

LUDZIE I FIRMY SUKCESU

Builder
DODATEK BRANŻOWY
grudzień 2016



Fot. arch. ARBET

Recepta na sukces
sprawdzana przez 25 lat

str. 40

PONAD 30 LAT DOŚWIADCZENIA I ROZWOJU

Oferta produkcyjna:

- ▶ **NAJNOWSZA POZYCJA**
Ścienne i dachowe płyty warstwowe
z rdzeniem ze sztywnej pianki poliuretanowej
typu PIR - PIRTECH
- ▶ **Ścienne i dachowe płyty warstwowe**
z rdzeniem z wełny mineralnej
PWS-W, PWD-W, PWS-WA
- ▶ **Ścienne i dachowe płyty warstwowe**
z rdzeniem styropianowym - PWS-S, PWD-S
- ▶ **Stalowe blachy trapezowe**
- ▶ **Kasety ścienne**
- ▶ **Zimnogięte profile stalowe**
Z, C, Σ i Ω
- ▶ **Blachodachówki na wymiar**
- ▶ **Blachodachówki panelowe**
- ▶ **Akcesoria dachowe**
- ▶ **Stalowy system rynnowy**

OFERUJEMY WIĘCEJ NIŻ MYŚLISZ



WSPARCIE TECHNICZNE

☎ (+48) 22 738 60 00

✉ pruszynski@pruszynski.com.pl



Konsumencki
Lider Jakości
W kategorii
Blachodachówki



SOLIDNE POKRYCIA DACHOWE I ELEWACYJNE

www.pruszynski.com.pl



Z okazji Świąt Bożego Narodzenia
składamy wszystkim naszym Partnerom najserdeczniejsze życzenia.
Spokojnych, radosnych i bezpiecznych Świąt, a także zdrowia,
sukcesów oraz pomyślności w nadchodzącym Nowym Roku 2017!

Zarząd i pracownicy CEMEX Polska



RECEPTA NA SUKCES

sprawdzana przez 25 lat

Fabryka Styropianu ARBET ma już 25 lat! Początek lat 90. w budownictwie nie wskazywał na możliwość dynamicznego rozwoju branży ociepleń, a jednak pięciu bardzo różniących się między sobą panów zawiązało spółkę i uruchomiło produkcję płyt styropianowych w małym zakładzie w Koszalinie. Fabryka zaopatrywała rynek lokalny i zapewne niewiele osób miało wizję tego, czym się stanie po ćwierćwieczu.



Fot. arch. ARBET

Dziś przedsiębiorstwo jest jednym z wiodących producentów płyt styropianowych w Polsce. Posiada pięć zakładów produkcyjnych, rozlokowanych w różnych częściach kraju. Firma inwestuje w jakość i prężnie działa w branżowych organizacjach. Co ważne – Fabryka jest stabilnym pracodawcą, a najstarsi stażem zatrudnieni dołączyli do ARBETu na sa-

mym początku. Wszyscy stanowią sprawdzoną, lojalną załogę.

Stworzyć wartościową załogę

Współwłaściciele ARBETu przekonują, że największą wartością firmy są właśnie ludzie. Mówi Aleksander Muzyczuk: – *Mimo różnych charakterów, poglądów, temperamentów wspólników, potrafiliśmy się zawsze dogadać w sprawach istotnych*

dla spółki. A druga ważna rzecz to ludzie, którzy się z nami związali na dobre i na złe – nasza załoga. Gdybym dziś miał udzielić rady osobie, która chce rozpocząć działalność gospodarczą, to sugerowałbym, aby skoncentrować się na elemencie ludzkim. Maszyny, technologie – to wszystko dziś jest dobrze dostępne, łatwe do zdobycia oraz wdrożenia. Najtrudniej jest z ludźmi.

Kto stworzy lojalną, ambitną i twórczą załogę – osiągnie sukces.

Utrzymać najwyższą jakość

Jaka jest definicja sukcesu w biznesie, wypracowanego w ciągu ćwierć wieku przez Henryka Bartosika, Tadeusza Czernickiego, Grzegorza Funke, Krzysztofa Kuncera i Aleksandra Muzyczuka? Co, według nich, jest niezbędne, by prowadzić przedsięwzięcie biznesowe przez tyle lat i nastawiać się na dalszy stały rozwój? Co każdy z nich postrzega jako swój własny sukces?

Krzysztof Kuncer: – *Bardzo jesteśmy dumni z naszych fabryk, z tego, że stale się rozwijamy, że dbamy o jakość produkowanych wyrobów. Wymaga to ciągłych nakładów inwestycyjnych na modernizację naszych fabryk, co też przez minione dziesięciolecie czynimy. Pozwala to na bycie jednym z czołowych producentów styropianu w Polsce, producentem zapewniającym wysoką jakość oferowanych wyrobów. Staramy się utrzymywać najwyższą jakość produktu, stale ją monitorując.*

Kto stworzy lojalną, ambitną i twórczą załogę – osiągnie sukces.

Krzysztof Kuncer prowadzi również swoje własne, autorskie przedsięwzięcie, jakim jest firma budowlana i deweloperska. Właśnie za jej pośrednictwem dokładnie sprawdzono w praktyce faktyczną jakość produktów FS ARBET. – *Niedawno w Koszalinie powstał drugi w kraju wielorodzinny budynek energooszczędny. Szukając do niego odpowiednich rozwiązań, sięgnęliśmy po nasze produkty. Dlaczego? Bo materiały ociepleniowe produkowane przez ARBET mogą zagwarantować wymaganą wysoką izolacyjność przegród budynku. Nasz styropian, szczególnie grafitowy, spełnia wszystkie wymogi. A dziś ów blok jest już zamieszkały – ludzie rzeczywiście widzą oszczędności w rachunkach za ogrzewanie, opłaty są niższe niż zakładaliśmy!*

Znaleźć niszę

Aleksander Muzyczuk dopisuje swoją składową receptę na sukces, mówiąc o konieczności znalezienia odpowiedniego miejsca na rynku: – *Oczywiście, ważne jest, żeby znaleźć swoją niszę w biznesie. My rozpoczęliśmy produkcję styro-*

pianu w czasach, gdy był on towarem reglamentowanym. Zaryzykowaliśmy, lecz przewidywaliśmy, że izolacyjność przegród w budownictwie będzie podnosić się wraz z kosztami energii. Rzeczywiście wzrosła ona w ciągu ćwierćwiecza czterokrotnie.

Nie ma biznesu bez ryzyka

Tadeusz Czernicki widzi sukces w taki sposób: – *W takiej firmie jak nasza sukces zależy od działania całego zespołu. Dla mnie szczególną wartością jest to, że przetrwaliśmy jako spółka w niezmiennym składzie przez 25 lat. Czy miałbym rady dla kogoś, kto zaczyna? Tak, ważne jest dokładne sprawdzenie kosztów, oprócz uruchomienia samej produkcji. Najważniejsze koszty dla firmy to te związane z wprowadzeniem jej na rynek i zdobyciem renomy. Największą wartością jest właśnie to – poznanie rynku i pozyskanie jego uznania. No i trzeba mieć zwyczajnie trochę szczęścia. Żeby długo i zdrowo żyć, należy się dobrze odżywiać, ćwiczyć... i po prostu mieć szczęście. Dokładnie tak samo jest w biznesie. Czy istnieją metody na zapewnienie sobie szczęścia? Oczywiście – można dokładnie szacować koszty, robić badania rynku, ale to kosztuje. Po prostu nie ma biznesu bez ryzyka – my właśnie tak zaczęliśmy i na szczęście odnieśliśmy sukces.*

Największą wartością jest poznanie rynku i zdobycie jego uznania.

Trzeba mieć wiedzę

O szczęściu i poczuciu, że potrzebny jest „wiatr w żaglach”, mówi też Henryk Bartosik: – *Jestem dumny, że udało się nam doprowadzić do dynamicznego rozwoju firmy w trudnych latach. Tak, w latach początkowych były trudności. Zastanawialiśmy się, czy sobie poradzimy. Ale nikt z nas nie wątpił, że warto dokładać starań, żeby trwać i rozwijać firmę. W wyniku naszych dyskusji podjęto kilka prorozwojowych decyzji. Żeby osiągnąć sukces – trzeba mieć wiedzę ekonomiczną i merytoryczną. No, przydają się pieniądze... Ale i doza szczęścia jest bardzo przydatna, bo w biznesie szczęście jest bardzo ważne. W ARBECIE takim szczególnym momentem, gdy nabraliśmy wiatru w żagle, było uruchomienie działalności w fabryce w Golubiu-Dobrzyniu.*

Znaleźć wspólny język

Wspólnicy opowiadają, że całe życie różnili się między sobą prywatnie, ale umieli znaleźć wspólny język w sprawach spółki. Grzegorz Funke podkreśla, że dobry biznes nigdy nie powinien powodować, że zapomni się o sprawach prywatnych, gdzie zysk nie jest najważniejszy, o przyjaźni, rodzinie i chęci pomagania oraz dodaje, że bez wsparcia emocjonalnego od bliskich trudniej byłoby sięgać po laury biznesowe: – *Tak się złożyło, że wszyscy wspólnicy byli moimi studentami. Jesteśmy bardzo różni, wiele nas dzieli – a jednak przy tak różnych charakterach udało się nam przez 25 lat, niezmiennie, tę spółkę utrzymać i rozwijać. To chyba ewenement na skalę kraju, bo przecież przy spółce jawnej w najważniejszych sprawach musimy być w 100% zgodni. No i jesteśmy w 100% spółką polską, cały kapitał jest nasz... Ważne jest dla mnie także to, że przy stałe prowadzonej podstawowej działalności produkcyjnej i handlowej, nie zatraciliśmy poczucia, iż warto dzielić się sukcesem z tymi, którzy tego potrzebują. Opiekujemy się Szkołą Życia w Wandzinie, stworzyliśmy projekt ARBET z Kulturą, wspieramy sportowców, artystów – ja sam, prezentując swoje fotografie, staram się być ambasadorem ARBETu i Koszalina. Dla mnie istotna jest jeszcze jedna wartość, wypracowana w trakcie działalności biznesowej – mam wsparcie mojej żony i całej rodziny. Nie zawsze było różowo w biznesie, nie zawsze wszystko dobrze szło – a na wsparcie bliskich zawsze mogłem liczyć.*

W najważniejszych sprawach musimy być w 100% zgodni.

Wiele jest podręczników biznesu, studiów uczących przyszłych managerów i przedsiębiorców, metod na policzenie kosztów przedsięwzięcia, oszacowanie ryzyka i prognozowanego zysku. Jednak słowa pięciu biznesmenów, którzy rozpoczęli swoje działania bez nowoczesnych narzędzi biznesowych, mogą stanowić – kto wie, czy nie najcenniejszą – ważną wskazówkę dla tych, którzy dopiero mierzą się z planami założenia i rozwinięcia swojej firmy. Warto posłuchać tych, którzy 25 lat przetrwali z sukcesem i nie zamierzają rezygnować ze swojej działalności. ■

Centralna siedziba PERI Polska po modernizacji

Centrum Logistyczne i Szkoleniowe





4 listopada 2016 roku
PERI Polska w obecności
blisko 400 gości, klientów,
partnerów oraz Zarządu
Grupy PERI otworzyła
zmodernizowane Centrum
Logistyczno-Szkoleniowe
w Płochocinie.
Szczegółowa relacja
z uroczystości wraz
z prezentacją obiektu
w styczniowym
numerze Buildera.



PERI Polska sp. z o.o.
Deskowania
Rusztowania
Doradztwo techniczne

www.peri.com.pl

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 rosnąć. 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.



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.



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 utrwaliśmy 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.

dzenie 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.



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 niemiernodajny. 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 deskowaniowej.

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 deskowaniowej. 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 wstrzymywania 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 nadrobił 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 jednorodzinnego, 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

20 lat udanego rozwoju w Polsce



W ciągu ostatnich 20 lat Tebodin Poland stał się jednym z pięciu największych graczy w branży inżynieryjnej, doradztwie inżynieryjnym, projektowaniu oraz usługach związanych z zarządzaniem budowlami. W skutecznej współpracy pomaga firmie połączenie silnej grupy lokalnych specjalistów z branży z międzynarodowymi ekspertami.



Fot. arch. Tebodin Poland

Adriana Łączyńska: W ciągu ostatnich dwóch dekad Tebodin odnotował dynamiczny wzrost w wielu sektorach na polskim rynku. Co jest kluczem do sukcesu?

Valeria Ruda: Tebodin stawia przede wszystkim na poznanie naszych klientów, tak aby mieć świadomość, czego od nas oczekują i aby wychodzić naprzeciw wszelkim ich oczekiwaniom. Wierzymy, że długoterminowa współpraca jest podstawą sukcesu. Mamy 240 ekspertów w pięciu głównych lokalizacjach, więc zgodnie z przesłaniem naszej grupy, *we are always close* – jesteśmy zawsze blisko. Zaufanie naszych klientów jest wyznacznikiem naszej niezawodności.

A.Ł.: Czyli klienci są dla was ważnym aspektem pracy. Z jakiego sektora najczęściej pochodzą?

V.R.: Tebodin ma bogatą tradycję w sektorach przemysłowych – pracujemy z kluczowymi międzynarodowymi graczami z branży spożywczej, farmaceutycznej, chemicznej oraz energetycznej. Można podać tu wiele przykładów, m.in. Cargill, Nestle, Coca-cola. Jesteśmy również bardzo aktywni w przemyśle motoryzacyjnym – naszymi klientami są General Motors czy MAN.

Kolejna ważna dla nas grupa reprezentuje przemysł petrochemiczny. Można tu wymienić największe firmy na rynku, m.in. Shell, Orlen oraz Lotos.

Szczególną jednak dumą napawa nas fakt, że jesteśmy rozpoznawalni w dynamicznie rozwijającym się sektorze nieruchomości, z którym współpracujemy od lat, a nasi partnerzy to m.in. Ghelamco, AIG czy Multi.

A.Ł.: Współpracujecie z szeroką gamą firm. Jakie usługi możecie im zapewnić?

V.R.: Wielobranżowa kadra specjalistów z naszej firmy gwarantuje kreatywność i innowacyjność w działaniu oraz szeroką gamę usług rozumianą jako wszystkie tradycyjne dziedziny doradztwa inżynieryjnego polegające na wykonywaniu analiz i ocen zagadnień technicznych, finansowych oraz regulacji prawnych związanych z przygotowaniem oraz realizacją inwestycji budowlanych. Zapewniamy kompleksową obsługę inwestycji w zakresie, który definiowany jest przez potrzeby klienta. Mogą to być np.: przedrealizacyjne usługi konsultingowe, projektowanie wielobranżowe, zarządzanie projektami, w tym także według standardów FIDIC. Zarządzanie budowlami, czyli planowanie i kontro-

la kosztów realizacji inwestycji wraz z value engineeringiem oraz due diligence, przetargi na wybór wykonawców, nadzory bankowe lub inwestorskie oraz certyfikaty LEED i BREEAM.

A.Ł.: Każda firma związana z rynkiem budowlanym postrzegana jest nie tylko przez pryzmat jakości wykonywanych usług, lecz także poziomu innowacyjnych rozwiązań. Czy podążacie za trendami na rynku?

V.R.: Oczywiście, wdrożyliśmy np. technologię BIM w wielu naszych projektach. Modelowanie 3D daje klientom wiele korzyści na wszystkich etapach inwestycji, począwszy od minimalizacji początkowych błędów aż po dokładność przyszłych prognoz.

Jesteśmy również dumni z posiadania pokaźnego portfela zielonych projektów certyfikacyjnych, dla certyfikacji LEED i BREEAM. Coraz częściej i z większą starannością firmy działające na polskim rynku dbają o ekologię. Stąd spore zainteresowanie certyfikacją budynków.

A.Ł.: Jaka jest wasza wizja przyszłości?

V.R.: Optymistycznie patrzymy na rozwój w przemyśle spożywczym, chemicznym, motoryzacyjnym oraz nieruchomości komercyjnych, co daje nam wiele możliwości. Z dobrze opracowanym planem, celem osiągnięcia maksymalnej wydajności przy niskim ryzyku projektu i rozsądnej cenie. Polska jest dobrym krajem dla biznesu, a możliwości rozwoju i wzrostu dla firmy wystarczy na co najmniej 20 kolejnych lat.

A.Ł.: Dziękuję za rozmowę.

20

lat w Polsce



PODZIĘKOWANIE

z okazji obchodów jubileuszu 20 lecia

Z wielką radością chciałabym podziękować wszystkim Partnerom Biznesowym, Kontrahentom, Dostawcom, Podwykonawcom ale przede wszystkim całemu Zespołowi Tebodin Poland za wspólne dążenie do wyznaczonych celów oraz realizację ambitnych zadań.

Razem Wszystko jest możliwe.



VALERIA RUDA

Prezes Tebodin Poland

ROK DOBRYCH PROGNOZ



Bartłomiej Sosna
 Główny ekspert
 rynku budowlanego
 PMR

Wprawdzie w 2016 r. poziom optymizmu w branży budowlanej wyraźnie się obniżył, jednakże w dalszym ciągu pozostaje on na przyzwoitym poziomie, głównie z uwagi na wysokie oczekiwania względem roku 2017. Firmy budowlane zdają sobie sprawę, że obecne spowolnienie jest przejściową korektą techniczną, która prędzej czy później przerodzi się w fazę intensywnego wydatkowania środków unijnych.

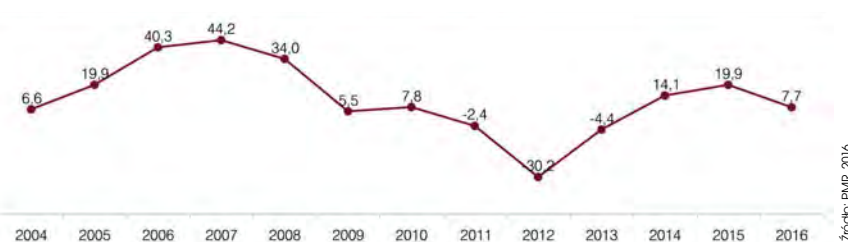
W olniejszy od zakładanego wzrost gospodarczy, mniejsza liczba ogłaszanych i rozstrzyganych przetargów publicznych, chudsze portfele zamówień firm budowlanych oraz mniejsza zyskowość branży znalazły swoje odzwierciedlenie w najnowszych wynikach badań przeprowadzonych wśród pracowników wysokiego szczebla zarządzania oraz pionów operacyjnych 200 największych polskich firm budowlanych. Diagnoza została zorganizowana przez firmę PMR na potrzeby raportu „Sektor budowlany w Polsce - II połowa 2016. Analiza rynku i prognozy rozwoju na lata 2016-2021”.

Indeks koniunktury

Po trzech latach wyraźnej poprawy, najnowsza edycja badania przyniosła słabsze nastroje w branży budowlanej w Polsce, choć w dalszym ciągu optymizm utrzymuje się zde-

Po raz pierwszy najwyższy poziom optymizmu odnotowany został w przypadku firm specjalizujących się w budownictwie mieszkaniowym.

Indeks Koniunktury Budowlanej PMR, III kw. 2004–III kw. 2016



Wyjaśnienie: wartość indeksu dla lipca 2004 r., liczona na podstawie pięciu zmiennych, nie uwzględnia oceny portfela zamówień. Indeks teoretycznie może przyjmować wartości od -100 (skrajnie zła koniunktura) do +100 (idealnie dobra sytuacja na rynku budowlanym). W praktyce wartości indeksu mogą się wahać w przedziale od ok. -60 do ok. +60. Wartość indeksu powyżej 50 można uznać za oznakę bardzo dobrej sytuacji rynkowej, natomiast wartość poniżej -50 sygnalizuje bardzo złą koniunkturę. Indeks jest oparty na ocenach i przewidywaniach dużych firm budowlanych, dotyczących ich własnej sytuacji finansowej oraz sytuacji na rynku jako całości.

Dla sierpnia 2016 r. uwzględniono odpowiedzi 114 respondentów. Średnie wartości poszczególnych pytań indeksu zostały obliczone z wyłączeniem braków danych.

Wartość Indeksu Koniunktury Budowlanej PMR dla poszczególnych segmentów rynku budowlanego w Polsce (pkt.), III kw. 2013–III kw. 2016



cydowanie powyżej poziomu z lat 2012-2013, czyli okresu korekty po Euro 2012. Indeks Koniunktury Budowlanej PMR przyjął we wrześniu 2016 r. wartość 7,7 pkt, osiągając wynik podobny jak w 2010 roku.

Najpopularniejszym typem działań podejmowanych w celu zyskania przewagi na rynku jest aktywne pozyskiwanie nowych zamówień krajowych, a także udział w większej ilości przetargów oraz poszerzenie działalności o nowe segmenty rynku.

Indeks koniunktury obniżył się we wszystkich trzech segmentach rynku budowlanego, przy czym najgłębsza korekta miała miejsce w przypadku budownictwa niemieszkaniowego. Po raz pierwszy najwyższy poziom optymizmu odnotowany został w przypadku firm specjalizujących się w budownictwie mieszkaniowym, co jest efektem rosnącej liczby sprzedanych mieszkań przez wiodących deweloperów, a tym samym dużej ilości kontraktów na realizację budynków wielomieszkaniowych.

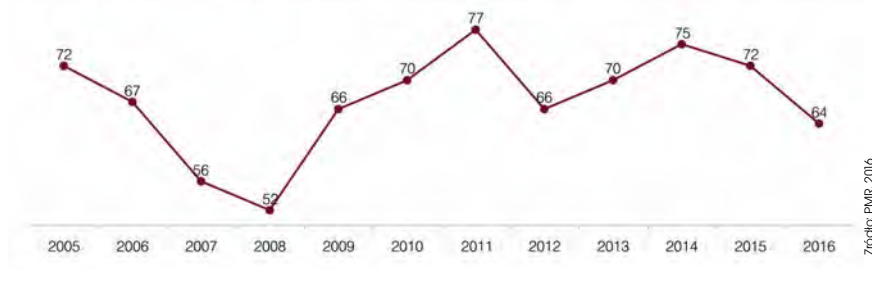
Co dziesiąta badana firma zdecydowała się na przejęcie innych firm w celu zyskania przewagi konkurencyjnej.

Najslabiej wskaźnik koniunktury wypadł wśród firm inżynieryjnych, które w tegorocznym badaniu deklarują wyraźny spadek liczby inwestycji ze strony samorządów, grupy PKP oraz GDDKiA. Jednocześnie, oczekiwania firm inżynieryjnych względem roku 2017 są stosunkowo dobre – zdecydowana większość liczy na to, że w przyszłym roku liczba kontraktów pozyskanych od instytucji publicznych wzrośnie.

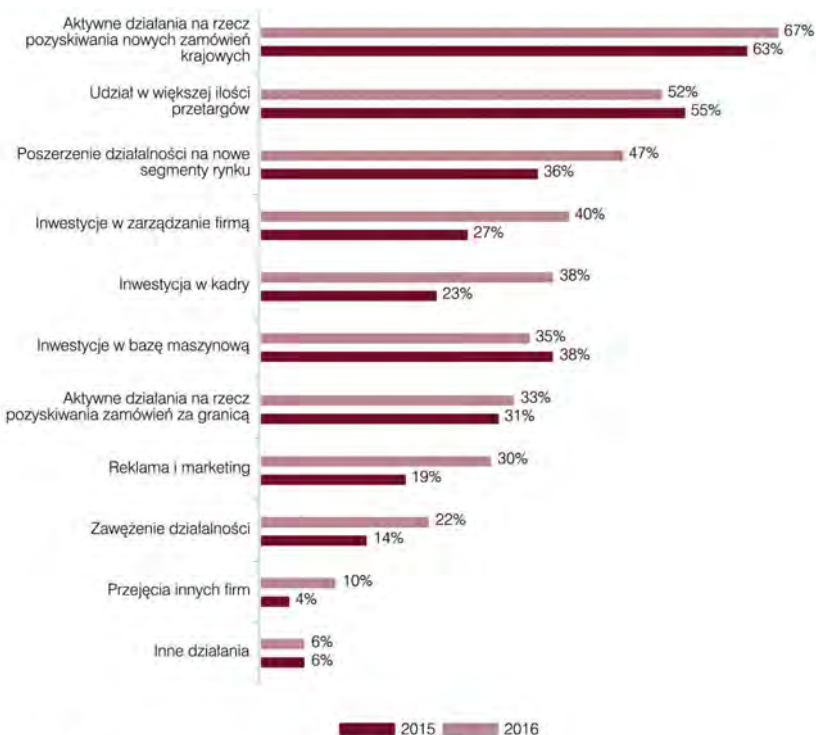
Udział firm w projektach współfinansowanych przez UE

W wyniku spowolnienia w budownictwie inżynieryjnym, tylko 64% największych przedsiębiorstw budowlanych deklaruje udział w projektach współfinansowanych przez Unię Europejską, co jest wynikiem o 8 p.p. słabszym w porównaniu do zeszłorocznej edycji badania oraz

Odsetek firm budowlanych biorących udział w inwestycjach współfinansowanych przez Unię Europejską w Polsce (%), III kw. 2005–III kw. 2016



Działania podjęte lub planowane przez badane firmy budowlane w Polsce, w celu osiągnięcia przewagi konkurencyjnej na rynku (%), III kw. 2015–III kw. 2016



Wyjaśnienie: n = 108.

Wartości nie sumują się do 100%, ponieważ respondenci mogli udzielić więcej niż jednej odpowiedzi.

najniższym odsetkiem od 2008 roku. W inwestycjach współfinansowanych przez UE częściej (74% wskazań) biorą obecnie udział firmy specjalizujące się w budownictwie inżynieryjnym oraz duże firmy budowlane, o rocznym poziomie przychodów przekraczającym 100 mln zł.

Budowanie przewagi

Jak pokazują wyniki badania, firmy wykonawcze zamierzają wykorzystać okres spowolnienia na przygotowanie się do fazy ożywienia. W tym celu wykonawcy podejmują działania mające dać im przewagę nad konkurentami. Najpopularniejszym typem działań podejmowanych w celu zyskania przewagi na rynku jest aktywne pozyskiwanie nowych zamówień krajowych, a tak-

że udział w większej ilości przetargów oraz poszerzenie działalności o nowe segmenty rynku. W porównaniu do zeszłorocznej edycji badania, większą popularnością cieszyły się także procedury związane z inwestowaniem w zarządzanie oraz w kadry. Co dziesiąta badana firma zdecydowała się na przejęcie innych firm w celu zyskania przewagi konkurencyjnej.

Niniejsza informacja prasowa została przygotowana na podstawie danych zawartych w najnowszym raporcie firmy PMR pt. Sektor budowlany w Polsce - II połowa 2016.



www.pmrpublications.com, www.rynekbudowlany.com

JEST MIĘDZY NAMI CHEMIA!

20-lecie Uzin Polska

20 LAT
Uzin w Polsce

W tym roku mija druga dekada funkcjonowania na rodzimym rynku spółki Uzin Polska – przedstawicielstwa uznanej niemieckiej marki chemii posadzkarskiej. Przez lata firma pracowała na opinię lidera technologii w dziedzinie montażu, wykończenia i pielęgnacji różnego rodzaju podłóg. Dziś jest jednym z najdynamiczniej rozwijających się przedsiębiorstw z tego sektora, czego najlepszym dowodem jest wzrost wartości rynkowej oraz zwiększająca się liczba pracowników.

Historia koncernu Uzin Utz AG sięga 1911 r., jednak ostatnie dwudziestolecie to okres najbardziej dynamicznego rozwoju. W tym czasie firma rozpoczęła budowanie struktur regionalnych – między innymi właśnie wtedy powstała spółka handlowa w Polsce. – *Produkty UZIN były znane już polskim wykonawcom, ale ich dostępność ograniczona. Zainteresowani musieli sami sprowadzać je do kraju. Ten potencjał został dostrzeżony i rozpoczęła się droga do budowania polskiego oddziału* – wspomina Grzegorz Popik, Prezes Zarządu Uzin Polska Sp. z o.o. Pierwszy przedstawiciel handlowy został zatrudniony w Łodzi w 1992 r., z kolei 1996 r. utworzono spółkę handlową.

Cztery lata później rozpoczął działalność zakład produkcyjny w Legnicy. Za jego rozwój od samego początku odpowiada Tadeusz Wawrowski, Prezes Zarządu Uzin Polska Produkty Budowlane Sp. z o.o. – *Pracę dla koncernu Uzin Utz AG rozpocząłem w 1998 r. i już po kilku miesiącach otrzymałem zadanie stworzenia zakładu produkcyjnego w Polsce. Ten etap planowania, budowania zakładu i struktur był dla mnie dużym wyzwaniem, ale i fascynującym doświadczeniem. Obecnie polska spółka produkcyjna wytwarza produkty dla wielu podmiotów koncernu – oddziałów holenderskich, niemieckich, norweskich, czeskich i słowackich. Produkujeśmy ok. 30 różnych artykułów, których jakość jest identyczna jak tych wytwarzanych w innych zakładach Uzin na całym świecie.*



Nastawieni na rozwój

Koncern Uzin Utz AG stawia sobie ambitne cele. Grupa planuje osiągnąć łączną sprzedaż na całym świecie na poziomie 400 mln euro w 2019 r. Potencjał jest duży, a globalny wzrost sprzedaży wszystkich produktów wchodzących w skład Uzin Utz AG w pierwszej połowie 2016 r. wyniósł 9,7% w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku.

Na ten wynik składają się także sukcesy polskiej spółki. W sierpniu Uzin Polska Produkty Budowlane Sp. z o.o. została wyróżniona tytułem Geparda Biznesu 2015. Aby znaleźć się w gronie firm noszących to miano, wzrost wartości rynkowej przedsiębiorstwa musi wynosić minimum 10%. Tymczasem spółka produkcyjna w okresie od marca 2014 r. do marca 2015 r. podniosła swoją wartość aż o 64,7% (z 17 573 000 zł do 28 939 000 zł). Tak dynamiczny skok firma zawdzięcza rozwojowi produkcji materiałów sypkich do montażu podłóg. Na tym nie koniec. Jak zdradza prezes tej spółki,

Tadeusz Wawrowski, zakład produkcyjny usytuowany w Legnickiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej czeka rozbudowa.

Za sukcesem firmy stoją pracownicy

– *Uzin nie tylko w Polsce, ale i w innych krajach szczeni się niską fluktuacją kadr. W branży uchodzimy za bardzo dobrego pracodawcę i dla wielu specjalistów z tej dziedziny stanowisko w naszej firmie jest celem kariery zawodowej* – mówi Grzegorz Popik. – *Kilkunastu pracowników, którzy związali się z firmą*

Uzin w ciągu pierwszych kilku lat istnienia spółki, stanowi jej podstawę do dziś.

Łącznie grupa Uzin liczy ponad 1000 pracowników, z czego prawie połowa to ludzie pracujący w regionalnych spółkach – w tym ponad 50 osób w Polsce. Najliczniej reprezentowaną grupą zawodową w Uzin Utz AG są handlowcy (ponad 40% wszystkich zatrudnionych), niemal drugie tyle stanowią przedstawiciele działu R&D oraz produkcji. Jedynie kilkanaście procent stanowi administracja, co świadczy o doskonałej organizacji firmy i nastawieniu na potrzeby klienta.

Koncern został również odznaczony tytułem Niemieckiego Pracodawcy Roku 2016, przyznawanym przez magazyn FOCUS.



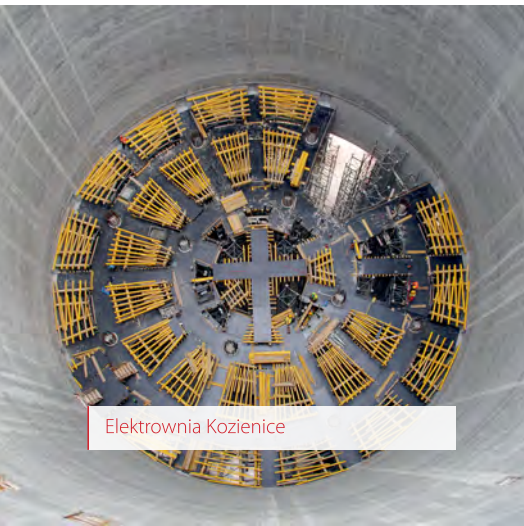
Uzin Polska Sp. z o.o.
ul. Jaworzyńska 287, 59-220 Legnica
www.uzin.pl



Fabryka Mlekovity, Wysokie Mazowieckie



Autostrada A1



Elektrownia Kozienice



Biurowiec Astoria, Warszawa

PALISANDER

NOWOCZESNE SYSTEMY SZALUNKOWE
INNOWACYJNE USŁUGI

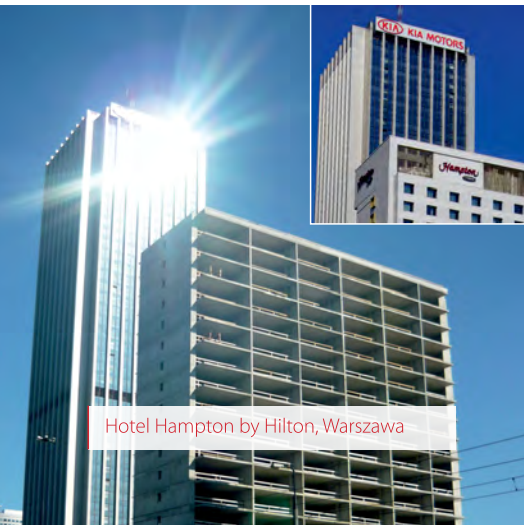
Palisander to jeden z **czołowych** i **największy** z wyłącznie polskim kapitałem **dostawca** systemów szalunkowych.

Realizuje ponad **500** inwestycji rocznie.

Dzięki **sieci oddziałów** Palisander obsługuje budowy w **całej Polsce** oraz **Europie**.



Basen Olimpijski, Lublin



Hotel Hampton by Hilton, Warszawa



POLSKI
DOSTAWCA
SZALUNKÓW

www.palisander.com.pl



Autostrada A4

TOP 10

czyli inwestycje 2016 roku



Michał Oksiński
 redaktor portalu
 kompasinwestycji.pl

W mijającym roku nastąpiło otwarcie lub kończy się budowa szczególnych projektów. Jedne mogą onieśmielać rozmachem, inne posiadają długą i trudną historię. Warto przyrzeć się im bliżej.

Na podstawie projektów wpisanych do obszernej bazy serwisu KompasInwestycji.pl (która zawiera średnie i duże inwestycje realizowane na terenie całej Polski) przygotowaliśmy subiektywne zestawienie jednych z największych i najciekawszych inwestycji 2016 roku. Większość z nich została już otwarta. Nasze podsumowanie obejmuje projekty z odrębnych sektorów i w różnych lokalizacjach.

Teatr (już nie) w budowie

Choć prace budowlane zakończyły się w listopadzie ub. r., Centrum Spotkania Kultur w Lublinie zostało uroczystie otwarte w kwietniu 2016 roku. To obiekt o długiej i znaczącej historii. Nie tylko w skali Lublina. Budowa pierwotnego gmachu roz-

poczęła się w 1974 r. i do- brych kilka lat później zo- stała wstrzymana, a po- rzuczona przez budowlan- ców konstrukcja zyska- ła nazwę Teatru w budo- wie. Inwestycję reaktywo- wano w 2008 r. – wówczas ogłoszono konkurs na bu- dowę Centrum Spotkania Kultur. Jego projekt nary- sowała lubelska pracow- nia Stelmach i Partnerzy. Generalnym wykonawcą został Budimex, który za- wiesił wiechę na placu bu- dowy w maju 2014 roku. Budowa Centrum Spotka- nia Kultur wymagała czę- ściowej rozbiórki istnie- jącego obiektu i realiza- cji nowej frontowej bry- ły. Powstał obiekt o dwóch kondygnacjach podziem- nych i trzech naziemnych, z wielofunkcyjną salą wi- dowiskową na 969 miejsc, salą kameralną dla 200 wi- dzów i kinową dla 164. Powierzchnia użytkowa CSK wynosi 23 500 m².

W ramach całego przed- sięwzięcia Budimex od- powiadał również za mo- dernizację Teatru Muzycz- nego i Filharmonii Lubel- skiej oraz budowę Placu Teatralnego z dwupozio- mowym parkingiem pod- ziemnym na około 250 miejsc. Do zrealizowania całej inwestycji wykorzy- stano ok. 3 000 ton sta- li i 27 000 m³ betonu. Bu- dowa Centrum Spotkania Kultur w Lublinie pochło- nęła ponad 170 mln zł.

Iglica sięga 220 m

W kwietniu zakończyła się budowa ostatniej czę- ści inwestycji Warsaw Spi- re – 220-metrowy budy- nek wieżowy otrzymał po- zwolenie na użytkowanie. Warszawski kompleks biu- rowy został zaprojektowa- ny przez zespół z belgijskiej pracowni architek- tonicznej M.&J-M. Jaspers – J. Eyers&Partners we współpracy z Polsko-Bel- gijską Pracownią Archi- tektury – Projekt. Wartość inwestycji to ok. 300 mln euro. Inwestorem, dewe- loperem i generalnym wy- konawcą jest firma Ghe- lamco Poland. Kompleks trzech budynków: wieży o wysokości 220 m z igl- cami oraz dwóch 55-me- trowych obiektów do- starczył na rynek łącznie



109 000 m² powierzch- ni biurowej. Metraż typow- ego piętra w komplek- sie wynosi od 1300 do 1700 m². Prace budowlane trwały łącznie prawie 60 miesięcy i były prowadzo- ne nieprzerwanie od poło- wy 2011 roku. Ghelamco wyliczyło, że budowa pochłonęła ok. 120 000 m³ betonu oraz ok. 13 000 ton stali, natomiast szkla- na elewacja na wszyst- kich częściach kompleksu ma aż 52 000 m². Budowa Warsaw Spire obsługiwa- na była łącznie przez 6 zu-



Fot. arch. Budimex

CSK w Lublinie

rawi, w szczytowych momentach na placu budowy pracowało 1200 osób, a materiały dostarczało ok. 200 ciężarówek dziennie. Inwestycja otrzymała certyfikat BREEAM na poziomie Excellent. Integralną częścią projektu jest aranżacja placu Europejskiego. W miejscu kwartału ulic Towarowej, Grzybowskiej, Wroniej i Łuckiej powstała przestrzeń publiczna z fontannami i zielenią, m.in. z okazami rzadkich drzew. Projekt powstał w belgijskiej pracowni Wirtz International Landscape Architects. Po północnej stronie placu powstał Art Walk – specjalnie zaprojektowana nowoczesna galeria wystawowa.

To i OVO

W sierpniu otwarto hotel DoubleTree by Hilton, mieszający się w wielofunkcyjnym kompleksie OVO Wrocław. Obiekt uzyskał pozwolenie na użytkowanie z końcem kwietnia, w maju rozpoczęto przekazywanie kluczy do części mieszkaniowej. Inwestorem przedsięwzięcia jest spółka Wings Properties, która wchodzi w skład grupy deweloperskiej Star Group. Projekt powstał w pracowni Gottesman-Szmelcman Architecture. Inwestycja łączy w sobie kilka funkcji: apartamenty i penthouse'y, biura, lokale usługowe, centrum fitness oraz pięciogwiazdkowy hotel. Kompleks ma 9 kondygnacji,

w tym 2 podziemne, i sięga wysokości 25 m. ponad ziemią. Generalnym wykonawcą prac była firma Eiffage Polska Budownictwo. Budowa rozpoczęła się w kwietniu 2014 r. i trwała dwa lata. Koszt inwestycji wynosi 260 mln zł. Elewację obiektu w całości pokrywa biała Corian, który podkreśla miękkie, zaokrąglone kształty budynku. W części mieszkalnej OVO znajduje się 169 apartamentów o powierzchni od 30 do 250 m², w tym 26 penthouse'ów na najwyższym piętrze. W budynku przewidziano także 28 biur i strefę komercyjną. W hotelu DoubleTree by Hilton znajduje się 189 pokoi, w tym 54 o podwyższonym standardzie: 14 deluxe, 28 executive i 12 apartamentów. W sumie hotel może przyjąć 400 gości. W części konferencyjnej zaplanowano 7 sal. Razem z salą bankietową mogą pomieścić równocześnie do 500 osób. Sala balowa ma powierzchnię 317 m² (powierzchnia parkietu tanecznego to 30 m²) i wysokość 5,5 metra.

Ostatnie 41 km

W lipcu otwarto ostatni brakujący odcinek autostrady A4 pomiędzy Rzeszowem a Jarosławem. Konsorcjum Budimexu i Strabag przejęło we wrześniu 2014 r. budowę po poprzednim wykonawcy: Polimex-Mostostal i Doprastav, który podpisał umowę na reali-



Odcinek Rzeszów – Jarosław autostrady A4

Fot. arch. Budimex

zacji inwestycji we wrześniu 2010 roku. Problemy na budowie i finansowe pierwszego wykonawcy wpłynęły na czteroletnie opóźnienie inwestycji. Roboty kontraktowe z nowym konsorcjum wykonawczym obejmowały budowę autostrady A4 wraz z infrastrukturą towarzyszącą (techniczną, budowlami i urządzeniami budowlanymi) na odcinku od km 581+263,44 do km 622+463,44. Powstał fragment trasy o długości 41,2 km z dwoma węzłami – Łańcut i Przeworsk. Jak podaje Budimex, w szczytowym okresie realizacji przy robotach zaangażowanych było ok. 600 pracowników fizycznych, operatorów, kierowców, prawie 190 pracowników dozoru technicznego oraz blisko 350 jednostek sprzętowych. Początkowo wartość kontraktu Budimexu i Strabag wynosiła 769 mln zł. Ze względu na konieczność naprawy mostów i wiaduktów, koszty realizacji inwestycji wzrosły do ponad 985 mln zł. Autostrada A4 biegnie przez cały kraj i ma łącznie 673 km.

Hala pod Giewontem

We wrześniu została otwarta hala widowiskowo-sportowa, zrealizowana przez Mostostal Warszawa na zlecenie Centralnego Ośrodka Sportu – Ośrodka Przygotowań Olimpijskich w Zakopanem. To kolejny wyzekiwany obiekt. Wybudowana za 22 mln zł hala znajduje się w Zakopa-

nem, jest położona na wysokości 901,65 m n.p.m. Największą powierzchnię zajmuje wygłuszona sala sportowa, wykończona parkietem (46×28,5 m) z klonu kanadyjskiego, przystosowana do rozgrywek koszykówki, piłki ręcznej, siatkówki i futsalu. Na terenie czterokondygnacyjnego obiektu znajdują się: siłownia, sale treningowe do zapasów i judo, sala fitness, najdłuższa w Polsce 60-metrowa tartanowa bieżnia ze skocznia w dal i do trójskoku oraz zaplecze z szatniami. Powierzchnia całkowita inwestycji wynosi 10 295 m². Budynek został wykonany w technologii budownictwa pasywnego i jest ogrzewany za pomocą instalacji solarnej oraz ciepła pobieranego z gruntu.

Hala COS Zakopane



Fot. arch. Mostostal Warszawa

Most przez Nogat

W pierwszych dniach października Strabag oddał do użytku most przez Nogat w Malborku. Gotowa przeprawa o długości 178,8 m i szerokości

Fot. arch. Wings Properties



OVO Wrocław



Malbork, most w budowie

16,8 m to pierwszy etap inwestycji, która obejmuje również budowę dojazdów w ciągu dróg krajowych 22 i 55 i zakończy się po sfinalizowaniu prac archeologicznych na Placu Słowiańskim i Alei Rodła. Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad w Gdańsku podpisała umowę na realizację przedsięwzięcia w kwietniu 2015 roku. Nowy most przez Nogat to obiekt o przekroju 3-belkowym, 5-przęsłowym, podtrzymywanym na 6 podporach, w tym trzech znajdujących się w korycie rzeki. Prace przygotowawcze trwały do września 2015 r., kiedy rozpoczęła się budowa. 9 segmentów ustroju nośnego wykonano w szalunku stacjonarnym przy wykorzystaniu 2,2 tys. m³ betonu. Jak informuje wykonawca – Strabag – dużym wyzwaniem podczas realizacji obiektu były nasunięcia przęsła o konstrukcji belkowej z usztywniającymi poprzecznikami podporowymi i przęsłowymi. Na nowej przeprawie znajdują się: dwa pasy ruchu, chodnik oraz ścieżka rowerowa. Wartość inwestycji to 55,5 mln netto.

Koszyki w nowej odsłonie

W październiku otwarto po rewitalizacji Hali Koszyki w Warszawie. To również przedsięwzięcie z długą historią, którego realizacja wydawa-

ła się swego czasu karkołomnym i niewykonalnym zadaniem. Historyczny dla stolicy obiekt targowy został wzniesiony w latach 1906-1909. W 2008 r. rozebrano znaczną część hali, po czym jej rewitalizacja stanęła pod znakiem zapytania. W 2012 r. inwestycja przeszła w ręce nowego inwestora – Griffin Group – i nabrała tempa. Za projekt odpowiada pracownia architektoniczna JEMS Architekti, za koncepcję wnętrz – studio projektowe Medusa Group. Akt erekcyjny budowy Hali Koszyki został podpisany w połowie paź-

dziernika 2014 roku. Generalnym wykonawcą została firma Erbud. Podczas rewitalizacji obiektu zrekonstruowano pierwotną charakterystyczną bryłę hali. Odtworzony został jej układ, rytm, kubatura oraz oryginalne elementy, które udało się uratować. Odtworzono m.in. ceglane ściany, wykorzystując oryginalne cegły ze zdemontowanej hali. Odrestaurowano secesyjne fasady budynków bramnych czy historyczne stalowe kratownice, odmalowane na pierwotnie użyty niegdyś zielony kolor. W obiekcie znaj-

duje się 18 konceptów restauracyjnych, 11 sklepów z żywnością i kilka lokali usługowych. W sąsiedztwie Hali Koszyki wyrosły trzy budynki klasy A z 15 tys. m² powierzchni biurowej. Na terenie kompleksu przewidziano 200 miejsc parkingowych i 85 miejsc dla rowerów oraz ogólnodostępny plac miejski o powierzchni ok. 600 m², usytuowany od strony ul. Koszykowej. Wartość całej inwestycji to ok. 81 mln euro.

Bardzo kosztowna fabryka

Również w październiku otwarto inwestycję koncernu Volkswagen. Jej wartość szacuje się na 3 mld zł. Koło Wrześni pod Poznaniem powstała fabryka samochodów VW Crafter. Skala projektu wymagała zaangażowania wielu firm wykonawczych i podwykonawczych. Na 220 ha w niespełna dwa lata Strabag postawił trzy z pięciu hal produkcyjnych. Ich realizacja rozpoczęła się na przełomie 2014 i 2015 roku. W ciągu zaledwie 8 miesięcy zbudowano halę montażu samochodów wraz z działem wykończeniowym i mostami technologicznymi, budynek biurowo-serwisowy i budynek mediów. Hale w stanie surowym zajęły łącznie ponad 150 tys. m² powierzchni. Największa z nich miała 850 m długości, a droga od jednego końca pierwszej z hal do końca kolejnej wymagała pokonania 1,2 km. Do budowy hal wykorzystano ponad 11 tys. ton konstrukcji stalowych, 54 tys. m² płyt osłonowych elewacyjnych, 68 tys. m³ betonu posadzkowego, ponad 500 słupów żelbetowych, a wszystkich prefabrykatów żelbetowych ponad 1300 szt. Strabag zbudował również na terenie zakładu 9,5 km dróg wewnętrznych, 102 tys. m²



Hala Koszyki w Warszawie



Budowa nowej fabryki Volkswagena

Fot. arch. Pełkiewicz

parkingów i powierzchni logistycznych, specjalny tor testowy dla samochodów i bocznicę kolejową. W inwestycję zaangażowana była także firma Eiffage Polska Budownictwo, która otrzymała zamówienie na budowę hali logistycznej o całkowitej powierzchni 35 600 m². Z kolei Hochtief Polska, na zlecenie firmy Dürr Poland, wykonał budynek lakierni – halę produkcyjną o powierzchni ponad 47 000 m², wraz z obiektami technicznymi i socjalno-biuroowymi o łącznej powierzchni ok. 9 500 m². Kolejną firmą zaangażowaną w projekt była Grupa Pekabex, odpowiedzialna za wykonanie konstrukcji prefabrykowanej dwóch obiektów nowej fabryki: przyszłej lakierni oraz wielofunkcyjnego łącznika, stanowiącego „kręgosłup” całego zakładu.

Stacja 16 m pod ziemią

W grudniu przyjmie podziemny dworzec Łódź Fabryczna. Wartość całego projektu to 1,75 mld zł brutto. Inwestycja jest realizowana przez konsorcjum firm Torpol, Astaldi, Intercor oraz Przedsiębiorstwo Dróg i Mostów. Pierwsze prace budowlane rozpoczęły się we wrześniu 2012 roku. Ze względu na problemy z wywłaszczeniem terenu pod część inwestycji, termin jej zakończenia prze-

sunął się o ok. 1,5 roku. W sierpniu br. podpisano aneks do umowy – termin wykonania robót został wydłużony do 31 grudnia 2017 r., przy czym węzeł drogowy i część podziemna dworca mają zostać oddane do użytku w grudniu 2016 roku. Łódź Fabryczna to największy i najnowocześniejszy multimodalny dworzec w Polsce. Do realizacji samej konstrukcji obiektu wykorzystano ok. 70 tys. m³ betonu i ok. 10 tys. ton stali na zbrojenia. Całkowita powierzchnia płyty w obszarze stacji i parkingu będzie miała ok. 65 tys. m². W holu przewidziano 18 kas biletowych. Na pierwszym poziomie, 8 m pod ziemią, znajduje się dworzec ko-



Łódź Fabryczna

Fot. arch. PWP.PLK

lejowy z poczekalnią i kaskami. Na drugim poziomie, 16,5 m pod ziemią, umiejscowiono stację kolejową z czterema peronami i ośmioma torami. Dobrą obsługę wjazdów i wyjazdów pociągów umożli-

wi 18 rozjazdów. Na terenie obiektu znajduje się blisko 1000 miejsc parkingowych. Na stacji Łódź Fabryczna i w tunelu zbudowano 12 km torów. Obiekt oświetla 9 tysięcy lamp, w tym najnowocześniejsze energooszczędne oprawy typu LED. Do rozmieszczenia opraw i podłączenia urządzeń ułożono wewnątrz budynku 340 tys. km kabli.

Złota wieża

Na grudzień zapowiadane jest zakończenie prac budowlanych w wieżowcu Złota 44. Budowa charakterystycznego apartamentowca przy ul. Złotej w Warszawie rozpoczęła się już w 2008 roku. Budynek o wysokości 192 m zaprojektował znany architekt Daniel Libeskind. W 2013 r. powstała bryła obiektu, po czym budowa utknęła ze względu na problemy finansowe inwestora – Orco Property Group. W sierpniu 2014 r. amerykański fundusz Amstar i polska spółka BBI Development przejęły inwestycję za 63 mln euro. Jak szacowali wówczas nowi właściciele – dokończenie projektu



Złota 44

Fot. arch. Amstar | BBI Development

o powierzchni od 75 do 300 m². Na ósmym piętrze o powierzchni 1800 m² zaprojektowano strefę rekreacyjną z 25-metrowym basenem, salą kinową z symulatorem do gry w golf, strefą SPA i 400-metrowym tarasem z jacuzzi. Cała przestrzeń wokół basenu oraz w strefie SPA została wyłożona kwarcytem, ściany wykończono fornirem oraz taflami szkła zdobionymi mosiądzem. Mieszkańcy będą mieli też do dyspozycji siłownię oraz piwnicę win. Wnętrza budynku zaprojektowała firma Woods Bagot z Londynu, powierzchnia części wspólnych wyniesie 1,4 tys. m². Inwestor spodziewa się uzyskać pozwolenie na użytkowanie budynku w pierwszej połowie 2017 roku. ■



ROK 2017 – wyzwanie dla branży budowlanej?



Beata Tomczak
 ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku



20 lat

ASM - CENTRUM BADAŃ I ANALIZ RYNKU



Spadki w branży budowlanej. Tak jednym stwierdzeniem można byłoby opisać finanse sektora. Aktualna sytuacja makroekonomiczna Polski nie wróży większych zmian w kolejnych miesiącach. Słabe nastroje inwestycyjne wśród prywatnych inwestorów oraz przesunięcia przetargowe nie napawają optymizmem. Co więcej, jeżeli zamówienia publiczne z nowej perspektywy budżetowej UE nadal pozostaną zamrożone, przyszły rok może okazać się czasem przetrwania dla branży budowlanej.

Według danych GUS tempo wzrostu gospodarczego Polski w II kw. 2016 r. nieznacznie przyspieszyło do poziomu 3,1% (446 349,2 mln zł) wobec 3,0% w I kw. br. Głównym stymulatorem PKB niezmiennie pozostał popyt krajowy, którego dynamika ukształtowała się na poziomie 2,4%. Poprzez popyt krajowy rozumiemy zarówno spożycie ogółem, jak i akumulację. Jednak to konsumpcja przyczyniła się do wzrostu gospodarczego w I poł. 2016 r. Mimo to należy podkreślić, iż dynamika wzrostu spożycia ogółem na poziomie 3,4% okazała się niższa niż zakładano we wcześniejszych prognozach. Biorąc pod uwagę dobrą sytuację finansową gospodarstw domowych, występującą na rynku deflację oraz pozytywne sygnały płynące z rynku pracy, spodziewano się zdecydowanie wyższego wzrostu. Tym bardziej, że na koniec września 2016 r. stopa bezrobocia w Polsce wyniosła 8,3%. Dla porównania w analogicznym miesiącu poprzedniego roku wyniosła ona 9,7%. Jest to zatem spadek o 1,4 pkt. proc.

Trzeba jednak podkreślić, iż głównym wyzwaniem współczesnego rynku pracy nie jest wysoka stopa bezrobocia, ale trudności w pozyskaniu kadry pracowniczey o określonych kompetencjach. Potwierdzają to zarówno wyniki badań koniunktury publikowane przez GUS, wskazujące, iż jest to jedna z głów-

nych barier w działalności przedsiębiorstw, jak i fakt, że na koniec II kw. 2016 r. pozostawało 94,3 tys. wolnych miejsc pracy. Jest to wzrost o 26,0% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Nawet więcej wolnych miejsc pracy pozostawało w przemyśle przetwórczym (22,0 tys.), a następnie w handlu i naprawie pojazdów samochodowych (18,9 tys.). Na trzecim miejscu znalazło się budownictwo z 10,1 tys. wolnych miejsc pracy.

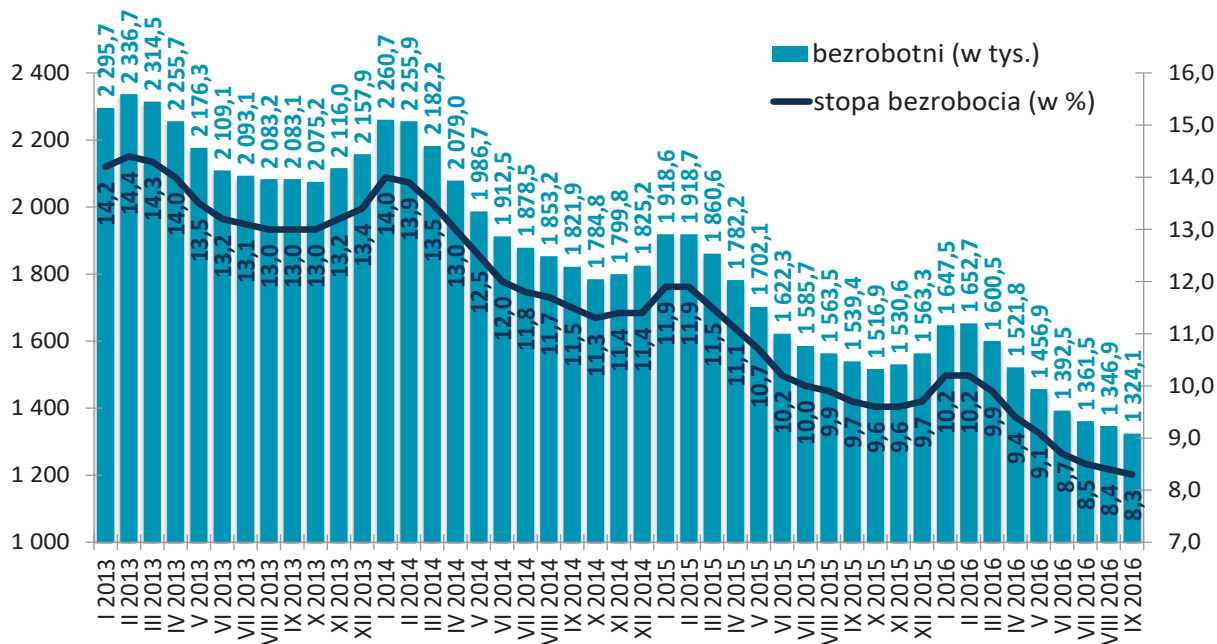
Bilans roku w branży budowlanej

Drugą składową popytu krajowego jest akumulacja, która w II kw. 2016 r. odnotowała spadek na poziomie -2,3%. Jej najważniejszym elementem są nakłady brutto na środki trwałe, które potocznie nazywane są inwestycjami. To właśnie inwestycje okazały się największym rozczarowaniem. Należy bowiem pamiętać, że udział we wzroście PKB powinna zwiększać nie konsumpcja, ale właśnie inwestycje, które są gwarantem trwałości wzrostu gospodarczego. W I kw. br. odnotowały one 1,8% spadek, a w II kw. – spadek na poziomie 4,9%. Do tej sytuacji przyczyniły się przede wszystkim spowolnienia w zakresie zamówień publicznych finansowanych z nowej perspektywy budżetowej 2014–2020. Słabe wyniki w obszarze inwestycji wskazują na uzależnienie kraju od dopłat pochodzących z funduszy UE. Prze-

sunięcia przetargowe w zakresie zamówień publicznych odbiły się bardzo mocno na branży budowlanej. Po odnotowanej ujemnej dynamice produkcji budowlano-montażowej w I kw. br. spodziewano się, że kolejne miesiące będą sygnałem wyjścia z zapaści. Szacowano, iż po I poł. 2016 r. branża budowlana zanotuje niewielkie spadki względem analogicznego okresu roku poprzedniego, wynikające z głównej mierze z przesunięć przetargowych, jednak nie spodziewano się po raz kolejny ujemnej, dwucyfrowej dynamiki. Finałnie po pierwszych trzech kwartałach 2016 r. produkcja budowlano-montażowa wyniosła 48 012,1 mln zł, a więc o 15,4% mniej niż w okresie I-III kw. 2015 r.

Omawiając jednak sytuację w branży budowlanej, należy zwrócić uwagę na jej poszczególne składowe. Największym destabilizatorem rynku po pierwszych trzech kwartałach br. okazało się bowiem budownictwo inżynieryjne, w którym produkcja wyniosła blisko 23 mld zł, a więc aż o 22,6% mniej niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Złą sytuację w branży pogłębiło także budownictwo niemieszkalne, w którym produkcja była o 14,3% niższa niż w okresie I-III kw. 2015 r. Jedyny pozytywny wpływ na branżę miało budownictwo mieszkaniowe, w którym produkcja była o 8,0% wyższa niż w analogicznych trzech kwartałach 2015 r. O pozytywnej sytuacji

Wykres 1 Bezrobotni i stopa bezrobocia w latach 2013-2016

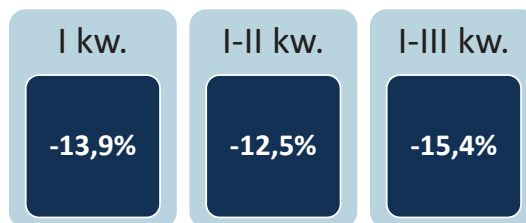


w mieszkalnictwie świadczą również dane dotyczące liczby mieszkań oddanych do użytkowania. Po pierwszych dziewięciu miesiącach do użytku oddano 112 337 mieszkań, a więc o 10,9% więcej niż w analogicznym okresie poprzedniego roku.

Perspektywy rozwoju

Jak zatem zakończy się bieżący rok i jakie są perspektywy rozwoju branży na 2017? Trzeba odpowiedzieć, iż niestety strąt z pierwszych trzech kwartałów nie da się odrobić. Główną przyczyną są opóźnienia w zakresie zamówień publicznych. Jeżeli sytuacja nie ulegnie zmianie, może okazać się, iż najwcześniej wzrostów w budownictwie możemy spodziewać się w roku 2018. Negatywnym skutkiem oczekiwania na zamówienia publiczne może być w przyszłości wojna cenowa w przetargach. Firmy, chcąc utrzymać się na rynku, będą oferowały ceny pokrywające jedynie ich koszty stałe. Dodatkowo wzrost cen materiałów budowlanych może doprowadzić do upadłości wielu firm budowlanych, jeśli nie uwzględnią one tego ryzyka w składanych ofertach. Prognozowanie sytuacji w branży budowlanej w kolejnych latach obarczone jest większym ryzykiem, m.in. ze względu na sytuację polityczną i gospodarczą kraju. Stosunkowo niski wzrost aktywności gospodarczej Polski oraz niepewne uwarunkowania w zakresie zamówień publicz-

Rysunek 1 Dynamika produkcji budowlano-montażowej w poszczególnych okresach 2016 roku w porównaniu do analogicznych okresów roku 2015



Rysunek 2 Produkcja budowlano-montażowa w okresie III kw. 2016



nych determinują wzrost błędu. Biorąc pod uwagę aktualne dane, szacuje się, że w przyszłym roku odnotowany zostanie wzrost produkcji budowlano-montażowej. Jego przyczyną będzie przede wszystkim niska baza odniesienia roku 2016, a nie jasny sygnał wyjścia z zapaści. To, co będzie napędzało rynek, to wzrost

aktywności na rynku budownictwa mieszkaniowego oraz infrastruktury drogowej. W przypadku kolei pierwszych wzrostów dynamiki produkcji możemy spodziewać się dopiero na przełomie lat 2018/2019. Przesunięcia inwestycji finansowanych z UE w tym obszarze są bowiem największe.

PRZETARGI, INWESTYCJE, DOTACJE

Renata Polisiakiewicz
 Anna Kubaj
 Serwis Pressinfo.pl

6 555 rozstrzygniętych przetargów, 340 dotacji z UE oraz 281 ogłoszeń o planowanych inwestycjach – tak przedstawia się branża drogowo-mostowa w III kwartale 2016 roku. A jak to wygląda w budownictwie wielkogabarytowym? We wrześniu 2016 r. opublikowano 277 informacji o rozstrzygniętych przetargach. Ich łączna wartość wyniosła prawie 823 mln zł.

Budownictwo wielkogabarytowe

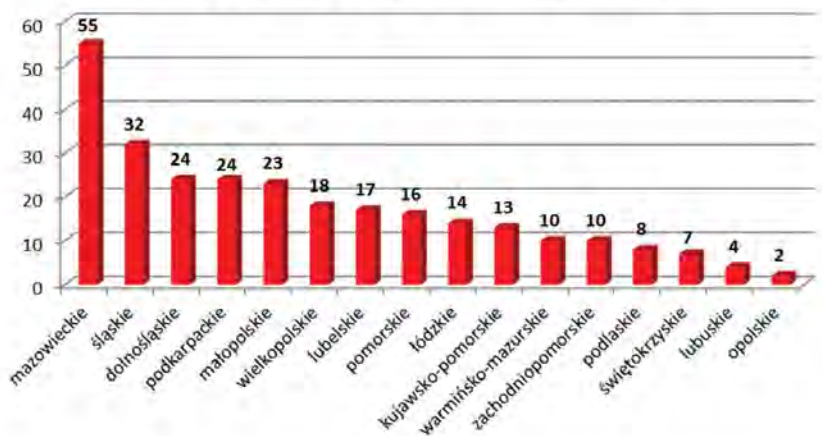
Poniższe zestawienie przygotowano zostało na podstawie informacji zamieszczonych w Biuletynie Zamówień Publicznych i Suplemencie do Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej (TED) i jest poprawne w takim samym stopniu, co zgłoszone informacje.

Tabela 1. Łączne kwoty za wygrane postępowania w podziale na poszczególne województwa

województwo inwestora	wartość przetargów
mazowieckie	222 790 515,54 zł
śląskie	128 624 669,05 zł
wielkopolskie	109 505 938,51 zł
dolnośląskie	83 345 993,99 zł
małopolskie	59 184 380,07 zł
łódzkie	55 687 500,02 zł
kujawsko-pomorskie	44 251 172,17 zł
lubelskie	39 058 282,59 zł
podkarpackie	34 674 950,87 zł
zachodniopomorskie	31 856 414,40 zł
pomorskie	27 989 212,08 zł
warmińsko-mazurskie	21 323 575,22 zł
lubuskie	9 682 992,39 zł
świętokrzyskie	7 929 596,00 zł
podlaskie	5 268 471,51 zł
opolskie	1 602 580,97 zł
Suma całkowita:	882 776 245 zł

Serwis PressInfo.pl opracował raport podsumowujący informacje o rozstrzygniętych przetargach w budownictwie wielkogabarytowym oraz o przetargach, inwestycjach i dotacjach w branży drogowo-mostowej.

Wykres 1. Liczba informacji o wynikach przetargów wg województwa inwestora we wrześniu 2016 r.



Źródło: Pressinfo.pl

Tabela 2. Firmy, które wygrały najdroższe postępowania przetargowe

Nazwa inwestora	Kwota (mln zł)	Zwycięzca	Przedmiot
Transportowy Dozór Techniczny	85,9	BUDIMEX S.A.	Budowa siedziby Transportowego Dozoru Technicznego, wraz z zagospodarowaniem terenu oraz wjazdami i infrastrukturą techniczną.
Sąd Okręgowy w Płocku	39,3	COPROSA POLSKA SP. Z O.O.	Budowa budynku dla Sądu Rejonowego w Płocku przy ul. 8 Pułku Artylerii Lekkiej (dawniej ul. Strzelecka). Budynek w kształcie litery „L” o 4 kondygnacjach nadziemnych i użytkowych oraz 1 kondygnacji podziemnej o funkcji techniczno-magazynowej.
Sąd Apelacyjny w Poznaniu	36,6	ALSTAL GRUPA BUDOWLANA SP. Z O.O. SP.K.	Budowa siedziby Sądu Apelacyjnego w Poznaniu wraz z wyposażeniem w zakresie umożliwiającym uzyskanie, zgodnie z przepisami Prawa budowlanego, pozwolenia na użytkowanie oraz użytkowanie budynku zgodnie z jego przeznaczeniem, wraz z zagospodarowaniem terenu działki oraz wykonaniem przyłączy.
4 Wojskowy Szpital Kliniczny z Polikliniką. Samodzielny Publiczny Zakład Opieki Zdrowotnej we Wrocławiu	26,7	OBIS 2 ANDRZEJ ŚLĄZAK	Kontynuacja i zakończenie robót budowlanych inwestycji pn.: Rozbudowa budynku nr 1 na potrzeby zintegrowanego bloku operacyjnego w 4 Wojskowym Szpitalu Klinicznym z Polikliniką SP ZOZ we Wrocławiu.
Centralny Ośrodek Sportu w Warszawie. Ośrodek Przygotowań Olimpijskich w Szczyrk	26,3	LEITNER AG/SPA	Przebudowa kolei linowej krzeselkowej na trasie Szczyrk – Hala Jaworzyna.

W zestawieniu wzięto pod uwagę podbranże: lotniska, lądowiska, magazyny, zakłady produkcyjne, obiekty handlowe, nawodne, sportowe, użyteczności publicznej oraz wojskowe.

Organizatorzy z województwa mazowieckiego ogłosili największą liczbę rozstrzygnięć przetargowych w analizowanej branży. W badanym okresie było to 55 wyników. Kolejne miejsca zajęły województwa śląskie (32) oraz dolnośląskie i podkarpackie (po 24).

Natomiast województwem, w którym rozstrzygnięto przetargi na najwyższą łączną kwotę okazało się mazowieckie. Łączna suma wyników przetargów w tym regionie wyniosła 223 mln zł. Następne w kolejności pod względem wartości rozstrzygniętych przetargów są województwa śląskie, z łączną kwotą 129 mln zł, oraz wielkopolskie – 109,5 mln zł. [tabela 1.]

Najdroższym przetargiem, którego wynik opublikowano we wrześniu br., była budowa budynku stanowiącego siedzibę Transportowego Dozoru Technicznego. Kontrakt na 86 mln zł podpisała firma BUDIMEX S.A.

Branża drogowo-mostowa

Nastroje w branży budownictwa drogowego nie są najlepsze. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom, Ministerstwo Infrastruktury i Budownictwa zapowiedziało, że w latach 2014-2023 (z perspektywą do 2025 r.) planowane jest powstanie 3840 km autostrad i dróg ekspresowych. Przebudowanych zostanie też 9 tys. km linii kolejowych. Największą inwestycją w tym sektorze ma być tunel pod centrum Łodzi.

Ministerstwo jest świadome konieczności podejmowania działań związanych z poprawą sytuacji w budownictwie drogowym. Jak zauważa wiceminister Jerzy Szmit, podczas prezentacji założeń i stanu realizacji inwestycji drogowych w ramach Programu Budowy Dróg Krajowych na lata 2014-2023 (z perspektywą do 2025 r.), budownictwo drogowe napędza polski przemysł i daje setki tysięcy miejsc pracy.

Założenia Programu są obiecujące. Całkowita długość nowych odcinków autostrad i dróg ekspresowych ma wynieść 3840 km. Zakładane jest również powstanie 57 nowych obwodnic o łącznej długości 452 km. Zgodnie z informacją resor-

Wykres 2. Liczba pojedynczych ogłoszeń o planowanych inwestycjach drogowo-mostowych wg województwa inwestora



Źródło: Pressinfo.pl

Tabela 3. Firmy, które uzyskały największą liczbę dotacji w III kwartale 2016 r.

nazwa beneficjenta	ilość przyznanych dotacji
PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.	12
OPOLSKI URZĄD WOJEWÓDZKI W OPOLU	4
ŚWIĘTOKRZYSKI ZARZĄD DRÓG WOJEWÓDZKICH W KIELCACH	3
URZĄD MIASTA ŁAPY	3
URZĄD GMINY MILICZ	3
URZĄD MIASTA KATOWICE	3

Tabela 4. Główni inwestorzy planowanych inwestycji drogowo-mostowych w III kwartale 2016 r.

nazwa beneficjenta	ilość ogłoszeń o planowanych inwestycjach:
URZĄD MARSZAŁKOWSKI WOJEWÓDZTWA OPOLSKIEGO	27
URZĄD MARSZAŁKOWSKI WOJEWÓDZTWA ŚLĄSKIEGO	21
URZĄD MIASTA I GMINY GOLENIÓW	13
DYREKCJA ROZBUDOWY MIASTA GDAŃSKA	13
PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.	11
URZĄD MIASTA KATOWICE	3

Tabela 5. Liderzy branży pod względem liczby wygranych przetargów drogowo-mostowych w III kwartale 2016 r.

nazwa zwycięzcy	liczba wygranych przetargów:
SKANSKA S.A.	184
STRABAG SP. Z O.O.	164
EUROVIA POLSKA S.A.	105

Tabela 6. Liderzy branży pod względem łącznych wartości za wygrane przetargi drogowo-mostowe w III kwartale 2016 r.

nazwa zwycięzcy	wartość wygranych przetargów:
SKANSKA S.A.	513 035 510 zł
STRABAG SP. Z O.O.	361 740 656 zł
BUDIMEX S.A.	119 988 706 zł

tu, do realizacji przekazano zadania, których wartość wynosi ponad 80 mld zł. Jerzy Szmit poinformował, że w najbliższych tygodniach do ostatniego etapu postępowania przetargowego zostaną skierowane

inwestycje drogowe, których łączna wartość wynosi 4,1 mld zł. Należy tu wymienić: odcinki dróg w ciągu autostrady A2 (w Lubelska) – początek obwodnicy Mińska Mazowieckiego, S7 Warszawa – początek obwodnicy

Grójca, S17 Warszawa (w. Zakręt) – Warszawa (w. Lubelska), S1 Pyrzowice – Kosztowy (odc. Pyrzowice – Podwarpie, etap III), S3/A6 w. Kijewo – w. Rzęśnia, budowa odcinka S10 w m. Kobylanka, Morzyczyn i Zieleniewo, budowa odcinka DK 15 w m. Nowe Miasto Lubawskie, budowa wiaduktu w Legionowie (III etap) oraz budowa odcinka DK 15/25 w m. Inowrocław – II etap.

Z danych GUS wynika, że w sierpniu br. spadek produkcji budowlano-montażowej wyniósł 20,5% w cenach stałych. Także w pozostałych miesiącach produkcja była niższa niż przed rokiem o blisko 15% w cenach stałych. Strategiczne znaczenie dla poprawy sytuacji budownictwa infrastrukturalnego będą miały środki wspólnotowe. Alokacja finansów w ramach funduszy strukturalnych i inwestycyjnych na lata 2014-2020 wynosi 86,6 mld euro. Do maja tego roku wpłynęło do polskiego budżetu 0,8 mld euro, co stanowi 0,9% całkowitej sumy tych funduszy.

Nowym zjawiskiem jest wzrost konkurencyjności na rynku zamówień publicznych. Do przetargów przystępuje dwa razy więcej wykonawców, pojawiają się także firmy z krajów Europy Zachodniej. Presja cenowa powoduje, że do zamawiających spływają coraz korzystniejsze cenowo oferty. Co prawda, przy ograniczonych budżetach inwestorów jest to zjawisko pożądane, obawy budzi jedynie sytuacja, w której proponowane szacunki będą zawierały technologie mniej trwałe czy przestarzałe. Podobne okoliczności miały miejsce kilka lat temu, gdy w postępowaniach przetargowych cena odgrywała najważniejszą rolę, wykonawcy – walcząc o zdobycie kontraktu – maksymalnie redukowali kwoty wykonania zamówienia, czasem nawet poniżej kosztów.

Ocena branży

Rynek budowlany jest zadowolony ze zmian wprowadzanych w prawie zamówień publicznych, polegających na ograniczeniu wagi kryterium cenowego do 60%. Wiele zależy jednak od tego, jakie kryteria cenowe będą przyjmowane przez zamawiających oraz na ile będą one mierzalne. Ekspertiści sugerują wzorowanie się na modelu skandynawskim, w którym zasadą jest wybór ofert korzystnych ekonomicznie. Przygotowując przetarg, Skan-

dynek budowlany jest zadowolony ze zmian wprowadzanych w prawie zamówień publicznych, polegających na ograniczeniu wagi kryterium cenowego do 60%.

dynamowie biorą pod uwagę takie czynniki, jak: czas dostawy, warunki płatności i dostawy, aspekty społeczne, politykę środowiskową oraz jakość. Można pokusić się o stwierdzenie, że obecna nowelizacja, obowiązująca od 28 lipca 2016 r., poza ograniczeniem cenowym, wprowadziła kilka pozytywnych rozwiązań, zbliżających nas do wspomnianego modelu skandynawskiego.

Przyznane dotacje

W III kwartale 2016 r. zostało upublicznionych 340 informacji na temat przyznanych dotacji (powyżej 1 mln zł) na cele związane z sektorem drogowo-mostowym. Informacje te pojawiały się z różnym natężeniem w poszczególnych miesiącach, jednak najliczniej można było je zaobserwować w sierpniu (181 informacji). Beneficjentami w głównej mierze byli przedsiębiorcy z terenu województwa warmińsko-mazurskiego (66 informacji o dotacjach). Największe dofinansowanie popłynęło do PKP Polskie Linie Kolejowe S.A. na prace nad linią kolejową nr 7 Warszawa Wschodnia Osobowa – Dorohusk na odcinku Warszawa – Otwock – Dęblin – Lublin (blisko 3 mld zł). To właśnie PKP Linie Kolejowe S.A. uzyskały najwięcej dotacji w analizowanym okresie (aż 12).

Inwestycje planowane

W III kwartale br. było przekazanych 281 informacji o planowanych inwestycjach drogowo-mostowych (powyżej 1 mln zł). Najliczniejsze z nich pojawiały się w lipcu – 120. W sierpniu ukazało się 61 informacji, a we wrześniu 100. Najaktywniej o swoich planach inwestycyjnych powiadamiali przedsiębiorcy i instytucje z województwa zachodniopomorskiego (54 informacji). Inwestorzy, którzy w danym czasie zapowiedzieli najwięcej realizacji projektów związanych z robotami drogowo-mostowymi, to Urzędy Marszałkowskie Województw Opolskiego oraz Śląskiego.

Informacje o liczbach planowanych projektów zostały przygotowane w oparciu o bieżący monitoring serwisów internetowych informujących o planach inwestycyjnych w branży drogowo-mostowej.

Rozstrzygnięte przetargi

W całym kraju w okresie od 1 lipca do 30 września 2016 roku dokonano łącznie 6555 rozstrzygnięć postępowań przetargowych, których przedmiotem w całości bądź w części były prace drogowo-mostowe, a ich wartość łączna opiewała na ponad 4,7 mld zł.

Zwycięzcy

Przedsiębiorcy z województwa mazowieckiego byli tymi, którzy najczęściej wygrywali postępowania przetargowe w branży drogowo-mostowej – 1400 wygranych. Również firmy zarejestrowane na terenie tego województwa odnotowały najwyższą łączną kwotę za wygrane przetargi – 1,7 mld zł. Kolejno za nimi ustawiły się firmy z województw śląskiego (423 mln zł) oraz dolnośląskiego (łącznie: 404 mln zł).

Liderami branży okazali się: Skanska S.A. (184 wygranych przetargów), Strabag Sp. z o.o. (164 wygranych) oraz Eurovia Polska S.A. (105).

Informacja o liczbie planowanych inwestycji została przygotowana w oparciu o bieżący monitoring serwisów internetowych informujących o planach inwestycyjnych w branży drogowo-mostowej.

Przetargi o najwyższych łącznych wartościach również wygrała firma Skanska S.A., gromadząc na swoim koncie 513 mln zł.

Analizowane dane potwierdzają trendy spadkowe. Porównując III kwartał br. do poprzedniego, spadek jest widoczny we wszystkich badanych kategoriach: rozstrzygnięć przetargów, planowanych inwestycji oraz przyznanych dotacji. Główną przyczyną jest długie oczekiwanie na zmiany w prawie zamówień publicznych. Spowodowało to zarówno zastój na rynku zamówień publicznych, jak i opóźnienia w wydatkowaniu środków wspólnotowych w ramach nowej perspektywy finansowej. Ministerstwo Infrastruktury i Budownictwa zapowiada ogłoszenie kolejnych przetargów w branży budownictwa drogowego. Zdaniem MIB nie można więc mówić o zastojach w budownictwie infrastrukturalnym. ■