

2016 – JAKI BYŁ? 2017 – JAKI BĘDZIE?

W oczekiwaniu na nowe

W wyniku znacznych opóźnień nowych inwestycji infrastrukturalnych, mijający rok niestety nie przyniósł spodziewanej poprawy w branży budowlanej. Wyjątkiem jest segment budownictwa mieszkaniowego.

W oczekiwaniu na nowe, i jakże potrzebne, projekty infrastrukturalne i budowlane, firmy wykorzystały okres spowolnienia na rynku na przygotowanie się do fazy ożywienia.

Podsumowania kończącego się roku oraz prognozy na rok kolejny to stały element grudniowego „Buildera”. Czas pędzi niewyobrażalnie szybko. Tęgo nie zmienimy. Na szczęście możemy się jednak zatrzymać i dokonać analiz oraz ocen. Nie chodzi tu o krok w tył, ale o obranie zdrowej perspektywy, która pozwoli pewnie iść naprzód. Podobnie jak w ubiegłych latach, prezentujemy więc wypowiedzi szefów wybranych firm oraz kontynuujemy pomysł z zaproszeniem do Forum tych z nich, którzy pojawili się na okładkach „Buildera” w tym roku.

W każde wydanie wkładamy mnóstwo serca i pracy. Każdy numer dokumentuje miesiąc z życia branży, a rzeczywistość grudzień to najlepsza pora, żeby odpowiedzieć sobie na podstawowe pytania: jaki był ten 2016? jaki będzie 2017? w którym miejscu jesteśmy?

Wszystkim nam życzę, żebyśmy czerpali z sukcesów, ale i wyciągali wnioski z błędów popełnionych w 2016 r., i żeby realia roku 2017 sprostowały wreszcie tzw. oczekiwaniom branży!



Dominik Suwiński
Dyrektor Marketingu i Sprzedaży

Andrzej Chóldziński

AMC – Andrzej M. Chóldziński

Rok 2016 był pełen wyzwań twórczych.

Kończący się rok 2016 był kolejnym dobrym rokiem dla branży deweloperów, trochę zbyt spokojny dla branży budowlanej i pełen nowych wyzwań twórczych dla architektów.

AMC – Andrzej M. Chóldziński z roku na rok staje

przed nowymi, coraz bardziej wymagającymi i niezwykłymi wyzwaniami artystycznymi. W Polsce i w Europie.

Moje prognozy na 2017 rok? Będzie prawdopodobnie znowu dużo trudnej, codziennej pracy i intelektualnych wysiłków



przy niecodziennych projektach o najróżniejszych skalach, morfologiach i w niespotykanych warunkowaniach artystycznych i społecznych.



www.amcholdzynski.pl

Sławomir Janusz Zubrycki

Prezes Zarządu
PPU PALISANDER Sp. z o.o.

Planujemy nowe inwestycje w technologie, technikę i kadre.

To był dla nas bardzo dobry rok. Odnotowaliśmy wzrost przychodów w stosunku do roku 2015, w szczególności w obszarach budownictwa inżynierskiego oraz przemysłowego. Rozszerzyliśmy asortyment o nowe rozwiązania dotyczące bezpieczeństwa na placu budowy oraz wzbogaciliśmy ofertę produktową systemów ścien-

nych. Na płaszczyźnie relacji klient – firma odnotowujemy stały wzrost liczby usatysfakcjonowanych kontrahentów. To wymierny efekt wdrożonego w 2011 r. wewnętrznego systemu zarządzania jakością najmu szalunków QLOS.

W 2017 r. na pewno będziemy kłaść nacisk na utrzymanie równie dobrych lub lepszych wyni-



ków finansowych. Planujemy inwestycje w technologie, technikę i kadre. Chcemy wejść na nowe rynki i nadal powiększać grono klientów. Dziś Palisander pracuje we wszystkich obszarach budownictwa rynku krajowego, dlatego też zasięg działania planujemy rozszerzyć o nowe terytoria.

Udoskonalanie istniejącego systemu zarządzania jakością QLOS to jeden ze stałych celów firmy. Opracowywanie i wdrażanie nowatorskich rozwiązań z zakresu BHP jest kolejnym nierozłącznym elementem wpisanym w działania Palisander, gdyż wiemy, że bezpieczeństwo i ochrona na placach budów jest sprawą nadrzędną i priorytetową.

Nadchodzący czas będzie również okresem przygotowań do zbliżającego się jubileuszu 25-lecia firmy.



Andrzej Maciejewski

Prezes Zarządu
STIEBEL ELTRON Polska Sp. z o.o.

Finiszujący rok przytarł naszej branży trochę nosa i przypomniał, że nic nie jest pewne, a przyszłość energii odnawialnej w naszym kraju nie będzie prostą drogą.

Stiebel Eltron od dziesięcioleci produkuje elektryczne urządzenia grzewcze oraz chłodzące i wentylujące. Aktualnie na polskim rynku działamy w dwóch podstawowych segmentach: jest to energia odnawialna (pompy ciepła, kolektory słoneczne i fotowoltaika) oraz drobna technika domowa: w szczególności ogrzewacze wody – przepływowe, pojemnościowe i konwektory oraz piece akumulacyjne.

Rok 2016 przyniósł zaskakujące przełożenie sytuacji polityczno-gospodar-

czej na najistotniejszy dla nas segment energii odnawialnej. Dotyczy to efektów wstrzymania programu Prosument, zapowiedzi wzrostu obciążeń podatkowych dla energii elektrycznej oraz braku konkretnych planów likwidacji niskiej emisji zanieczyszczeń powietrza przez budynki jednorodzinne. Rynek pomp ciepła zareagował niespotykaną ostrożnością inwestycyjną. W dotychczas najistotniejszych segmentach pomp solankowych oraz pomp do ciepłej wody użytkowej, rynek skur-



czył się odpowiednio o 15 i 20%, co jest ewenementem na skalę europejską. W przypadku powietrznych pomp ciepła, wzrost rynku spadł z 70 do 27%, mimo że w ubiegłym roku wydawało się, iż możliwości tego produktu są nieograniczone... Uregulowania UE, które wykluczyły tradycyjne, niekondensacyjne kotły gazowe, stworzyły warunki do wieloletniej ekspansji powietrznych pomp ciepła, jednak jak się okazuje, w polskich warunkach ta perspektywa nie jest wcale taka pewna.

Co ciekawe, w drugim segmencie naszej działalności, czyli w zakresie prostych urządzeń elektrycznych podgrzewających wodę lub pomieszczenia, rynek wydaje się rosnać. Dźwignią wzrostu jest najprawdopodobniej większa dostępność poprzez firmy handlowe działające w Internecie. Udział e-commerce w polskim handlu rozwija się imponująco. W naszej branży można zaobserwować powolne oderwanie się Internetu od handlu wyłącznie słabszym jakościowo towarem, sprzedawanym w najniższych cenach. Sukces polskich firm e-commerce zbudowany jest też częściowo na eksporcie rodzimych, zaawansowanych technicznie produktów do bliskich sąsiadów naszego kraju.



Jaki był 2016? • Jaki będzie 2017?

Marcelo Catala

Prezes Zarządu
CEMEX Polska Sp. z o.o.

Jesteśmy gotowi na rok 2017 oraz zobowiązani do wspierania Klientów i Partnerów.

W 2016 r. w CEMEX Polska kontynuowaliśmy wysiłki mające na celu zapewnienie każdego dnia bezpiecznego powrotu do domu wszystkim tym, którzy z nami współpracują. Bezpieczeństwo jest naszym priorytetem, dlatego też jesteśmy zaszczyceni i zachęceni do dalszych starań, po uznaniu naszych wysiłków przez Centralny Instytut Ochrony Pracy (CIOP), który przyznał nam najwyższe w Polsce wyróżnienie w tym zakresie: Złotą Kartę Lidera.

Biorąc pod uwagę rozwój rynku, oczywiście liczyliśmy na to, że rok 2016 będzie okresem przyspieszenia i większej dynamiki, szczególnie napędzanym strategicznymi inwestycjami infrastrukturalnymi.

Niestety, wpływające miesiące nie spełniły naszych oczekiwań, a dalsze opóźnienia w planowanych projektach infrastrukturalnych oraz pozyskiwaniu środków unijnych mają negatywny wpływ na nasz sektor. Mimo to, pozostaliśmy wyjątkowo skupieni na tworzeniu wartości dla naszych Klientów i Partnerów w każdej z naszych ofert, jednocześnie przygotowując się na tak bardzo oczekiwane, nadchodzące ożywienie. Cieszy nas fakt, że ta wartość dodana została już dostrzeżona przez naszych Klientów, co znajduje odzwierciedlenie w pozytywnej zmianie naszych cen w ciągu roku.

Choć dynamika wzrostu rynku jest jeszcze nieokre-



ślona – zależy ona oczywiście od bardzo potrzebnego przyspieszenia w kontraktach infrastrukturalnych oraz absorpcji środków unijnych – uważamy, że dobre lata są jeszcze przed branżą budowlaną w Polsce.

Jesteśmy przekonani, że jeśli po stronie publicznych zamawiających i prywatnych wykonawców podjęte zostaną wspólne wysiłki do przyspieszenia realizacji strategicznego planu infrastrukturalnego, rok 2017 może stanowić ważny, pierwszy krok w kierunku bardzo oczekiwanego ożywienia w branży budowlanej w Polsce, które po-

Największe sukcesy 2016

- przyznanie Złotej Karty Liderów Bezpiecznej Pracy na lata 2017-2018 przez Centralny Instytut Ochrony Pracy
- wyróżnienie Złotym Listkiem CSR "Polityki" za bycie wyjątkową firmą w zakresie odpowiedzialności społecznej i zrównoważonego rozwoju w Polsce
- uznanie za Etyczną Firmę 2015 roku, drugi rok z rzędu.
- przyznanie Polskiej Nagrody Inteligentnego Rozwoju za rok 2016
- otrzymanie nagrody Emerging Market Champions Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowy za przyczynianie się do wzrostu zatrudnienia i rozwoju gospodarczego Polski

winno być już widoczne zarówno pod względem wielkości, jak i wartości.



www.cemex.pl

Krystyna Baran

Prezes Zarządu
WIŚNIEWSKI Sp. z o.o. S.K.A.

Rok 2017 będzie kolejnym czasem ciężkiej pracy i znaczących zmian.

Dobiegający końca rok 2016 możemy podsumować jako dobry. Działania skutecznie skupiały się na ciągłym rozwoju, co pozwoliło na zwiększenie przychodów, zakup parku maszynowego i taboru transportowego, kontynuację inwestycji budowlanych oraz zwiększenie zatrudnienia o 150 osób.

Sukcesywnie i rozważnie poszerzamy swoją obecność na rynkach zagranicznych, prezentowaną ofertą spotyka się z coraz większym zainteresowaniem i uznaniem tamtejszych klientów. Oczywiście, nie odpuszczamy działań na terenie Polski. Potwierdzeniem jest chociażby tytuł Lidera Branży, przyznany nam po raz piąty z rzędu przez Centrum Analiz Branżowych. To dla nas pozytywne podsumowanie tegorocznej



wiecie, nie odpuszczamy działań na terenie Polski. Potwierdzeniem jest chociażby tytuł Lidera Branży, przyznany nam po raz piąty z rzędu przez Centrum Analiz Branżowych. To dla nas pozytywne podsumowanie tegorocznej

działalności i potwierdzenie, że obraliśmy właściwą ścieżkę rozwoju. Oczywiście napotykamy na szereg trudności. Jednak mając na uwadze fachowość i pracowitość naszych pracowników oraz odwagę właściciela, z umiarkowanym optymizmem patrzę w przyszłość. Rok 2017 będzie kolejnym czasem ciężkiej pracy i znaczących zmian.



www.wisniowski.pl

dr Szczepan Gawłowski

Prezes Zarządu
KREISEL Technika Budowlana Sp. z o.o.

Rok 2017 będzie dla całej branży nie lada wyzwaniem.

Rok 2016 był dla branży budowlanej trudny. Sektor budownictwa mieszkaniowego zanotował wprawdzie ożywienie. Widać to między innymi w liczbie uzyskanych pozwoleń, rozpoczętych budów oraz mieszkań oddanych do użytku. Nieco gorzej sytuacja przedstawia się natomiast w innych gałęziach branży. Z uwagi na opóźnienia inwestycji i przesunięcie wykorzystania środków w ramach dotacji Unii Europejskiej, budownictwo infrastrukturalne wyhamowało i cała produkcja bu-

dowlano-montażowa jest po dziewięciu miesiącach 2016 r. o ok. 15% niższa w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego. Sytuacji nie poprawiają

Największe sukcesy 2016

- wyróżnienie statuetką TOP Builder za Biotynk Max Protect 042
- Medal Europejski za produkt Fuga NANOTECH 730
- poprawa efektywności funkcjonowania firmy
- pozyskanie nowych klientów
- utrzymanie cen



także systematycznie spadające ceny materiałów budowlanych. Wyzwaniem dla wielu przedsiębiorców budowlanych będzie dokonanie niezbędnych korekt cen, bowiem w przeciwnym razie wielu producentów materiałów budowlanych czeka podobny los, jak firmy, które co prawda wybudowały autostrady, ale zamiast wzmocnić swoją kondycję, popadły w poważne tarapaty finansowe.

Bez wątpienia w Polsce potrzeba jest jeszcze blisko 1 mln nowych mieszkań, stąd spore szanse upatrzuje-

my w rządowym programie „Mieszkanie+”. Jego sukces leży w naszym wspólnym interesie. Realizacja przebiegać będzie w dużym stopniu w gminach na szczeblu samorządowym, a to wymagać będzie determinacji i zaangażowania środowisk lokalnych.

Mając na względzie obecną sytuację, trzeba mieć świadomość, że rok 2017 będzie dla całej branży nie lada wyzwaniem. Powinien być on jednak lepszy, niż miniony 2016. Branża budowlana ma nadzieję na pozyskanie wykwalifikowanej siły roboczej, której brak już dzisiaj stanowi barierę na drodze rozwoju. Trwałe ożywienie powinno nastąpić w roku 2018.

KREISEL

www.kreisel.pl

Rodolfo C. Muñiz

Prezes Zarządu
ULMA Construcción Polska SA

Jesteśmy niezwykle dumni z wysokiej skuteczności pozyskiwania kontraktów w sektorze drogowym.

Dla mnie osobiście był to przede wszystkim okres zmierzania się z nowym, ciekawym wyzwaniem zawodowym, zwłaszcza że sytuacja na rynku budowlanym nie sprzyjała udanym debiutom. Byliśmy świadkami licznych opóźnień zarówno w ogłaszaniu nowych przetargów, jak i rozpoczynaniu prac w budownictwie drogowym. To spowodowało narastanie presji cenowej oraz dość zaciętą walkę

o realizację niemal każdego projektu.

Zważywszy na niewielką podaż zadań wchodzących do realizacji, jesteśmy niezwykle dumni z wysokiej skuteczności pozyskiwania kontraktów w sektorze drogowym oraz z debiutu naszych wózków nawisowych na obiektach powstających z wykorzystaniem zaawansowanych technologii mostowych. Warto także wspomnieć, że dzięki obsłudze kolej-



nych 8 obiektów realizowanych metodą nasuwania podłużnego, znacząco poszerzyliśmy i utrwaliłliśmy nasze kompetencje w tym zakresie.

W przyszłym roku zamierzamy utrzymać ten trend oraz sukcesywnie zwiększać udział sektora infrastruktury w naszych przychodach. Ponadto przewidzieliśmy wprowadzenie na rynek nowego, bardziej wydajnego deskowania stropowego oraz dalsze doskonalenie systemowych rozwiązań BHP i standardu obsługi klienta. I jeśli tylko sytuacja gospodarcza będzie sprzyjać realizacji tych zamierzeń, na co zdają się wskazywać najnowsze prognozy, jesteśmy przekonani, że będziemy mogli także wcielić w życie nasze plany odnośnie dalszego wzrostu firmy oraz umocnienia jej pozycji na rynku.

ULMA

www.ulmaconstruction.pl

dr arch. Rafał Barycz

Dyrektor Biura Architektonicznego
Barycz i Saramowicz

Zmiana filozofii zamówień publicznych to podstawowe zadanie, z którym muszą zmierzyć się odpowiednie instytucje państwa.

Rok 2016 był dla Biura Architektonicznego Barycza i Saramowicza bardzo satysfakcjonujący, tak pod względem artystycznym, jak i gospodarczym. Zdaje sobie przy tym sprawę, że ten ogląd może być w jakiejś mierze niemiarodajny. Na ambitną architekturę zawsze jest bowiem zapotrzebowanie i podlega ona relatywnie najmniejszym wahaniom koniunktury.

Najważniejszym wyzwaniem, które zadecyduje o przyszłości budownictwa w Polsce, w tym branży projektowania architekto-

nicznego, zarówno w roku 2017, jak i następnych latach, jest pilna konieczność zmiany Ustawy o zamówieniach publicznych. W swym dotychczasowym kształcie niesie ona opłakaną dla jakości architektonicznej i perspektyw gospodarki skutki, albowiem kieruje się zasadą, że „ma być tanio”. Podczas gdy u naszych zachodnich sąsiadów, jednego z najwyższych rozwiniętych i najlepiej zorganizowanych państw świata, filozofia jest zgoła odmienna – „ma być dobrze.” Ta zgubna ideologia



taniaści sprawia, że najlepsze biura projektowe, liderzy produkcji innowacyjnych, zaawansowanych technologicznie materiałów budowlanych, szerokim łukiem omijają przetargi publiczne. Generuje to osobiwy dychotomiczny charakter polskiej przestrzeni. Mamy wspaniałe krajobrazy, przepiękną

przyrodę, a przy tym bodaj najbardziej zdegradowaną w Europie przestrzeń publiczną. Czy ktoś zdaje sobie sprawę, jak przeciętnie wygląda nowo wznoszona polska szkoła, dom kultury, hala sportowa? W ostatnich latach dzięki wysiłkowi Polaków, a również i środkom zewnętrznym, udało się walenie rozwinąć stan naszej infrastruktury, lecz ten skok cywilizacyjny nie przełożył się na poprawę krajobrazu zurbanizowanego.

Zmiana filozofii zamówień publicznych to podstawowe zadanie, z którym muszą zmierzyć się odpowiednie instytucje państwa.

BARYCZ I SARAMOWICZ

www.barycz-saramowicz.pl

Maciej Rutkowski

Wiceprezes Zarządu,
Dyrektor ds. Handlu
Grupa SILIKATY S.A.

Budujemy przewagę konkurencyjną, dzięki nowoczesnym wyrobom dostosowanym do budownictwa przyszłości.

Rosnąca świadomość inwestorów oraz zaostrzające się przepisy prawa budowlanego, związane z wprowadzaniem w życie unijnych dyrektyw, w dużej mierze dotyczących zmniejszania zapotrzebowania budynków na energię pierwotną i ograniczenia emisji hałasu sprawiają, że w ostatnim czasie polskie budownictwo zaczęło się bardzo prę-

nie rozwijać, a jego wysoki poziom z powodzeniem dorównuje światowym standardom. Stanowi to zarówno dla nas, jak i dla wielu firm zajmujących się produkcją materiałów budowlanych, dobry znak i szansę na zwiększenie sprzedaży oraz ugruntowanie pozycji na rynku. Warunek jest jeden, muszą być to produkty wysokiej jakości, które speł-



nają te restrykcyjne normy. Przyszłość branży budowlanej to rozwiązania proekologiczne, łączące w sobie wysoką jakość z przystępną ceną. Bloczki silikatowe są w tych kwestiach bezkonkurencyjne, dlatego też zainteresowanie nimi systematycznie rośnie, co przekłada się na zwiększenie sprzedaży naszych wyrobów. Śmiało mogę po-

wiedzieć, że zarówno ten, jak i poprzedni rok to jedne z najlepszych okresów sprzedażowych w ostatnich kilku latach. Pocięszający jest również fakt, że jest to tendencja rosnąca, a perspektywa najbliższych miesięcy kształtuje się dość optymistycznie. Wierzmy, że nadchodzący rok pozwoli nam na systematyczne budowanie przewagi konkurencyjnej, a wszystko za sprawą naszej oferty, czyli nowoczesnych wyrobów dostosowanych do budownictwa przyszłości.

SILIKATY
GRUPA

www.grupasilikaty.pl

Maciej Trzoch

Dyrektor Generalny
Steinbacher Izoterm Sp. z o.o.

Bardzo wyraźnie wzrosła liczba zleceń projektowych w pracowniach branżowych, co jest dobrym prognostykiem roku 2017.

Rok 2016, mimo zapowiedzi wielu zmian w obszarze legislacyjnym w branży, które zazwyczaj powodują przyjęcie przez rynek postawy wyczekującej, to rok udany dla Steinbacher Izoterm. Statystyki budowlane odnotowały po trzech kwartałach r/r wzrost oddanych mieszkań i rozpoczętych budów. Przedsiębiorstwa i klienci indywidualni nadal chcą się rozwijać, inwestując w nowe obiekty, a rynek modernizacyjny wciąż szuka technologii i produktów do zmniejszenia zużycia ciepła przez budynki i instalacje. To stymuluje zapotrzebowanie na produkty Steinbacher do izolacji technicznych i budowlanych. Bardzo wyraźnie wzrosła liczba zleceń projektowych w pracowniach branżowych, co jest dobrym prognostykiem roku 2017.

W 2016 r. pojawiły się programy prowadzone przez instytucje państwowe, wprowadzające intensywniejszą kontrolę jakości wyrobów budowlanych. To dopiero początek, ale mam nadzieję, że weryfikacja rzetelności produktów na stałe już wpisze się do standardów działania naszych urzędów. Steinbacher opiera swoją działalność handlową na zrównoważonej sprzedaży pomiędzy segmentami izolacji technicznych i budowlanych na rynku krajowym



Największe sukcesy 2016

- 20-lecie działalności na polskim rynku
- nowa linia produkcyjna płyt izolacyjnych do aplikacji podjastrychowej
- otwarcie nowych kanałów sprzedaży eksportowej
- ludzie współtworzący firmę i jej sukcesy

oraz eksportowym. Temu będą podporządkowane nasze aktywności także w roku 2017. Kompetencje i jakość to wartości ponadczasowe. To nasze wartości.

Kluczem do sukcesu i utrzymania dobrego tempa wzrostu w przyszłych latach będzie mądre dopasowanie oferty do rosnących oczekiwań wykonawców i inwestorów. Ale nie tylko. Nie mniej istotna będzie adaptacja infrastruktury produkcyjnej i parametrów produktów do zmian w przepisach unijnych, które w kolejnych latach mogą odegrać w branży wyjątkowo dużą rolę. Steinbacher jest do tego dobrze przygotowany.



www.steinbacher.pl

Tomasz Tomczuk

Dyrektor Generalny
DOKA Polska Sp. z o.o.

W 2017 r. trendy i wymagania rynkowe związane z rozwojem nowoczesnych rozwiązań technologicznych będą wyzwaniem dla branży deskowaniaowej.

Doka, ekspert w dziedzinie techniki deskowań, odnotowała w poprzednim roku 12-procentowy wzrost zysku z działalności operacyjnej. Osiągnięcie takiego wyniku było możliwe dzięki konsekwentnej realizacji skutecznego modelu biznesowego, w oparciu o który firma od lat 50. ubiegłego wieku opracowuje, produkuje i dystrybuje komponenty oraz deskowania systemowe i specjalne. Przedsiębiorstwo sprzedaje i dzierżawi (ok. 50%) swoje produkty w 70 krajach na całym świecie.

W Polsce ostatnie lata w sektorze budowlanym były czasem jego powolnej stabilizacji i wychodzenia z kryzysu. Obserwujemy jednak, że trend wzrostowy lat ubiegłych rozbił się o paraliż zamówień publicznych, który zaskoczył wszystkich w 2016 roku. Jest to szczególnie zaskakujące dla branży, która liczyła na szeroki zakres robót związanych z kolejną perspektywą budżetu unijnego.

Planowana do 2020 r. realizacja inwestycji unijnych, szczególnie tych związanych z infrastrukturą drogową oraz energetyczną, zapowiada poprawę sytuacji w branży. Odblokowanie tych inwestycji pozwala z większym optymizmem patrzeć



w przyszłość i jest zwiaśtunem ożywienia i wzrostu w sektorze budowlanym w 2017 roku.

Innym obszarem, który może wzmocnić pozytywną tendencję, będzie rozwój budownictwa mieszkaniowego – dobra koniunktura oraz sytuacja demograficzna sprawia, że rynek mieszkaniowy wciąż dynamicznie się rozwija.

Oddzielnym zagadnieniem będzie jednak to, jak zamawiający i wykonawcy poradzą sobie z potencjalnym spiętrzeniem robót.

W 2017 r. trendy i wymagania rynkowe, związane z rozwojem nowoczesnych rozwiązań technologicznych oraz zapotrzebowaniem na wydajne systemy deskowań do szybkiego i bezpiecznego montażu, będą wyzwaniem dla branży deskowaniaowej. Zarówno zespół Doka Polska, jak i nasze portfolio produktów są gotowe na wysokie oczekiwania i potrzeby klientów.



www.doka.com

Dariusz Blocher

Prezes Zarządu Budimex SA

Wartość kontraktów w przetargach, w których oferta Budimeksu została uznana za najkorzystniejszą, wynosi 1,1 mld zł.

To trudny rok dla branży budowlanej. W pierwszych trzech kwartałach produkcja budowlano-montażowa spadła o 15,4%, głównie za sprawą opóźnień w rozstrzyganiu zleceń kolejowych, jak i wstrzymania procedur przetargowych przez GDDKiA. Problem pogłębił spadek liczby inwestycji samorządowych i prywatnych. W konsekwencji braku zleceń, na rynku dominowały niskie ceny usług podwykonawczych i surowców, co pozwoliło osiągnąć dobrą rentowność wykonawcom, posiadającym w portfolio długoterminowe kontrakty. Z drugiej strony rok 2016 to dla branży czas nadziei na poprawę współpracy, w tym na zrównowa-

żenie ryzyk kontraktowych, pomiędzy publicznym zamawiającym a wykonawcą. Jako że w tym obszarze przez lata nawarstwiło się wiele problemów, na spełnienie tych nadziei wciąż jeszcze czekamy.

Największe sukcesy 2016

- bardzo dobra kontrakcja przy spadającym rynku
- rozwój firmy w segmencie budownictwa energetycznego, szpitalnego oraz małych kontraktów infrastrukturalnych
- zakończenie/ oddanie do użytku przed czasem kilku kontraktów, np.: A1 odc. Stryków – Tuszyń, trasa główna obwodnicy Międzyrzecza, mleczarnia Poimleku w Lidzbarku Warmińskim.



Jeśli chodzi o budownictwo infrastrukturalne, rok 2017 będzie trudny ze względu na zastój w przetargach w 2016. Większość nowych tematów będzie w fazie projektowania w ramach formuły „Projektuj i buduj”, zatem można oczekiwać relatywnie niskiej produkcji budowlanej w tym segmencie. Nie spodziewam się też większego ożywienia w budownictwie ogólnym. Na wzrost sprzedaży usług można liczyć w przypadku budownictwa mieszkaniowego, a w drugiej połowie przyszłego roku być może pojawią się zamówienia publiczne ze strony samo-

rządów. Jeśli chodzi o budownictwo przemysłowo-energetyczne w tej chwili w Polsce realizowanych jest 5 dużych bloków węglowych, co napędza bieżącą produkcję, która w 2017 r. zacznie stopniowo maleć. Przyszły rok powinien być przez branżę wykorzystany na przygotowanie inwestycji związanych z nowymi regulacjami dotyczącymi ochrony środowiska BREF.

Budimex prezentuje się bardzo dobrze na tle rynku. Osiągnęliśmy dobre wyniki finansowe, podpisaliśmy kontrakty o wartości ponad 4 mld zł w okresie trzech kwartałów br., a wartość kontraktów w przetargach, w których oferta Budimeksu została uznana za najkorzystniejszą, wynosi 1,1 mld zł.

budimex

www.budimex.pl

Vic Swerts

Prezes i Założyciel Soudal

Gwarancją bezpieczeństwa jest dla nas konsekwentne realizowanie strategii harmonijnego rozwoju firmy.

Rok 2016 był dla nas rokiem szczególnym, przede wszystkim za sprawą podwójnego jubileuszu, który obchodziła firma Soudal, a mianowicie 50-lecia swojego powstania oraz 20-lecia obecności firmy w Polsce. Okazji do świętowania dostarczył jednak nie tylko okrągły jubileusz. Choć mijał rok nie należał do łatwych dla sektora budowlanego, to od-

notowaliśmy bardzo dobre wyniki sprzedażowe i możemy śmiało powiedzieć, że umocniliśmy naszą pozycję lidera wśród producentów chemii budowlanej. Gwarancją bezpieczeństwa jest dla nas konsekwentne realizowanie strategii harmonijnego rozwoju firmy: dostarczanie produktów najwyższej jakości, stałe poszerzanie naszej oferty oraz



zdobywanie nowych rynków zbytu. Oczywiście wszyscy liczymy na to, że przyszłość przyniesie pozytywne zmiany w sektorze budowlanym, ale ich tempo może być wolniejsze, niż byśmy sobie tego życzyli. W nadchodzącym roku z pewnością będziemy kontynuować wysiłki,

dzięki którym staliśmy się najlepiej rozpoznawalną i najwyżej ocenianą przez klientów firmą na rynku pianek montażowych, mas uszczelniających i klejów. Będziemy nadal poszukiwać innowacyjnych rozwiązań, udoskonalać i wzbogacać naszą ofertę. Akcent położymy również na podniesienie poziomu technologicznego w branży budowlanej w Polsce do europejskiego standardu i utrzymanie pozycji prekursora w tym zakresie.

SOUDAL

www.soudal.pl

Henryk Liszka

Prezes Zarządu HOCHTIEF Polska SA

W przyszłym roku poza naszą podstawową działalnością chcemy intensyfikować działania m.in. w sektorze obiektów medycznych.

Na początku 2016 roku branży budowlanej towarzyszył spory optymizm, podsycany głównie nowymi projektami infrastrukturalnymi, w tym szczególnie w zakresie budownictwa drogowego i modernizacji linii kolejowych, które miały być realizowane z nowej perspektywy finansowej UE na lata 2014-2020. Z czasem okazało się, że ogłaszanie przetargów opóźnia się, więc plany w tym zakresie należało zweryfikować. W konsekwencji tych opóźnień istotnie wzrosła konkurencyjność na rynku inwestycji kubaturowych, realizowanych przez inwestorów

prywatnych. 2016 rok był zatem kolejnym sprawdzianem dla firm budowlanych z reagowania na trudne warunki rynkowe.

Po wolniejszym niż zakładany wzroście gospodarczym w 2016 r., spodziewamy się stopniowego ożywienia na rynku zamówień publicznych, którzy – korzystając z dofinansowania z funduszy unijnych – będzie nadrabiał tegoroczne opóźnienia.

Ciągle dobre perspektywy rozwoju mają przed sobą obiekty magazynowe i przemysłowe. Szczególnie duży potencjał tkwi w Specjalnych Strefach Ekonomicznych, gdzie przewiduje się dynamicz-



ny rozwój obiektów realizowanych przez nowych zagranicznych inwestorów. W przyszłym roku spodziewamy się też dynamicznego wprowadzenia na rynek kolejnych projektów mieszkaniowych.

W związku z dopracowywaniem strategii zrównoważonego rozwoju dotyczącej sektora energetycznego, analitycy przewidują przyspieszenie budowy nowych bloków energetycznych oraz modernizację już funkcjonujących obiektów. Spodziewamy się też przyspieszenia w realizacji planowa-

nych spalarni odpadów komunalnych.

Mijający rok wykorzystaliśmy nie tylko na realizację projektów w sektorach, w których jesteśmy szczególnie silni, tj. w budownictwie biurowców, budynków przemysłowych, magazynowych i mieszkaniowych. To był również czas na rozwój kompetencji w realizacji projektów z wykorzystaniem technologii BIM.

W przyszłym roku poza naszą podstawową działalnością chcemy intensyfikować działania m.in. w sektorze obiektów medycznych. Jesteśmy też zainteresowani aktywnym udziałem w projektach PPP w segmencie infrastruktury społecznej.

 **HOCHTIEF**
POLSKA

www.hochtief.pl

Valeria Ruda

Prezes Zarządu Tebodin Poland Sp. z o.o.

W 2016 roku staraliśmy się wdrażać jak najwięcej nowych technologii. Stąd w naszych projektach pojawiał się często BIM.

Ten rok był dla nas rokiem intensywnej pracy. Jak zawsze skupialiśmy się na naszych partnerach biznesowych – przede wszystkim chcieliśmy ich poznać, chcieliśmy wiedzieć, czego oczekują, by móc sprostać ich wymaganiom. Ponadto staraliśmy się utrzymać zaufanie, jakim obdarzyli nas klienci, ponieważ wiemy, że to oni są najważniejszym elementem dobrego działania firmy Tebodin. A naszym priorytetem było wy-

pośredkowanie uwagi pomiędzy nowych klientów, którzy z czasem do nas wracają a stałych, którzy są zadowoleni z naszych usług. Ponadto w 2016 r. staraliśmy się wdrażać jak najwięcej nowych technologii. Stąd w naszych projektach pojawiał się często BIM. Modelowanie 3D daje wiele możliwości, z których nasi partnerzy są zadowoleni. Możemy przykładowo zminimalizować potencjalne kolizje,



usprawnić wprowadzenie zmian oraz przede wszystkim zwiększyć dokładność oszacowanych kosztów inwestycji.

Jeśli natomiast mówimy o przyszłym roku, to patrzymy na niego optymistycznie, oczywisty jest fakt, że nie zamierzamy zaprzestać dalszego rozwoju, ponieważ widzimy potencjał szczególnie w bran-

ży spożywczej i chemicznej, na które chcemy kłaść większy nacisk. Nie jest to jednak jedyna droga rozwoju, jaką planujemy. Mamy doświadczenie w zarządzaniu budowlami dla szeregu inwestycji w Polsce i to jest druga gałąź, którą planujemy wzmocnić m.in. przez rozbudowanie działów odpowiadających za ten sektor rynku. Jesteśmy gotowi na pomoc inwestorom w ich projektach. Uważam, że przyszły rok będzie dobrym czasem dla rozwoju biznesu.

 **BILFINGER**

 **TEBODIN**

www.tebodin.bilfinger.com

Andrzej Karolewski

Wiceprezes Zarządu
Ponzio Polska Sp. z o.o.

Perspektywy stwarza głównie eksport.

Miniony rok był dobrym, stabilnym czasem dla naszej firmy. Otworzył przed nami nowe możliwości rozwoju, dzięki temu zwiększyliśmy zatrudnienie, ze szczególnym uwzględnieniem obsługi technicznej i logistycznej, w trosce o satysfakcję naszych odbiorców.

Ze względu na prognozowane przez część firm spowolnienie inwestycji krajowych, perspektywy stwarza głównie eksport. W ciągu ostatnich lat sprzedaż eksportowa dynamicznie wzrosła, osiągając znaczący poziom całej sprzedaży. Systemy Ponzio są już od dawna obecne w całej Europie, nawet w naj-

dalej wysuniętym na północ mieście świata – norweskim Hammerfest, gdzie realizowana jest inwestycja z zastosowaniem naszych systemów.

Firma wzmacnia dodatkowo swoją obecność na rynkach zagranicznych poprzez udział w najważniejszych targach budowlanych, m.in. BATIMAT

Największe sukcesy 2016

- zwiększenie sprzedaży
- zwiększenie rozpoznawalności marki na rynkach zagranicznych
- ekspansja na rynki całego świata
- wprowadzenie innowacyjnego systemu ppoż. Ponzio PE 78EI



w Paryżu, czy FENSTERBAU FRONTALE w Norymbardze. Natomiast rynki przyszłościowe to kraje Bliskiego i Dalekiego Wschodu, gdzie istotnym kryterium jest uznana marka, a produkty europejskie cieszą się dużą renomą. Możemy pochwalić się ciekawymi realizacjami, np. w Dubaju, Arabii Saudyjskiej, Wietnamie. Wśród systemów, które cieszą się dużym uznaniem na tych rynkach, są systemy przeciwpożarowe, a my – jako systemodawca – przewodzimy w dostarczaniu tych rozwiązań.

Rozwój to także opracowywanie i wdrażanie innowacyjnych produktów. Możemy być dumni z naszych osiągnięć, do których należy wprowadzony ostatnio, bardzo zaawansowany system przeciwpożarowy, zaliczający się do najnowszej generacji w rodzinie systemów przeciwpożarowych Ponzio. System ten już zjednał sobie naszych klientów. Odbiorcy z krajów Europy i świata (m.in. Norwegii, Szwajcarii, Francji, Austrii, Turcji, Zjednoczonych Emiratów Arabskich) uruchamiają procedury certyfikacyjne dopuszczające produkty do obrotu.

Wszystkie te działania umacniają markę Ponzio, która jest rozpoznawalna na całym świecie.

Ponzio®

www.ponziogroup.com

Maciej Podsiadło

Dyrektor Handlowy PERI Polska

Zakończona właśnie rozbudowa Centrum Logistycznego oraz Szkoleniowego w Płochocinie jeszcze bardziej zwiększy nasz potencjał.

Mijający rok 2016 przebiegł dla PERI przede wszystkim pod znakiem intensywnej pracy i dalszej realizacji długoterminowej strategii rozwoju. Budowanie trwałych relacji z klientami oraz tworzenie dla nich wartości dodanej, dzięki najwyższej jakości produktom i usługom, wciąż są dla nas priorytetem i stanowią kierunek rozwoju. Zakończona właśnie rozbudowa Centrum Logistycznego oraz Szkoleniowego

w Płochocinie jeszcze bardziej zwiększy nasz potencjał w zakresie oferowania optymalnych rozwiązań. Wzrost sprzedaży rok do roku osiągnęliśmy dzięki zaufaniu, którym obdarzyli nas klienci przy realizacji kluczowych polskich inwestycji w sektorach budownictwa energetycznego, inżynierskiego oraz kubaturowego. Wprowadziliśmy nowe produkty na rynek, m.in. uniwersalne deskowanie do ścian, słupów i stropów PERI DUO, wy-



konane z innowacyjnego materiału, jakim są polimery techniczne. Możemy pochwalić się kompetentną i doświadczoną kadrą inżynierów, którzy współpracują z innymi spółkami PERI na świecie i uczestniczą w licznych międzynarodowych projektach, m.in. w USA, Rosji, Niemczech i Skandynawii.

Perspektywy dla budownictwa w roku 2017 są optymistyczne, ale opóźnienia w rozpoczęciu wielu realizacji powodują, że na wyniki trzeba będzie jeszcze poczekać. Oceniam, iż najbliższy okres przyniesie wiele możliwości i szans, ale także zagrożeń. PERI dalej będzie dążyć do oferowania klientom takich korzyści, które będą stanowiły dla nich faktyczny dodatek, a postrzegana wartość pozwoli na wykorzystanie tych szans i eliminację ryzyka związanego z realizacją przyszłych inwestycji.

PERI

www.peri.com.pl

Tomasz Grela

Prezes Zarządu ALUPROF

Dla Aluprofu to był kolejny bardzo dobry rok, w którym udało nam się zbliżyć do 1 mld. Dobry wynik jest pochodną dynamicznego rozwoju eksportu i stałego wzrostu sprzedaży na rynku krajowym.

Kończący się rok dla branży budowlanej był okresem pogarszających się nastrojów. Mniejszy od zakładanego wzrost gospodarczy oraz spadająca liczba ogłaszanych przetargów publicznych przełożyły się na mniejszą zyskowność przedsiębiorstw z naszego sektora.

Dodatkowo szczególnie niepokojącym zjawiskiem, które obserwuję w naszej branży, są praktyki konkurencji cenami niższymi od zakładanych kosztów inwestora. W konsekwen-

cji spada marżowość kontraktów, a firmy budowlane angażują się w projekty nierentowne. Obawiam się, że w ciągu najbliższych lat proceder ten pozostanie w Polsce standardem. Z tego względu uczestnicy rynku budowlanego mają duże oczekiwania wobec przyszłego roku. Firmy odbierają tegoroczne spowolnienie jako okres przejściowy. Producenci materiałów budowlanych i firmy wykonawcze liczą, że 2017 r. będzie fazą intensywnego



go wydatkowania środków z UE, a także, że nastąpi znaczne ożywienie w budownictwie mieszkaniowym. Jak będzie faktycznie, przekonamy się już niebawem.

Natomiast dla Aluprofu to był kolejny bardzo dobry rok, w którym udało nam się zbliżyć do 1 mld zł. Dobry wynik jest pochodną dynamicznego rozwoju eksportu i stałego wzrostu sprzedaży

na rynku krajowym. Największe wzrosty na rynkach eksportowych udało się odnotować w Stanach Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii, Belgii i Holandii. Ponadto sukcesywnie rozbudowujemy swoją sieć dystrybucyjną w całej Europie. Dzięki systematycznemu rozwojowi, systemy architektoniczne ALUPROF skutecznie konkurują z rozwiązaniami zachodnich firm. Jesteśmy postrzegani jako solidny, elastyczny partner, który wdraża nowatorskie, indywidualne rozwiązania, a to procentuje zdobywaniem kolejnych kontraktów.



Krzysztof Pruszyński

Prezes Zarządu
PRUSZYŃSKI Sp. z o.o.

Będziemy koncentrować się na rozszerzaniu ofert i podnoszeniu jakości wyrobów oraz obsługi klientów.

Mimo spowolnienia w branży budowlanej (z niezłym pierwszym półroczem, ale wyraźnym spadkiem w drugiej połowie), rok 2016 był dla firmy Pruszyński bardzo dobry. W ciągu ostatnich 12 miesięcy nadal pracowaliśmy intensywnie nad umocnieniem pozycji lidera. Szacujemy, że powiększyliśmy nasz 30-procentowy udział w rynku blasza-

nych pokryć dachowych i elewacyjnych o kolejny 1%, co daje nam solidną przewagę nad konkurencją. Pod względem sprzedaży odnowiliśmy wzrost. Ponadto rozszerzyliśmy naszą ofertę, rozpoczynając między innymi produkcję płyt warstwowych PIR. Uruchomiona przez nas linia wytwarza płyty z rdzeniem poliuretanowym zarówno w okładzinach me-



talowych, jak i miękkich. Rozszerzenie oferty daje nam możliwość kompleksowej obsługi inwestycji.

W 2017 r. nadal będziemy koncentrować się na rozszerzaniu ofert i podnoszeniu jakości wyrobów oraz obsługi klientów. Co do prognoz, to są one bardzo dobre dla seg-

mentu budownictwa jednorodzinne, na pewno więc będziemy się starali wykorzystać tę szansę. Niepokojące są natomiast przewidywania dotyczące sektora przemysłowego, w którym Pruszyński, kontrolując dużą część polskiego rynku, jest silnie umocowany. W wieloletniej historii firmy potrafiliśmy jednak poradzić sobie z niejedną falą rynkowych fluktuacji, dlatego pozostaję optymistą.



Jaki był 2016? • Jaki będzie 2017?

grudzień 2016

53
Builder