

O ROZWOJU EKSPORTU I WPROWADZANIU NOWYCH ROZWIĄZAŃ ROZMAWIAMY
Z RAFAŁEM OSTROWSKIM, MARKETING MANAGEREM FIRMY COMMERCECON.

OTWARCI NA WYZWANIA

Ostatnio słychać, że na rynku konstrukcji stalowych daje się odczuć ożywienie, m.in. dzięki nowym inwestycjom, a Huty Izba Przemysłowo-Handlowa prognozuje w roku 2014 wzrost na poziomie 4%. Czy zauważyli państwo poprawę koniunktury?

Branża budowlana jest niezwykle wrażliwa na zmiany koniunktury gospodarczej i zwykle reaguje na nie w pierwszej kolejności. Z perspektywy naszej firmy zauważamy stały, niesłabnący popyt na nasze usługi. Opierając się na liczbie wpływających zapytań ofertowych, możemy powiedzieć, że popyt na obiekty w konstrukcji stalowej utrzymuje się na wysokim poziomie.

Z czego to wynika?

Wpływają na to duże inwestycje – np. rozbudowa zakładów produkcyjnych VW – które skutecznie zagospodarowują zapasy mocy produkcyjnych krajowych wytwórców konstrukcji stalowych. Do tego dochodzi presja kończąca się dotacji i widmo ich niewykorzystania przez inwestorów. Należy wspomnieć o sytuacji zewnętrznej, która również oddziałuje na naszą gospodarkę. Mam tu na myśli to, co się dzieje na wschodzie Ukrainy, i utrudniony dostęp do stali oraz konstrukcji stalowych z tego regionu, które do wybuchu konfliktu były powszechnym towarem na naszym rynku. Tak czy inaczej nie narzekamy na brak pracy.

To oznacza, że mają już państwo zlecenia na przyszły rok?

Jeśli chodzi o kalendarz realizacji, to jest on wypełniony do końca marca 2015 r. Jesteśmy w trakcie ostatecznych rozmów i negocjacji z kilkoma inwestorami zainteresowanymi budową obiektów przemysłowych w skali całego roku 2015 i lat następnych.

Czy w związku z tym oczekują państwo zwiększenia przychodów?

Tak. Zakładamy wzrost przychodów o mniej więcej 20%, czyli wynik dodatni zamykający się kwotą siedmiocyfrową w jej środkowym przedziale.

Rynek konstrukcji stalowych uchodzi za trudny i konkurencyjny. Jaki jest państwa sposób na budowanie przewagi konkurencyjnej?

Wynika ona z kapitału własnego, jaki stanowią ludzie pracujący w firmie. Ich wieloletnia praktyka i umiejętności nabyte przez wszystkie lata realizacji różnorodnych inwestycji stwarzają solidną przewagę konkurencyjną.

Obecnie zatrudniamy około 70 osób. Przeważającą liczbę stanowią pracownicy budowlani – od kierowników, po szeregowych monterów. W biurze zatrudniony jest personel projektowy, handlowy, księgowo-finansowy, marketingowy i administracyjny. Z kolei własne zaplecze maszynowe i realnie niska cena sprawiają, że jesteśmy postrzegani jako interesujący partner biznesowy zarówno jako podwykonawca inwestycji budowlanych, jak i ich generalny wykonawca.

Jakie są główne obszary państwa działalności?

Z racji tego, że jesteśmy specjalistyczną firmą budowlaną, głównym przedmiotem naszego zainteresowania jest montaż lekkich konstrukcji stalowych o różnorodnym przeznaczeniu: począwszy od hal stalowych, a skończywszy na specjalistycznych konstrukcjach np. dla energetyki, przemysłu wydobywczego, chemicznego, spożywczego itp.

Do których sektorów gospodarki należą przedsiębiorstwa będące głównymi odbiorcami państwa produktów i usług?

Trudno jednoznacznie wskazać przewagę którejś z branż lub gałęzi przemysłu w naszym portfelu zamówień. Oferta jest skierowana do wszystkich inwestorów, którzy chcą budować obiekty przemysłowe, handlowe, sportowe, użyteczności publicznej itp. Konstrukcje i rozwiązania, które proponujemy, są na tyle uniwersalne, że z powodzeniem realizujemy je w różnorodnych projektach.

Jak to się zmieniało w ciągu ostatnich lat?

Jeśli mam wskazać trendy wśród naszych klientów, to muszę powiedzieć w pierwszej kolejności o charakterystycznych okresach przypadających na

Wybrane inwestycje Commercecon w Polsce

ARENA Ostróda Centrum Targowo-Konferencyjne (Ostróda)

Dostawa i montaż konstrukcji stalowej oraz dostawa i montaż obudowy ścian,

Ellert sp. z o.o. Hala produkcyjno-magazynowa (Wiązowna)

Dostawa i montaż konstrukcji stalowej oraz dostawa i montaż obudowy ścian i dachu,

Pieczarkarnia Hala produkcyjno-magazynowa (Osiny gm. Chodel)

Montaż konstrukcji stalowej oraz dostawa i montaż obudowy ścian i dachu komór chłodniczych,

LIW CARE TECHNOLOGY sp. z o.o. Hala produkcyjna (Łódź)

Generalne wykonawstwo,

PGE Elektrownia Bełchatów – Galeria nawęglania (Bełchatów)

Prace remontowo-budowlane przy galerii nawęglania,

Futura Park Centrum handlowe (Modniczka k. Krakowa)

Montaż konstrukcji stalowej,

Drogowe Przejście Graniczne – Wiata i budynki pomocnicze (Dołhobyczów woj. Lubelskie)

Montaż konstrukcji stalowej Wiaty WI oraz montaż konstrukcji stalowej budynków pomocniczych,

Szkoła Podstawowa nr 2 – Sala gimnastyczna (Zdzieszowice)

Projekt, dostawa i montaż lekkiej konstrukcji stalowej, montaż płyt warstwowych na dachu oraz poszycie dachu łącznika,

Cadbury Wedel (Bielany)

Montaż konstrukcji stalowej,

Stacja elektroenergetyczna Kromolice (Kromolice k. Poznania),

Montaż konstrukcji stalowych bramek (słupów i poprzeczek) stacji elektroenergetycznej 400/110kV,

Centrum Handlowe Copernicus (Toruń)

Montaż obudowy ścian.

realizację różnych projektów dofinansowywanych z UE. Wielu inwestorów decyduje się na współpracę z nami, opierając się w znacznej mierze na środkach uniijnych. Dlatego w jednym okresie mamy do czynienia np. ze wzmożonym popytem na hale przerobu odpadów i utylizacji nieczystości, w innym zaś przodują sortownie i przechowalnie owoców. Można powiedzieć, że mapa inwestycyjna naszego portfolio nie jest jednolita. Warto podkreślić, że niesłabnącym popytem cieszą się hale magazynowe i logistyczne.

A które branże wydają się państwu najbardziej przyszłościowe?

Branżami najbardziej rojącymi są te związane z nowymi technologiami i szeroko rozumianą ekologią, nowymi źródłami energii. Co więcej, przed

polską energetyką stoi wyzwanie związane z pakietem klimatycznym i ograniczeniem emisji CO₂. Właśnie w tej branży spodziewam się dużego popytu na nasze usługi w przyszłości.

Jakie inwestycje poczynili państwo ostatnio?

Przed wszystkim kupiliśmy maszyny budowlane w ramach dotacji unijnych. Dzięki temu znacznie powiększyliśmy i zmodernizowaliśmy nasz park maszynowy. Drugą ważną inwestycją jest budowa własnej siedziby – w pierwszym etapie zaplecza biurowego, a w przyszłości również hali produkcyjno-magazynowej.

A czy mają państwo w swojej ofercie technologie bądź rozwiązania autorskie?

W tej chwili jesteśmy w trakcie procedury patentowej. Ze względu na trwające prace nie mogę zdradzać szczegółów.

W takim razie nad czym obecnie państwo pracują?

Rozważamy wykorzystanie rozwiązań pochodzących z szeroko pojętej fotowoltaiki dla unowocześnienia obudowy ścian i dachów hal stalowych.

Napisali państwo na swojej stronie, że „pracownicy Commercecon wychodzą naprzeciw oczekiwaniom najbardziej wymagających klientów”. Obecnie coraz większe znaczenie ma indywidualne podejście do klienta i konkretnego projektu. Jak u państwa przebiega proces realizacji zlecenia?

Zespół ekspertów z naszej firmy stara się zawsze doradzić i wybrać wraz z inwestorem optymalne rozwiązanie. Utało się, że Commercecon szyje hale na miarę. Nie mamy przysłowiowych gotowych rozwiązań czekających na klienta na półce. Dlatego zawsze w pierwszej kolejności staramy się uzyskać jak najwięcej informacji na temat planowanej inwestycji. Interesuje nas, na jakim etapie przygotowani jest klient i co zamie-

rza w najbliższym czasie. Jeśli pracujemy na gotowym projekcie, zawsze staramy się przeliczyć go na nowo, by mieć pewność, że został on optymalnie przygotowany, a co za tym idzie – jest ekonomicznie uzasadniony. Kiedy oprócz wybudowania mamy również zaprojektować obiekt, cały proces jest nieco bardziej pracochłonny. Spotkania inwestora z naszym architektem i projektantem owocują opracowaniem koncepcji architektonicznej i wstępnym rozplanowaniem na działce inwestycyjnej oraz wewnątrz planowanego obiektu. Wszystkie projektowane obiekty wymagają uzgodnień z naszymi branżystami i projektantami.

Każdy inwestor może liczyć na indywidualne podejście i dedykowany mu zespół pracowników odpowiedzialnych wyłącznie za poprawną realizację jego zlecenia.

Zawsze oferujemy inwestorom indywidualne podejście odpowiadające ich potrzebom i ściśle powiązane ze specyfiką innych czynników, np. ukształtowaniem działki, jej właściwościami geotechnicznymi, warunkami zabudowy, wpływem inwestycji na środowisko itd.

Gotowy projekt, który uzyskuje pozwolenie na budowę, można zacząć realizować zaraz po decyzji inwestora o rozpoczęciu etapu budowy.

Które z realizowanych przez państwa projektów okazały się kluczowe dla rozwoju spółki?

Szczerze mówiąc, trudno wskazać jedną czy dwie kluczowe realizacje. W naszym rozumieniu biznesu każda realizacja jest szczególna i istotna. Jeśli za kryterium przyjąć stopień skomplikowania, to prawdziwymi wyzwaniami były: budowa silosowej stacji mieszalnikowej dla Weber Saint-Gobain w Szwecji oraz galerii nawęglania w Elektrowni Bełchatów. Obie te inwestycje wymagały ogromnej wiedzy technicznej, budowlanej oraz znajomości specyfiki branży klienta.

Co osiągnęli państwo dzięki tym realizacjom?

Potwierdzenie naszych możliwości i umiejętności. Tego, że możemy realizować skomplikowane, wymagające inwestycje, których realizacji nie chcą się podjąć inne konkurencyjne firmy – ani krajowe, ani europejskie.

A z jakimi najbardziej nietypowymi zleceniami lub zapytaniami się państwo zetknęli?

Mogę przewrotnie powiedzieć, że cały czas czekamy na kolejne wyzwania i nie ma dla nas nietypowego zapytania. Do najbardziej egzotycznych zapytań mogę zaliczyć np. te z terenów Afryki Północnej, z Egiptu, Algierii i Tunezji. Od czasu do czasu otrzymujemy zapytania od inwestorów chcących budować baseny na środku pustyni.

Wspomniał pan o zapytaniach z krajów afrykańskich. Na jakich rynkach obecnie państwo działacie?

Głównie na rynku polskim. Chociaż również w Szwecji, Finlandii, Danii czy na Białorusi. W 2014 r. udział eksportu w naszych przychodach wyniósł mniej niż 10%. W tej chwili jesteśmy na etapie końcowym generalnego wykonawstwa hali produkcyjnej na Słowacji dla inwestora chińskiego. Jesteśmy otwarci na każdą możliwość i nie ograniczamy się geograficznie.

Skoro tak, to czy planują państwo ekspansję na nowe rynki?

Dzięki wsparciu ze strony UE realizujemy program „Paszport do eksportu” polegający na zwiększeniu naszego udziału w eksporcie i wejściu na nowe rynki. Wskazaliśmy na tym etapie trzy kraje, które wydają się najbardziej chłonne na nasze usługi. Są to Szwecja, Finlandia i Białoruś. Dwa pierwsze należą do wspólnego rynku europejskiego i mają stabilną sytuację gospodarczą. Pomimo spowolnienia gospodarczego w krajach UE, w Szwecji i Finlandii notowany jest dodatni PKB. Z drugiej strony jest nieprzewidywalna Białoruś, która przez wieloletnie zaniedbania gospodarcze jest przysłowiową „pustynią inwestycyjną”

i musi się w końcu zacząć modernizować. Aktualne stanowisko władz białoruskich wskazuje na poluzowanie polityki gospodarczej tego kraju, co stwarza szanse dla inwestorów lokalnych i zagranicznych. Włącznie Białorusi do dialogu z Zachodem dzięki inicjatywie Partnerstwa Wschodniego również jest sygnałem, że rynek ten rokuje na przyszłość.

Który z rynków zagranicznych ma największy udział w eksporcie państwa firmy?

W roku 2014 słowacki – dzięki budowie zakładu produkcyjnego w formule generalnego wykonawstwa.

Co pozwala państwu z powodzeniem konkurować z przedsiębiorstwami zagranicznymi?

To zależy, czy mówimy o konkurencji z UE, czy z Białorusi. W porównaniu z firmami zachodnimi możemy mówić o konkurencyjnej cenie naszych usług i towarów przy zachowaniu tej samej ich jakości. Dzięki regulacjom wewnątrzspółnotowym usługi i towary, jakie oferujemy, nie ustępują niczym tym zachodnim. Koszty pracy w krajach „starej UE” są nieporównywalnie większe niż w Polsce, a pracownicy równie dobrze wykształceni. Z tego wynika kolejna przewaga konkurencyjna. Z kolei na Białorusi kładziemy nacisk na jakość i organizację naszej pracy, na terminowość, na ekonomiczne podejście do projektowania. Nasza cena, która pierwotnie może się wydawać wyższa od ofert lokalnych firm, ostatecznie okazuje się niższa. Wszystko dzięki oszczędnościom płynącym z optymalizacji projektowej oraz lepszej organizacji pracy.

Jakie są podstawowe założenia strategii działania na najbliższe miesiące? Jakie są państwa plany rozwojowe?

Przed wszystkim chodzi nam o zwiększenie udziału w rynku krajowym oraz jeśli chodzi o eksport, a także większy udział w projektach energetycznych. ■



System EJOT® HTK 2G
NOWE ROZWIĄZANIE SYSTEMOWE DO MONTAŻU ŁĄCZNIKÓW NA DACHACH PŁASKICH

- ✓ OSZCZĘDNOŚĆ - KOSZTÓW I CZASU
- ✓ SZYBKOŚĆ - OKOŁO 1350m² DACHU W 8 GODZIN
- ✓ PRECYZJA - 100% POWTARZALNOŚĆ POŁĄCZENIA

EJOT®

EJOT Polska
tel. 34 35 10 660, 34 35 10 667
www.ejot.pl, ejot@ejot.pl



AWAK | **ICOPAL**
Grupa ICOPAL

ICOPAL AWAK Sp. z o.o. [Grupa ICOPAL]
ul. Dobieżyńska 56, 64-320 Buk
tel.: +48 61 810 88 39 fax: +48 61 810 88 38
www.awak.pl

ICOPAL Awak sp. z o.o. jest częścią międzynarodowego koncernu Icopal oferującego kompleksowe rozwiązania dla budownictwa. W ramach naszej działalności zajmujemy się produkcją kłap oddymiających oraz świetlików dachowych doprowadzających światło słoneczne do wnętrza obiektów. Icopal Awak Sp. z o.o. to firma z długoletnią tradycją działająca z powodzeniem zarówno na rynku krajowym jak i zagranicznym. Poprzez ciągłe udoskonalanie swoich rozwiązań technicznych jak i parku maszynowego jest jednym z liderów w sprzedaży systemów oddymiania grawitacyjnego na rynku Polskim. Produkty Icopal Awak stanowią doskonałe uzupełnienie produktów oferowanych przez Grupę Icopal w zakresie systemów do dachów płaskich. Wyniki takiego działania można zaobserwować na wielu zrealizowanych do tej pory projektach między innymi dla tak wymagających inwestorów jakimi są IKEA, Honda czy Bridgestone. Nad prawidłowym przebiegiem wszystkich realizacji czuwa zespół specjalistów gotowy w każdej chwili służyć pomocą przy rozwiązywaniu wszystkich kwestii dotyczących produktów Icopal AWAK. Warto podkreślić jest fakt, że Icopal Awak montuje wszystkie produkowane przez siebie materiały zapewniając kompleksowe wykonanie zleconych prac od pomocy przy projektowaniu poprzez wbudowanie elementów aż do odbioru inwestorskiego. Serdecznie zapraszamy do współpracy generalnych wykonawców oraz firmy dekarzkie dla których produkty AWAK mogą stanowić doskonałe uzupełnienie wykonywanych prac.