecza i infrastruktury sportowej dla dyscyplin lekkoatletycznych. Budynek przeznaczony jest do celów sportowych i rekreacyjnych o wysokim standardzie. Ośrodek jest miejscem treningu i organizacji różnego rodzaju

impres sportowych i kulturalnych. Ledowa elewacja hali umożliwia wyświetlanie np. wyników meczy rozgrywanych na żywo.

Odnawialne źródła energii

ALSTAL na zlecenie firmy Krzemień i Wspólnicy Sp. z o.o. zrealizował farmę wiatrową w gminie Błaszk koło Kalisza. Powstały tam 4 elektrownie wiatrowe, o łącznej mocy 8 MW. Kontrakt dotyczył przeprowadzenia kompletnego procesu budowlanego, zakończył się oddaniem wiatrowni do użytku. Firma wybudowała drogi dojazdowe, fundamenty, dostarczyła przyłącza elektroenergetyczne oraz turbiny wiatrowe Vestas V9, które zamontowała na wieżach o wysokości

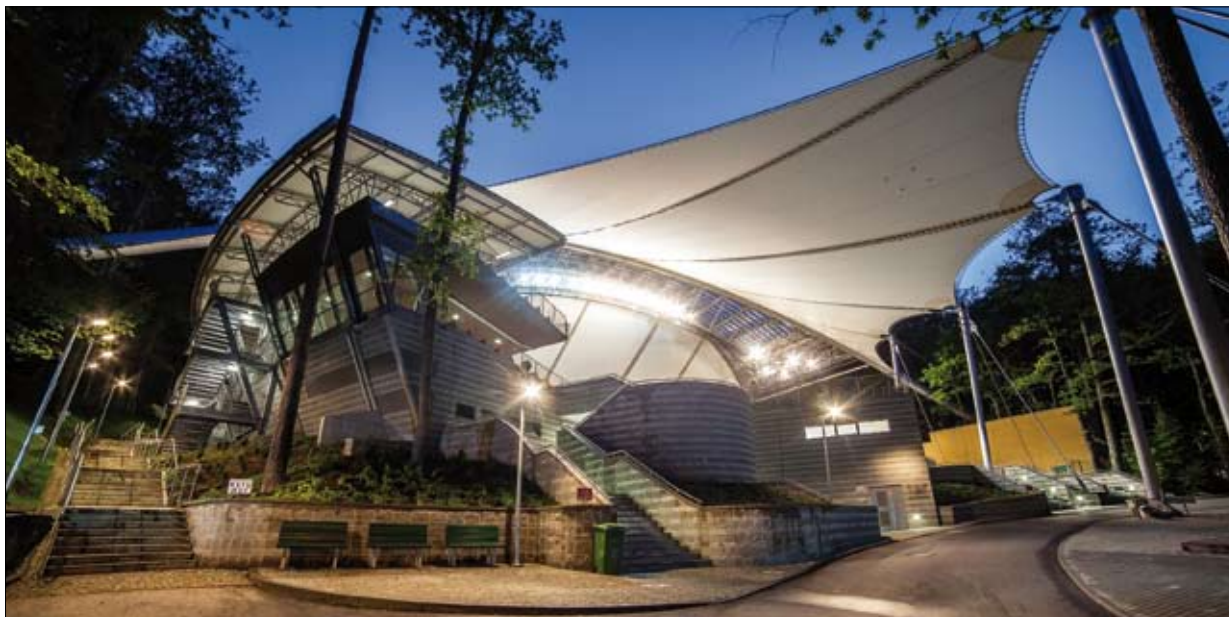


Budowa farmy wiatrowej w gminie Błaszk



Hala sportowo-widowiskowa w Toruniu

105 metrów. Inwestycja warta 53 mln zł została współfinansowana ze środków Unii Europejskiej. Firma cały czas pozyskuje kolejnych klientów. Następnym kontraktem będzie budowa w Kutnie farmy wiatrowej o mocy 10 MW. Również w tym przypadku ALSTAL odpowiedzialny jest za przeprowadzenie kompletnego procesu budowlanego. Inowrocławskie przedsiębiorstwo ma wiele atutów: wysoce wykwalifikowaną kadrę inżynierską, pracowników z dużym doświadczeniem i znajomością rynku, stabilną pozycję jedną z największych firm budowlanych w Polsce. Firma realizuje także własne działania inwestycyjne. Są to projekty OZE o łącznej mocy ok. 40 MW.



Opera Leśna w Sopocie

Hale i konstrukcje stalowe

HiKS to wysoko wyspecjalizowany zakład ALSTAL, w którym świadczy usługi w zakresie projektowania i budowy hal stalowych różnego przeznaczenia oraz produkcji i montażu skomplikowanych konstrukcji stalowych.

Na szczególną uwagę zasługują tutaj realizacje: zadanie Opery Leśnej w Sopocie oraz dach Teatru Szekspirowskiego w Gdańsku.

ALSTAL zajął się wyprodukowaniem, dostarczeniem i montażem otwieranego dachu teatru.

Stalowe elementy dachu wyprodukowano

w zakładzie w Inowrocławiu, który wytwarza miesięcznie średnio 400 ton konstrukcji.

W pierwszej fazie produkcji na terenie zakładu odwzorowano plac budowy z części w całości wykonanych w zakładzie HiKS. Konstrukcja była następnie rozkręcona, pomalowana i dostarczona na budowę do ponownego skrócenia.

Otwierany dach to ewenement na skalę światową. Zadanie Opery Leśnej zaskakuje kształtem, przypomina skrzydła motyla. Tworzy go hybrydowa konstrukcja stalowa, składająca się z elementów o bardzo dużych rozmiarach.

Nowatorsko połączono stalowe łuki z membraną szklanego włókna. Łączna powierzchnia zadania dachu liczy aż 5500 m². Pomorsko-Kujawska Izba Budownictwa przyznała Operze Leśnej tytuł Budowy na Medal Pomorza i Kujaw 2013. ALSTAL był generalnym wykonawcą tego nowoczesnego obiektu.

Usługi utrzymania ruchu

ALSTAL obsługuje swoich klientów w zakresie utrzymania ruchu bloku węglowo-parowego w różnych elektrociepłowniach np. należących do Grupy Ciepł. Utrzymanie ruchu w systemie 24/24 polega na zapewnieniu ciągłości pracy kotłów i urządzeń kotłowych. Obsługa elektrociepłowni to jedno z najtrudniejszych zadań, które firma wykonuje z powodzeniem od wielu lat.



Budowa dekantera solanki z instalacją technologiczną



ALSTAL Grupa Budowlana Sp. z o.o. Sp. k.

Jacewo 76, 88-100 Inowrocław

tel. 52 35 55 400

www.alstal.eu

OVE ARUP & PARTNERS International Limited

Andrzej Sitko, dyrektor biura



Z wykształcenia inżynier konstruktor. Posiada ponad 30-letnie doświadczenie w projektowaniu, konsultacji i zarządzaniu projektami budowlanymi w tym również projektami międzynarodowymi. Jest autorem i współautorem wielu studiów przedprojektowych, opinii technicznych i ekspertyz. Posługuje się biegle językiem angielskim, rosyjskim i francuskim. Realizował znaczące międzynarodowe projekty w Polsce (między innymi Złote Tarasy i wysokościowiec Złota 44 w Warszawie, Renoma we Wrocławiu i Silesia City Center w Katowicach) oraz w Wielkiej Brytanii, Rosji, Chinach, Indii, na Ukrainie i Białorusi.

– Twórcą firmy Arup założonej w 1938 r., jako Arup & Arup Limited, był Ove Arup – inżynier, filozof, ale przede wszystkim wizjoner.

– Zgadza się, Duńczyk z pochodzenia, który większość życia spędził w Anglii. Najpierw był filozofem, a dopiero później został inżynierem. Założył firmę mając powyżej 50 lat. Nie miałem niestety okazji go poznać osobiście, gdyż zmarł w roku 1988, a mój pierwszy kontakt z firmą Arup to był staż w Wielkiej Brytanii w roku 1989. Miałem jednak przyjemność poznać ludzi, którzy z nim współpracowali. Duch renesansu został wszczepiony w pracowników. Ważne jest też to, że firma została ukształtowana przez człowieka doświadczonego życiowo. Zanim założył firmę, miał już wybitne osiągnięcia inżynierskie ale szczyt jego możliwości przypadł na okres, w którym realizował tematy z Arupem. Był to człowiek, który w pewien sposób wyprzedzał epokę. Kiedy przekazywał firmę swoim współpracownikom, wygłosił w lipcu 1970 r. przemówienie i w tym kluczowym przesłaniu zawarł swoją całą filozofię postrzegania świata i ukazał, w jaki sposób inżynier może ten świat kształtować. Wtedy już mówił o zrównoważonym rozwoju, używając słów „total design”, które miało uwzględniać elementy środowiskowe, ludzkie, ekonomiczne; wszystko to w firmie ciągle żyje.

– No właśnie, pomówmy o zrównoważonym rozwoju. W architekturze jest to przede wszystkim tworzenie dobrej przestrzeni – rozplanowanej i uporządkowanej za pomocą trzech elementów: ekologii, ekonomii oraz społeczeństwa wraz z jego kulturą. Czy według Pana jest to duże wyzwanie dla współczesnych konsultantów i architektów?

– Owszem, aczkolwiek temat obecnie jest szeroko znany. Jeszcze 5 – 6 lat temu rozmawialibyśmy inaczej, że jest to duże wyzwanie, ze względu na małą znajomość i nie docenianie tej tematyki w Polsce. Czy jest to wyzwanie? Jest w tym sensie, że mówiąc o zrównoważonym rozwoju nie należy koncentrować się na tym, z czym niektórym się to kojarzy. Zrównoważony rozwój to nie są jedynie gadżety, czyli np. panele słoneczne, pompy gruntowe, to jest przede wszystkim bardzo dobrze zaprojektowany budynek od początku do końca. I jest to wyzwanie zarówno dla nas, jak i klientów i wykonawców. Nie jest w tej chwili trudno zrobić w Polsce bardzo dobry projekt, który odpowiada dokładnie na potrzeby zrównoważonego rozwoju. Zarówno myśl techniczna, jak i dostępne materiały na to pozwalają. Jedno co możemy zaobserwować, czego jeszcze brakuje to, że projekt od samego początku powinien być zdefiniowany w ten sposób. Współpraca inwestora, projektanta i wykonawcy



Wieżowiec mieszkalny Złota 44 w Warszawie

musi się odbywać od samego początku. Wtedy możemy powiedzieć o naprawdę zrównoważonym rozwoju. Ostatecznie okazuje się, że ten projekt zrównoważonego rozwoju wcale dużo nie kosztuje. Nie jest również za darmo, ale nie kosztuje tyle, ile na pewno niektórzy się spodziewają.

– Czy wobec tego Arup wpisuje się w ideę zrównoważonego rozwoju? Które projekty uważa Pan za kluczowe w tym sektorze?

– Zrównoważony rozwój jest już wpisany w działalność firm. W Arup również. Mamy specjalny zespół, który się tym zajmuje. Na rynku światowym wszystkim znany jest projekt nazwany Beddington Zero Energy Development (BedZED). Jest zaprojektowane od podstaw i przyjazne dla środowiska osiedle w Hackbridge w Londynie – największa ekowioska w Anglii. Założenia tego projektu, w którym Arup uczestniczył jako konsultant, właśnie w zakresie zrównoważonego rozwoju, polegało przede wszystkim na tym, aby ograniczyć do minimum zużycie energii oraz żeby zminimalizować ślad ekologiczny tego osiedla. Dla mnie jest to przyzwoity miernik tego, czy projekt jest zrównoważony czy nie. Jest to ekwiwalent powierzchni ziemi, która jest potrzebna do odnowienia, wyprodukowania zasobów odnawialnych, które w jednostce czasu projekt konsumuje. W BedZED udało się to ograniczyć dwukrotnie w stosunku do typowych rozwiązań i są

to porównania z zachodnimi rozwiązaniami. Jest to projekt bardzo szeroko rozpowszechniony, chwalimy się nim i chyba słusznie. Przechodząc na Polską stronę, na uwagę zasługują dwa obiekty. Pierwsze to niedawno otwarte Miasteczko Orange, które mieliśmy przyjemność projektować od samego początku, w zasadzie nawet – nieskromnie mówiąc – to dzięki pomocy naszej i biura architektonicznego Pana Stanisława Fiszerskiego deweloper, którym wtedy był Bouygues Immobilier, wygrał konkurs na budowę tych budynków biurowych. I ten projekt od początku do końca udało nam się dostarczyć bez specjalnych zawirowań, w terminie, w budżecie. Współpracę wykonawcy, inwestora i końcowego klienta, ocenilibym jako wzorową. Nie pamiętam drugiego takiego projektu, w którym pojęcie tych rzeczy, które zamierzamy wspólnie osiągnąć było tak jednoznaczne i rozumiane w identyczny sposób przez wszystkie strony. Niedawno oddaliśmy też dla Skanska Property budynek przy rondzie ONZ o nazwie Atrium South. Uczestniczyliśmy w projekcie od samego początku. Był zdefiniowany jako budynek, który musi uzyskać certyfikat LEED Platinum i zostało to osiągnięte bez specjalnych kłopotów. Tutaj też udało nam się dostarczyć bardzo dobry produkt. Budynek jest w pełni sprefabrykowany. Zgodnie z życzeniami Skanska jest naszpikowany instalacjami gwarantującymi bardzo niskie zużycie energii na

metr kwadratowy. Duży sukces, aczkolwiek osobiście jestem trochę rozczarowany formą tego budynku. Jest skromny, nierzucający się w oczy, ale proszę mi wierzyć, jest to naprawdę hightech, zdecydowanie jeden z najlepszych w tej chwili budynków w Polsce.

– Muzeum Historii Żydów Polskich w Warszawie – unikatowy obiekt zaprojektowany przez Rainera Mahlamäkiego wygląda imponująco. W czym tkwi wyjątkowość tego projektu?

– Miło nam, że Arup jest łączony z tym projektem. Nasz udział w tym projekcie ograniczył się w zasadzie do nadzorów w imieniu inwestora nad najbardziej skomplikowanymi technologicznie elementami tego budynku. Dotyczyło to słynnej krzywej ściany i szklanej elewacji. Służyliśmy wszelkim doradztwem technicznym przy realizacji tych elementów. Podoba mi się na pewno prostota tego budynku, kanion w środku, który jedni rozumieją jako rozstąpienie się Morza Czerwonego, inni jako symbol trudnych sytuacji, które miały miejsce w historii Żydów na terenie Polski. Warto wspomnieć, że ten budynek nie wzbudził od początku żadnych złych emocji, negatywnych opinii i to jest też sukces profesora Mahlamäkiego. Budynek jest neutralny i nie szokuje wizją, natomiast trzeba go dokładnie obejrzeć, żeby udało się go zrozumieć.



Muzeum Historii Żydów Polskich w Warszawie

Austrotherm Sp. z o.o.

Anna Śpiewak, prezes zarządu

– Analitycy branży budowlanej podkreślają, że wiele firm musiało przejść rewolucję, aby dostosować się do zmian zachodzących na rynku. Proces ten często kończył się fiaskiem. Pani jednak z sukcesem stworzyła silną markę. Austrotherm obchodzi w tym roku jubileusz 20-lecia istnienia.

– Cierpliwość, konsekwencja i nie szukanie dróg na skróty dają podstawy stabilizacji, która okazuje się niezwykle ważna w czasach kryzysu. Wówczas firmy zbudowane na rzetelnych i uczciwych zasadach, konsekwentnie przestrzeganych zarówno wewnątrz organizacji, jak i w kontaktach z otoczeniem, łatwiej radzą sobie z pojawiającymi się problemami.

Motywatory kształtujące nasze działania, choć wydawać by się mogło, że powinny zmierzać do maksymalizacji zysku, kierują nas w stronę budowania najwyższej reputacji i miana solidnej oraz niezawodnej marki. Ten swoisty kodeks postępowania umożliwia nam przemysłany dobór kooperantów, kierujących się podobnymi zasadami jak my i dającą gwarancję zmierzenia się z najtrudniejszymi wyzwaniami.



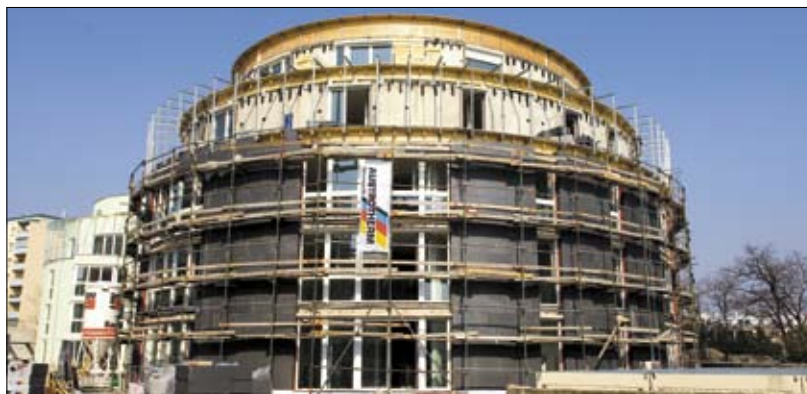
Prezes zarządu Austrotherm Sp. z o.o. od 2005 roku. Karierę zawodową rozpoczęła po ukończeniu studiów magisterskich na Akademii Ekonomicznej w Krakowie, specjalność finanse. W latach 1984–1993 pracowała na stanowiskach kierowniczych w Zakładach Chemicznych Oświęcim. Jeszcze w 1993 roku rozpoczęła rozwijanie firmy Austrotherm w Polsce. Jest członkiem zarządu Polskiego Stowarzyszenia Producentów Styropianu oraz wiceprezesem Polskiej Izby Przemysłowo-Handlowej Budownictwa. Aktywnie działa na rzecz poprawy jakości materiałów budowlanych. W 2009 roku otrzymała honorową odznakę Ministra Infrastruktury „Za zasługi dla budownictwa”. Mężatka, matka 2 córek.

Austrotherm, Rzetelny Producent Styropianu z 20-letnią tradycją, oferuje szeroką gamę produktów ze styropianu do kompleksowej termoizolacji i termomodernizacji obiektów oraz sztukaterii do fantazyjnego kształtowania elewacji. Fabryki firmy Austrotherm wyposażone są w nowoczesne linie technologiczne i laboratoria, w których codziennie kontroluje się jakość produktów, a rozwinięta sieć transportowa pozwala na profesjonalną i terminową obsługę wiernego grona klientów oraz solidnych wykonawców. Firmą jest laureatem wielu prestiżowych nagród, potwierdzających wysoką jakość oferowanych produktów, m.in. Laurów Klienta 2011 i 2012, Budowlanej Firmy Roku 2010 i 2012, Budowlanej Marki Roku 2007, 2010, 2013, 2014, Gazel Biznesu 2003, 2004, 2005, 2013 i 2014, Medali Europejskich 2013 i 2014, Top Marki 2013, Certyfikatu Gwarantowany Styropian oraz Złotego Certyfikatu Rzetelności 2014.

– W 2013 r. w budownictwie odnotowano rekordową liczbę upadłości firm. Przyczynę problemów upatruje się między innymi w masowym kopiowaniu produktów i cenach dumpingowych. Jak ochrania Pani interesy przedsiębiorstwa oraz klientów przed działaniami nieuczciwej konkurencji?

– Od początku istnienia firmy Austrotherm najwyższa jakość produktów stanowi podstawowy cel działania. Niestety funkcjonujemy w branży, która charakteryzuje się wysoką nadpodażą mocy produkcyjnych. Skłania to wielu producentów styropianu do walki o klienta głównie za pomocą ceny.

Aby uzyskać spodziewane efekty dopuszczają się nieuczciwych praktyk polegających na zaniżaniu wsadów materiałowych. Często ulegają presji firm wykonawczych, które zmuszone do przedłożenia oferty najkorzystniejszej cenowo, decydują się na styropian, który ma tak zwane papiery, jednak w środku znacząco odbiega od zadeklarowanych na opakowaniu parametrów. Ponieważ od zawsze znana była zależność pomiędzy gęstością pozorną (wagą) styropianu a jego izolacyjnością, postanowiliśmy o tym przypomnieć i propagować Program Gwarantowany Styropian. Jego głównym założeniem jest stworzenie konsumentom możliwości samodzielnej weryfikacji jakości styropianu. Nie naśladujemy patologicznych zachowań dużej części producentów i choć działanie w takich warunkach jest niezwykle trudne, nie zejdziemy z obranej drogi. Ponad 20 lat pracujemy na zaufanie naszych klientów, więc dlatego nie zdecydowaliśmy się na wprowadzenie do naszego pakietu



wyrobów o lambdzie 0,044–0,045 W/(mK), które uważamy za wyroby styropianopodobne, a ich stosowanie za bardzo niekorzystne dla użytkowników. Pozostaje nam tylko wiara, że klienci docenią nasze starania i nie będą podejrzewali, że wysoka cena naszych produktów wynika z chęci bogacenia się, lecz z wyższych kosztów wsadu styropianowego, który ma dawać im najwyższe zwroty poniesionych nakładów.

– Według prognozy makroekonomicznej obserwujemy powolny proces wychodzenia branży budowlanej z recesji.

Czy poprawiające się środowisko gospodarcze zwiększy Pani pewność w zakresie podejmowanych decyzji biznesowych i inwestycji w środki trwałe? Jakie są Pani plany na najbliższe lata?

– Mimo wszystkich opisanych wyżej trudności żywię nadzieję, że świadomość znaczenia jakości rośnie w społeczeństwie, a w związku z tym będzie także rosło zapotrzebowanie

na produkty firmy. Nasze zdolności produkcyjne już dziś okazują się niewystarczające szczególnie w szczycie sezonu. Będziemy zmuszeni je rozszerzyć także dlatego, że dotychczas nie docieraliśmy do wszystkich regionów naszego kraju. Perspektywa ożywienia w sferze budownictwa, a szczególnie nastawienie jego kierunku na budownictwo energooszczędne, daje mi poczucie, że doskonale wpisujemy się w ten trend, więc i rokowania na poprawę wyników naszej działalności są obiecujące.



Austrotherm Sp. z o.o.

ul. Chemików 1
32-600 Oświęcim
tel. 33 844 70 40
austrotherm.pl

BAUKRANE Sp. z o.o.

Daniel Pawłowski, prezes zarządu



Z firmą Baukrane Sp. z o.o. związany od 2011 r. Od 2012 r. pełniący funkcję prezesa zarządu. Praca jest dla niego pasją. Mimo młodego wieku posiada duże doświadczenie, wiedzę i kompetencje niezbędne w zarządzaniu firmą. Prywatnie miłośnik piłki nożnej i wędkarstwa. Aktywnie wspiera rozwój sportu szczególnie wśród dzieci i młodzieży. Wolny czas spędza z rodziną i przyjaciółmi.

– Nowoczesny sprzęt, czy dbałość o jakość? Co jest dla Pana priorytetem w budowaniu polityki firmy?

– Stawiamy na jakość i solidność, ale nie tylko. W zależności od potrzeb klienta, oferujemy własny transport wynajmowanego sprzętu, jak również montaż na placu budowy. Tak kompleksowa i rozbudowana oferta jest głównym czynnikiem i odpowiedzią na pytanie, dlaczego klienci chętnie wybierają Baukrane. Firma jest bowiem w stanie zapewnić klientom optymalizację, zarówno kosztów, jak i czasu.

– Czy kieruje Pan ofertę do jednorodnej grupy klientów? Czy też każdy z nabywców stanowi oddzielny segment rynku ze względu na swoje potrzeby i wymagania?

– Z naszej oferty dzierżawą korzystają m.in. firmy deweloperskie. Docieramy również do liczного grona firm budowlanych – zarówno małych, jak i dużych. Reasumując, swoją ofertę kierujemy zarówno do profesjonalnych firm budowlanych, jak i osób prywatnych. Przekrój segmentu odbiorców jest więc szeroki i zróżnicowany, a lista naszych stałych klientów wciąż wzrasta, co świadczy nie tylko o rozwoju firmy, ale także wskazuje, że stawiamy przede wszystkim na jakość w obsłudze klienta i świadczymy usługi na bardzo wysokim poziomie.

Baukrane Sp. z o.o. kompleksowo obsługuje klientów w zakresie wynajmu i sprzedaży sprzętu budowlanego od 2008 r. Stały rozwój, powiększanie i unowocześnianie parku maszynowego to podstawowe argumenty przesądzające o tym, że firma jest w stanie sprostać życzeniom najbardziej wymagających klientów, zapewniając szerokie zaplecze sprzętowe niezbędne do realizacji zróżnicowanych projektów budowlanych.

– Pana firma zrealizowała inwestycje, spełniając oczekiwania wymagających inwestorów. Które według Pana były najbardziej kluczowe?

– Możemy pochwalić się udziałem oferowanego sprzętu przy realizacji dużych inwestycji, jak: biurowiec Olivia Business Centre w Gdańsku, rozbudowa zakładu produkcyjnego firmy Ziaja w Kolbudach, czy budowa biogazowni w Kisielicach. Nasz sprzęt wykorzystujemy na wszystkich inwestycjach mieszkaniowych i biurowych firmy deweloperskiej Euro Styl. Z inwestycji mieszkaniowych mogą wymienić m.in. Futura Apartamenty, Amareno, Osiedle Morskie, Nawigator, Apartamenty Conrada, Młody Pruszc. W zakresie inwestycji biurowych to: BPH Office Park, Opera Office, obecnie gdyński Tensor czy olsztyński Centaurus. Jednym z naszych kluczowych klientów jest także Grupa Inwestycyjna Hossa, z którą współpracujemy przy budowie m.in. osiedla Sokółka Zielenisz, Garnizon. Z firmą tą zrealizowaliśmy już inwestycje takie, jak Wiczlino Ogród w Gdyni, Fort Forest i Wiszące Ogrody w Gdańsku. Z kolei firma deweloperska Ekolan wykorzystywała nasz sprzęt do budowy m.in. Osiedla Pogodnego w Gdańsku, czy obecnie do budowy gdyńskiego biurowca Enter. Spore grono naszych stałych klientów to także generalni wykonawcy. Przy inwestycjach drogowo-mostowych wsparliśmy naszym sprzętem m.in. firmę Skanska. Z firmą GRANIT wspólnie obsługujemy między innymi inwestycje firmy deweloperskiej ROBYG. Warto jednak wymienić również takie firmy jak: Usługi Budowlane Andrzej Górlikowski, Zakład Robót Ogólnobudowlanych REPIŃSKI, EMI Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowo-Usługowe, Usługi Budowlane Bell-Dom Piotr Belgrau, Usługi Remontowo-Budowlane Franciszek Werbel



Osiedle Morskie w Gdyni



Osiedle Nawigator w Gdyni



Futura Apartamenty w Gdańsku



Osiedle Morskie w Gdyni



Osiedle Navigator w Gdyni



Apartamenty Conrada w Gdyni

oraz Przedsiębiorstwo Budowlane Mariusz Filipowicz.

Z naszej oferty korzystają także instytucje państwowe np. ZDiZ Gdynia, wykorzystując m.in. nasze ogrodzenia do imprez masowych. Jednym z bardziej prestiżowych zleceń było dostarczenie ogrodzeń na Red Bull Air Race w Gdyni.

– Jaki jest czynnik wyróżniający ofertę Pana firmy? Czy wykreował Pan przewagę konkurencyjną tylko ze względu na jakość?

– Wychodząc naprzeciw naszym klientom, w przeciwieństwie do większości firm konkurencyjnych, nie narzucamy minimalnego okresu dzierżawy. Wypożyczamy sprzęt nawet na kilka dni, natomiast nasza współpraca ze stałymi klientami opiera się na kilkuletnich kontraktach. Staramy się dostosować naszą ofertę do wymagań rynkowych i potrzeb klientów. Dysponujemy rozbudowanym zapleczem magazynowym oraz flotą transportową, która pozwala na bezproblemowy odbiór sprzętu nawet tego samego dnia. Wszystko jednak zależy od liczby wynajmowanego sprzętu i jego rodzaju. Dostępność maszyn jest również uzależniona od sezonowości. W okresie wiosenno-letnim wzrasta zapotrzebowanie na większość asortymentu z naszej oferty. Dlatego zdecydowaliśmy się wprowadzić w naszym magazynie system pracy zmianowej.

– Rozwój Baukrane stwarza nowe możliwości. Czy firma rozważa rozszerzenie działalności o nowe rynki, wzmacniając tym samym pozycję w kraju?

– Faktycznie, rosnące zapotrzebowanie na wynajem naszego sprzętu sprawia, że nasza aktywność i pozycja w branży wynajmu jest coraz większa. Działamy głównie na terenie północnej części kraju: w województwie pomorskim, części województw warmińsko-mazurskiego i kujawsko-pomorskiego, ale nie wykluczamy możliwości rozszerzenia naszego zasięgu działania. W najbliższym czasie z jednym z naszych kluczowych klientów wchodzimy na rynek warszawski.



BPH Office Park w Gdańsku

– Ważnym elementem działalności Pana firmy jest także wsparcie lokalnych inicjatyw społecznych i charytatywnych.

– Tak, wspieramy różne inicjatywy prospołeczne. Dzięki naszemu zaangażowaniu udało się przeprowadzić wiele działań integrujących lokalną społeczność, promujących bezpieczeń-

stwo, a w szczególności rozwijających talenty sportowe. Pamiętamy również o zwierzętach. Gdańskiemu schronisku dla bezdomnych zwierząt „Promyk” przekazaliśmy na bardzo preferencyjnych warunkach ogrodzenia do wybiegu dla psów.

Baukrane kompleksowo obsługuje budowy, oferując:

- żurawie dolno- i górnobrotowe – Baukrane jest tam, gdzie potrzebny jest specjalistyczny sprzęt dźwigowy do realizacji wszelkiego rodzaju inwestycji budowlanych i inżynierskich
- wynajem, sprzedaż oraz doradztwo w zakresie szalunków ściennych i stropowych niezależnie od charakteru i rozmiaru inwestycji budowlanej
- systemowe ogrodzenia budowlane, które są idealnym rozwiązaniem wszędzie tam, gdzie istnieje potrzeba szybkiego, estetycznego i skutecznego wydzielenia terenu
- kontenery w dowolnych konfiguracjach, o dowolnych parametrach, przygotowywane indywidualnie zgodnie z zapytaniem, stanowiące zaplecza budowy lub zgodnie z innymi wymogami klientów; oferta obejmuje zarówno wynajem jak i sprzedaż
- szeroką gamę elektronarzędzi.



BAUKRANE Sp. z o.o.

ul. Jana Keplera 36

80-299 Gdańsk

tel. 58 345 11 44

www.baukrane.pl

CAPRICORN S.A.

Maciej Dobrowolski, prezes zarządu



Na stanowisku prezesa zarządu Capricorn S.A. od 2006 r. Ukończył m.in. magisterskie studia menedżerskie MBA. Zamiłowanie do podróży i historii to nie tylko życiowa pasja, ale również doskonałe źródło wiedzy i inspiracja, którą wykorzystuje w biznesie.

– Symbolem firmy jest koziorożec oznaczający wytrwałość i chęć podejmowania odważnych decyzji. Czy w dzisiejszym świecie wygrywają firmy, które są w stanie błyskawicznie podejmować odważne decyzje biznesowe? Czy najpoważniejszym ryzykiem jest utrzymywanie status quo?

– Dla nas priorytetowe są dwie kwestie: jakość produktu i potrzeby naszych klientów. To dzięki stałej obecności w rynku, głównie za sprawą rozbudowanej sieci regionalnych doradców technicznych, działających na obszarze całego kraju, wiemy, czego dokładnie w danym momencie oczekują nasi klienci. Wiedza o potrzebach klientów stanowi dla nas kluczowy element na drodze naszego rozwoju, zarówno w ujęciu produktowym, jak i w stylu zarządzania przedsiębiorstwem.

Stabilną pozycję zapewnia nam stale utrzymujący się wzrost dynamiki sprzedaży jak i różnorodność naszej oferty produktowej, dzięki której docieramy do wielu kanałów dystrybucji zarówno w Polsce oraz za granicą.

Kluczem do sukcesu Capricorn jest nasza zdolność szybkiej adaptacji do zmieniających się trendów rynkowych jak i potrzeb naszych klientów. Z uwagi na specyfikę branży stale doskonalimy nasze produkty, co z kolei wymaga od nas wprowadzania zmian na poziomie systemu zarządzania, technologii produkcji czy badań jakości. Jeszcze kilka lat temu nasz zespół liczył kilkadziesiąt osób, dzisiaj to prawie trzysta osób na kilkunastu wydziałach produkcyjnych, rozwoju technicznego, marketingu i sprzedaży.

– Czyli koziorożec z ambicjami? O jakich ambitnych inwestycjach zatem mowa?

– W ciągu ostatnich kilku lat przeszliśmy prawdziwą metamorfozę, zwiększając prawie czterokrotnie liczbę pracowników oraz realizując inwestycje o łącznej wartości ponad 14 mln zł.

Ponad 80% to inwestycje polegające na rozbudowie hal produkcyjnych i magazynowych, zakup nowych linii technologicznych oraz różnego rodzaju maszyn i urządzeń do produkcji. Przez wiele lat pracowaliśmy nad własnym rozdzielaczem

oraz jego oprzyrządowaniem, który będziemy mogli od początku do końca produkować w naszym zakładzie w Polsce, tym samym dając naszym klientom pełną gwarancję jakości i pochodzenia surowców. Naszym celem było skonstruowanie rozdzielacza wyposażonego w zawory regulacyjne z przepływomierzem oraz siłownikami, który to od początku, począwszy od prac projektowych naszych konstruktorów, poprzez próbną produkcję aż po testy szczelności będzie produkowany przez specjalistów Capricorn. Większość zrealizowanych lub będących w trakcie realizacji inwestycji miała na celu ustandaryzowanie procesów produkcji naszych rozdzielaczy, zarówno na polu jakości surowca, wytwarzania, montażu, jak i testów szczelności.

Dokonaliśmy także szeregu zmian w procesie produkcyjnym. A to zaowocowało, na przestrzeni ostatnich dwóch lat, powstaniem nowego zaworu regulacyjnego z przepływomierzem.

Przepływomierze regulacyjne umożliwiają precyzyjne i szybkie zbalansowanie przepływów bez konieczności używania diagramów lub urządzeń pomiarowych. Przepływ wskazywany jest bezpośrednio w skali l/min, zawór ma również pamięć nastawy. Kluczowym aspektem w ich procesie produkcyjnym jest złożoność mikrodetaali stanowiących elementy składowe zaworu. Ponad 70% surowca stanowi tworzywo sztuczne, z którego produkowane są poszczególne jego elementy.

Najważniejszą rolę odgrywają jednak procesy kontrolne, gotowego wyrobu, które decydują o prawidłowości parametrów pracy urządzenia. Produkowane przez nas zawory regulacyjne z przepływomierzem podlegają

stuprocentowej kontroli jeszcze przed opuszczeniem taśmy montażowej.

– Capricorn został tegorocznym laureatem Ambasadora Polskiej Gospodarki.

Czy możliwość korzystania z popytu istniejącego na rynku zagranicznym poprawia możliwości rozwoju przedsiębiorstwa, osiągania korzyści skali i jednocześnie stwarza motywację do rozwijania innowacyjności?

– Capricorn działa na rynku już od prawie trzech dekad. Początkowo produkowaliśmy drobne urządzenia niezbędne w każdym domu lub biurze, wykonane ze stali nierdzewnej, aluminium czy też tworzywa sztucznego. Przełomem było rozpoczęcie produkcji uchwytów do montażu rur. Okazało się to dla firmy strzałem w dziesiątkę, a wszystko dlatego, iż był to okres ogromnego jak na tamte czasy deficytu tego typu asortymentu na rynku. Już po niespełna kilku latach sytuacja firmy była na tyle stabilna, iż mogliśmy pozwolić sobie na ekspansję na rynkach wschodnich (Rosja, Ukraina). W krótkim czasie udało nam się zbudować silną pozycję na tamtejszych rynkach, czego dowodem są nasi klienci współpracujący z nami nieprzerwanie już od kilkudziesięciu lat. Początkowo, koncentrowaliśmy się na zwiększaniu sieci naszych zagranicznych dystrybutorów. Po latach przyszedł czas na inwestycje rozwojowe, m.in. w park maszynowy, rozbudowę centrum badawczo-rozwojowego, wzrost zatrudnienia i zwiększenie mocy produkcyjnych.

Biorąc pod uwagę specyficzne i często odmienne uwarunkowania rynkowe i preferencje nabywców, kluczową kwestią

uzależniającą nasz rozwój na rynkach międzynarodowych jest praca nad dostosowywaniem produktów do wymogów konkretnych rynków.

Branża budowlana obwarowana jest prawnie szeregiem norm, które warunkują dopuszczenie naszych produktów do sprzedaży.

– Capricorn S.A. specjalizuje się w produkcji podzespołów i urządzeń do systemów ogrzewania i chłodzenia podłogowego.

Jak ten rynek kształtuje się dzisiaj i czy systemy płaszczyznowe mają szansę zdominować klasyczne grzejniki i klimatyzatory?

– Życzyłbym sobie takiego rozwoju wydarzeń, dla nas jako producenta systemów płaszczyznowych byłaby to szansa na lata bardzo dobrej koniunktury. Jakiś czas temu



Zawory regulacyjne z przepływomierzem sygnowane znakiem jakości Capricorn Quality

tego typu rozwiązania w Polsce były mało popularne. Krążyła opinia o ich złym wpływie na zdrowie, szczególnie alergików, podczas gdy w rzeczywistości jest zupełnie odwrotnie. Na szczęście w miarę upływu lat, kiedy nastąpiła duża popularyzacja systemów płaszczyznowych, ta sytuacja całkowicie się zmieniła. Myślę, że duży wpływ na to miał również fakt zrównania kosztów montażu tradycyjnych systemów grzejnikowych z kosztami instalacji ogrzewania systemów podłogowych czy ściennych. Coraz więcej mówi się też o budownictwie energooszczędnym, wyznaczającym trendy, w które znakomicie wpisują się systemy ogrzewania i chłodzenia płaszczyznowego. Obserwując zmiany, jakie zachodzą w naszej branży, rzeczywiście można dostrzec, że tendencje rynkowe coraz częściej skłaniają się właśnie ku nowoczesnym systemom ogrzewania i chłodzenia, chociażby z uwagi na trend ekologiczny.

– Jakie są zalety systemów płaszczyznowych?

– Mogą one pełnić dwojaką funkcję: grzać zimą, a chłodzić latem. Nie ma potrzeby instalowania dodatkowych urządzeń. Cały system pozostaje niewidoczny, bo ukryty jest pod posadzką lub w ścianie, a nawet pod sufitem. Dzięki temu zyskujemy dodatkową przestrzeń do aranżacji i pozbywamy się mało atrakcyjnych grzejników. Systemy płaszczyznowe są także ekonomiczne, gdyż wymagają znacznie mniej energii na podgrzanie i utrzymanie stałej temperatury w pomieszczeniu niż tradycyjne ogrzewanie grzejnikowe. Co więcej,

współpracują z energooszczędnymi źródłami ciepła, a koszty samej instalacji są dziś porównywalne z kosztami instalacji ogrzewania grzejnikowego.

– Co decyduje o możliwości instalowania ogrzewania i chłodzenia płaszczyznowego: ściennego oraz podłogowego? Czy jest ono tak samo odpowiednie dla budynków przemysłowych jak mieszkalnych?

– Różnorodność rozwiązań wśród naszych systemów gwarantuje idealne dopasowanie do indywidualnych potrzeb każdego odbiorcy. Systemy mają zastosowanie zarówno w budownictwie mieszkaniowym, jedno- i wielorodzinnym, jak również przemysłowym, od hal, boisk, parkingów, przez budownictwo inżynieryjne, a nawet do obiektów sakralnych. Wybór między ogrzewaniem ściennym a podłogowym czy sufitowym zależy wyłącznie od indywidualnych potrzeb i wymogów konkretnej inwestycji. Ogrzewanie ścienne jest najczęściej stosowane w pomieszczeniach, gdzie powierzchnia posadzki jest zbyt mała, by można było zaadaptować ją pod system podłogowy.

– Spółka jest producentem ponad kilkuset komponentów i urządzeń do instalacji grzewczych oraz sanitarnych, a produkty Capricorn dystrybuowane są w wielu krajach na całym świecie. Który rynek jest największy dla firmy?

– Obecnie koncertujemy się na działaniach na rynku polskim, niemieckim oraz brytyjskim i francuskim, ale w zasadzie można powiedzieć, iż współpracujemy z firmami

na całym świecie. Potwierdzeniem jakości naszych działań w tym zakresie jest uzyskany niedawno przez spółkę tytuł Ambasadora Polskiej Gospodarki w kategorii Eksporter (w konkursie organizowanym przez Business Center Club, nagradzającym najlepsze przykłady dobrych praktyk biznesowych w kontaktach zagranicznych – red.). W 2001 roku, po sukcesie naszych produktów na rynkach Europy Wschodniej, podjęliśmy decyzję o zdecydowanej ekspansji na rynki zagraniczne, co – jak dziś pokazują wyniki naszej sprzedaży i popularność naszych produktów – było bardzo dobrą decyzją.

– Czyli to, co się teraz dzieje to efekt dobrze przemyślanej strategii?

– Capricorn zaczynała działalność ponad dwie dekady temu. Firma zaczynała skromnie, ale jej zasadą był zrównoważony rozwój i odpowiadanie na potrzeby klientów. Na początku lat dziewięćdziesiątych ruszyliśmy z produkcją uchwytów do rur z tworzywa sztucznego, sygnowanych marką Capricorn. Sporo się jednak od tego czasu zmieniło, najwięcej w ciągu ostatnich 10 lat. Był to czas wielu zmian i dynamicznego rozwoju koziorożca. Zainwestowaliśmy w rozwój nowych technologii i unowocześniliśmy park maszynowy. Dzisiaj pracujemy w prawie trzystu osobowym zespole, podczas gdy jeszcze kilka lat temu była nas niespełna garstka.

– Jakie są plany rozwojowe spółki na najbliższe lata?

– W dalszym ciągu chcemy koncentrować się na rozwoju naszej oferty w kierunku kompletnych systemowych rozwiązań dla budownictwa. Sukcesywnie rozwijamy również nowe kanały dystrybucji, zarówno w ujęciu branżowym, jak i geograficznym. W tym roku uruchamiamy produkcję własnej pięciowarstwowej rury do ogrzewania podłogowego, powoli też zaczynamy przygotowywać się do znacznego zwiększenia naszych mocy produkcyjnych – zatem kolejne lata będą oznaczać przede wszystkim nowe inwestycje i rozwój naszego zaplecza badawczo-rozwojowego.



Systemy ogrzewania i chłodzenia płaszczyznowego Capricorn

Motto działania – siła koziorożca

Wiedza i doświadczenie

Capricorn jest firmą rodzinną z polskim kapitałem obecną na rynku od ponad 25 lat. Specjalizuje się w produkcji systemów instalacji ogrzewania i chłodzenia płaszczyznowego, grzejnikowego oraz kanalizacji zewnętrznej i wewnętrznej.

W ofercie firmy znajduje się szeroka gama różnorodnych produktów mających zastosowanie w szeroko rozumianym segmencie instalacyjnym (systemy ogrzewania i chłodzenia podłogowego oraz ogrzewania grzejnikowego, łazienkowe wpusty liniowe do odprowadzania wody wewnątrz budynków oraz zewnętrzne systemy odprowadzania wody deszczowej).

Capricorn zarządzany jest w oparciu o elementy japońskiego stylu zarządzania Lean Management z elementami 5S, KANBAN i SMED, co w znacznym stopniu wpływa na zwiększenie wydajności procesów technologicznych na poszczególnych wydziałach. Wszystkie produkowane przez firmę wyroby, sygnowane logo Capricorn, wytwarzane są zgodnie z europejskimi normami technicznymi i standardami jakościowymi ISO 9001:2009. Realizacja dostaw do kluczowych odbiorców odbywa się w systemie Just in time, co pozwala na minimalizację kosztów magazynowania wyrobów gotowych, ale również

zmniejszenie czasu oczekiwania na realizację kluczowych zleceń. Klientami Capricorn są największe sieci hurtowni instalacyjnych i dystrybucyjnych w Polsce oraz w ponad 45 krajach w Europie i na świecie. Największymi partnerami spółki, zaraz po Polsce, są dziś Niemcy i Wielka Brytania. Obecnie 55% produkcji firmy stanowi eksport. Pozostałe 45% to sprzedaż na terenie Polski.

Nowa wizja przyszłości

Ostatnie dwa lata były czasem wdrażania nowej technologii do produkcji i montażu rozdzielaczy do ogrzewania i chłodzenia podłogowego Capricorn. Zakupiono m.in. nowoczesne maszyny i urządzenia, które pozwoliły na pełną automatyzację procesów wytwarzania i kontroli pracy rozdzielaczy.



Nowoczesne rozwiązania instalacji grzewczych i sanitarnych Capricorn

Inwestycje te realizowano wykorzystując środki z funduszy unijnych z regionalnego programu operacyjnego „Inwestycje dla przedsiębiorstw”.

Aktualne plany rozwojowe spółki koncentrują się w głównej mierze na rozszerzaniu zakresu oferty produktowej systemów ogrzewania i chłodzenia płaszczyznowego, czego wyrazem jest m.in. wdrożenie do produkcji seryjnej własnej, pięciowarstwowej rury PERT EVOH PERT do systemów grzewczych.

By zapewnić najwyższą jakość wytwarzanych rur, stanowiących jeden z najważniejszych po rozdzielaczach, elementów systemów ogrzewania podłogowego, zakupiono również urządzenia badawcze pozwalające na przeprowadzanie testów wytrzymałości rury (według europejskich norm jakości ISO 1167), jak również urządzenie do testów jakościowych tworzywa stosowanego do produkcji rury (według europejskiej normy jakości ISO 1133).



Montaż zaworów regulacyjnych rozdzielaczy do ogrzewania i chłodzenia płaszczyznowego



CAPRICORN S.A.

Ciernie 11, 58-160 Świebodzice

tel. 74 854 05 16

www.capricorn.pl

CEMEX Polska Sp. z o.o.

Rafał Gajewski, wiceprezes, dyrektor pionu betonu i kruszyw

CEMEX należy do krajowej czołówki producentów cementu, betonu towarowego i kruszyw. Korzystając z doświadczeń, wiedzy i kapitału międzynarodowego koncernu, CEMEX stosuje międzynarodowe uznane standardy produkcji i zarządzania dostarczając na rynek polski materiały budowlane najwyższej jakości. W swoich trzech zakładach cementowych, ponad czterdziestu wytwórniach betonu, ośmiu kopalniach kruszyw oraz w biurze głównym w Warszawie, firma zatrudnia blisko 1200 osób.



Od 1 sierpnia 2014 r. pełni funkcję członka zarządu oraz dyrektora pionu betonu i kruszyw. Od blisko 15 lat związany z branżą betonu i kruszyw. W CEMEX był odpowiedzialny za obszary technologii oraz jakości w Polsce i Czechach, współpracował z pionem produkcji betonu CEMEX na Łotwie.

Ma na swoim koncie szereg priorytetowych projektów w Polsce i za granicą, wśród nich budowy takich obiektów jak elektrownia Bełchatów, Baltic Arena, autostrad A4, A2 i A1. W latach 2010–2014 pracował na stanowisku dyrektora regionu południowego w pionie betonu CEMEX Polska. Do najważniejszych sukcesów z tego okresu zalicza znaczącą poprawę rentowności oraz rozwoju tego biznesu na południu Polski.

Fundacja CEMEX Budujemy Przyszłość

Fundacja powstała z myślą o lokalnych inicjatywach, których działania ukierunkowane są na wsparcie i kształtowanie edukacji, sportu, kultury, ekologii i szeroko rozumianych programów obywatelskich.

Jej najważniejszymi filarami są organizowany raz do roku Konkurs Grantowy, w którym może wziąć udział każda organizacja działająca na terenie, gdzie firma CEMEX prowadzi swoją działalność oraz funkcjonujący od 2011 roku Program Wolontariatu Pracowniczego. Od 2009 roku wspólnie z lokalnymi organizacjami pozarządowymi i jednostkami oświatowymi zrealizowano 154 wyjątkowe projekty, a kolejne 58 pomysłów zrealizowano wraz z partnerami społecznymi Wolontariusze CEMEX.



– Ostatnie lata to trudny okres dla branży budowlanej. Jednym z najlepszych mierników obecnej sytuacji są dane dotyczące sprzedaży jednego z podstawowych materiałów budowlanych, czyli cementu.

– Owszem, jednym ze wskaźników koniunktury jest zużycie cementu. W sierpniu tego roku było niższe niż w tym samym miesiącu 2013 r. Zużycie cementu w okresie styczeń – sierpień było wyższe w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku, ale tutaj ciągle odczuwamy efekt łagodnej zimy w 2014 roku w przeciwieństwie do pierwszego kwartału 2013 roku.

– A jednak potrzeby związane z rozwojem infrastruktury transportowej i energetycznej wciąż pozostają ogromne. Przewiduje się, że najwięcej ożywienia w sektor budowlany mogą tchnąć inwestycje drogowe.

– Z jednej strony ogłaszane i rozstrzygane są kolejne przetargi na budowę dróg ekspresowych, odcinków autostrad czy obwodnic, ale etap prac wykonawczych, w którym zacznie się zapotrzebowanie na kruszywa, cement i beton, odsuwa się na koniec tego roku lub nawet na początek 2015 r. Z drugiej strony nie jest tak, że nic się nie buduje. Ruszyły projekty w energetyce, aktywny jest sektor przemysłowy. Widać relatywnie dużą aktywność w budownictwie mieszkaniowym. Jednak na tę chwilę, wielkości produkcji

betonu, cementu i kruszyw są znacznie poniżej 2011 r. co oznacza, że najlepsze jeszcze jest przed nami.

– Przedstawiciele branży podkreślają, że bez zmiany zasad gry w biznesie, budownictwu trudno będzie wydostać się z impasu.

– Niestety, obserwując sytuację na rynku widać również niepokojące zjawiska.

Analizujemy przetargi drogowe pod kątem oferowanych cen w porównaniu z kosztorysami inwestorskimi. Wartość zwycięskich ofert jest średnio o 20 procent niższa niż kosztorysy, a zdarzają się także umowy, gdzie wykonawca podejmuje się robót wycenionych o 35 procent niżej niż kwota oferowana przez zamawiającego. Mam obawy, że takie podejście nie poprawi kondycji branży budowlanej w Polsce.





– **Firmy budowlane cały czas szukają pomysłów, jak zabezpieczyć swoją przyszłość i móc się rozwijać. Jaką taktykę stosuje CEMEX?**

– Konsekwentnie realizujemy tę samą strategię od dwóch lat. Polega ona na tym, że nastawiamy się na wartość dostarczanych produktów, a nie na ilość. Jak wielokrotnie powtarzaliśmy, nie sprzedajemy produktów za wszelką cenę.

Skala działalności:

- ponad 43 905 pracowników
- 57 cementowni, udziały mniejszościowe w 12 cementowniach
- 1899 wytwórni betonu
- 371 kopalni kruszyw
- 221 centra dystrybucji lądowej
- 69 terminali morskich
- roczna produkcja: 56 mln ton cementu
- 55 mln m³ betonu towarowego
- 159 mln ton kruszyw (dane na 31.10.2014 r.)

Dysponujemy na tyle szerokim spektrum propozycji i ciekawych rozwiązań, że tworzą one pełen serwis dla odbiorców. Naszą ofertę możemy nazwać sprzedażą kompleksowych rozwiązań budowlanych.

Sądzę, że wielu klientów dobrze zna i rozumie politykę firmy CEMEX. Wartość, na którą powołujemy się w naszej strategii wynika między innymi z tego, że podejmujemy najtrudniejsze wyzwania. Jeśli klient oczekuje, że zaproponujemy unikatowe rozwiązanie, które przyspieszy proces budowy, albo nawet pomoże w trudnej sytuacji, możemy dostarczyć skuteczne środki i produkty. Wdrażamy nowości, które ze względu na nietypowe zastosowania są promowane jako produkty specjalistyczne. Opracowaliśmy szereg betonów o specjalnych zastosowaniach takich jak: betony dekoracyjne z grupy Deco, wypełnienia do prac ziemnych Grun-ton, beton o właściwościach termicznych Insularis i wiele, wiele innych.

O każdej nowości staramy się informować klientów, ale najważniejsze jest, że udział tych

produktów w sprzedaży stale rośnie. A to oznacza, że efektem naszej pracy jest coraz silniejsza pozycja dostawcy nowoczesnych rozwiązań budowlanych.

– **Każda firma zorientowana na osiągnięcie celów finansowych powinna realizować spójną politykę cenową. Obserwując rynek ma się wrażenie, że niektórzy producenci „zgadują”, jaka cena będzie odpowiednia lub ustalają ją w oparciu o ograniczony zakres czynników, co finalnie skutkuje ujemnym wynikiem finansowym.**

– Pracujemy nad tym, aby produkcja każdego betonu była opłacalna. To znaczy, że w żadnym wypadku nie może się odbywać poniżej założonego progu rentowności. Wszyscy odpowiedzialni za to ludzie są zobowiązani do ofertowania w taki sposób, aby proponowane ceny pokrywały koszty produkcji. Składają się na nie między innymi ceny surowców, które zgodnie z tendencjami, jakie obserwowaliśmy w minionych latach, mogą rosnąć w okresie zwiększenia



zamówień. Za kosztami kryją się także płace pracowników, utrzymanie sprzętu i środków transportu, doradztwo techniczne i technolodzy, którzy pracują nad produktami specjalistycznymi.

– No właśnie, przejdźmy do produktów specjalistycznych. W ofercie firmy CEMEX znajduje się m.in. beton wałowany – niezwykle popularny w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie.

– Zgadza się. Ciekawym rozwiązaniem, które wdrażamy z coraz większym powodzeniem, jest beton wałowany stosowany na nawierzchnie dróg. Zalety nawierzchni betonowych, czyli odporność na koleinowanie czy inne uszkodzenia, jasność nawierzchni, bezpieczeństwo ze względu na większą przyczepność są powszechnie znane. W przypadku betonu wałowanego dochodzi jeszcze szybkość wykonania nawierzchni. Z reguły po dwudziestu czterech godzinach od ułożenia warstwy jezdnej droga nadaje się do użytku. Do promowania i sprzedaży tego rozwiązania

powołaliśmy spółkę CEMEX Infrastruktura. Wiążemy z nią duże nadzieje, ponieważ kilka zrealizowanych przetargów w ciągu ostatniego roku, pozwala nam pozytywnie myśleć o rosnącej popularności dróg o nawierzchni betonowej.

– Czy wiąże Pan również nadzieje i plany z globalną strategią wejścia na nowe rynki zbytu? Jak ocenia Pan opłacalność przedsięwzięcia?

– Zaczniemy od etapu opłacalności. Produkcja betonu, kruszyw i cementu to biznes jak każdy inny. Jeśli zainwestowane pieniądze nie będą się zwracać, dalsza działalność nie ma sensu. Możemy się pochwalić, że w ciągu ostatnich lat produkcja betonu w CEMEX przynosiła zyski. Warunki rynkowe się zmieniają, ale nasz cel pozostaje taki sam, czyli utrzymanie tej tendencji. Globalna skala działania oraz dobra znajomość lokalnych rynków sprawiają, że od ponad 100 lat dostarczamy wysokiej klasy rozwiązania budowlane, obecnie w ponad 50 krajach świata. Sukces firmy wywodzi się ze swoiste-

go podejścia do biznesu. Opiera się ono na zrównoważonym rozwoju oraz ciągłym poszukiwaniu możliwości rozwoju, czyli nowych rynków, gdzie moglibyśmy dostarczać beton i kruszywa. W przypadku betonu rozważamy uruchomienie nowych wytwórni w atrakcyjnych lokalizacjach. Z punktu widzenia biznesu kruszywowego także obserwujemy potencjał poszczególnych rynków i widzimy miejsca, gdzie warto rozwijać ten obszar w ramach CEMEX Polska. Na razie z uwagą analizujemy potencjalne kierunki poszerzania naszej bazy produkcyjnej.



CEMEX Polska Sp. z o.o.

ul. Łopuszańska 38D, 02-232 Warszawa

tel. 22 571 41 00

www.cemex.pl

Centrum Promocji Jakości Stali Sp. z o.o.

Magdalena Piotrowska, dyrektor zarządzający



Absolwentka Wydziału Inżynierii Lądowej Politechniki Krakowskiej, kierunku Budownictwo, specjalizacji Konstrukcje Budowlane i Inżynierskie. Z Centrum Promocji Jakości Stali, organizacją zajmującą się certyfikacją wyrobów stalowych i popularyzacją bezpiecznych rozwiązań dla konstrukcji budowlanych, związana od siedmiu lat. Jest członkiem Komitetów Technicznych PKN ds. Surowców Hutniczych i Stali oraz ds. Zrównoważonego Budownictwa. Bierze również udział w pracach European Committee for Iron and Steel Standardization (ECISS), gdzie na spotkaniach komitetu ds. stali do zbrojenia betonu oraz grup roboczych pełni funkcję reprezentanta Polski.



– Wprowadzenie w Polsce europejskiej normy PN-EN-1992-1-1, określającej wymagania dotyczące projektowania konstrukcji żelbetowych, spowodowało zmiany w klasyfikacji stali zbrojeniowej. Zgodnie z zapisami starych Polskich Norm do projektowania konstrukcji o przynależności do danej klasy decydowała granica plastyczności stali, teraz zaś najważniejsza jest ciągliwość.

– Faktycznie, wprowadzone zmiany odnoszą się nie tylko do zasad projektowania, ale również do materiałów stosowanych w konstrukcjach żelbetowych, a więc również do stali zbrojeniowej. Eurokod 2 definiuje nowy podział na klasy stali zbrojeniowej, wyróżniając klasę A – obejmującą stal o niskiej ciągliwości, klasę B – stal o średniej ciągliwości oraz klasę C – stal o wysokiej ciągliwości.

Chciałabym podkreślić, że klasyfikacja stali zbrojeniowej wg Eurokodu 2 prowadzona jest na podstawie jednego z ważniejszych parametrów materiału – jego ciągliwości. Właściwość ta nie była do tej pory uwzględniana przy klasyfikacji i projektowaniu konstrukcji – dotychczasowa norma projektowania konstrukcji żelbetowych PN-B-03264:2002 definiowała klasy stali zbrojeniowej jedynie na podstawie jej charakterystycznej granicy plastyczności, od klasy A-0 do klasy A-IIIIN.



Pręty i etykieta EPSTAL



Napis EPSTAL nawalcowany na prętach

Konstruktor, wskazując w projekcie jedynie klasę wytrzymałościową stali wg tej starej normy, np. klasę A-IIIIN, umożliwiał wykonawcy samodzielne dobieranie gatunku – jedynym wymaganie była odpowiednia wartość granicy plastyczności. W ten sposób inne właściwości zbrojenia, równie ważne ze względu na bezpieczeństwo konstrukcji, a przede wszystkim ciągliwość, były pomijane. Takie praktyki są zresztą bardzo powszechne również obecnie, ponieważ mniej niż połowa polskich konstruktorów projektuje zgodnie z Eurokodami – pozostali nadal używają starych Polskich Norm.

– Czy wprowadzone przez Eurokod zmiany zasad klasyfikacji stali zbrojeniowej w jakikolwiek sposób ograniczają projektanta w wyborze gatunku materiału?

– Zasady projektowania nie uległy znaczącej zmianie – nadal do obliczeń wykorzystuje się podstawową cechę stali zbrojeniowej, jaką jest granica plastyczności. Tu powstało wprowadzenie ograniczenie – Eurokod 2 do zbrojenia konstrukcji dopuszcza jedynie stal o granicy plastyczności nie mniejszej niż 400 i nie większej niż 600 MPa – jednak, mając na uwadze, iż przeważnie jako zbrojenie główne projektanci od lat stosują stal o minimalnej granicy plastyczności 500 MPa, czyli klasy A-IIIIN, nie jest ono bardzo znaczące.

Dodatkowym warunkiem wprowadzonym przez Eurokod jest pełna spawalność stali – i tu pewna część projektantów będzie musiała zmienić nawyki i zaprzestać używania niespawalnych gatunków stali, np. 34GS. Jednakże, poza wymienionymi powyżej zmianami, Eurokod w zasadzie nic nie narzuca – wskazuje jedynie duże znaczenie innych cech stali zbrojeniowej, dotychczas pomijanych, np. ciągliwości. Nadal jednak projektant może dowolnie wybrać spośród oferty rynkowej lub wskazać jedynie wymaganą granicę plastyczności stali.

– Jakie konsekwencje mogą nieść ze sobą takie praktyki projektowe?

– Jestem przekonana, że wolny wybór gatunku stali zbrojeniowej, pozostawiony przez projektanta, który określa jedynie klasę wytrzymałościową stali, nie stanowi gwarancji użycia najlepszego wyrobu z dostępnych na rynku. Przykładowo wśród stali klasy A-IIIIN dostępnej w Polsce znajdują się zarówno gatunki o wysokiej, średniej, jak i niskiej ciągliwości. Wiele razy udowodniono już duży wpływ wysokiej ciągliwości stali na bezpieczeństwo konstrukcji – polecam liczne publikacje CPJS opisujące badania konstrukcji prowadzone przez prof. dr. hab. inż. Włodzimierza Starosolskiego na Politechnice Śląskiej, w których teza ta poparta

jest wieloma dowodami. Dobrym zwyczajem wydaje się być zatem stosowanie do zbrojenia konstrukcji stali o jak najwyższej ciągliwości, co konstruktor może zapewnić jedynie poprzez wskazanie odpowiedniego gatunku, lub przynajmniej dodatkowych parametrów ciągliwości.

To całkiem rozsądne podejście, zwłaszcza iż obecnie w ofercie producentów jest stal doskonałej jakości, łącząca wysoką wytrzymałość z bardzo dobrą ciągliwością – co w przeszłości było prawie niemożliwe do osiągnięcia. Stal o minimalnej granicy plastyczności 500 MPa i wysokiej ciągliwości (spełniająca wymogi klasy C według Eurokodu 2) jest podstawowym wyrobem w ofercie polskich hut, a więc z jego dostępnością nie ma najmniejszych problemów.

– A zatem jakie dokładnie zapisy w projekcie zagwarantują zastosowanie w konstrukcji najlepszych wyrobów do zbrojenia?

– Projektant, poza wskazaniem klasy wytrzymałości, czyli np. minimalnej granicy plastyczności 500 MPa, powinien podać preferowany, lub wręcz wymagany, gatunek stali zbrojeniowej, cechujący się wysoką ciągliwością.

Na polskim rynku najpowszechniejszym gatunkiem spełniającym te dwa warunki jest

gatunek B500SP, sprzedawany jako stal ze znakiem jakości EPSTAL. Można w projekcie wskazać gatunek lub wręcz tylko nazwę EPSTAL.

Innym podejściem jest podanie wymaganych cech stali – poza minimalną granicą plastyczności 500 MPa wskazuje się wymagane procentowe wydłużenie pod największym obciążeniem 8% oraz stosunek charakterystycznej wytrzymałości na rozciąganie do charakterystycznej granicy plastyczności, który musi zawierać się w granicach od 1,15 do 1,35.

Centrum Promocji Jakości Stali

jest organizacją, której głównym celem jest zapewnienie wysokiej jakości wyrobów stalowych oraz popularyzacja nowych rozwiązań technicznych i materiałowych.

Działalność CPJS to:

- certyfikacja wyrobów stalowych i stała kontrola ich jakości
- wsparcie techniczne dla inżynierów budownictwa w zakresie właściwości wyrobów stalowych
- organizowanie i współorganizowanie spotkań szkoleniowych, seminariów, warsztatów dla inżynierów budownictwa
- współrealizowanie projektów badawczych ukierunkowanych na poprawę bezpieczeństwa konstrukcji budowlanych
- wspieranie współpracy świata naukowego z przemysłem
- tworzenie pomostu pomiędzy producentami wyrobów stalowych, a ich użytkownikami
- monitorowanie i czynny udział w pracach normalizacyjnych na poziomie krajowym i europejskim.



Badanie płyty zbrojonej stalą EPSTAL w sytuacji katastrofy postępującej, prowadzone na Politechnice Śląskiej

– Jak już Pani wspomniała, dobre parametry wytrzymałościowe stali zbrojeniowej są bardzo pożądane, ale niewystarczające. Poza wysoką odpornością na naprężenia rozciągające istnieje także potrzeba plastyczności konstrukcji. Dlaczego ciągliwość stali zbrojeniowej jest tak ważna w bezpieczeństwie konstrukcji żelbetonowych?

– Ciągliwość stali zbrojeniowej ma ogromny wpływ na bezpieczeństwo konstrukcji w stanie awaryjnym, po przekroczeniu dopuszczalnych wartości obciążeń oraz w sytuacji wystąpienia obciążeń wyjątkowych, nieprzewidzianych przez projektanta, wywołanych np. zderzeniem z pojazdem lub wybuchem gazu w budynku. W takich przypadkach niezwykle ważne jest zapobieganie kruchemu zniszczeniu konstrukcji i zapewnienie możliwości jej uplastycznienia. Jeżeli element zbrojony jest stalą o niskiej lub nawet średniej ciągliwości, może ulec zniszczeniu przy niewielkich odkształceniach, co w praktyce oznacza brak wyraźnych sygnałów ostrzegających przed katastrofą. Ten sam element zbrojony stalą o wysokiej ciągliwości dozna dużych odkształceń – ugięć i zarysowań, które będą sygnalizować o awarii i tym samym umożliwią ewakuację i wszczęcie działań naprawczych, zapobiegających katastrofie. Poza tym stal

o wysokiej ciągliwości zapewnia duży zapas nośności w stosunku do obciążeń projektowych i umożliwia redystrybucję momentów zginających, czego niestety nie mamy w przypadku stali klasy A czy B.

– W przypadku jakiego typu konstrukcji szczególnie zaleca się zbrojenie stalą o wysokiej ciągliwości?

– Nie ulega wątpliwości, że wszystkie konstrukcje powinny być maksymalnie bezpieczne. Dla zachowania najwyższego poziomu bezpieczeństwa, a także dla spokojnego snu konstruktora, zalecałabym stosowanie tego typu stali we wszystkich projektowanych obiektach żelbetonowych. Bezwzględnie jednak powinno się wybierać stal plastyczną do zbrojenia obiektów narażonych na działanie obciążeń dynamicznych, np. mostów, obiektów posadowionych na terenach górniczych i sejsmicznych, ustrojów płytowo-słupowych, obiektów szczególnie odpowiedzialnych, wieżowców. Wszędzie tam, gdzie ważne jest zapewnienie bezpieczeństwa użytkowników również w przypadku ewentualnego przeciążenia konstrukcji. Takie podejście ma już zresztą odzwierciedlenie w oficjalnych zaleceniach. Przykładem jest GDDKiA, która w wydanych w 2013 roku Wzorcowych Dokumentach Kontraktowych (WDK) systemów „Projektuj i buduj”, a dokładnie w Ogólnych

Specyfikacjach Technicznych, będących częścią WDK, do zbrojenia obiektów inżynierskich zaleca stosowanie stali zbrojeniowej o wysokiej ciągliwości, odpornej na obciążenia dynamiczne, cykliczne i zmęczeniowe, np. gatunek B500SP.

– Jakie jeszcze cechy stali zbrojeniowej, poza ciągliwością, są według Pani warte uwzględnienia przy wyborze stali do zbrojenia konstrukcji?

– Chciałabym podkreślić duże znaczenie stabilności procesu produkcji oraz wiarygodności podawanych przez producenta parametrów i charakteru ich rozkładu. Należy bowiem pamiętać o różnicy pomiędzy określanymi w normach metalurgicznych właściwościami wytrzymałościowo-odkształceniowymi, np. granicą plastyczności R_{yk} , a charakterystycznymi wartościami podawanymi przez normy budowlane, np. f_{yk} . Otóż granica plastyczności R_{yk} odnosi się do charakterystycznych wartości określanych na podstawie poziomu jakości podczas długoterminowej produkcji, natomiast f_{yk} jest charakterystyczną granicą plastyczności określaną na podstawie właściwości danego pręta. Innymi słowy projektant oczekuje, iż każdy pręt w konstrukcji będzie spełniał wymagania minimalne,

gdy tymczasem producent, zgodnie z obowiązującymi go normami metalurgicznymi, gwarantuje spełnienie tych wymagań dla dużej grupy wyrobów w ujęciu statystycznym. Nie istnieje bezpośredni związek pomiędzy R_{yk} i f_{yk} , chociaż w praktyce te wartości przyjmuje się jako tożsame. Wymagania norm budowlanych można uznać za spełnione, gdy proces produkcji stali jest stabilny, nie odnotowuje się dużych odchyleń od wartości średnich i nieregularnych skoków oraz gdy producent zachowuje duży margines bezpieczeństwa. Niewielu jednak producentów decyduje się na publikowanie informacji na ten temat. Centrum Promocji Jakości Stali podaje dane tego typu dotyczące stali EPSTAL, corocznie je aktualizując.

– Stal EPSTAL jest obecnie bardzo popularna i coraz chętniej wybierana przez polskich projektantów konstrukcji.

Dlaczego warto ją stosować? Czym się wyróżnia? Jakie są jej zalety?

– Stal EPSTAL istnieje na polskim rynku już od 10 lat i cieszy się wciąż rosnącą popularnością. Przede wszystkim jest to doskonale rozpoznawalna polska marka wyrobów stali zbrojeniowej, przez projektantów i wykonawców kojarzona z wysoką jakością i wiarygodnością.

Zalety stali EPSTAL:

- wysoka ciągliwość – minimalne wydłużenie 8%, stosunek f_{tk}/f_{yk} 1,15-1,35 (klasa C według Eurokodu 2)
- wysoka wytrzymałość – minimalna granica plastyczności 500 MPa (klasa A-IIIIN według Polskich Norm)
- odporność na obciążenia dynamiczne – zmęczeniowe i cykliczne
- pełna spawalność – spawalność i zgrzewalność we wszystkich średnicach
- dobra przyczepność do betonu – zapewniona przez wysokie pole powierzchni żeber i dodatkowo potwierdzona badaniami pull-out
- łatwiejsza identyfikacja – poprzez unikalny wzór uźebrowania oraz napis EPSTAL nawalcowany na prętach
- podatność na zginanie z odginaniem – badania kontrolne na każdej partii wyprodukowanego materiału
- gwarancja stabilności procesu produkcji – monitoring wyników zakładowej kontroli produkcji, publikacje roczne na stronie www.cpjs.pl.



Wieżowiec Warsaw Spire – jeden z wielu obiektów zbrojonych w całości stalą EPSTAL

Na pierwszym miejscu wśród jej największych zalet postawiłabym wysoką ciągliwość połączoną z wytrzymałością klasy „500”, a następnie, dzięki napisowi EPSTAL, który jest nawalcowany na każdym pręcie, znacznie lepszą identyfikację w porównaniu do innych gatunków stali żebrowanych, co ma niebagatelne znaczenie, zwłaszcza dla firm wykonawczych. Ponadto, o czym wspominałam wcześniej, w przypadku stali EPSTAL projektant, dzięki publikacjom CPJS, może zobaczyć, jaki charakter mają rozkłady najważniejszych parametrów wytrzymałościowo-odkształceniowych oraz jaki jest margines bezpieczeństwa i wartości średnie. To buduje większe zaufanie. Dla wykonawców ważna będzie duża podatność stali EPSTAL na zginanie z odginaniem. Pozostaje oczywiście wiele innych ważnych właściwości tej stali, jak wysoka odporność na obciążenia dynamiczne, pełna spawalność i dobra przyczepność do betonu.

DND PROJECT

Jacek Dziatkowski, dyrektor generalny



Współtwórca firmy DND Project. W lutym 2009 r. objął stanowisko dyrektora generalnego. Z branżą budowlaną związany jest od 2003 roku. Wraz z Ewą Dziatkowską, pomysłodawcą i koordynatorem wielu uznanych w branży projektów DND Project, konsekwentnie realizuje ideę łączenia wiedzy technicznej z wartością bezpośrednich kontaktów biznesowych. Tworzenie komfortowych warunków do wymiany doświadczeń i kontaktów pomiędzy producentami, dystrybutorami, a projektantami i ekspertami w danej dziedzinie to tylko jeden z wielu elementów wydarzeń branżowych realizowanych przez firmę. Za konsekwencję, ciągle podnoszenie jakości oraz wymierny wpływ na osiąganie celów sprzedażowych i wizerunkowych partnerów biorących udział w kampaniach firmy, otrzymał statuetkę Wiktoria – Znak Jakości Przedsiębiorców 2014. Prywatnie pasjonat żeglarsstwa i wędkarstwa.

– Sukces przedsięwzięcia tkwi we właściwym rozpoznaniu potrzeb rynku. Czy oferta DND Project jest odpowiedzią na zapotrzebowanie firm branży budowlanej, przeciwpożarowej i elektroenergetycznej?

– Tak. Trafnie to Pani ujęła. Sukces naszych przedsięwzięć tkwi we właściwym rozpoznaniu potrzeb rynku. Przez wiele lat obserwowałem wymienione przez Panią branże: budowlaną, przeciwpożarową i elektroenergetyczną. Rozmawiałem z inwestorami, projektantami, wykonawcami i użytkownikami. Realizowane przez nas projekty są odpowiedzią na zapotrzebowanie rynku.

Są też ukierunkowane na ich spełnienie. „Branżowcy” muszą się spotykać, wymieniać doświadczenia i kontaktować się. My im to umożliwiamy w sposób profesjonalny i w pełni komfortowy, w jednym miejscu i czasie.

Od lat organizujemy szkolenia, seminaria, kongresy i konferencje skierowane do wyselekcjonowanych podmiotów zajmujących się profesjonalnie realizacją inwestycji budowlanych z wykorzystaniem systemów, technologii i rozwiązań mających na celu podniesienie bezpieczeństwa w obiektach budowlanych o różnym charakterze, jak i przeznaczeniu. Przez ten czas zorganizowaliśmy wiele imprez szkoleniowych o różnorodnej tematyce i różnym zasięgu. Profesjonalizm organizowanych szkoleń został w sposób szczególnie zauważony przez partnerów i uczestników korzystających z usług DND Project poprzez dwukrotną nominację firmy w 2013 r. i 2014 r. do Godła Liderów Firm Szkoleniowych oraz Godła Liderów Jakości w Polsce Polish Exclusive 2014. W tym roku firma została zdobywcą Godła Firma Szkoleniowa Roku 2014 oraz zwycięzcą w Konkursie Wiktoria – Znak Jakości Przedsiębiorców 2014. Aktywnie od lat wspieramy również działania Państwowej i Ochotniczych Straży Pożarnych. Do bardziej znanych naszych projektów należy m.in. Kongres Pożarnictwa o ugruntowanej renomie i marce. Konferencje i kongresy organizowane są przez nas cyklicznie w wybranych

miastach Polski. Swobodna formuła konferencji pozwala na dyskusje, wymianę poglądów i nawiązywanie cennych kontaktów. Naszym zadaniem jest udostępnienie wiedzy środowisku projektantów i wykonawców o nowych materiałach, rozwiązaniach i technologiach stosowanych w budownictwie. Gwarantujemy organizację szkoleń na najwyższym poziomie. Szerokie i długoletnie doświadczenie pozwala nam sprostać każdemu, nawet bardzo nietypowemu zamówieniu.

– Czy kreatywność i elastyczność w dopasowaniu oferty do potrzeb rynku są głównymi czynnikami budującymi przewagę Pana firmy nad konkurencją?

– Nie tylko. W spotkaniach branżystów liczy się merytoryka spotkań. Współpracujemy z wieloma ekspertami i specjalistami. Nasi prelegenci wywodzą się zarówno ze środowisk akademickich, jak i czysto biznesowych – są to osoby, które zawsze łączą solidną podstawę teoretyczną połączoną z wiedzą wykorzystaną w praktyce. Organizujemy zarówno seminaria i konferencje otwarte, jak i szkolenia zamknięte dla firm i instytucji, menedżerów, specjalistów oraz pracowników administracji. Każde z naszych szkoleń w całości jego przebiegu posiada tzw. panele dyskusyjne, a nasi eksperci są otwarci na sugestie, dlatego też każdy z uczestników ma możliwość indywidualnego zadania pytania i uzyskania odpowiedzi – pomocnej w konkretnym przypadku. Prowadzący szkolenia i seminaria zawsze szukają rozwiązań, uwzględniając specyfikę firmy czy instytucji. Nasze działania koncentrują się na dostarczaniu profesjonalnych informacji, które wspomagają podejmowanie właściwych decyzji przez naszych klientów – tak w życiu zawodowym,

jak i prywatnym. Wspomniała Pani o elastyczności. To prawda. Nasza lista szkoleń nigdy nie jest zamknięta. Poza szkoleniami skierowanymi do środowisk menedżerskich w naszej ofercie znajdują się zawsze szkolenia branżowe, m.in. z zakresu: bezpieczeństwa pracy, budownictwa, przemysłu, zarządzania nieruchomościami, ochrony przeciwpożarowej i ewakuacji, problematyki oświatowej, zagadnień istotnych dla administracji publicznej i wielu innych. Nasza oferta jest zawsze wynikiem reakcji na potrzeby rynku. Jesteśmy w stanie zorganizować szkolenie dotyczące każdego zagadnienia czy tematu. Poza bieżącą ofertą, która znajduje się na naszej stronie internetowej, jesteśmy otwarci na propozycje. Posiadamy bardzo bogatą bazę wiedzy i współpracujemy, jak wspominałam już z wieloma ekspertami, co stanowi solidne zaplecze merytoryczne, które chętnie udostępniamy uczestnikom naszych szkoleń, warsztatów i seminariów. Każdy z uczestników otrzymuje profesjonalnie przygotowane materiały merytoryczne dotyczące tematu szkolenia oraz stosowny certyfikat lub w zależności od tematu szkolenia zaświadczenie potwierdzające nie tylko uczestnictwo w danym szkoleniu, ale również zdobycie przekazywanej wiedzy. Nawet najbardziej skomplikowane zagadnienia przedstawiamy zawsze w ujęciu praktycznym. Nasze szkolenia nigdy nie są tylko wykładami teoretycznymi, polegają na przekazaniu wiedzy w taki sposób, aby można było wykorzystać ją w codziennej pracy. Drugim równoległym segmentem działalności firmy jest dystrybucja materiałów biernej ochrony ppoż., wiodących marek krajowych jak i zagranicznych. W tym zakresie m.in. świadczy usługi kompleksowej obsługi

inwestycji poprzez wykonawstwo zabezpieczeń przeciwpożarowych. Tak jak więc Pani widzi kompleksowo rozwiązujemy zagadnienia związane z szeroko rozumianym budownictwem, nie tylko w teorii, ale przede wszystkim w praktyce. Pozwala nam na to wieloletnie doświadczenie.

– Które projekty były kluczowe i miały szczególny wpływ na rozwój i doświadczenie firmy?

– Jak już wspominałem, do najbardziej znanych naszych projektów należy m.in. Kongres Pożarnictwa o ugruntowanej renomie i marce jaką ma od lat. To konferencje poświęcone szeroko pojętemu bezpieczeństwu obiektów budowlanych. W tym roku Ogólnopolski Kongres odbył się na Stadionie Narodowym w Warszawie. To już XI edycja od początku istnienia inicjatywy. Dotychczasowe odbywały się m.in. na Uniwersytecie Warszawskim oraz w Centrum Nauki Kopernik. Kongres skupia liczne grono specjalistów poszukujących nowych rozwiązań technicznych, właścicieli przedsiębiorstw budowlanych, inwestorów, przedstawicieli komend PSP, jak również projektantów, dla których takie spotkania są zawsze bogatym źródłem informacji i inspiracji. Pragnę dodać, że o jakości naszych usług mogą świadczyć uzyskane certyfikaty, dyplomy i referencje, jak również podziękowania za wspieranie akcji charytatywnych. Szczególnie zadowolenie jednak sprawiają bezpośrednie opinie klientów na temat naszej pracy i zaangażowania w realizację projektów. Jesteśmy profesjonalistami w swojej dziedzinie, otwarci na propozycje współpracy, do której bardzo serdecznie zapraszamy.



DND PROJECT

ul. Hodowlana 12, 03-543 Warszawa

tel. 22 678 58 25

www.dndproject.pl

Milion metrów za nimi, milion metrów przed nimi

Echo Investment to jedna z największych w Europie firm inwestycyjno-deweloperskich z polskim kapitałem. Do największych realizacji spółki w sektorze handlowym należą m.in. Galeria Echo w Kielcach (70 000 m² GLA), Pasaż Grunwaldzki we Wrocławiu (50 000 m² GLA) i CHR Galaxy w Szczecinie (42 000 m² GLA). Wśród projektów biurowych największe to m.in. Park Postępu w Warszawie (34 000 m² powierzchni biurowej), Malta Office Park w Poznaniu (blisko 29 000 m²) i Aquarius Business House we Wrocławiu (25 000 m²), który był setnym zrealizowanym projektem Echo Investment. Największe realizacje mieszkaniowe to dwie inwestycje w Warszawie – Osiedla Inflancka (28 000 m² PUM) i Zwycięzców (26 000 m² PUM), a także poznańskie Małe Naramowice (30 000 m² PUM). Deweloper nie zwalnia tempa, w 2014 roku planuje oddanie do użytku kolejne 100 tys. m² GLA/PUM. Do gro- na najciekawszych projektów zakończonych w 2014 r. należy z pewnością Parku Rozwoju

(I etap). Jest to warszawski kompleks biurowy zrealizowany przy ul. Konstruktorskiej. Łączna powierzchnia obiektu to 32 000 m². Inna inwestycja biurowa Echo Investment powstaje w południowej części Mokotowa, przy ulicy Konstruktorskiej 10. Projekt architektoniczny Parku Rozwoju opracowano w pracowni JEMS Architekci. Kolejnym istotnym projektem zakończonym w bieżącym roku jest I etap biurowca A4 Business Park w Katowicach. Został on w całości wynajęty przez koncern IBM, który swoje nowe centrum biurowe urządził na 9 000 m². II etap A4 Business Park powstaje przy ul. Francuskiej, w sąsiedztwie zjazdu z autostrady A4. Projekt opracowała pracownia architektoniczna DDJM z Krakowa. Budynki A4 Business Park zaprojektowane zostały z dbałością o jakość i bezpieczeństwo: solidne, naturalne materiały, najnowsze technologie, energooszczędne systemy wind i wentylacji. Systemy kontroli dostępu czy sygnalizacja włamania to tylko niektóre elementy świad-

czące o nowoczesnym charakterze obiektu. II etap A4 Business Park powinien być gotowy pod koniec roku 2014.

Echo jest też aktywne w sektorze centrów handlowych. W marcu tego roku w Kaliszu została otwarta Galeria Amber. Obiekt ma 33 500 m² powierzchni handlowej, co daje mu miano największego obiektu handlowo-rozrywkowego w aglomeracji kalisko-ostrowskiej.

Z kolei w Jeleniej Górze dobiega końca budowa Galerii Sudeckiej. Obiekt powstaje w dzielnicy Zabobrze, w miejscu działającego od ponad 13 lat CH Echo. Poziom komercjalizacji Galerii Sudeckiej wynosi 94 proc. Zarządca Galerii Sudeckiej wraz z planowanym parkiem handlowym zaoferuje 58 000 m² powierzchni handlowej i 1 900 miejsc parkingowych. Otwarcie zaplanowano na wiosnę 2015 roku.

2014 rok to również aktywny czas dla Echo pod względem projektów mieszkaniowych. Spółka oddała do użytku I etap osiedla



Business Park

Nowy Mokotów, zlokalizowanego przy ul. Konstruktorskiej, w pobliżu biurowca Parku Rozwoju. Łącznie w ramach całego osiedla powstanie 800 mieszkań wraz ze zintegrowanymi terenami zielonymi z zielenią parkową, które będą powstawać pomiędzy budynkami.

W Poznaniu firma zakończyła budowę II etapu osiedla Kasztanowa Aleja. To zespół dwóch niezależnie funkcjonujących budynków z dziedzińcami, placem zabaw, zaprojektowaną i urządzoną zielenią. Ten nowoczesny zespół mieszkaniowy zlokalizowany jest na Grunwaldzie – prestiżowym i cenionym rejonie Poznania sąsiadującym z centralną częścią miasta. Oferta osiedla Kasztanowa Aleja to łącznie 282 mieszkania o zróżnicowanej powierzchni. Mieszkaniową inwestycję zakończono również w Łodzi – na Bałutach gotowy jest już I etap Osiedla Jarzębinowego. W ramach I etapu spółka zrealizowała 120 mieszkań zlokalizowanych w dwóch budynkach. Całość zamyka zakończenie realizacji prestiżowego projektu Hortus Apartments w Krakowie. Ta luksusowa inwestycja, powstała na Woli Justowskiej, przeznaczona jest dla najbardziej wymagających klientów. Hortus Apartments to cztery dwupiętrowe kameralne budynki. Klasykę architektury podkreślają kamienne elewacje, przestronne tarasy i balkony oraz – zaprojektowane przez architekta krajobrazu – ogrody przynależące do mieszkań zlokalizowanych na parterze.

Budynki zostały wyposażone w windy wiodące z kondygnacji podziemnej garażu. Zastosowano inteligentne rozwiązania umożliwiające sterowanie światłem, klimatyzacją i ogrzewaniem.

Plany Echo Investment są bardzo ambitne. Spółka zapowiada budowę kolejnego miliona metrów kwadratowych, a już teraz wśród realizowanych inwestycji możemy znaleźć wiele spektakularnych projektów. Z pewnością należy do nich wysokościowiec Q22, który powstaje w biznesowym centrum stolicy – u zbiegu al. Jana Pawła II i ul. Grzybowskiej. Realizacja Q22 – największego i najwyższego projektu Echo Investment – ruszyła w ubiegłym roku. Obiekt będzie dysponował ponad 50 000 m² nowoczesnej powierzchni biurowej.

Wykonawcą stanu surowego Q22 jest firma Modzelewski & Rodek. Projekt inwestycji powstał w renomowanej pracowni architektonicznej Kuryłowicz & Associates we współpracy z Buro Happold Polska. Zakończenie realizacji Q22 zaplanowano na 2016 r. Q22 to obecnie najważniejszy projekt biurowy Echo, ale spółka realizuje obecnie projekty biurowe także w Katowicach, Wrocławiu, Gdańsku i Krakowie. W Katowicach powstaje West Gate. To nowoczesny budynek klasy A oferujący 16 000 m² powierzchni biurowej. Inwestycja zlokalizowana jest w obrębie ulic Lotniczej, Na Ostatnim Groszu i Legnickiej. W przyszłym roku spółka planuje rozpoczęcie realizacji kolejnego biurowca we Wrocławiu,



Biurowiec Q22

Kolejny milion m²

Firma ma na swoim koncie ponad 100 zrealizowanych projektów o łącznej powierzchni miliona metrów kwadratowych. A w planach dewelopera znajdują się kolejne inwestycje tworzące kolejny milion.

Na symboliczny milion osiągnięty przez Echo, składa się powierzchnia GLA/PUM ponad 100 projektów z sektora handlowego, mieszkaniowego, biurowego i hotelowego. Największy udział w tym zestawieniu mają inwestycje handlowe, następnie biurowe, mieszkaniowe i hotelowe.

przy ul. Suchej. Będzie miał on porównywalną powierzchnię do zakończonego w 2013 roku Aquarius Business House.

W planach dewelopera są m.in. kolejne projekty mieszkaniowe i apartamentowe, a także realizacja pierwszego zagranicznego projektu handlowego – centrum Mundo w Budapeszcie.

Efektywność, komfort i nowoczesność – dźwigi GMV

GMV jest jedną z niewielu firm na świecie, która produkuje szeroką gamę urządzeń dźwigowych o napędach hydraulicznych i elektrycznych – począwszy od wind Home Lift® dla 3 osób o udźwigu 250 kg, kończąc na ciężkich dźwigach GPL® o udźwigu do 12 500 kg. Na świecie pracuje ponad 750 tys. dźwigów z hydrauliką GMV, a każdego roku produkowane są tysiące nowych.



Firma GMV jest największym na świecie producentem zespołów napędowych do dźwigów hydraulicznych. Została założona w 1958 r. Ma wieloletnie doświadczenie w projektowaniu, produkcji i doradztwie technicznym. W 1993 r. przejęła szwedzką firmę DEVE, która działała w Skandynawii od lat 30. XX wieku. GMV, a wcześniej DEVE jest autorem wielu oryginalnych i unikatowych rozwiązań technicznych dających technologiczną przewagę nad ofertą konkurencji.

Firma produkuje urządzenia o udźwigu od 250 do 12 500 kg, jednak jej logo jest niezauważalne. Wynika to z przyjętej strategii – GMV jest wytwórcą i dostawcą wysokiej jakości produktów do tysięcy firm dźwigowych na całym świecie (w tym do największych światowych koncernów), które oferują dźwigi ostatecznym odbiorcom, lecz już pod własną marką. Spółka koncentruje się na produkcji podzespołów i dźwigów oraz na współpracy z architektami i projektantami. Użytkownicy dźwigów GMV, dzięki lokalnym przedstawicielom, mają zapewnione szerokie wsparcie polegające na montażu urządzeń, konserwacji oraz na 24-godzinny serwisie. Ta, stosowana z powodzeniem od lat, strategia została nazwana GLOCAL: globalny producent i lokalne wsparcie.

Ponadto GMV jest firmą produkującą zarówno dźwigi hydrauliczne, jak i elektryczne z własnymi oryginalnymi napędami. Dostarcza również schody i chodniki ruchome. Szeroka oferta produktowa zapewnia

projektantom swobodę przy doborze odpowiedniego rozwiązania. Architekci, projektanci i firmy z branży dźwigowej doceniają zalety urządzeń GMV już od wielu lat.

W ostatnich latach firma zintensyfikowała prace badawcze nad nowymi technologiami. W rezultacie powstały napędy do dźwigów hydraulicznych – Fluitronic® oraz elektrycznych – GearLessBelt®.



W ofercie firmy, obok dźwigów hydraulicznych i elektrycznych, można znaleźć podzespoły dźwigowe: siłowniki oraz agregaty napędowe, ramy kabinowe, kabiny, drzwi, a także systemy sterowania. Rozwiązania GMV skierowane są nie tylko do firm dźwigowych i inwestorów, ale również do architektów, którzy chcą projektować budynki wyposażone w dźwigi nowoczesne, niezawodne, trwałe i sprawdzone na rynku.

Dźwigi hydrauliczne

Zasada działania dźwigu z napędem hydraulicznym jest prosta do zilustrowania. Kabina przemieszcza się w górę dzięki siłownikowi wprawianemu w ruch przez płyn roboczy tłoczony pod ciśnieniem. Ruch kabiny w dół odbywa się z wykorzystaniem siły ciężkości, bez poboru energii elektrycznej przez silnik, a w tym czasie płyn wraca ponownie do

zbiornika. Precyzyjne przemieszczanie się kabiny w obu kierunkach jest kontrolowane przez elektronicznie sterowany zespół zaworów. W porównaniu do dźwigów elektrycznych, dźwigi hydrauliczne GMV charakteryzują się nieskomplikowaną budową, małą liczbą części tworzących konstrukcję (w tym elementów ruchomych) oraz znacznie niższym ciężarem (o około 40–60%) przy tym samym udźwigu. Właśnie z tych względów koszty eksploatacji są bardzo niskie. Urządzenia te słyną z dużej niezawodności i trwałości wszystkich zespołów – do 20 lat i więcej.

Szyby, w których poruszają się dźwigi GMV nie wymagają dylatacji, są niewielkich rozmiarów w stosunku do kabiny oraz mają lekką konstrukcję ścian – siły koncentrują się głównie na dnie szybu. Umożliwia to optymalne wykorzystanie przestrzeni

GMV produkuje:

- dźwigi hydrauliczne osobowe do nowo projektowanych budynków – Green Lift® Fluitronic® MRL-MC, Green Lift® Fluitronic® MRL-T i Green Lift® Fluitronic® TML®1.600
- dźwigi hydrauliczne osobowe do istniejących budynków – Green Lift® 81.21.MRL-MC i Green Lift® 81.21.MRL-T
- dźwigi hydrauliczne towarowo-osobowe GPL®
- dźwigi hydrauliczne samochodowe VL®
- dźwigi elektryczne osobowe Green Lift® GLB-MRL
- windy domowe Home Lift®.

i zwiększenie powierzchni użytkowej/mieszkalnej budynku. Umieszczenie zespołu napędowego poza szybem wpływa na wyjątkowo niski poziom hałasu i dlatego dźwigi hydrauliczne są szczególnie polecane do obiektów mieszkalnych. Ze względu na konstrukcję dźwigi te mogą być wyposażone w napęd bezpośredni – siłownik napędza bezpośrednio ramę kabinową, a skok nurnika jest równy drodze przejazdu kabiny (1:1) lub pośredni – siłownik działa na ramę kabinową, za pośrednictwem koła linowego i lin, a droga przejazdu kabiny jest dwukrotnie dłuższa niż skok nurnika (2:1). Napęd bezpośredni stosuje się w dźwigach o niższej wysokości podnoszenia i większym udźwigu. W przypadku gdy dźwig nie ma oddzielnego pomieszczenia na maszynię, agregat i system sterowania mogą być umieszczone w wolno stojącej szafce (Green Lift® Fluitronic® MRL-MC) lub w szybie (Green Lift® Fluitronic® MRL-T).

Dźwigi osobowe Green Lift®

Green Lift® MRL-MC (udźwig 320–1000 kg) i MRL-T (udźwig 320–630 kg) to standardowe dźwigi hydrauliczne, które uzyskały Europejski Certyfikat Badania typu WE. Zastosowano w nich napęd najnowszej generacji z mikroprocesorowym sterowaniem.





Wyposażone są w nowoczesny agregat z proporcjonalnym blokiem zaworowym NGV, który zapewnia bardzo wysoki komfort przejazdu i dużą dokładność zatrzymania na progu przystanku.

Do większych wysokości podnoszenia (od 17 do 35 m czyli 7–12 przystanków) GMV oferuje dźwigi elektryczne GREEN LIFT® GLB-MRL® o udźwigu od 320 do 1000 kg z pasowym, bezreduktorowym zespołem napędowym z regulacją częstotliwościową VVVF. Urządzenie charakteryzuje się bardzo wysokim komfortem jazdy (prędkość do 1 m/s), niską emisją hałasu oraz precyzyjnym zatrzymaniem kabiny na przystanku. W przypadku zaniku napięcia sterowanie wspomagane urządzeniem UPS (230 V – grupa akumulatorów) umożliwia dojazd dźwigu do najbliższego przystanku i otwarcie drzwi, a co za tym idzie swobodne opuszczenie kabiny.

Ponadto urządzenie UPS pozwala na ręczne sterowanie dźwigiem w przypadku awaryjnego uwalniania osób. Zespół napędowy dźwigu jest zamocowany w górnej części prowadnic przenoszących obciążenie na dno szybu. Dzięki temu konstrukcja szybu jest lekka i ekonomiczna. Kabiny TMC dźwigów Green Lift® to konstrukcje modułowe z jednym lub dwoma wejściami. Ich wnętrze można dowolnie aranżować. Do wyboru jest kilka rodzajów wykończeń podłogi i ścian (panele laminowane lub stalowe).

Windy Home Lift®

Przeznaczone są do budynków o małym natężeniu ruchu oraz do domów prywatnych. Spełniają wymagania dyrektywy maszynowej 2006/42/EC. W przeciwieństwie do innych dostępnych na rynku urządzeń zachowują cechy dźwigów. Wyposażone są w automatyczne drzwi kabinowe i szybowe oraz samoczynny dojazd do przystanku. Wartość udźwigu wind mieści się w zakresie od 250 do 400 kg, co odpowiada masie 3–5 osób.



Dźwigi towarowo-osobowe GPL® i samochodowe VL®

Stanowią oddzielną grupę dźwigów hydraulicznych. Zastosowane w nich napędy GMV™ 1:1 produkcji GMV Sweden AB umożliwiły obniżenie masy ciężkiego dźwigu nawet o 60%, czyli o kilkanaście ton. Zazwyczaj wyposażone są w bezpośrednie napędy z dwoma lub czterema silownikami typu EC (teleskopowe z mechaniczną syn-

chronizacją). Rozwiązania te są cenione za prostą, łatwą w montażu konstrukcję i trwałość. Jeżeli jest to konieczne, dodatkowo mogą być zastosowane podchwyty stabilizujące podłogę kabiny podczas załadunku. Na zamówienie klienta wytwarzane są również nietypowe układy i dźwigi specjalne o bardzo dużych udźwigach (powyżej 12 500 t). Maszynownia dźwigu może być usytuowana w dowolnym miejscu, nawet

z dala od szybu. Coraz większą popularność wśród architektów zdobywają dźwigi samochodowe VL®, które obsługują wielopiętrowe parkingi naziemne i podziemne. Okazuje się, że często jest to jedyne rozwiązanie zapewniające miejsca garażowe pod budynkami zlokalizowanymi w centrum miast.



GMV Polska Sp. z o.o.
ul. Marconich 2 lok. 2
02-954 Warszawa
tel. 22 651 91 45
www.gmv.pl

INIEKCJA KRYSTALICZNA®

Autorski Park Technologiczny
im. dr. inż. Wojciecha Nawrota

Maciej Nawrot, właściciel



– Pan wraz z bratem po śmierci dr. inż. Wojciecha Nawrota zajmuje się rozwijaniem technologii Iniekcji Krystalicznej®. Jakie są plany na najbliższą przyszłość związane z technologią?

– Od śmierci ojca, w końcu ubiegłego roku, zajmujemy się kontynuacją prac związanych z rozwojem technologii Iniekcji Krystalicznej®. Jako współautorzy ostatnich rozwiązań patentowych, a także właściciele znaku towarowego Iniekcja Krystaliczna®, mamy wyłączne prawo do dysponowania ww. technologią. W najbliższym czasie zamierzamy pogłębiać współpracę z siecią naszych licencjobjorców poprzez wzajemną wymianę doświadczeń i wsparcie merytoryczne. Jesteśmy w trakcie prac związanych z zastosowaniem rozwiązań Iniekcji Krystalicznej® w zaprawach uszczelniających ze względu na komplementarność zastosowań technologii iniekcyjnych i powłokowych. Obecne prace rozwojowe związane

Absolwent Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego na kierunku Zarządzanie i Marketing w zakresie Rachunkowości i Finansów oraz Wydziału Inżynierii Lądowej oraz Geodezji Wojskowej Akademii Technicznej na kierunku Budownictwo o specjalności Budownictwo Ogólne.

W latach 2003–2012 członek Rady Nadzorczej, a od 2013 prokurent PPW AWAT Sp. z o.o. W latach 2003–2004 wraz z Katedrą Zarządzania Jakością SGH, Wojskowym Centrum Normalizacji, Jakości i Kodyfikacji oraz Wojskową Akademią Techniczną organizował krajową konferencję „Jakość, normalizacja i kodyfikacja w aspekcie dostaw na rynki NATO i UE”.

Współautor patentów związanych z technologią Iniekcji Krystalicznej®.

Zajmuje się rozwijaniem technologii iniekcyjnych służących do wykonywania izolacji przeciwwilgociowych oraz komplementarnych technologii hydroizolacyjnych. W kręgu jego zainteresowań zawodowych leży problematyka związana z zabezpieczaniem budynków przed wodami gruntowymi i opadowymi. Zajmuje się również wykonywaniem ekspertyz i udzielaniem opinii technicznych dotyczących przyczyn zawilgocenia budynków oraz określania środków zaradczych, a także zagadnieniami związanymi z ekonomiką budownictwa i marketingiem usług budowlanych.

Jego hobby to sporty siłowe oraz polska literatura kryminalna i s-f. Pasjonuje się także historią Polski XIX i pierwszej połowy XX wieku. Jest człowiekiem towarzyskim, ceniącym pracę zespołową nie wahającym się jednak podjąć samodzielne wyzwania.

z Iniekcją Krystaliczną® idą w kierunku zwiększania użytecznego promienia penetracji poprzez uniezależnienie od zawartości szkodliwych soli budowlanych w zawilgoczym murze. Jakkolwiek dotychczasowe parametry pozwalają na spełnienie warunków technicznych skutecznej izolacji przeciwwilgociowej. Jesteśmy w trakcie prób technicznych i sądzimy, że kolejna wersja zostanie udostępniona naszym licencjobiorcom w przyszłym roku kalendarzowym.

– Jak na przestrzeni 27 lat zmieniła się technologia Iniekcji Krystalicznej®?

– Zasada działania technologii nie zmieniła się. Natomiast prace badawcze idą w kierunku uniezależnienia od poziomu zasolenia muru, co się w dużym stopniu dokonało, a także uniezależniania od, na ile to możliwe, ujemnej temperatury w kontekście lepkości cieczy kapilarnej. Celem jest umożliwienie prac w niewralgicznych okresach – wiosennym i jesiennym, tak aby wydłużyć sezon budowlany wykonawcom naszej technologii. Staramy się tak projektować udoskonalenia, aby nie komplikować aplikacji, ponieważ w ten sposób można łatwiej zachować jakość na placu budowy. A takie są oczekiwania rynkowe.

– Jakie są informacje niezbędne do przygotowania odpowiedniego środka iniekcyjnego? Z artykułów wynika, że za każdym razem jest przygotowywana nowa mieszanka.

– W okresie ostatnich dwóch lat stosujemy AKTYWATOR zunifikowany dla większości materiałów kapilarno-porowatych. Oczywiście stosunkowo rzadko występują materiały budowlane o składzie mogącym wpływać na jakość przepony przeciwwilgociowej. Spośród nich z całą pewnością można wymienić elementy murowe wykonane z żułobetonu. Innym parametrem wpływającym na sposób wykonania izolacji jest procent masowy zasolenia na poziomie wysokim. W wielu przypadkach jest to związane z historią użytkowania obiektu. Jest to zresztą problem prawie wszystkich technologii iniekcyjnych. Dlatego uważamy na te okoliczności naszych licencjobiorców i w razie konieczności wykonujemy badania zasolenia izolowanych murów. Dzięki świadomości istnienia problemu i uwzględnianiu go w procedurach technologicznych jesteśmy w stanie zachować bardzo wysoką skuteczność wykonywanych izolacji przeciwwilgociowych.

– Zasolenie zależy od wieku budynku. Czy wśród wykonanych prac był szczególny obiekt wyróżniający się ze względu na wiek i wymagający specyficznego podejścia?

– Myślę, że kryteria takie spełnia niewielka cerkiew prawosławna znajdująca się niedaleko naszej wschodniej granicy, gdzie wykonywaliśmy prace izolacyjne. Było to około 8 lat temu.

Ten prawie 300-letni budynek sakralny charakteryzuje się bardzo grubymi ścianami obwodowymi. Ich grubość sięga ponad 150 cm. Ponadto, w poprzednim wieku w jego murach urządzono magazyn nawozów sztucznych luzem. Te czynniki spowodowały bardzo wysoki poziom zasolenia przegród budowlanych w strefie podsiąkania kapilarnego. Zatem prowadzone przez nas prace musiały mieć charakter kompleksowy uwzględniający te trudne technicznie okoliczności. Naturalnie podobnych warunków można się spodziewać np. w adaptowanych na cele mieszkalne czy usługowe budynkach gospodarskich. Gdzie wcześniej przez wiele dziesięcioleci przebywały zwierzęta hodowlane. Taki sposób użytkowania spowodował ponadnormatywne zasolenie murów w wyniku kontaktu z odchodami zwierzęcymi.

O podwyższonym zasoleniu murów można także mówić w przypadku starych kilkusetletnich nieruchomości, w których cykl podciągania kapilarnego i wysychania spowodował odłożenie się w strefie licowej murów dużych ilości szkodliwych soli budowlanych.

– Patrząc z perspektywy, czy można wyróżnić jakąś grupę obiektów, w której metoda Iniekcji Krystalicznej® jest najczęściej stosowana?

– Zdecydowanie dużą grupę stanowią obiekty mieszkalne, wielorodzinne, np. kamienice, których właścicielami są wspólnoty mieszkaniowe. Tutaj technologia dość mocno rozwija się, ze względu na wykonawstwo, dlatego że użytkownicy tych obiektów mieszkalnych są zadowoleni z efektów prac osuszeniowych i polecają technologię Iniekcji Krystalicznej® innym potencjalnym klientom. Dotyczy to także budownictwa sakralnego, w którym jest obserwowana duża skuteczność w czasie. To zachęca użytkowników do wyrażania pozytywnych opinii o Iniekcji Krystalicznej®. Sporym segmentem rynku są obiekty użyteczności publicznej. Ale popyt na usługi zależy od tzw. sezonu przetargowego. Dlatego stabilniejsze zapotrzebowanie wyrażają inwestorzy prywatni.

– Iniekcja Krystaliczna® jest stosowana nie tylko w Polsce, również w innych krajach Europy i na innych kontynentach. Na którym rynku – polskim czy zagranicznym – jest łatwiej wdrażać?

– Dotknęła pani delikatnego tematu, ponieważ jest on związany z marketingiem międzynarodowym. Każdy kraj go prowadzi, jeden lepiej, inny gorzej. Mówi się w Polsce niemiecka technologia, niemiecki samochód – Niemcy dziesiątki lat, może nawet setki, pracowali na to, aby mówić o ich produktach w ten sposób.

My w Polsce dopiero dochodzimy do tego typu rozwiązań. Dlatego jeśli reklamujemy produkt jako polski, czy usługę jako polską, to musimy zmagać się z negatywnym, uproszczonym obrazem rzeczywistości. To jest pewien problem i potencjalnym klientom z rynków zachodnioeuropejskich trzeba udowodniać, że polska technika jest

dobra. Technologia rozwija się tam, gdzie są Polacy, np. w związku z imigracją na Wyspach Brytyjskich, czyli w Wielkiej Brytanii i Irlandii. W związku z tym, że Polacy od 2004 roku dość intensywnie pracują na swoją reputację, to zdążyli pozyskać zaufanie klientów. Dlatego są w stanie wprowadzać polskie produkty i technologie. Ta prawidłowość dotyczy także innych europejskich krajów takich jak Niemcy, Włochy, Francja, Litwa, Białoruś, Ukraina.

– Jak ocenia Pan polski rynek chemii budowlanej pod względem konkurencyjności materiałów do osuszania budynków?

– Według mnie Polska od zawsze była pewnym ewenementem, jeżeli chodzi o Europę, nawet świat. Rozwój technologii osuszania budynków odbywa się praktycznie tylko w Europie. Na innych kontynentach nie

przykładano uwagi do tego typu badań.

Na tle Europy Polska prezentuje się dobrze, gdyż praktycznie od lat 80. XX wieku były prowadzone prace badawcze w zakresie osuszania budynków. Ówczesne technologie nie spełniały kryteriów obecnie stawianych w budownictwie, ale i tak wyprzedzały rozwiązania stosowane wtedy w reszcie Europy, pod względem poziomu naukowego. W tej chwili, jeżeli chodzi o polskie rozwiązania, to najbardziej widoczna jest Iniekcja Krystaliczna®.

Widzimy, że konkurencja stosuje technologie iniekcyjne oparte na materiałach, które co do zasady mają przewężać kapilary oraz je hydrofobizować.

Są to głównie płyny i kremy iniekcyjne. Oczywiście są też technologie mechaniczne polegające na podcinaniu czy wymianie murów. Myślę, że sytuacja na rynku jest zdrowa, bo można wykazywać pewne parametry, przewagę nad innymi konkurentami, uświadamiać o skutkach stosowania danych rozwiązań technicznych. Dzięki temu udaje nam się zachować dość poważny udział w rynku.

Nie ma wiarygodnych badań odnoszących się do udziału w rynku poszczególnych technologii. Jednak my możemy mówić o swoich osiągnięciach. I tak np. w zeszłym roku, przeliczeniowo, 38 km bieżących muru o grubości 50 cm zostało osuszonych w Polsce metodą Iniekcji Krystalicznej®. W 2012 roku było to 35 km.

Wskazuje na to ilość sprzedanego AKTYWATORA. Sieć naszych licencjohioborców jest dość rozległa i cały czas się rozwija. Mogę stwierdzić, że Iniekcja Krystaliczna® już spełnia standardy europejskie, jeżeli chodzi o sposób prowadzenia biznesu. Dzieje się tak, ponieważ Iniekcja Krystaliczna®



funkcjonuje od kilkudziesięciu lat. Więc część licencjodawców zdążyła już przejść na emeryturę i przekazała licencję drugiemu pokoleniu. Zatem można powiedzieć, że jest to zgodne z zachodnimi standardami, gdzie pewne rozwiązania/technologie mają charakter wielopokoleniowy. Zatem Iniekcja Krystaliczna® nawet w tym kontekście potwierdza swoją skuteczność oraz wysokie standardy.

– Co teraz jest istotne, a co w przyszłości wpłynie na rynek budowlany – co go hamuje, a co go napędza?

– Iniekcja Krystaliczna® jest pewnym ewenementem, gdyż wzrost obrotów zawsze mamy w czasach największego kryzysu. Im większy kryzys, tym większe obroty. Jest to spowodowane dużą rozważą w dokonywaniu decyzji zakupowych. Klienci wkładają więcej wysiłku w szukanie najlepszego produktu o wystarczających parametrach. Dzięki temu duża ich część trafia do nas. Nie wiem, czy to dobrze wróży naszej gospodarce, ale od początku tego roku mamy znacznie wyższe obroty niż w zeszłym.

– Mimo upływu lat Iniekcja Krystaliczna® jest jedną z najpopularniejszych metod. Na czym głównie polega jej wyjątkowość? Dlaczego jest tak popularna, mimo tego, że wchodzi nowe materiały, nowe technologie?

– Przyczyny takiego zjawiska można rozłożyć na kilka składowych. Na pewno obiektywnym argumentem jest to, że ta technologia była jedną z pierwszych. Czyli realizuje korzyści pierwszeństwa. Kolejnym powodem jest rozbudowana sieć licencjodawców. To są aspekty związane z marketingiem i zarządzaniem. Natomiast jeżeli chodzi

o samą technologię i to, co stanowi jądro, to na pewno jej unikalność. Czyli wykorzystanie zjawiska samoorganizacji kryształów do wytworzenia szczelnej przepony przeciwwilgociowej. Także to, że jest tym bardziej skuteczna, im bardziej zawilgocone są mury. Jak do tej pory Iniekcja Krystaliczna® jest wyjątkowa pod tym względem. Oczywiście pojawiają się różnego rodzaju imitacje, które są sprzedawane jako rodzaj Iniekcji Krystalicznej®. To są jednak tylko imitacje i tylko produkt oryginalny zachowuje swoją wyjątkowość.

Cieszymy się, że jest to doceniane przez naszych licencjodawców i klientów.

– Jaka jest liczba licencji?

– Do tej pory udzieliliśmy 320 licencji. W 2014 roku zostało udzielonych 11. Jednak nie jest tak, że tych 320 licencjodawców nieprzerwanie korzysta z naszej technologii. Część zamknęła swoje firmy, część przeszła na emeryturę. Na podstawie naszych rejestrów jesteśmy w stanie stwierdzić, że obecnie jest aktywnych 95 podmiotów.

– Biorąc udział w jednej z konferencji, dowiedziałam się, że inne firmy też oferują swoje środki do uszczelniania na zasadzie krystalizacji.

– Tak, pewnie firmy starają się rozwijać technologie w kierunku wykorzystania krystalizacji do izolacji przeciwwodnych czy przeciwwilgociowych. Uzyskują one nawet dość przyzwoite efekty w zakresie izolacji powłokowych, czy tynkarskich zapraw wodoszczelnych.

Fakt ten tylko dowodzi tego, że to jest słuszny kierunek prac rozwojowych. I trzeba nim w dalszym ciągu podążać. Oczywiście każda szanująca się firma pracuje

na swój rachunek i nie próbuje kopiować innych. Niestety na rynku pojawiają się sporadycznie podmioty oferujące swoje materiały jako środki do wykonywania Iniekcji Krystalicznej®.

Ze swej strony przypominamy, że jedynym materiałem stosowanym do wykonywania izolacji przeciwwilgociowych w technologii Iniekcji Krystalicznej® jest AKTYWATOR. Jest on sprzedawany wyłącznie licencjonowanemu wykonawcom.

Nie ma go w wolnym obrocie handlowym. Jedynym dysponentem Iniekcji Krystalicznej® oraz dystrybutorem AKTYWATORA jest Autorski Park Technologiczny Zakład Osuszania Budowli mgr inż. Maciej NAWROT. Prawo do korzystania ze zastrzeżonego znaku towarowego Iniekcja Krystaliczna® posiadają wyłącznie Autorski Park Technologiczny Zakład Osuszania Budowli mgr inż. Maciej NAWROT oraz podmioty posiadające podpisaną umowę licencyjną na stosowanie technologii Iniekcji Krystalicznej®.



**Autorski Park Technologiczny
Zakład Osuszania Budowli
mgr inż. Maciej NAWROT**
ul. Warszawska 26, 28
05-082 Blizne Łaszczyńskiego
tel. 601 32 82 33
www.i-k.pl

Instytut Techniki Budowlanej

Michał Wójtowicz, zastępca dyrektora ds. badań i rozwoju



Absolwent Wydziału Inżynierii Sanitarnej i Wodnej Politechniki Warszawskiej, specjalność budownictwo wodne śródlądowe. Związany z ITB od 1972 roku. W 2000 r. uzyskał stopień naukowy doktora nauk technicznych, w dyscyplinie naukowej budownictwo i specjalności trwałość materiałów budowlanych. W latach 2002–2010 pełnił funkcję zastępcy dyrektora ITB ds. naukowo-badawczych. W latach 2002–2005 był również kierownikiem Zespołu Laboratoriów Badawczych. Uzyskał nagrody ministra budownictwa za prace dotyczące trwałości konstrukcji żelbetonowych, których był autorem lub współautorem. Jest cenionym specjalistą w dziedzinie trwałości i zabezpieczeń przed korozją konstrukcji budowlanych. Autor kilkudziesięciu prac badawczych, kilkuset opinii oraz wielu ekspertyz eksploatowanych obiektów budowlanych. Uczestnik obrad Komitetu Trwałości Budowli PZITB. Jest sekretarzem naukowym Sekcji Inżynierii Materiałów Budowlanych KLiW PAN oraz członkiem komitetu technicznego PKN nr 234 ds. elementów do pokryć dachowych oraz Sekcji Inżynierii Wytrobów Budowlanych KLiW PAN. Rzeczoznawca budowlany PZITB w dziedzinie zabezpieczeń budowli.

– Jest Pan związany z instytutem od ponad czterdziestu lat. Jak rozpoczęła się Pana kariera w ITB?

– Faktycznie, w 2014 roku upływają 42 lata. Rozpocząłem pracę w Instytucie Techniki Budowlanej w Zakładzie Ochrony Budowli, pod kierunkiem znanego specjalisty prof. dr. hab. inż. Henryka Stankiewicza. To był rok 1972. Przez kolejne kilka lat pracy w instytucie zajmowałem się, między innymi, problemami korozji i trwałości konstrukcji żelbetonowych oraz specjalizowałem się w badaniach i ocenie żelbetonowych kominków wentylacyjnych i energetycznych.

– Zajmował się Pan również tematyką dźwigarów kablobetonowych, projektowanych i wykonywanych specjalnie do konkretnych obiektów.

– Pasjonujący temat. Prowadziłem wtedy badania mechanizmu kruchego pęknięcia kabli sprężających przeznaczonych do dźwigarów kablobetonowych. W tamtych latach, sześćdziesiątych, siedemdziesiątych ubiegłego wieku, powszechnie stosowano dźwigary kablobetonowe. Proszę wziąć pod uwagę, że niewłaściwe wypełnienie kanałów

kablowych było przyczyną spektakularnych katastrof przekryć dachowych hal przemysłowych. Opracowałem, na potrzeby diagnostyki, metodę szybkiej oceny podatności kabli na korozję naprężeniową w środowiskach modelujących zaczyn iniekcyjny o różnym stopniu karbonatyzacji. Między innymi dzięki tym badaniom dźwigary kablobetonowe wykonane ponad kilkadziesiąt lat temu są po dziś dzień eksploatowane w wielu budowlach.

– W 1985 roku rozszerzył Pan zakres swojej działalności badawczej i technicznej, kierując pracownią Zabezpieczeń Konstrukcji Metalowych.

– Tak, w tym czasie wprowadzano do budownictwa wyroby z blach stalowych ocynkowanych i powlekanych, na których badanie i ocenę nie było stosownych norm. Na podstawie prowadzonych przez zespół prac badawczo-rozwojowych określiliśmy metody badania i ustaliliśmy kryteria oceny zabezpieczeń blach, z których wykonywano pokrycia dachowe, obróbki, płyty warstwowe, czy też okładziny elewacyjne.

– A konstrukcje żelbetowe?

– Od początku mojej pracy w ITB wykonywałem ekspertyzy techniczne konstrukcji żelbetowych. W 1993 roku uzyskałem I stopień specjalizacji zawodowej inżyniera w dziedzinie budownictwa i inżynierii lądowej, kierunek specjalizacji: ochrona budowli przed korozją. Badaniami nad konstrukcjami żelbetowymi zająłem się na przełomie lat 1994-1995 podczas stażu naukowego w CSTB (Centre Scientifique et Technique du Bâtiment) we Francji. Prowadziłem badania elementów konstrukcji żelbetowych poddanych oddziaływaniu agresywnych substancji, których wyniki stanowiły wyjściowy materiał do rozprawy doktorskiej. Po powrocie ze stażu kontynuowałem badania naukowe w ITB. A w 2000 roku, na podstawie

rozprawy „Określenie trwałości żelbetu w środowiskach zawierających chlorki na podstawie oceny wybranych cech otuliny betonowej”, uzyskałem stopień naukowy doktora nauk technicznych, w dyscyplinie naukowej budownictwo i specjalności trwałość materiałów budowlanych.

– Pana praca została nagrodzona przez Ministerstwo Infrastruktury.

– Tak, to wielkie wyróżnienie. Trwałość betonu ma fundamentalne znaczenie ze względu na bezpieczeństwo konstrukcji oraz wysokości nakładów na utrzymanie obiektów. W swojej rozprawie przedstawiłem podstawowe wymagania dotyczące ochrony materiałowo-strukturalnej. Podałem przykłady działań na etapie projektowania i układania mieszanki betonowej, w celu zapewnienia właściwości ochronnych betonowej otuliny względem zbrojenia stalowego, szczególnie w warunkach działania środowisk zawierających chlorki.

– Jest Pan autorem i współautorem wielu instrukcji przydatnych w działalności inżynierskiej. Pana dorobek to blisko sto publikacji w czasopiśmie technicznych i wiele wystąpień na konferencjach naukowo-technicznych. Dane z Pana opracowań na temat wielkiej płyty są do tej pory cytowane, jako przykład kompleksowego badania budynków o konstrukcji wielkopłytowej. Proszę opowiedzieć o tych badaniach.

– W końcu lat dziewięćdziesiątych istotnym problemem w budownictwie stały się zagadnienia trwałości ścian zewnętrznych budynków wielkopłytowych. Wspólnie z zespołem Zakładu Trwałości Budowli prowadziłem kompleksowe badania złączy płyt warstwowych wielu budynków w różnych miastach. Podczas tych badań wykonano ponad sześćset odkrywek płyt, co przyczyniło się do diagnozy ich rzeczywistego stanu technicznego.

Instytut jest największą jednostką badawczą w dziedzinie budownictwa w Polsce i jedną z największych w Unii Europejskiej. Podstawowym celem badań naukowych i prac rozwojowych prowadzonych w Instytucie Techniki Budowlanej od początku jego działalności było i jest zapewnienie jakości polskiego budownictwa oraz ochrona interesów użytkowników obiektów budowlanych. Instytut ma akredytowany przez PCA Zespół Laboratoriów Badawczych (ZLB ITB), w skład którego wchodzi 9 laboratoriów badawczych, w których prowadzone są specjalistyczne badania podstawowe materiałów i wyrobów budowlanych oraz badania na potrzeby aprobaty i certyfikacji wyrobów, stanowiące podstawę do oznakowania krajowych wyrobów budowlanych znakiem B oraz wyrobów w Europejskim Obszarze Gospodarczym oznakowaniem CE. Wyposażenie pomiarowe ZLB ITB nadzoruje akredytowane przez PCA Laboratorium Wzorcujące. Laboratorium wykonuje również usługi wzorcowania w zakresie udzielonej akredytacji dla klientów zewnętrznych.

ITB®
jakość w budownictwie
Instytut Techniki Budowlanej

Instytut Techniki Budowlanej

ul. Filtrowa 1

00-611 Warszawa

tel. 22 825 04 71

www.itb.pl



Biurowiec Q 22 w Warszawie

Odpowiedzialność architektoniczna – kluczem działania w przestrzeni

Architektura jest dyscypliną, w którą trzeba zaangażować wiedzę, wyobraźnię, fantazję oraz światopogląd ludzi, którzy ją tworzą.

Nie wszystkie powstające projekty mają szansę na realizację, nie wszystkie też z myślą o realizacji są tworzone. Te jednak, które udaje się doprowadzić do pełnej materializacji są też emanacją osobowości ludzi, którzy muszą umieć utrzymać i przeprowadzić je przez rafa problemów, uzgodnień i nieprzewidzianych okoliczności. Taki zespół ludzi nie powstaje od razu. W pracowni Kuryłowicz & Associates jest on zbudowany na przestrzeni przeszło trzydziestu lat. Zainicjował go Stefan Kuryłowicz (1949–2011), kontynuują współpracownicy, przyjaciele i następcy.

Cały zespół Kuryłowicz & Associates łączy wspólne podejście do formułowania istoty każdego zagadnienia i rozwiązuje je jako wyzwanie i szansę na odnalezienie prawdy o kolejnym kawałku przestrzeni. Ogromny przywilej współpracy z klientami, którzy doceniają siłę architektury, pozwala wyeliminować podział architektury na komercyjną i społeczną, bogatą i ubogą. Jej charakter nie musi zależeć od budżetu inwestora, ani też od przeznaczenia.

Kluczem w działaniu przestrzennym jest odpowiedzialność na wielu różnych płaszczyznach:

- artystycznej, polegającej na interpretacji otoczenia, możliwości kształtowania formy, jej wyrazu, który powinien być odpowiedni i unikalny;
- naukowej, polegającej na wieloaspektowym podejściu do zadania;
- inżynierskiej, polegającej na doborze

specjalistów współpracujących w różnych branżach, twórczo wspierających myśl architekta;

- ekonomicznej polegającej na racjonalnym dysponowaniu powierzonym budżetem;
- terminowej, opartej na utrzymywaniu pracy w rytmie uzgodnionym z klientem.

Zespół pracowni uczestniczy też aktywnie w procesie budowy, oferując swoje nadzory, kontrole i dodatkową wiedzę. Obecnie firma zatrudnia ponad siedemdziesięciu stałych pracowników, w tym wysokiej klasy architektów, inżynierów budowlanych i inspektorów nadzoru. Trzon pracowni stanowią współpracujący ze sobą od kilkunastu lat specjaliści z dużym doświadczeniem zawodowym. Dzięki świadomie przeprowadzonym szkoleniom i kształceniu, w firmie pracuje kilku project managerów, których wiedza i talent umożliwiają prowadzenie projektu od etapu twórczej koncepcji do realizacji obiektu. Dużym atutem pracowni są młodzi pracownicy rekrutujący się z absolwentów wydziałów architektury różnych uczelni. Równie starannie dobierani są projektanci innych branż. Firma od lat współpracuje na stałe ze sprawdzonymi biurami konstrukcyjnymi i instalacyjnymi, ma też swój oddział konstrukcyjny Kuryłowicz Engineering. Od początku 1999 firma ma, na warszawskiej Saskiej Kępie, dużą nowoczesną siedzibę, wyposażoną we wszelkie systemy wspomagające projektowanie. W roku 2006 zaczęła również funkcjonować filia pracowni we Wrocławiu, która zatrudnia obecnie około 15 osób.

Kuryłowicz & Associates Sp. z o.o.

Maria Saloni-Sadowska,
architekt associate



Osiedle Eko Park w Warszawie



Biurowiec Zielna Point w Warszawie



Hotel Doubletree by Hilton w Łodzi

Pracę w Kuryłowicz & Associates rozpoczęła w 1995 roku, bezpośrednio po ukończeniu studiów na Wydziale Architektury Politechniki Warszawskiej. Od 2002 posiada uprawnienia budowlane. Obecnie pracuje na stanowisku głównego projektanta i zarządza pracą wieloosobowego zespołu projektantów.

Jest współautorką wielu projektów powstałych w pracowni, między innymi: budynku biurowego Zielna Point w Warszawie, osiedli mieszkaniowych Eko Park, Marina Mokotów, Ostoja Wilanów i Nowy Mokotów w Warszawie oraz budynków Hotelu Hilton w Gdańsku i w Łodzi.

Bierze udział w konferencjach naukowych, prezentując zagadnienia związane z projektowaniem współczesnych zespołów zabudowy mieszkaniowej.



Od 2006 roku jest sędzią konkursowym, a od 2009 członkiem prezydium Kolegium Sędziów Konkursowych Oddziału Warszawskiego SARP. Była sędzią konkursowym w konkursach architektonicznych o dużym znaczeniu ogólnopolskim, w tym trzy razy w roli sędziego referenta.

Poza zawodowym zainteresowaniem architekturą i designem pasjonuje się sportem i podróżami. Bierze udział w maratonach i w długodystansowych biegach narciarskich.



Hotel Hilton w Gdańsku



Osiedle Marina Mokotów w Warszawie

Kuryłowicz & Associates Sp. z o.o.

Jacek Świderski, architekt associate



Studiował na Wydziale Architektury Politechniki Warszawskiej, którą ukończył w 1992 roku. W tym samym roku został zatrudniony w pracowni Kuryłowicz & Associates, od 1996 r. projektant associate. Współtworzył między innymi zrealizowane projekty: Fujii Film Polska, stacji paliw JET w Tychach, modernizacji obiektów dla Pepsico Poland oraz projekty fabryk i obiektów przemysłowych: wiązek kablowych Lucas Sei w Lesznie, Starfam – Chatelle w Starachowicach, Sews w Rawiczu, TRW – Lucas Varity w Gliwicach, kosmetyków Avon w Garwolinie i w Rosji.

Jest współtwórcą projektów warszawskich: zespołu mieszkaniowego Menolly na terenie dawnej Elektrociepłowni Powiśle, domu handlowego przy ul. Brackiej – Vitkac, budynku biurowego z galerią handlową przy ul. Puławskiej Plac Unii, budynków biurowych Gdańska i Focus, siedziby firmy Avon Cosmetics, a także obecnie realizowanego wieżowca nawiązującego kształtem do struktury kryształu – Q22 w al. Jana Pawła II.

Współautor wielu projektów konkursowych oraz tych, które nie doczekały się jeszcze realizacji.



Siedziba Avon w Warszawie



Dom Handlowy Vitkac w Warszawie



Biurowiec z galerią handlową Plac Unii w Warszawie

Kuryłowicz & Associates Sp. z o.o.

Marcin Goncikowski, architekt associate



Osiedle Na Powiślu w Warszawie



Budynek biurowy Buma 5 w Krakowie



Siedziba MSG w Warszawie

Pracę zawodową rozpoczął w 1994 r. w warszawskim oddziale biura Helmuth Obata Kassabaum. Od 1998 r. pracuje w Kuryłowicz & Associates, gdzie obecnie zajmuje stanowisko szefa zespołu. Posiada uprawnienia do projektowania od 2001 roku. Jest członkiem Mazowieckiej Okręgowej Izby Architektów i SARP-u. Od 2003 r. prowadzi działalność naukową i dydaktyczną na Wydziale Architektury Politechniki Warszawskiej, gdzie pracuje jako wykładowca. Jest współautorem wielu opracowanych w Kuryłowicz & Associates projektów, m.in. Reprograf, Quattro Business Park, Buma 5, osiedla Na Powiślu, siedziby MSG, zabudowy wysokościowej Silesia Office. Jest laureatem konkursów i nagród architektonicznych.

MATBET

Tomasz Banaszyk, właściciel

W nowoczesnych, skomputeryzowanych halach produkowane są kręgi, rury, dennice, zbiorniki do kanalizacji, studnie wielkogabarytowe, rury żelbetowe i inne elementy systemu MATBET – kompleksowego rozwiązania umożliwiającego budowę systemów kanalizacyjnych, sanitarnych i deszczowych.



Absolwent Wydziału Budownictwa Politechniki Poznańskiej. Idąc w ślady ojca, twórcy MATBETU (1987), założył w 1989 r. firmę MATBET-BIS. Od 2002 r. zarządza całością. Znacząco rozwinął firmę technologicznie i inwestycyjnie. W związku z dalszym rozwojem produkcji, na początku 2005 r., powołał do życia oddział MATBET BETON. W tym też roku Tomasz Banaszyk został uhonorowany prestiżową nagrodą Lidera Przedsiębiorczości oraz Srebrnym Krzyżem Zasługi, wręczonym przez Prezydenta RP w Warszawie, w czasie Centralnych Obchodów Dni Budowlanych.

– Marka Pana firmy została w 2012 r. oszacowana na kilka milionów złotych, co dało jej 10 miejsce w rankingu najbardziej znanych i cenionych marek firm Wielkopolski. Jaki jest Pana przepis na sukces? Tradycja czy innowacja?

– MATBET działa od 1987 r., ale żaden sukces nie przychodzi od razu. Jest on wypadkową wielu czynników, z których najważniejszymi są moim zdaniem upór i wytrwałość w tworzeniu i podnoszeniu jakości produktu, dobór odpowiedniej kadry, konsekwencja w kreowaniu wizerunku firmy, czujność lub jak kto woli elastyczność wobec wszystkiego tego, co niesie rynek, a także odrobina szczęścia, zawodowa intuicja w doborze partnerów i podejmowaniu ważnych decyzji. Nie znaczy to wcale, iż nie dane nam było doświadczyć czasem porażki. Jednak w myśl zasady „co cię nie złamie, to cię wzmocni” te smutne doświadczenia zawsze przekuwamy na wiedzę przydatną w przyszłości.

Matbet jest laureatem wielu nagród i zdobywcą medali oraz prestiżowych certyfikatów i dyplomów potwierdzających betonową markę (hasło firmowe) oferowanych produktów i wysokiej ich pozycji na polskim rynku. Do najważniejszych trofeów należą: certyfikat Wielkopolska Jakość (2001), Złoty Medal MTP za studzienki TB (2002), Złota i Platynowa Kielnia (2002, 2003), Polski Kupiec Roku (2003, 2005), Nagroda Gospodarcza Województwa Wielkopolskiego (2005), certyfikat Dobry Beton (2005), Filar Biznesu (2006), Tarnowski Lew (2011), Certyfikat Rzetelna Firma (2011), Gazele Biznesu (2012), Gepard Biznesu (2012), i Certyfikat Uczciwości (2013). MATBET był prekursorem wielu rozwiązań i standardów jakościowych, współtworzył również Stowarzyszenie Producentów Elementów Betonowych do Kanalizacji.

– Na jaki sektor stawia Pan w obecnej polityce firmy? Gdzie widzi Pan największe szanse rozwoju?

– No cóż, mógłbym oczywiście odpowiedzieć, że ujawnianie tych opinii i informacji nie do końca leży w naszym interesie, jako że konkurencja czuwa. Powszechnie jednak wiadomo, że Polska ma wieloletnie zaległości, a także liczne bieżące potrzeby zarówno w dziedzinie budownictwa mieszkalnego, jak i w budowie infrastruktury drogowej i ochronie środowiska. Słowem: czasy dla MATBETU są dobre jeśli chodzi o potrzeby

ogólne. Jednak postępująca specjalizacja w produkcji materiałów budowlanych rzeczywiście skłania nas do zajęcia się szczególnie tym, w czym trudno nam dorównać i co wiąże się nie tylko z wieloletnim doświadczeniem, ale także z olbrzymimi inwestycjami poniesionymi w ostatnich kilku latach. Działania firmy są w dużym stopniu ukierunkowane na ekologię i ochronę środowiska. Skupimy się zatem jeszcze bardziej na kęgach, rurach, studniach kanalizacyjnych i wszystkim tym, co z betonem można zrobić w dziedzinie ochrony środowiska.

– Które z nagród są dla Pana szczególnie powodem do dumy?

– Bardzo ważnym wyróżnieniem dla MATBET był swego czasu certyfikat Wielkopolska Jakość. Od jego otrzymania minęło dużo czasu, ale fakt ten zawsze przywołuję w pamięci, jako że dokumentuje on zakorzenioną w Wielkopolsce gospodarność, będąc jednocześnie rzeczywistym aktem nobilitacji, przepustką w zdobywaniu nowych zleceń, pozyskiwaniu liczących się na rynku partnerów, czy też pozyskiwaniu funduszy na nowe inwestycje niezbędne do dalszego rozwoju firmy. Ten tytuł jest również wielkim zobowiązaniem i dzisiaj, mam chyba prawo stwierdzić, że z tego zobowiązania MATBET wywiązał się nieźle. Kolejne certyfikaty i medale, a także uhonorowanie mojej skromnej osoby Srebrnym Krzyżem Zasługi przez Prezydenta III RP, stanowią oczywiście kolejny powód do dumy, ale są równocześnie jeszcze wyżej podniesioną poprzeczką, którą zamierzamy przeskoczyć.



MATBET®
betonowa marka

MATBET

ul. Rolna 12, Sady k. Poznań

62-080 Tarnowo Podgórne

tel. + 48 61 8 146 146

www.matbet.pl

MOSTOSTAL Warszawa SA

Jose Angel Andres Lopez, wiceprezes zarządu ds. produkcji



Fot. Mostostal Warszawa

Urodził się w 1974 r. Ukończył Politechnikę w Madrycie uzyskując tytuł inżyniera, specjalność – budowa mostów. Od lutego 2005 r. pełni funkcję dyrektora technicznego Acciona Infraestructuras S.A. oddział w Polsce. W dniu 25 czerwca 2007, decyzją rady nadzorczej, został powołany w skład zarządu Mostostalu Warszawa SA, a od dnia 28 listopada 2011 r. pełni funkcję wiceprezesa zarządu.

Pełni również funkcję prezesa zarządu Mostostal Power Development.

Zasiada też w Radach Nadzorczych spółek zależnych Mostostalu Warszawa SA: Mostostal Płock S.A., Mostostal Kielce S.A. i Mieleckie Przedsiębiorstwo Budowlane S.A.

– Mostostal Warszawa jest jedną z najstarszych firm budowlanych w Polsce. W czym tkwi tajemnica sukcesu firmy, która niezależnie od różnych zawirowań na rynku budowlanym, od lat utrzymuje pozycję lidera w branży?

– Historia Mostostalu Warszawa rozpoczęła się blisko siedem dekad temu – 28 maja 1945 roku, podpisaniem aktu założycielskiego Przedsiębiorstwa Budowy Mostów i Konstrukcji Stalowych Mostostal. Dzisiaj patrzymy śmiało w przyszłość na kolejne inwestycje, zmierzamy z duchem czasu, żywo reagując na potrzeby rynku. Ze świadomością konieczności zmian, koncentrujemy naszą energię, by stać się liderem w pięciu kluczowych dla nas obszarach. Są to budownictwo energetyczne, przemysłowe, budownictwo kubaturowe, budownictwo infrastrukturalne oraz projekty z zakresu ochrony środowiska. W takim doborze naszych priorytetów kierujemy się wymiarem biznesowego rozwoju firmy oraz możliwością aktywnego uczestnictwa w rozwijaniu infrastruktury w Polsce. Jesteśmy dumni, że praktycznie w każdym większym mieście Polski znajduje się obiekt wybudowany przez Mostostal Warszawa. Pełni on nie tylko swoje docelowe funkcje, ale również współtworzy charakter i klimat miasta. Stanowi istotny element, bez którego trudno sobie wyobrazić niejedną miejski krajobraz. Począwszy od pierwszej realizacji firmy jaką była odbudowa tuż po II wojnie światowej mostu im. Ks. J. Poniatowskiego w Warszawie, czy w ostatnich latach rewitalizacji Krakowskiego Przedmieścia, budowy wyjątkowego w skali europejskiej mostu Rędzińskiego we Wrocławiu, czy jednej z najnowocześniejszych hal widowiskowo-sportowych Kraków Areny. Kolejną z takich inwestycji w portfolio Mostostalu jest Centrum Kulturalno-Kongresowe na Jordankach w Toruniu, czy budowa bloków energetycznych nr 5 i 6 w Opolu, jak wiadomo projektu o kluczowym znaczeniu dla bezpieczeństwa energetycznego kraju.

– Grupa Mostostal po kilku latach z ujemnym bilansem mile zaskakuje analityków, podtrzymując tendencję poprawy wyników. Tendencja ta została zapoczątkowana w pierwszym kwartale 2014 r. Jak w chwili obecnej wygląda sytuacja finansowa firmy?

– Mostostal przeżył szczęśliwie zawirowania, jakie mogliśmy obserwować w latach 2011–2013 na polskim rynku budowlanym, niestety wielu

Mostostal Warszawa SA należy do grona największych firm budowlanych w Polsce. Blisko siedem dekad obecności firmy na rynku budowlanym zaowocowało realizacją inwestycji we wszystkich kluczowych segmentach rynku budowlanego w kraju i Europie. W swoim działaniu spółka łączy wieloletnią tradycję polskiej myśli inżynierskiej z profesjonalną organizacją i szerokim wykorzystaniem najnowocześniejszych technologii. Mostostal Warszawa jest notowany na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych niemal od początku istnienia krajowego rynku kapitałowego. Głównym akcjonariuszem spółki jest Acciona S.A. – hiszpańska firma działająca w sektorze infrastruktury, energetyki odnawialnej oraz gospodarki wodnej. Mostostal Warszawa SA jest głównym udziałowcem kilku przedsiębiorstw tworzących Grupę Kapitałową Mostostal Warszawa.

firmom z naszego sektora to się nie udało. Duża w tym zasługa głównego akcjonariusza – firmy Acciona, która udzieliła nam pożyczek na łączną kwotę 484 mln zł, a część z nich w wysokości 202 mln złotych przekształciła na kapitał. Sytuacja zaczęła się jednak radykalnie zmieniać pod koniec 2013 r. Od tamtego czasu Grupa Mostostal wykonała ogromną pracę na rzecz restrukturyzacji. Udało jej się odzyskać rentowność – pierwsze półrocze zamknęliśmy z zyskiem zarówno na poziomie grupy, jak i Mostostalu Warszawa – spółki-matki. Nasza sprzedaż wyniosła 702 mln zł, marża 44 mln zł, a zysk przed opodatkowaniem 13 mln zł. W przypadku głównych pozycji bilansowych zanotowaliśmy znaczną poprawę w porównaniu do danych na dzień 31.12.2013 r. w szczególności, jeśli chodzi o wzrost środków pieniężnych, których stan zwiększył się o 77 mln zł (na koniec czerwca Grupa Mostostal dysponowała środkami pieniężnymi w kwocie 183 mln zł) oraz wzrost kapitału obrotowego (różnica pomiędzy aktywami obrotowymi a zobowiązaniami krótkoterminowymi), który wyniósł 133 mln zł (na koniec 2013 rok – saldo było ujemne i wyniosło 60 mln zł). Poprawę wyników odnotowały praktycznie wszystkie spółki z grupy, w szczególności spółka macierzysta – Mostostal Warszawa SA (sprzedaż 423 mln zł, marża brutto 23 mln zł, zysk przed opodatkowaniem 7 mln zł), Mostostal Puławy S.A. (sprzedaż 149 mln zł, marża brutto 11 mln zł, zysk przed opodatkowaniem 7 mln zł), Mostostal Płock S.A. (sprzedaż 53 mln zł, marża brutto 5 mln zł, zysk przed opodatkowaniem 2 mln zł).

Należy podkreślić, że wyniki te nie uwzględniają jeszcze pełnych zysków z projektu pod nazwą „Budowa bloków energetycznych nr 5 i 6 w Elektrowni Opolo”, gdzie Mostostal Warszawa wykona prace za 2.766,27 mln zł brutto. Szacujemy, że w drugiej połowie 2014 r. grupa zrealizuje prace w Opolu na kwotę około 150 mln zł. Na podstawie przeprowadzonej analizy prognozowanych przepływów środków pieniężnych, jak również znacznego zaangażowania w sektorze energetycznym, przewidujemy także dalszą poprawę wyników finansowych, i z optymizmem patrzymy w przyszłość.

– Mostostal jest znany ze swojego wkładu w rozwój polskiej myśli inżynierskiej. Niedawno mogliśmy usłyszeć o budowanym przez Państwa pierwszym w Polsce innowacyjnym moście z kompozytów FRP. Dlaczego innowacje są dla Was tak ważne?

– Innowacyjność w biznesie to jedna z naszych kluczowych wartości. Mostostal Warszawa, jako jedyna firma w całej branży budowlanej w Polsce, powołała dziewięć lat temu własny dział badań i rozwoju. Nasz inkubator nowych technologii oferuje szeroki wachlarz usług dla różnych sektorów rynku. Współpracujemy niemalże ze wszystkimi liczącymi się jednostkami badawczymi w Polsce i za granicą. Środki, które przeznaczamy na działalność badawczo-rozwojową wciąż rosną. Mamy świadomość tego, że wspierając nowe technologie inwestujemy nie tylko w rozwój firmy, ale co ważniejsze w rozwój polskiej myśli inżynierskiej. Prowadzi-

my szereg procesów badawczych, na różnych polach. Począwszy od prac naukowych nakierowanych na zastosowanie nowych materiałów (dotychczas niestosowanych w budownictwie), takich jak kompozyty typu FRP i nanomateriały. Ale także technologii informacyjno-komunikacyjnych obejmujących opracowywanie nowych rozwiązań i narzędzi wspierających działalność przedsiębiorstwa. Skupiamy się też na rozwijaniu technologii wspomagających procesy decyzyjne i monitoring placów budowy oraz rozwoju technologii zwiększających wydajność energetyczną w budynkach. W zakresie infrastruktury nasza działalność badawcza koncentruje się na zastosowaniu nowych materiałów w obiektach infrastruktury transportowej. Efektem tych prac jest m.in. budowa pierwszego w Polsce i jednego z nielicznych w Europie innowacyjnego mostu z kompozytów FRP, który powstaje w miejscowości Błazowa pod Rzeszowem. Dodam tylko, że będzie to również jeden z największych, pod względem rozpiętości przęsła, tego typu mostów na świecie. Dużą wagę przywiązujemy też do kwestii związanych z rozwojem zrównoważonego budownictwa. Stale prowadzimy prace badawcze nad technologiami mającymi na celu racjonalizację zużycia energii oraz innych zasobów w budynkach, czy technologii umożliwiających stosowanie materiałów przyjaznych środowisku naturalnemu. Pierwszy „budynek jutra” czerpiący z wyników prac badawczych i rozwojowych Mostostalu Warszawa powstaje na warszawskim Żoliborzu, jest to projekt o nazwie Miejski Budynek Jutra 2030.

Najnowocześniejsza sala koncertowa w Polsce Centrum Kulturalno-Kongresowe na Jordankach w Toruniu



Wizualizacje: UM Toruń

Tradycja i nowoczesność

Mostostal Warszawa w przeciągu swojej prawie 70-letniej działalności wielokrotnie był wykonawcą obiektów przełomowych i kluczowych dla rozwoju polskiej architektury. Kolejną z takich inwestycji w portfolio firmy jest Centrum Kulturalno-Kongresowe na Jordankach w Toruniu.

Światowej sławy architekt

Przebiegające, zgodnie z planem, prace budowlane na Jordankach trwają od kwietnia 2013 r. W październiku br. budynek osiągnął stan surowy. Docelowo powstanie tu przepiękny obiekt o niespotykanej architekturze, zaprojektowany przez światowej sławy hiszpańskiego architekta Fernando Menisa. Inwestorem przedsięwzięcia jest Urząd Miasta Torunia. Ukończenie budowy i prac związanych z wyposażeniem sali planowane jest latem 2015 r., zaś rozpoczęcie eksploatacji w czwartym kwartale 2015 r.

Niespotykana architektura

Budynek będzie miał sześć kondygnacji i ok. 22 tys. m² powierzchni. W jego wnętrzu znajdują się: sala ze sceną, która będzie miała kanał dla orkiestry z widownią na 880 miejsc i scena plexerowa na 300 miejsc, a także pomieszczenia techniczne, administracyjne i socjalne. Obok obiektu powstanie parking na 185 stanowisk.

Wielofunkcyjne Centrum Kulturalno-Kongresowe na Jordankach składać się będzie z kilku modułów połączonych od góry szklanymi taflami, dzięki którym inwestycja będzie widna i przestrzenna. Dodatkowo system podwójnych ścian zapewni jej oszczędność ciepła i dobrą izolację od ulicznego zgiełku. Wzniesiona na obrzeżach miasta, obok zabytkowego zespołu miejskiego Torunia, wpisanego na listę światowego dziedzictwa kulturalnego UNESCO, Wielofunkcyjna Sala Koncertowa służyć będzie organizacji imprez koncertowych, teatralnych, operowych i kongresowych.

Najnowocześniejsze rozwiązania

W czasie budowy Sali Koncertowej zastosowano wiele niespotykanych dotąd w Polsce rozwiązań, np. tzw. pikado, którym będzie

wyłożona większa część kompleksu. Jest to konglomerat betonu z dodatkiem kruszywa melafirowego i cegły. Powstaje w ten sposób, że na jednej stronie szalunku przyklejana jest połamana i chaotycznie ułożona cegła. Między jego drugą stroną a cegłą wlewany jest beton, który wypełnia wszystkie szczeliny. Po utwardzeniu materiału betonowa powierzchnia jest skuwana w taki sposób, aby jak najwięcej ją odsłonić. Projektant sali Fernando Menis chciał nawiązać do stylu gotyckiego, który jest architektoniczną i historyczną wizytówką Torunia. Nowatorska była też metoda wykonywania ścian szczelinowych. Głównym założeniem projektu jest wielofunkcyjność budynku, polegająca na możliwości dostosowania wnętrza do najróżniejszych imprez i wydarzeń kulturalnych. Ma on również pełnić

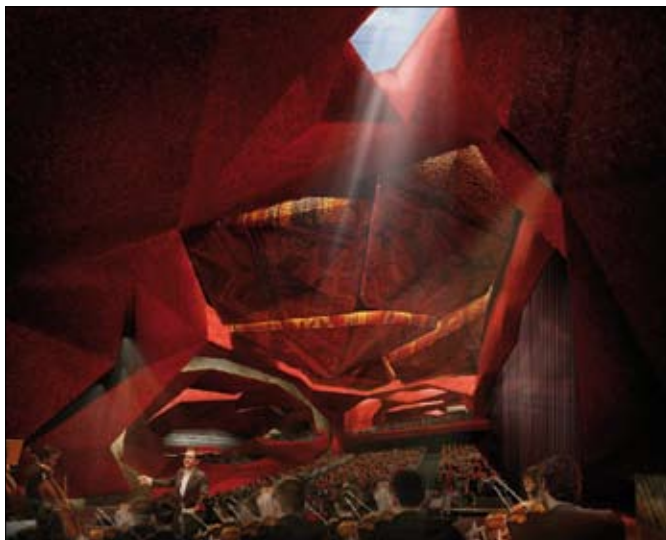


Wizualizacje: UM Toruń

funkcje wystawiennicze i edukacyjne. Swoją siedzibę znajdzie tu także Orkiestra Symfoniczna z Torunia. Ciekawym rozwiązaniem jest mobilna ściana pomiędzy dużą salą koncertową a salą kameralną, która będzie najwyższą ruchomą przegrodą w Polsce. Dzięki temu będzie można zmieniać akustykę zależnie od zamierzonego efektu. Po jednej stronie obrotowych paneli znajdzie się płaszczyzna pochłaniająca dźwięk, a po drugiej rozpraszająca.

Własny zakład produkcji betonu

Wielofunkcyjną Salę Koncertową na Jordankach zaprojektowała hiszpańska pracownia Menis Arquitectos, która w 2009 r. wygrała ogłoszony przez miasto konkurs architektoniczny. Obiekt zaprojektowany przez uznanego w świecie hiszpańskiego architekta Fernando Menisa będzie charakteryzował się oryginalną rzeźbiarską formą, innowacyjnymi rozwiązaniami regulacji akustyki za pomocą ruchomych sufitów oraz nowoczesnymi rozwiązaniami umożliwiającymi wielofunkcyjne wykorzystanie. Fernando Menis, specjalista od betonu w architekturze zinterpretował historię Torunia na nowo – wpisując nowatorski obiekt z betonu i cegły w historyczną zabudowę miasta. Specjalnie na placu budowy utworzono indywidualny zakład produkcji betonu. Wszystkie decyzje dotyczące wyboru materiałów podejmował osobiście główny architekt, który poszukując najodpowiedniejszego odcienia betonu odwiedzał polskie kopalnie melafiru (kruszywo służące do produkcji betonu), aby ocenić jego jakość.



Wizualizacje: UM Toruń

Na ich bazie Mostostal Warszawa przygotowywał wiele próbek, z których Fernando Menis wybrał dwie najlepsze, pasujące do barwy cegły – jedną na ściany wewnętrzne, a drugą do elewacji budynku. Według zamysłu projektanta na powierzchni wyraźnie miała być widoczna odcisnięta faktura desek. W związku z tym w całym gmachu będą wykonane zróżnicowane pod względem faktury wykończenia ścian, na przykład w przestrzeniach reprezentacyjnych zaprojektowano wzór desek w poziomie, a w pomieszczeniu prób muzyków – w pionie. Jak oryginalny i nowoczesny jest to obiekt, będzie można przekonać się pod koniec 2015 roku, kiedy to Centrum Kulturalno-Kongresowe na Jordankach otworzy swoje podwoje, a Toruń wzbogaci się o największą inwestycję kulturalną w swojej historii.

Najlepsza inwestycja na 25-lecie wolnej Polski

Warto wspomnieć, że makieta budynku Wielofunkcyjnej Sali Koncertowej na Jordankach, była prezentowana w Muzeum Sztuki Nowoczesnej w Warszawie. Muzeum zorganizowało unikatową wystawę polskiej architektury współczesnej, w czasie której eksponowane były makiety 25 najciekawszych obiektów zrealizowanych w Polsce po 1989 r., w tym również makieta budynku toruńskiej sali. Przypomnijmy również, że w 2010 r. Fernando Menis za projekt Centrum Kulturalno-Kongresowego na Jordankach otrzymał nagrodę na Festiwalu Architektury Światowej w Barcelonie, jako najlepszy projekt kulturalny przyszłości.



Wizualizacje: UM Toruń



Wizualizacje: UM Toruń

NDI S.A.

Jerzy Gajewski, prezes zarządu



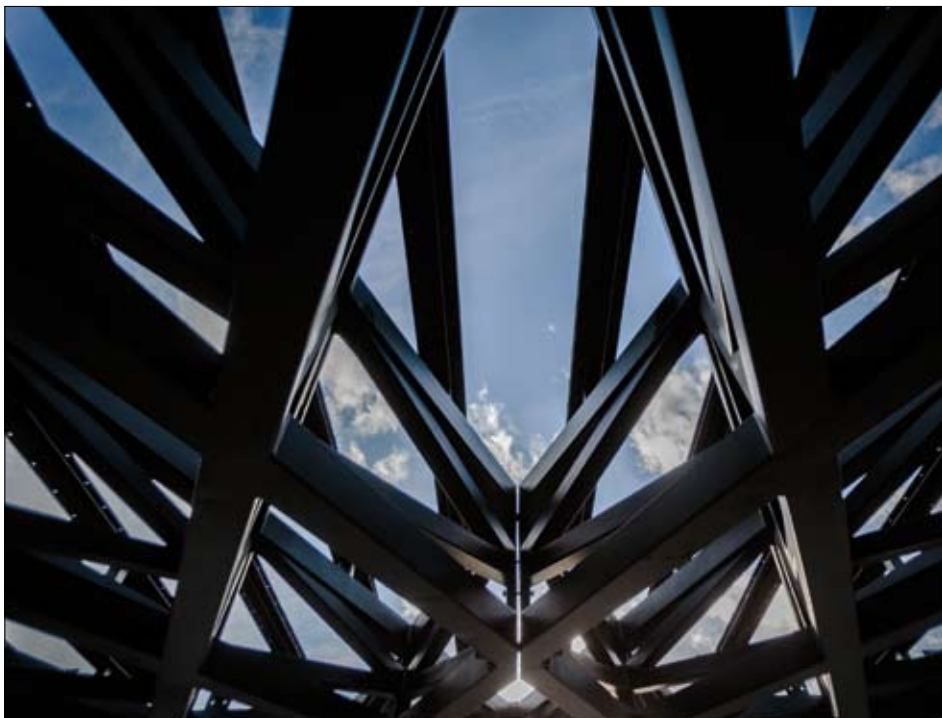
Absolwent Politechniki Gdańskiej. Karierę zawodową rozpoczął w 1972 roku w Gdańsku. W latach 1977-90 doświadczenie zdobywał w Iraku i Kuwejcie m.in. świadcząc usługi w zakresie przygotowania i nadzoru projektów inwestycyjnych. W 1991 roku założył NDI S.A. – spółkę dewelopersko-realizacyjną specjalizującą się w organizacji, nadzorze i realizacji inwestycji. NDI ma w dorobku uczestnictwo w szeregu znaczących inwestycji w Polsce, w tym m.in.: budowa północnego odcinka Autostrady A1 z Gdańska do Torunia, rewitalizacja Centrum Sopotu, Hotele Sheraton, kompleksy biurowo-usługowe dla znaczących instytucji bankowych i ubezpieczeniowych. W zakresie projektów infrastrukturalnych NDI realizuje inwestycje drogowe, kolejowe i tramwajowe. Spółka uzyskała dwukrotnie prestiżowe Diamenty Forbesa. Jerzy Gajewski posiada bogate doświadczenie w pracy w zarządkach i organach nadzorczych spółek kapitałowych. Był doradcą m.in. prezydenta m. Gdańska, Polskich Kolei Państwowych, przedsiębiorstwa Porty Lotniczej S.A., Ministerstwa Gospodarki Przestrzennej i Budownictwa w rządzie Hanny Suchockiej. W 2009 roku otrzymał tytuł „Pracodawcy roku 2008 w Budownictwie”, w 2012 roku tytuł „Top Menedżera Pomorza 2011”. W 2013 roku Jerzy Gajewski został uhonorowany przez Pracodawców Pomorza, największą na Pomorzu organizację zrzeszającą ponad 600 przedsiębiorców, Złotym Oxerem. Nagroda przyznawana jest firmom, które w swojej działalności wychodzą poza utarte schematy i podejmują się wielkich wyzwań biznesowych. W 2013 roku Pracodawcy Rzeczypospolitej uhonorowali prezesa NDI S.A. Jerzego Gajewskiego „Konfederatką 2013”. Według zestawienia TOP 100 Dziennika Bałtyckiego Grupa Kapitałowa NDI S.A. została umieszczona na siódmej pozycji wśród największych firm Pomorza.

– Kiedy zakładał Pan firmę, spodziewał się Pan, że NDI będzie realizowała tak znaczące projekty, jak budowa północnego odcinka Autostrady A1 z Gdańska do Torunia, czy rewitalizacja Centrum Sopotu?

– Rozwój NDI niezmiennie mnie cieszy.

Gdy tworzyłem spółkę w 1991 roku, miałem oczywiście nadzieję, że uda nam się dokonać rzeczy istotnych, zrealizować projekty, które przetrwają na dłużej w świadomości ludzi. Ciężko pracowaliśmy na sukces, byliśmy otwarci na nowe wyzwania, a z każdego projektu staraliśmy się czerpać nową wiedzę i doświadczenie. Gdy więc udało nam się doprowadzić do realizacji wspomnianych projektów, chociaż czuliśmy, iż ich realizacja jest kolejnym, naturalnym krokiem w rozwoju spółki, to jednak trudno było nie docenić wagi tych projektów. Północny odcinek Autostrady A1 i nowe Centrum Sopotu to rzeczywiście dwa najbardziej znaczące projekty w historii NDI. Były to projekty pionierskie, choćby dlatego, iż obydwa realizowane były w formule partnerstwa publiczno-prywatnego. Ich realizacja była źródłem rozległej wiedzy i nowych doświadczeń, również z zakresu współpracy z partnerem publicznym.

Był to też wstęp do realizacji przez NDI kontraktów w systemie zamówień publicznych, gdyż nasze wcześniejsze doświadczenia koncentrowały się na realizacji projektów prywatnych oraz naszych własnych inwestycji.



Kratownica dachu Teatru Szekspirowskiego w Gdańsku



Gdański Teatr Szekspirowski z unikalnym otwieranym dachem



Wizualizacja rozbudowy Portu Lotniczego Gdańsk

– NDI, wcielając się w rolę dewelopera, generalnego wykonawcy i inwestora, jest doskonałym przykładem na to, że dywersyfikacja nie wyklucza specjalizacji.

Czy jest to wygodna i opłacalna strategia ze względu na sytuację rynkową i na inne potrzeby dotychczasowych odbiorców?

– Od wielu lat staramy się równomiernie rozbudowywać nasz potencjał w oparciu o te trzy funkcje. Możliwość działania w różnych rolach niewątpliwie rozszerza wachlarz naszych możliwości i pozwala nam pracować nad bardzo różnymi i skomplikowanymi projektami. Na przestrzeni ostatnich dwudziestu lat mogliśmy dowolnie wybierać te role w zależności

od specyfiki projektów i oczekiwań potencjalnych partnerów lub klientów. Elastyczność reagowania na potrzeby klientów jest jedną z przewag konkurencyjnych NDI na trudnym rynku budowlanym i pozytywnie wyróżnia nas na tle innych firm.

– NDI od kilku lat obecna jest na rynku kolejowym. Jak udało się Wam z takim impetem przejąć część rynku, który wcześniej był bardzo mocno wyspecjalizowany i oparty na kilku firmach realizujących kontrakty dla PKP?

– Nasza obecność na tym rynku to efekt realizacji strategii dywersyfikacji branż,

w których realizujemy projekty. W 2012 roku podjęliśmy decyzję o próbie pozyskania projektu w branży kolejowej. Zrealizowaliśmy nasz plan i od tej pory staramy się aktywnie pozyskiwać kolejne kontrakty kolejowe, analizując ich specyfikę pod kątem naszych możliwości organizacyjnych. Projekty infrastrukturalne, w tym kolejowe, wymagają doświadczenia zawodowego i dużej dyscypliny organizacyjnej. Z dumą mogę powiedzieć, że udało nam się stworzyć dobry zespół do realizacji tego typu projektów. Niezależnie od tego, staramy się rozwijać naszą działalność budowlaną w różnych obszarach rynku, a sektor

NDI ma w dorobku uczestnictwo w szeregu znaczących inwestycji w Polsce, w tym m.in. budowa północnego odcinka Autostrady A1 z Gdańska do Torunia, rewitalizacja Centrum Sopotu, Hotele Sheraton, siedziby znaczących instytucji bankowych i ubezpieczeniowych. W zakresie projektów infrastrukturalnych NDI realizuje inwestycje drogowe, kolejowe i tramwajowe. Spółka uzyskała dwukrotnie prestiżowe Diamenty Forbesa.



Zmodernizowana linia kolejowa Chelmża–Grudziądz

infrastruktury kolejowej jest i będzie dla nas ważnym elementem rozwoju firmy.

– Które projekty uważa Pan za strategiczne w historii NDI?

– Można powiedzieć, że każdy pierwszy projekt w nowym segmencie rynku lub nowej branży jest dla nas strategiczny i nie zawsze jest to związane z wielkością uzyskanych z niego przychodów. Nasz pierwszy projekt kolejowy był stosunkowo niewielki, ale nauczył nas realizować duże projekty kolejowe i podwyższył nasze kompetencje w tym sektorze. Podobnie było z projektem autostradowym czy później z projektami tramwajowymi. Nasz pierwszy projekt tramwajowy w Katowicach otworzył nam nowy rynek i obecnie NDI jest bardzo istotnym graczem na Śląsku jeśli chodzi o przebudowę i modernizację torów tramwajowych w tym regionie.

– W jakich obszarach NDI będzie szczególnie widoczne w najbliższych latach?

– Cały czas intensywnie zabiegamy o nowe kontrakty w branżach, w których jesteśmy już obecni, ale interesują nas też nowe branże i rynki. Hydrotechnika to obszar, który postrzegamy jako perspektywiczny. Rozwój portów morskich i terminali jest dla nas także potencjalnym źródłem nowych przedsięwzięć. Ponadto zabiegamy o realizację projektów w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego, szczególnie istotny projekt dotyczy budowy spalarni śmieci w Gdańsku. Obecnie uczestniczymy w postępowaniu prekwalifikacyjnym. Równolegle prowadzimy przygotowania do wejścia na rynek budownictwa energetycznego, a także naftowo-gazowego. Nie jest to łatwe, gdyż nie posiadając własnych doświadczeń musimy szukać współpracy w konsorcjach. W tym kontekście bardzo cennym byłoby pozyskanie zlecenia na

budowę elektrowni w Olsztynie (w postępowaniu uczestniczymy z Grupą Besix) w formule partnerstwa publiczno-prywatnego. Projekt ten jest niezwykle istotny, ponieważ chcemy być aktywnym realizatorem przedsięwzięć na rynku energetycznym.



NDI S.A.

ul. Powstańców Warszawy 19

81-718 Sopot

tel. 58 771 77 00

www.ndi.com.pl

ASTRUM BUSINESS PARK – inwestycja projektowana i realizowana zgodnie z BIM

PROCHEM to firma inżynierska, projektująca i realizująca inwestycje przemysłowe, obiekty budownictwa ogólnego, a także ochrony środowiska. Inwestycje realizuje kompleksowo, zaczynając od przygotowania koncepcji projektowych po symboliczne przekazanie klucza inwestorowi, bądź też realizuje poszczególne zadania na różnych etapach procesu inwestycyjnego.

PROCHEM S.A. rozpoczął działalność w 1947 r. Od początku istnienia, jako polska firma inżynierska, wyznaczał w kraju trendy rozwoju narzędzi do projektowania. Spółka jako jedna z pierwszych wykonywała opracowania projektowe przy użyciu specjalistycznych oprogramowań, początkowo wykorzystując środowisko AutoCada, a w 2002 r. dzięki AVEVA PDMS weszła w erę projektowania trójwymiarowego w inwestycjach przemysłowych. Mając na uwadze ciągły rozwój, unowocześnianie metod i narzędzi pracy, które spełniają oczekiwania nawet najbardziej

wymagających klientów, w 2012 r. spółka podjęła decyzję o rozpoczęciu prac nad wdrożeniem BIM (Building Information Modeling).

Astrum Business Park – kompleks biurowy o powierzchni ponad 30 000 m² zlokalizowany przy ulicy Łopuszańskiej w Warszawie – to pierwsza inwestycja PROCHEM S.A. zaprojektowana i budowana zgodnie z ideą zintegrowanego procesu inwestycyjnego opartego na BIM. Dzięki zaangażowaniu inwestora, projektantów i podwykonawców PROCHEM wprowadził BIM w polskie realia i środowisko inżynierskie.

Długoletnie doświadczenie PROCHEMU, wysokie kwalifikacje i profesjonalizm pracowników, jak również stosowanie najnowocześniejszych narzędzi i metod pracy to największe atuty. Decydują o tym, że firma ma niezmiennie wysoką pozycję na rynku budowlanym.

Model 3D

Dokumentacja wykonawcza Astrum Business Park została opracowana wielobranżowo w środowisku 3D z wykorzystaniem najnowszych narzędzi projektowania, tj. Autodesk



Wielobranżowość modelu



Wizualizacja Astrum Business Park w Warszawie

Revit i Autodesk Navisworks. Oprogramowanie to odzwierciedla sposób, w jaki tworzą umysły projektantów.

Dwuwymiarowe rysunki przyjmują formę trójwymiarowych, przestrzennych obiektów. Dzięki wykonaniu modelu 3D zgodnie z ideą BIM jest możliwość wykorzystania go na dalszych etapach inwestycji.

Wirtualny model 3D zawiera wszystkie dane o obiekcie, które mogą być poddawane stałej analizie i symulacji, dzięki czemu możliwe jest uzyskanie precyzyjnych informacji o projektowanym obiekcie jeszcze przez rozpoczęciem jego realizacji.

Dzięki podjęciu decyzji o przyjęciu reguł i norm europejskich modelu i zaadoptowaniu ich do polskich wymogów prawnych, PROCHEM wypracował standardy modelowania, które wykorzystywane są w spółce. Gwarantują one wysoką jakość tworzonego modelu i dokumentacji projektowej oraz zapewniają zapis i odczyt szerokiego zakresu dodatkowych informacji.

Kolejne etapy – 4D i 5D

Poprawnie przygotowany trójwymiarowy model Astrum Business Park posłużył spółce do wykonania harmonogramu prac budowlanych. Wykorzystując narzędzie BIM 4D stworzony został harmonogram na podstawie symulacji

procesu realizacji, który w zrozumiały dla każdego sposób przedstawia proces postępu prac budowlanych, jego zgodność z przyjętym pierwotnie planem oraz ewentualne opóźnienia. Dodanie do modelu 3D i harmonogramu robót piątego wymiaru – 5D, czyli kosztu, umożliwiło wykonanie wyceny wszelkich prac wraz z jednoczesną wizualizacją ich postępów i poniesionych nakładów finansowych.

Nowa jakość usług

Dzięki wdrożeniu oprogramowania 3D, które realizuje założenia koncepcji BIM, PROCHEM otrzymał nową jakość w zakresie zarządzania projektem oraz dostępu do danych o projekcie. Zintegrowane projektowanie obiektów, polegające na równoczesnej pracy wszystkich specjalistów na jednym modelu cyfrowym w znacznym stopniu usprawnia koordynację i komunikację międzybranżową, eliminuje ewentualne kolizje i błędy projektowe, usprawnia pracę i realnie skraca czas realizacji całego projektu. Zaletą jest także możliwość wyboru najbardziej optymalnych rozwiązań, przygotowanie w krótkim czasie bardzo szczegółowych zestawień materiałów oraz zawsze wysoka jakość dokumentacji. Duże korzyści płyną również z usług na etapie realizacji inwestycji przygotowanej w BIM: przejrzystość dokumentacji projektowej –

dostęp do modelu zawierającego wszystkie szczegóły, brak kolizji projektowych, wizualizacja harmonogramu prac oraz lepsza kontrola jakości prac budowlanych. Z kolei największą zaletą uczestnictwa w procesie dla inwestora jest posiadanie pełnej informacji o postępie prac na każdym etapie i większej kontroli nad ponoszonymi wydatkami oraz bycie świadomym współuczestnikiem procesu tworzenia obiektu. Widząc zalety z wdrożenia nowych narzędzi, a także mając na uwadze doskonalenie metod pracy i gwarantowanie wysokich standardów jakości usług, PROCHEM S.A. planuje w najbliższym czasie wprowadzić działania w środowisku BIM – 6D.

Przygotowanie dokumentacji powykonawczej obiektu Astrum Business Park uzupełniające model o wbudowane urządzenia i elementy, zostanie wykorzystane w procesie zarządzania kompleksem biurowym w czasie jego użytkowania.



PROCHEM S.A.

ul. Powązkowska 44C

01-797 Warszawa

tel. 22 32 60 100

www.prochem.com.pl

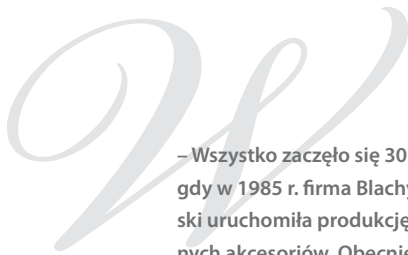
Pruszyński Sp. z o.o.

Krzysztof Pruszyński, prezes zarządu



Urodzony w 1960 r. Pochodzi z miejscowości Kiewłaki na Podlasiu. Ukończył SGGW na kierunku Technologia Drewna. Twórca firmy Blachy Pruszyński oraz skupionej wokół niej Grupy Pruszyński łączącej 20 spółek w Polsce i za granicą. Działalność gospodarczą rozpoczął w 1985 roku od produkcji drobnej galanterii stalowej. Po przemianach ustrojowych przeniósł się pod Warszawę oraz zmienił profil firmy, nastawiając się na produkcję stalowych pokryć dachowych i elewacyjnych. Obecnie firma Blachy Pruszyński jest nie tylko największym polskim producentem w swojej branży, ale również największą w Europie prywatną firmą w tym sektorze. Produkty marki Blachy Pruszyński zostały wykorzystane przy budowie takich obiektów, jak: stadion Legii Warszawa, hala widowiskowa Ergo Arena w Trójmieście, a także terminale na lotniskach Okęcie, Modlin oraz we Lwowie. Biznesmen kolekcjonuje obrazy Kossaków, Jerzego Mierzejewskiego i Borysa Michalika.

O pozycji lidera polskiego rynku blaszanych pokryć dachowych świadczy kilkudziesięcioprocentowy udział materiałów oferowanych przez firmę w łącznej sprzedaży na rynku polskim oraz liczne nagrody i wyróżnienia. Firma może poszczycić się między innymi Godłem Teraz Polska, czterema Złotymi Medalami Międzynarodowych Targów Poznańskich BUDMA, Medalami Europejskimi BCC, statuetkami Top Builder przyznawanymi przez miesięcznik Builder oraz tytułem Budowlana Marka Roku 2014 przyznawanym na podstawie badania ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku. Otrzymane nagrody i wyróżnienia świadczą o wysokiej jakości proponowanych produktów i zadowoleniu coraz liczniejszej rzeszy klientów.



– Wszystko zaczęło się 30 lat temu, gdy w 1985 r. firma Blachy Pruszyński uruchomiła produkcję blaszanych akcesoriów. Obecnie spółka zatrudnia blisko 300 pracowników i jest jednym z największych producentów pokryć dachowych i elewacyjnych w Europie.

– To prawda, w przyszłym roku będziemy świętować 30-lecie działalności. Zaczynaliśmy, gdy w Polsce panował jeszcze inny ustrój polityczny i gospodarczy; własność prywatna była traktowana podejrzanie. Aż trudno uwierzyć, że udało się nam osiągnąć tak wiele. Trzy dekady temu nawet mi się nie śniło, że firma, którą uruchamiam może się rozwinąć do obecnych rozmiarów.

– Analizując działania Pana firmy odnosi się wrażenie, że prawdziwym źródłem przewagi konkurencyjnej i ponadprzeciętnego sukcesu przedsiębiorstwa są kompetencje i umiejętności przywódcze kierownictwa. Czy w przypadku Pana firmy kluczem do osiągnięcia sukcesu jest innowacyjność, orientacja rynkowa, czy kompetencje?

– Wszystkie te elementy składają się na powodzenie w biznesie. Dla przykładu, samymi innowacjami nie zdobędzie się rynku. Trzeba zadbać o odpowiednie podejście do klienta

oraz rozwój kompetencji pracowników. To ludzie oraz ich umiejętności są największym kapitałem każdego przedsiębiorstwa. Wszystko inne można kupić, tylko nie to. Dlatego cieszę się, że w naszej firmie udało się stworzyć profesjonalny i zgrany zespół. Rotacja pracowników jest u nas bardzo mała.

– **Polityka cenowa to jedno z najważniejszych narzędzi, jakimi dysponuje przedsiębiorstwo – zarówno w trakcie rozkwitu, jak i recesji. Jaka jest strategia firmy Pruszyński?**

– Nie jest naszym celem, aby za wszelką cenę być najtańszym na rynku. Nie funkcjonujemy oczywiście w odezwaniu od realiów, ale możemy sobie pozwolić, aby nasza oferta była o kilka punktów procentowych droższa niż konkurencji. Działamy bowiem w segmencie premium.

Dla naszych klientów niezwykle ważna jest jakość, którą my im dostarczamy.

– **Ze względu na atrakcyjne wykończenie, lekkość i trwałość, blachodachówki są materiałem bardzo popularnym w Polsce. Które pokrycia, z oferty Blachy Pruszyński, cieszą się największym zainteresowaniem budujących i remontujących?**

– Cała nasza oferta spotyka się z uznaniem klientów. Jeżeli jednak miałbym wymienić produkty, które cieszą się szczególnym zainteresowaniem, to wspomnielibym o serii ARAD. Dzięki specjalnemu profilowaniu blachodachówki te tworzą nadzwyczaj efektowne pokrycie, a jednocześnie są lekkie i szybkie w montażu. Poza tym wyposażone są w ukośne przetłoczenia, które dodatkowo poprawiają wygląd dachu, mają także praktyczne znaczenie – zwiększają sztywność materiału.

– **Pana firma skutecznie wykorzystuje potencjał i dynamikę rynku międzynarodowego. Jaka jest strategia firmy na najbliższe lata?**

– Chcemy rozwijać eksport, ale zmienimy jego kierunek. Dotychczas mocno byliśmy obecni na rynkach wschodnich, m.in. na Ukrainie. Ze względu na ostatnie wydarzenia prowadzenie biznesu w tym kraju staje się coraz trudniejsze. Tymczasem atrakcyjnie wyglądają perspektywy rozwoju na rynkach zachodnioeuropejskich. W tym roku trafi na nie ok. 2% całej naszej sprzedaży. W kolejnych latach wskaźnik ten będzie coraz wyższy. Szczególnie dobrze radzimy sobie w takich krajach, jak Francja, Niemcy czy Wielka Brytania.



Centrum Handlowe Manufaktura w Łodzi



Tor kolarski w Pruszkowie

Wizja, strategia, jakość i zaangażowanie



Targi Kielce

Oferta firmy obejmuje:

- materiały do krycia dachów, od najprostszych blach płaskich powlekanych, ocynkowanych i alucynkowych, po faliste blachy dachówkowe i blachy trapezowe
- materiały wykończeniowe uzupełniające pokrycia dachów – metalowe systemy rynnowe, standardowe i niestandardowe akcesoria
- materiały do budowy ścian oraz jej zabudowy, tj. profile zimnowalcowane, kasety, kasetony elewacyjne oraz panele ściennie
- panele aluminiowe, sufity oraz akcesoria do systemów gipsowo-kartonowych firmy Punto Pruszyński
- wyroby z metali kolorowych oferowane przez firmę Metkol Pruszyński
- profile aluminiowe tłoczone przez firmę Extral.

Współcześni architekci coraz chętniej wykorzystują w projektach hal produkcyjnych i magazynów aluminium, szkło oraz stal. Firma Blachy Pruszyński, największy polski producent stalowych pokryć dachów i elewacji, dostosowując swoją ofertę do wymogów architektów oraz oczekiwań klientów, każdego roku rozszerza asortyment o kolejne produkty. Każdy produkt oferowany przez firmę Blachy Pruszyński powstaje indywidualnie, na potrzeby konkretnego zamówienia. Firma nie ogranicza się jedynie do dostawy zamówionych materiałów. Jej specjaliści doradzają optymalne rozwiązanie konstrukcyjne oraz proponują odpowiednie produkty. Poza standardowymi produktami oferowanymi w stałej sprzedaży, na życzenie klienta firma Blachy Pruszyński wykonuje różnego rodzaju elementy niestandardowe, zapewniające estetyczne i funkcjonalne wykończenie obiektów. Jest to możliwe dzięki zastosowaniu najnowocześniejszych



Salon samochodowy Peugeot w Łodzi

technologii i maszyn oraz wykorzystaniu najlepszych surowców. Wyroby firmy Blachy Pruszyński mają odpowiednie atesty techniczne i higieniczne oraz spełniają wymagania jakościowe, stawiane produktom budowlanym. W systematycznie unowocześnianej fabryce firmy Pruszyński produkty wytwarzane są z wykorzystaniem najnowocześniejszych linii technologicznych. Linie produkcyjne, w przeważającej części, są wyposażone

w sterowanie numeryczne, gwarantujące precyzję wykonania i najwyższą jakość. Logistyka wewnętrzna w procesie produkcyjnym oparta jest na trzech suwnicach, ponad czterdziestu czołowych oraz bocznych wózkach widłowych marki Linde i specjalistycznych wózkach załadowniczych, które umożliwiają szybkie i precyzyjne załadowanie linii produkcyjnej niezbędnym materiałem wyjściowym do produkcji. Wszystkie linie produkcyjne i maszyny

obsługuje doświadczona i wysoko wykwalifikowana kadra, co pozwala na elastyczne dopasowywanie produkcji do potrzeb dyktowanych przez rynek. Firma Blachy Pruszyński współpracuje z największymi inwestorami i wykonawcami w Polsce. Produkty firmy wykorzystano w czasie budowy fabryki Toyoty w Wałbrzychu, nowego portu lotniczego Okęcie w Warszawie, toru kolarskiego w Pruszkowie oraz hipermarketów Leroy Merlin, Auchan, Decathlon, Galeria Mokotów, Fort Wola, Maximus, Blue City, Manufaktura w Łodzi, Silesia w Katowicach.



Dom jednorodzinny k. Jasła



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

Budujemy dla wymagających

Trasko-Inwest Sp. z o.o. to firma specjalizująca się w generalnym wykonawstwie obiektów w sektorze budownictwa ogólnego i przemysłowego, działająca na polskim i zagranicznym rynku od ponad 15 lat.

Przez cały czas obecności na rynku usług budowlanych spółka stara się sprostać rosnącym wymaganiom klientów, których zadowolenie jest końcowym kryterium oceny działania firmy. Celem Trasko-Inwest była i jest satysfakcja odbiorcy z usług wykonanych na najwyższym poziomie, w możliwie najkrótszym czasie. Firma konkuruje z przedsiębiorstwami mającymi silne zaplecze koncernów zagranicznych, bo nieustannie się rozwija i podnosi jakość świadczonych usług. Trasko-Inwest stawia na stały rozwój infrastruktury i kadry pracowniczej, ponieważ one stanowią o konkurencyjności spółki na rynku usług budowlanych.

W marcu 2009 r. spółka wprowadziła się do własnego biurowca – najlepszej wizytówki

firmy – przy al. Wolności 13 w Ostrzeszowie. Trasko-Inwest ma na swoim koncie bardzo wiele inwestycji w Polsce, Rosji, Chorwacji, na Ukrainie, Białorusi i na Węgrzech. Współpracuje z takimi partnerami jak: Auchan, Międzynarodowe Targi Poznańskie, Jeronimo Martins, Winiary/Nestle, Sano, Classen, Polska Grupa Farmaceutyczna, Black Red White, DHL, Feniks, Saller, Panattoni, LG Display, Decathlon, Toruńskie Zakłady Materiałów Opatrunkowych. Firma uczestniczy w strategicznych polskich inwestycjach.

Spółka jest głównym wykonawcą stalowych obiektów kubaturowych Gazoportu w Świnoujściu, a obejmującej m.in. budowę portu zewnętrznego, nabrzeży oraz terminalu LNG wraz z siecią przyłączeniową.



Największym obiektem stawianym w Rosji (i w ogóle jaki dotychczas firma zrealizowała) jest centrum logistyczne w miejscowości Krikszyno w okręgu moskiewskim dla spółki Feniks-K.



Trasko-Inwest jest członkiem Krajowej Izby Budownictwa i znajduje się na „Liście 500” największych polskich przedsiębiorstw – wg „Rzeczpospolitej” i „Polityki” – oraz w czołówce rankingu firm budowlanych "The Book of lists" przeprowadzonym przez Warsaw Business Journal. Potwierdzeniem rzetelności są też liczne wyróżnienia – Rubinowy Hit 2013, Jakość Roku 2012, Orły Polskiego Budownictwa 2011, Najwyższa Jakość w Budownictwie 2011, Przedsiębiorstwo Fair Play 2010, Teraz Polska 2009, Solidna Firma 2008, Diament Forbsa 2008 i wiele innych.



Realizowane etapami zadanie rozpoczęto w lutym 2005 r. i stopniowo dobudowywano dalsze segmenty. Dotychczas firma oddała ponad 320 tys. m² powierzchni pod dachem, co stanowi ponad 400 tys. m² powierzchni użytkowej.

Aby z sukcesem kompleksowo realizować inwestycje, Trasko-Inwest dużą wagę przywiązuje do rozwoju technologii i metodologii pracy. Polega to na stosowaniu efektywnych, nowoczesnych metod prowadzenia projektów, używaniu sprawdzonych wyrobów oraz współpracy z dostawcami i podwykonawcami wybranymi w drodze starannej selekcji. Trasko-Inwest dokonuje analizy jakości usług na każdym etapie realizacji inwestycji, prowadząc stały monitoring wybudowanych obiektów pod kątem jakości i przydatności

eksploatacyjnej. Schemat organizacyjny firmy pozwala na sprawny obieg informacji, co wpływa na elastyczność działania i szybkie podejmowanie decyzji. W przypadku zwiększenia zakresu prac czy zmian projektu, spółka natychmiast reaguje na wszelkie życzenia klienta.

Firma, będąc pewna swojej jakości, oferuje bezpłatne przeglądy serwisowe nie bojąc się kosztów konserwacji. Gwarantuje serwis w ciągu 24 godzin od momentu zgłoszenia. Opieka nad obiektem nie kończy się wraz z upływem okresu gwarancyjnego.

Aby w pełni spełnić wymagania klienta, Trasko-Inwest ma szczegółowo opracowany schemat realizacji, który pozwala na jak najszybsze i jak najsprawniejsze wykonanie kontraktu.



Trasko-Inwest zatrudnia menedżerów zajmujących się kontaktami z klientami od momentu podjęcia przez nich zamierzenia inwestycyjnego do chwili rozpoczęcia eksploatacji obiektu. Firma ma własne biuro projektowe, w którym najbardziej wykwalifikowani fachowcy z dziedziny inżynierii rysują plany obiektu. Po opracowaniu planów przychodzi czas na pracę w terenie – zaczynając od skompletowania wymaganych przez prawo dokumentów aż do uzyskania pozwolenia na budowę. Powstaje realny budynek, tworzony z najwyższej jakości materiałów budowlanych, przez najlepszych fachowców, pod okiem czujnych kierowników budów.

Firmie pomagają także zaufani i rzetelni podwykonawcy. Wszystko, żeby zdążyć, a najlepiej wyprzedzić – co często się udaje – termin zakończenia prac.

Mimo ogromnego tempa zawsze udaje się zbudować w pełni funkcjonalny budynek – zgodny z oczekiwaniami klienta, którego zadowolenie jest dla spółki najlepszą nagrodą za dobrze wykonaną pracę.



TRASKO

TRASKO-INWEST Sp. z o.o.

al. Wolności 13
63-500 Ostrzeszów
tel. 62 732 20 00
www.trasko.pl



wizytówki
firm



ALSTAL

Grupa Budowlana Sp. z o.o. Sp. k.

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

prezentacja
na stronie **8**



CAPRICORN S.A.

Ciernie 11, 58-160 Świebodzice
tel. 74 854 05 16, faks 71 722 28 18
www.capricorn.pl, sekretariat@capricorn.pl

prezentacja
na stronie **18**

ARUP

ARUP

ul. Królewska 16, 00-103 Warszawa
tel. 22 455 4554, faks 22 455 45 55
www.arup.com, warsaw@arup.com

prezentacja
na stronie **10**



CEMEX Polska Sp. z o.o.

ul. Łopuszańska 38D, 02-232 Warszawa
tel. 22 571 41 00, faks 22 571 41 01
www.cemex.pl, cemexpolska@cemex.com

prezentacja
na stronie **22**



Austrotherm Sp. z o.o.

ul. Chemików 1, 32-600 Oświęcim
tel. 33 844 70 40, faks 33 844 70 52
austrotherm.pl, info@austrotherm.pl

prezentacja
na stronie **12**



Centrum Promocji Jakości Stali Sp. z o.o.

al. Niepodległości 69, 02-626 Warszawa
tel. 22 322 76 32, faks 22 322 76 33
www.cpjs.pl, biuro@cpjs.pl

prezentacja
na stronie **26**



BAUKRANE Sp. z o.o.

ul. Jana Keplera 36, 80-299 Gdańsk
tel. 58 345 11 44, kom. 510 345 555
www.baukrane.pl, biuro@baukrane.pl

prezentacja
na stronie **14**



DND PROJECT

ul. Hodowlana 12, 03-543 Warszawa
tel. 22 678 58 25, faks 22 678 73 28
www.dndproject.pl, biuro@dndproject.com.pl

prezentacja
na stronie **30**



ECHO
investment

ECHO INVESTMENT

al. Solidarności 36, 25-323 Kielce
tel. 41 33 33 333, faks 41 33 32 333
www.echo.com.pl, biuro@echo.com.pl

prezentacja
na stronie **32**



KURYŁOWICZ
& ASSOCIATES
architecture
studio

Kuryłowicz & Associates Sp. z o.o.

ul. Berezyńska 25, 03-908 Warszawa
tel. 22 616 37 98, faks 22 616 37 99
www.apaka.com.pl, apaka@apaka.com.pl

prezentacja
na stronie **44**



GMV Polska Sp. z o.o.

ul. Marconich 2 lok. 2, 02-954 Warszawa
tel. 22 651 91 45, faks 22 858 99 69
www.gmv.pl, info@gmv.pl

prezentacja
na stronie **34**



MATBET

ul. Rolna 12, Sady k. Poznania
62-080 Tarnowo Podgórne
tel. 61 8 146 146, faks 61 8 147 167
www.matbet.pl, office@matbet.pl

prezentacja
na stronie **48**



INIEKCJA KRYSTALICZNA® Autorski Park Technologiczny

Zakład Osuszania Budowli
mgr inż. Maciej NAWROT

ul. Warszawska 26, 28, 05-082 Blizne Łaszczyńskiego
tel. 601 32 82 33, 601 33 57 56
www.i-k.pl, info@i-k.pl

prezentacja
na stronie **38**



MOSTOSTAL Warszawa SA

ul. Konstruktorska 11A, 02-673 Warszawa
tel. 22 250 70 00, faks 22 250 76 11
www.mostostal.waw.pl, info@mostostal.waw.pl

prezentacja
na stronie **50**



Instytut Techniki Budowlanej

ul. Filtrowa 1, 00-611 Warszawa
tel. 22 825 04 71, faks 22 825 52 86
www.itb.pl, instytut@itb.pl

prezentacja
na stronie **42**



NDI S.A.

ul. Powstańców Warszawy 19
81-718 Sopot
tel. 58 771 77 00, faks 58 771 77 01
www.ndi.com.pl, ndi@ndi.com.pl

prezentacja
na stronie **54**



PROCHEM S.A.

prezentacja
na stronie **58**

ul. Powązkowska 44C, 01-797 Warszawa
tel. 22 32 60 100, faks 22 32 60 101
www.prochem.com.pl, prochem@prochem.com.pl



Pruszyński Sp. z o.o.

prezentacja
na stronie **60**

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



TRASKO-INWEST Sp. z o.o.

prezentacja
na stronie **64**

al. Wolności 13, 63-500 Ostrzeszów
tel. 62 732 20 00, faks 62 730 14 40
www.trasko.pl, inwest@trasko.pl

PRAWO

NORMY

TECHNOLOGIE

EKONOMIKA

CIEKAWY REALIZACJE

Inżynier budownictwa

NAKŁAD KONTROLOWANY
ZWIĄZEK KONTROLI DYSTRYBUCJI PRASY



www.inzynierbudownictwa.pl

WYDAWCA WYDAWNICTWO POLSKIEJ IZBY
INŻYNIERÓW BUDOWNICTWA Sp. z o.o.

00-924 Warszawa
ul. Kopernika 36/40, lok. 110
tel. 22 551 56 00, faks 22 551 56 01
www.inzynierbudownictwa.pl
www.kreatorzybudownictwa.pl
www.kataloginzyniera.pl
biuro@inzynierbudownictwa.pl

Prezes zarządu: Jaromir Kuśmider

REDAKCJA

Redaktor naczelna: Anna Dębińska
Menedżer projektu: Katarzyna Hilczer

Korekta: Aleksandra Kuśmierczyk

STUDIO GRAFICZNE

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

BIURO REKLAMY

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

Ewa Cegielka – tel. 22 551 56 07
e.cegielka@inzynierbudownictwa.pl
Natalia Gołek – tel. 22 551 56 26
n.golek@inzynierbudownictwa.pl
Małgorzata Roszczyk-Hałaszczak – tel. 22 551 56 11
m.halaszczak@inzynierbudownictwa.pl
Monika Zajko – tel. 22 551 56 20
m.zajko@inzynierbudownictwa.pl
Łukasz Berko-Haas, Barbara Koczkodaj,
Karolina Pletkus, Agnieszka Zielak

DRUK CGS Drukarnia sp. z o.o., Mrowino
Print Management: printCARE

ZDJĘCIA archiwum firm

Okładka: © Sergey Nivens - Fotolia.com

NAKŁAD 3000 egz.

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



Obraz dzięki KlingStubbins

Rozwiń swoje projekty z BIM

Poznaj pakiet programów **Autodesk® Building Design Suite**, który pozwala na **modelowanie informacji o budynku**. Przygotuj się na nadchodzące wymogi **Unii Europejskiej**, która **rekomenduje stosowanie BIM** w procesie zamówień publicznych.

www.autodesk.pl/bim2014



Autodesk and the Autodesk logo are registered trademarks of Autodesk, Inc., in the USA and/or other countries. All other brand names or trademarks belong to their respective holders. Autodesk reserves the right to alter product and service offerings, and specifications and pricing, at any time without notice, and is not responsible for typographical or graphical errors that may appear in this document.

© 2014 Autodesk, Inc. Wszelkie prawa zastrzeżone



NUMER 1 NA ŚWIECIE

GMV jest największym na świecie producentem zespołów do dźwigów (wind) hydraulicznych.

Ponad **750.000** dźwigów na świecie jest wyposażonych w hydraulikę **GMV**.

[Architekci](#) [Strona główna](#) [Dźwigi](#) [Home Lift®](#) [Schody / chodniki ruchome](#) [Podzespoły](#) [Akcesoria](#) [Kontakt](#)

[Mapa strony](#)

SCHODY I CHODNIKI RUCHOME



Schody ruchome



Chodniki ruchome
kątowe



Chodniki ruchome
poziome

ARCHITEKCI



Rysunki CAD / dwg

KONTAKT



GMV Polska Sp. z o.o.

ul. Marconich 2 lok. 2
02-954 Warszawa

tel. 22 / 651 91 45

faks 22 / 858 99 69

info@gmv.pl

www.gmv.pl



GMV

