

NIE MA DLA NAS BARIER

Z ALDONĄ SOBOTĄ, DYREKTOREM HANDLOWYM I WSPÓŁWŁAŚCICIELEM FIRMY COBOUW POLSKA SP. Z O.O.,
ROZMAWIA ADAM BUKOWSKI.

OML MORANDO Polska

Jakie ważniejsze inwestycje Państwo zrealizowali?

W całej historii firmy wykonaliśmy ponad sto obiektów o różnej specyfice. Wszystkie są dla nas ważne. Na przestrzeni lat mieliśmy wiele ciekawych inwestycji, jedne od strony zewnętrznej, czyli estetyki, a drugie pod względem zaawansowania technologicznego produkcji. Jednak najbardziej w pamięci utkwiła mi jedna z pierwszych realizacji w generalnym wykonawstwie dla inwestora z Islandii, firmy Promens w Międzyzrzeczu, produkującej wyroby z polietylenu.

Prawie rok trwały rozmowy nad kształtem inwestycji. Szczególnie pamiętam jedno zdanie wypowiedziane przez ówczesnego szefa firmy. „Potrzebujemy hale 10 000 metrów i budynek biurowy dla 200 osób”. Na podstawie tych informacji stworzyliśmy własną wizję biurowca, wykonaliśmy pełnobranżowy projekt, projekt technologiczny, projekt wnętrza. Ustawiliśmy cały proces produkcji zgodne z polskimi przepisami. Na przestrzeni tego roku ukształtował się obiekt i muszę powiedzieć, że wizualizacja ściśle odzwierciedla rzeczywisty obiekt. Warto wspomnieć, że była to inwestycja typu greenfield.

Nie ma dla nas żadnych barier, w każdą branżę się wdramy, projektujemy i budujemy.

Zajmują się Państwo generalnym wykonawstwem?

Projektowaniem i wykonawstwem od A do Z. Począwszy od wstępnej koncepcji aż do oddania obiektu pod klucz. Kontrola i koordynacja prac przez cały okres inwestycji spoczywa na naszej firmie. W ten sposób zdejmujemy z inwestora ciężar rozmów z wieloma podwykonawcami oraz obejmujemy gwarancją rozwiązania kompleksowe. Naszym atutem jest wykwalifikowany i kreatywny dział graficzny oraz projektowo-konstrukcyjny. Dzięki własnemu zespołowi zaczynając od kadry kierowniczej i inżynierskiej po monterów konstrukcji stalowych, w procesie realizacji mamy pełną kontrolę nad przebiegiem całej inwestycji.

Inwestorzy chwalą Państwa firmę za to, że podpowiada im rozwiązania. Czerpicie z bogatego doświadczenia, czy korzystacie z pomocy konsultantów?

Zaczynamy od analizy procesu produkcji, czyli układamy cały proces produkcyjny, a następnie dopasowujemy resztę. Wymaga to właściwej wiedzy. Gdy klient ma na początku jedynie wyobrażenie przyszłej inwestycji – dążymy do sprecyzowania potrzeb, przedstawiamy nasze sugestie i propozycje, odpowiadamy na liczne pytania, wspólnie szukamy najlepszych rozwiązań. Nie zależy nam na tym, żeby tylko budować. Doradzamy, która konstrukcja jest bardziej eko-

nomiczna i które rozwiązanie będzie lepsze dla technologii produkcji danego inwestora. Projektując, dostosowujemy naszą wizję do przeznaczenia obiektu oraz do przebiegu procesu produkcyjnego. Nie myślimy tylko o teraźniejszości. Bierzymy pod uwagę możliwe przyszłe zmiany i staramy się przewidywać kierunki rozbudowy inwestycji. Proponujemy kompleksową usługę i inwestorzy to doceniają.

Prowadzą Państwo teraz jakieś rozmowy?

Bardzo wiele. Prowadzimy rozmowy w sprawie 20 różnych inwestycji, które za moment zostaną przekazane lub już trafiły do realizacji.

Wykonanie wizualizacji wymaga opracowania całej hali?

Tak, i jest to dużym plusem dla inwestora, ponieważ prezes czy właściciel firmy nie musi znać się na budownictwie. Otrzymuje od nas kompleksową ofertę i wizję graficzną. Nie szkic na papierze, tylko wizualizację. Dzięki temu w momencie podpisania umowy dokładnie wie jak będzie wyglądał jego obiekt. To przemawia do klientów i oni tego oczekują. Niektóre nasze obiekty po realizacji nie odbiegają od wizualizacji, a czasem nawet inwestorzy mówią, że są od nich lepsze. Pracujemy na najnowocześniejszych programach 3D do projektowania konstrukcji, jak i tworzenia wizualizacji i animacji.

Uważamy, że inwestor powinien mieć pełną świadomość tego, co otrzyma, i być przekonany co do słuszności zastosowanych rozwiązań.

Napływ zamówień oznacza, że wychodzimy z dołka kryzysowego?

Myślę, że powoli tak, przy czym jestem zdania, że naszą gospodarkę w znacznym

stopniu wspomagają dotacje unijne. Jest to bardzo widoczne, patrząc przez pryzmat naszych inwestorów. Można się więc zastanowić jak będzie wyglądała sytuacja w przyszłości, kiedy dotacje się skończą. Mamy nadzieję, że nasi klienci nadal będą się rozwijać.

A co z innymi rynkami?

Mamy bardzo wiele zapytań z zagranicy, np. z Holandii, ponieważ jesteśmy częściowo firmą holenderską, wiele jest również z Niemiec. W chwili obecnej działamy na terenie Polski. Budowa poza granicami kraju wymaga odpowiedniej organizacji i ludzi, a powiem szczerze, że w chwili obecnej mamy dużo pracy w Polsce i na tym się skupiamy. Jednak w przyszłości, jak najbardziej, myślimy o rozszerzeniu obszaru działania firmy.

Co uważa Pani za podstawową cechę przewagi konkurencyjnej firmy?

Przede wszystkim kompleksowość i kreatywność oraz indywidualne podejście do każdego inwestora. Nie jesteśmy firmą, która tylko buduje hale. My te obiekty wymyślamy, projektujemy budynki biurowe – tworzymy całość, tak aby wszystko ze sobą współgrało i żeby klient był zadowolony. Nasze podejście znajduje odzwierciedlenie w nakładzie profesjonalnej i solidnej pracy. Każdy obiekt to także nasza wizytówka. Czasami klienci dzwonią, powołując się na którąś z naszych realizacji, która im się spodobała.

Staramy się podchodzić z pasją do każdej realizacji. Inwestorzy doceniają nasz sposób pracy, ponieważ już na etapie oferty otrzymują dokładne dane, co do ceny inwestycji, a wizualizacja pokazuje jak będzie ona wyglądała. Jesteśmy firmą zorientowaną na klienta.

Czy inwestorzy wracają do Państwa?

Tak, mamy wielu klientów, dla których zaprojektowaliśmy i zbudowaliśmy już kilka obiektów. Cieszymy się, że klient chce dalej z nami pracować i nie poprzestaje na jednej hali. To również pokazuje, że nasza praca ma sens i właściwy kierunek.

Są Państwo oddziałem spółki holenderskiej?

Nie, mamy tylko kapitał holenderski.

Stawiają Państwo na naukę holenderskiego w firmie?

Raczej na język angielski, ponieważ mamy różnych inwestorów: z Włoch, firmy amerykańskie, z Islandii, Szwecji – bardzo duży przekrój różnych nacji. W związku z tym głównie używamy języka angielskiego. Językiem holenderskim posługuje się Prezes, ale to rozumiałe ponieważ jest Holendrem.

Jaka jest więc strategia na najbliższe lata?

Chcielibyśmy dalej się rozwijać. W dobie kryzysu bardzo dobrze sobie poradziliśmy, bo w porównaniu z innymi firmami pozostaliśmy na takim poziomie, na jakim działaliśmy wcześniej. Myślę, że to już można uznać za sukces. W tym roku mamy bardzo dużo realizacji. Prognozy na przyszły rok również są pozytywne. Nie chcemy przesuwac się w inne sektory gospodarki, budować hoteli czy mieszkaniówki. Zamierzamy nadal budować obiekty przemysłowe. Chcemy tworzyć obiekty funkcjonalne, estetyczne i nowoczesne. Takie, aby klient był zadowolony i aby ten obiekt był naszą wizytówką.

Czy ten rozwój oznacza zwiększenie działu projektowego, zatrudnienia, parku maszynowego?

W tej chwili zatrudniamy około stu osób. Regulujemy żywo na wszystkie zmiany rynkowe. Chcemy wykonywać obiekty kompleksowo – projektować i budować. Mamy dział projektowy i rozwijający się dział graficzny. Raczej nie chcemy korzystać z gotowych projektów, ale sami oferować nasze know-how klientowi. Wówczas inwestor rozmawia tylko z jedną stroną. Nie musi zlecać projektu, następnie selekcjonować wykonawców. Uważam, że jest to dużym plusem ponieważ to trudny proces w Polsce. Dzięki takiemu działaniu inwestor nie jest narażony na wykorzystanie jego ewentualnej niewiedzy. My chcemy działać na rynku według zasady fair play i obopólnego zadowolenia.

Nie podbija to kosztów wykonania takiej hali?

W żaden sposób. Już na etapie koncepcji dobieramy ekonomiczne rozwiązania. Klient dostaje dobry jakościowo i przemyślany obiekt. Trywialny przykład może stanowić kwestia placu manewrowego, gdzie najprościej jest narysować prostokąt dookoła hali. My staramy się tak go zaprojektować, żeby oszczędzić kosztownych metrów kwadratowych, które często nie są wykorzystywane. Dodatkowo staramy się także pomyśleć o elementach zieleni, gdyż zawsze obiekt wygląda w jej otoczeniu lepiej.

Dlatego już na wstępnym etapie projektuujemy ekonomiczną halę co w żaden sposób nie oznacza, że klient do tego dopłaca.

Jak wygląda Państwa park maszynowy?

Właśnie skorzystaliśmy z dotacji. Zakupiliśmy sprzęt do bieżącej realizacji, konkretnie do montażu konstrukcji stalowych, który pozwoli na zwiększenie efektywności, a przede wszystkim ekonomiki montażu. Kupiliśmy też doskonały program do projektowania



konstrukcji stalowych, który znacznie zautomatyzuje pracę. Daje on dużo możliwości, generuje trójwymiarowy projekt, przejrzysty dla klienta.

Czy mogą zapytać o dane finansowe?

Cały czas się rozwijamy. Nie inwestujemy w limuzyny i niepotrzebne rzeczy, bo nie o to chodzi, inwestujemy w firmę.

Jak postrzega Pani całą branżę?

W tym roku jest znaczna poprawa. Myślę, że to dzięki dotacjom. Polska by się tak nie rozwijała, gdyby ich nie było. Kondycja finansowa przedsiębiorstw nie jest aż tak dobra, ażeby pokrywać z własnych środków całość inwestycji.

Kryzys osłabił konkurencję?

Nie, konkurencja jest bardzo silna. Ale też nieporównywalna. Uważam, że przygotowujemy dla inwestorów bardziej szczegółowe oferty. W związku z tym w początkowym etapie cenowo konkurencja może być bardziej atrakcyjna, jednak z czasem, gdy inwestor zagłębi się w temat, okazuje się, że rzeczywistość jest inna.

Wielu klientów szuka oszczędności?

Nie spotkałam jeszcze, w całej historii, inwestora, który chciałby zapłacić więcej niż może. Niektórzy inwestorzy mają niedoszacowane budżety na inwestycje, bo po prostu się na tym nie znają. Jednak na szczęście większość podchodzi racjonalnie i na początku tyl-





BEZPIECZENSTWO JEST KWESTIA TECHNIKI.
ZAUFANIE JEST KWESTIA NASTAWIENIA

Watermann Polska Sp. z o.o.
41-800 Zabrze ul. Wolności 94/217.218, Tel./fax: +48 32 375 06 66
biuro-pl@watermann-gmbh.de, www.watermann-gmbh.de

ZNASZ TEN PORTAL?



SPRAWDŹ SAM!

ANDRO-BUD

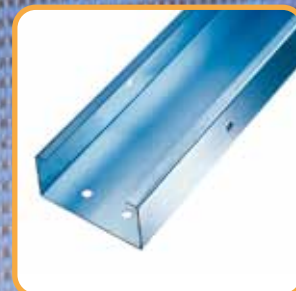
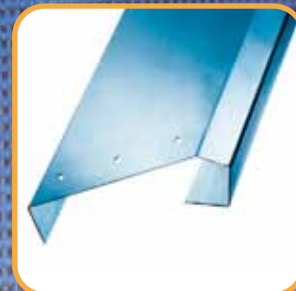
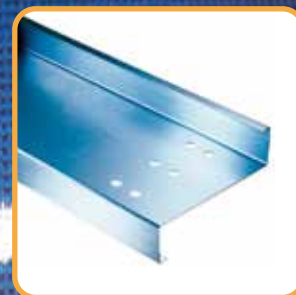
Firma istnieje od 1991 roku.
Zakres proponowanych usług:
- linie energetyczne kablowe Nn i Sn,
- stacje transformatorowe,
- rozdzielnice,
- oświetlenie uliczne,
- instalacje elektryczne przemysłowe,
budownictwa mieszkaniowego,
- instalacje słaboprądowe.

Posiadamy duże doświadczenie, odpowiednią kadre techniczną do wykonania kompleksowych robót elektrycznych na obiektach przemysłowych, osiedlach mieszkaniowych, obiektach handlowych. Współpracowaliśmy z firmami: MCKontrakty Budowlane, Skanska, Ocmer, a obecnie CoBouw Polska.

„ANDRO-BUD”
Firma Instalacyjno - Budowlana
ul. Przelajowska 10/15, 94-044 Łódź

Filia: ul. Limanowskiego 166, 91-027 Łódź
Tel./fax: (42) 640 77 87, Kom.: 601 826 227,
e-mail: androbud@androbud.pl

KONSTRUKTYWNIKI
TERMINOWOŚĆ > JAKOŚĆ > NIEZAWODNOŚĆ



OFERUJEMY:

- > płaty, rygle, profile Ω i Σ
- > wymiany dachowe
- > podstawy pod pasma świetlne
- > obróbki blacharskie
- > panele i kasety elewacyjne



SCHRAG Polska Sp. z o.o.

ul. Kościelna 15
95 - 050 Konstantynów Ł.
Tel.: (0 42) 211 37 20
Fax: (0 42) 211 37 21
GSM: 0 609 252 996
e-mail: office@schrag.pl
www.schrag.pl



ko orientacyjnie określa budżet, a dopiero później planuje konkretnie inwestycje i kwoty.

Są jeszcze tacy, którzy twierdzą, że sami wszystkim się zajmą, a Państwo mają tylko postawić halę?

Bardzo mało jest już takich klientów. Jesteśmy tak rozwiniętym krajem, że ludzie stawiają na specyfikę danej branży i chcą mocno skupić się na swoim biznesie. Poza tym jeśli ktoś przeszedł już ten etap, na którym sam się wszystkim zajmował, spierał się z wykonawcami, to już na pewno drugi raz nie będzie budował taką metodą, nazwijmy to, „metodą gospodarczą”. Zdecyduje się na firmę, która świadczy usługi kompleksowo. My poza budową również projektujemy. Dlatego uwzględniamy w projekcie właściwe materiały, które zostaną użyte w budowie. Zdarza się, że inwestor wykonuje najpierw projekt, a później wszyscy go powiedzmy „odchudzają”. I np. w projekcie mamy przepiękną elewację, a później wychodzi zwykły, typowy, szary tynk, bo szukamy oszczędności i minimalizacji kosztów. My od razu oferujemy to, co będzie dobre dla inwestora. Projektując, ściślej z nim współpracujemy. Na każdym etapie jesteśmy mu w stanie powiedzieć, jaki będzie koszt danego rozwiązania. Uważam, że to są plusey działania z firmą taką jak nasza, która kompleksowo buduje i projektuje obiekty przemysłowe.

Czy w samych początkach firmy Państwo projektowali, czy od razu budowali?

Raczej budowaliśmy. Mielismy jednak taki moment, że po wejściu Polski do Unii pojawił się bardzo duży napływ inwestorów zagranicznych, którzy chcieli przenieść fabryki tutaj. Ich nie interesowała sama budowa, bo nie potrafili się tutaj poruszać, nie znali języka i kraju. Potrzebowali firmy, która mogłaby wszystkim się za nich zająć, od A do Z. Łącznie z załatwieniem formalności urzędowych, bo również tym się zajmujemy. Zdejmuje inwestorowi „kłopot z głowy”. To wynika z naszego doświadczenia. Wykonaliśmy tyle obiektów, że mamy ku temu odpowiednią wiedzę jak i doświadczenie. Z czasem zauważyliśmy, że to dobry kierunek działania, bo poważni klienci doceniają to, co robimy.

Długo się czeka od pierwszego „dzień dobry, chciałbym postawić halę”?

To zależy od klienta. Proces projektowy, do uzyskania pozwolenia na budowę, trwa średnio 1,5 miesiąca. Natomiast proces koncepcyjny, uzgodnienia i przygotowanie zajmują nawet 2 miesiące, w zależności od obiektu. Czas realizacji uzależniony jest od wielkości i stopnia skomplikowania i trwa od 5 do 8 czy 9 miesięcy. Ogólnie można powiedzieć, że całość inwestycji, od chęci po tzw. klucze zajmuje rok.

Mają Państwo już jakieś autorskie rozwiązania? Pomysły, które się zawsze sprawdzają?

My każdą halę projektujemy indywidualnie. Dobieramy rozwiązanie do technologii produkcji danego inwestora. Projektujemy hale o różnej rozpiętości. Na przykład ostatnio wykonaliśmy halę w Słupsku dla firmy Hydro-Naval, gdzie było 17 suwnic. Jest to hala bardzo skomplikowana pod względem zarówno projektowania, jak i wykonania. Nie boimy się wyzwań. Każda branża jest dla nas ciekawa. Niedawno skończyliśmy również obiekt dla luksemburskiej firmy, producenta odżywek dla sportowców, gdzie obiekt zaprojektowaliśmy i wykonaliśmy zgodnie z systemem HACCP.

W takiej branży można się wiele nauczyć...

Nasza praca jest ciekawa, pełna wyzwań, bo każdy obiekt jest inny. Nic się nie powtarza. Bardzo ciekawe są realizacje warzywno-owo-cowe, gdzie projektując sortownie owoców czy warzyw spotykamy się z bardzo miłymi ludźmi. Takie projekty sprawiają nam prawdziwą przyjemność. Budowaliśmy też fabrykę dla wspomnianej już, firmy Promens z Islandii. Spotkaliśmy się tam z niesamowitym szacunkiem wobec pracownika. Nawet wyposażenie biur i wszystkich elementów związanych z pracą człowieka na produkcji było tam bardzo dobrej jakości.

Uważam, że bardzo ważna jest komunikacja między osobami i między firmami. Jeśli ludzie potrafią się porozumieć, to praca idzie sprawnie i jest obopólny sukces. Inwestor jest zadowolony i my także.

Obecnie budujemy w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej w Konstantynowie Łódzkim dla firmy Vertex. Bardzo ciekawa branża, nowa technologia – opakowania 3D. Stworzyliśmy dla inwestora obiekt od A do Z, wraz z logo. Był bardzo zadowolony. Obecnie jesteśmy w trakcie budowy.

Udaje się Państwu skorelować wycenę inwestycji z wyceną końcową?

Myślę, że to kwestia doświadczenia, bo wraz z upływem lat potrafimy bardzo precyzyjnie wycenić obiekt, co do detalu. Trudno na tym etapie jest wycenić instalacje, ale jeśli inwestorowi bardzo na tym zależy, to także potrafimy ją uwzględnić.

Jeśli firma nastawia się tylko na produkcję, to wówczas robimy tak zwaną „puszkę”. Jednak najbardziej lubimy wykonywać halę wraz z kawałkiem ciekawszej, nowoczesnej architektury.

Dziękuję za rozmowę. ■