



Jarosław Orzeł

# Awas, Sintac i Wodpol-Bud – z pasji do oczyszczania

**Polski rynek usług dotyczących ekologii nie jest łatwy. Przede wszystkim przez nierespektowanie istniejących przepisów i przedkładanie przez zamawiających niskiej ceny nad jakość. O tym, jak radzą sobie na nim trzy rodzinne spółki, które świadczą komplementarne usługi, opowiada Jacek Majcherczyk, CEO Awas Polska, oraz Jerzy Roguski, członek zarządu Wodpol-Bud.**

„Awas potępia złe praktyki na rynku!” – komunikaty, które od ponad roku pojawiają się w dziale o takim tytule na głównej stronie firmy Awas, najbardziej świadczą o tym, z czym na co dzień muszą się w Polsce zmagać ambitne firmy działające w obszarach związanych z ochroną środowiska.

Konkurencja, która oferuje najtańsze usługi bez praktycznie żadnej gwarancji jakości, jest powszechnie tolerowana przez zamawiające je samorządy. Fałszowanie referencji czy przedstawianie dokumentów potwierdzających fikcyjne instalacje do oczyszczania, które rzekomo posiada firma, oraz coraz niższe kary za nielegalną działalność i brak rzetelnej kontroli ze strony inspektorów nadzoru – wszystko to powoduje, że na rynku odpadów przemysłowych w Polsce od lat panuje wolna amerykanka. W efekcie cierpi przede wszystkim środowisko naturalne (czyli my wszyscy), bo np. firmy, które nie mają własnych instalacji do oczyszczania ani umów na zrzut niebezpiecznych odpadów wylewają je do zlewni miejskich albo po prostu do kanalizacji, rowów, lasów i na pola...

## OD PRODUKCJI PO SERWIS

Tego typu praktyki bezradnie obserwują właściciele firm od wielu lat stawiających na jakość i budujących odpowiedniej jakości infrastrukturę, która naprawdę istnieje i naprawdę skutecznie oczyszcza odpady przemysłowe. Przykładem jest Awas, rodzinna firma, która powstała w latach 90. i postawiła na specjalizację w budowie urządzeń do oczyszczania ścieków, głównie przemysłowych. „Moją ideą od początku było postawienie na najwyższe standardy jakościowe, które wdrażaliśmy, opierając się na technologiach i standardach niemieckich” – mówi Jacek Majcherczyk.

Na krajowym rynku istniało wówczas duże zapotrzebowanie na separatory olejowe i osadniki pod nowo budowane stacje benzynowe. Do Polski wchodziło też wiele zachodnich koncernów naftowych, jak Neste Oil, Shell, Agip, Conoco, Statoil czy BP. Dużym odbiorcą usług był też ówczesny krajowy gigant – CPN.

Zapotrzebowanie na separatory i osadniki spowodowało, że spółka Awas już na początku działalności poszukiwała partnera, który będzie mógł budować odpowiednie do jej wymagań i technologii zbiorniki monolityczne o średnicach od 80 cm do 3 m. Tak doszło do nawiązania współpracy z małą, ale bardzo prężną i elastyczną rodzinną firmą Wodpol-Bud. Współpraca okazała się na tyle ciekawa, że firma Awas przejęła Wodpol-Bud i do dziś działają razem. Dzięki tej bliskiej kooperacji powstawały wysokiej jakości prefabrykaty betonowe: przepompownie, separatory olejowe, osadniki, przeciwpożarowe i retencyjne zbiorniki na wodę deszczową, które cieszyły się dużym zainteresowaniem odbiorców. Świetna passa trwała do roku 2005. „Do tego czasu polski rynek akceptował wysoką jakość urządzeń, które budowaliśmy. Normy były honorowane przez inspektorów nadzoru, a biura projektowe nie ugięły się pod presją zamawiających. Potem jednak nastąpiła zmiana i głównym kryterium stała się niska cena” – mówi Majcherczyk.

Awas musiał się dostosować do sytuacji rynkowej i powoli wygaszczać swoją działalność produkcyjną. W tym czasie rozwijał jednak dział serwisowy. Tak powstała marka Awas Serwis, która oferuje montaż oraz rozruch wszelkich urządzeń infrastruktury sanitarnej, podziemnej, a także usługi w za-



Dochodzi do tego fakt, że ustawa o zamówieniach publicznych jest skonstruowana tak, że zamawiający usługi samorządowcy najkorzystniejszą ofertę utożsamiają z najtańszą. „Tymczasem dobrze wiemy, że «najtaniej» wcale nie oznacza «najbardziej ekonomicznie». Niestety ci, którzy podejmują decyzje, boją się zamówić droższą usługę czy produkt, bo ktoś może ich oskarżyć, że wydali więcej pieniędzy w zamian za osobiste korzyści” – mówi Majcherczyk.

W efekcie przetarg wygrywają firmy, które nie mają koncesji albo wręcz mają koncesję na instalację, której faktycznie nie posiadają. Najlepszym dowodem tego, że nikt nie dba o to, gdzie trafiają odpady niebezpieczne, jest fakt, że choć Awas Polska ma tzw. otwartą instalację do oczyszczania, czyli dostępną dla każdego, zamówienia na korzystanie z niej praktycznie nie wpływają. „Z pewnością nie jest to kwestia naszych cen, bo nie dochodzi nawet do rozmów na ten temat. Domyślamy się, że koszty unieszkodliwiania odpadów przemysłowych są eliminowane w inny sposób” – mówi Majcherczyk. Awas próbuje walczyć z tą patologiczną sytuacją, prosząc zamawiających o dodanie w przetargu zapisu o „możliwości audytowania instalacji”. Dzięki temu zamawiający może zweryfikować oferty konkurencji, która często nie posiada instalacji do unieszkodliwiania odpadów lub posiada taką, która nie spełnia wymogów zamówienia.

#### SINTAC POLSKA – MISTRZ W OCZYSZCZANIU

Równocześnie z firmą Awas powstała spółka Sintac. Firma specjalizuje się w ratownictwie chemicznym i ekologicznym oraz jest producentem wykorzystywanych w tym obszarze środków: sorbentów mineralnych, syntetycznych i selektywnych (pochłaniających wyciek na wodzie bez pochłaniania wody). Głównym zastosowaniem sorbentów jest pochłanianie cieczy, najczęściej szkodliwych, rozlanych na drogach i placach, a także wycieków na akwenach wodnych – rzekach, jeziorach, zbiornikach.

Największym hitem spółki Sintac jest odtłuszczacz Sintan – najlepszy nie tylko na rynku polskim, lecz także na rynkach europejskich, przetestowany przez europejskie instytucje środek do odtłuszczania i usuwania zabrudzeń, głównie olejowych, a także tłuszczów spożywczych i roślinnych. Ogromną zaletą tego środka jest jego całkowite bezpieczeństwo, zarówno w bezpośrednim kontakcie z człowiekiem, jak i np. z żywnością. Ma neutralne pH i bardzo szybko się rozkłada, więc bez problemu można go spuszczać bezpośrednio do kanalizacji.

Dlatego jednym z popularnych jego zastosowań jest odtłuszczanie blatów, na których rozbiiera się mięso. Sintan nie wpływa w żaden sposób na jakość czy nawet smak pożywienia, dlatego może być używany także w domu. Usuwa wszystkie plamy, zanieczyszczenia, brudy i każdego rodzaju tłuszcze.

Ponieważ Sintan jest niezwykle wszechstronny, stosuje go cała gama odbiorców: od straży pożarnej i wojska, przez przemysł spożywczy i gastronomiczny, po koncerny naftowe, gdzie często dochodzi do wycieków czy rozlania paliwa i olejów.

Sintac wprowadza coraz to nowsze modyfikacje, które nadają jego wyrobom pożądane właściwości, np. odtłuszczające i dezynfekujące jednocześnie. „Na drogach dochodzi do bardzo różnych kolizji i wypadków. Strażacy muszą neutralizować zarówno plamy z oleju, jak i z płynów fizjologicznych, dlatego Sintan może jednocześnie odtłuszczać i dezynfekować” – mówi prezes firmy.

Firma wypuszcza też właśnie na rynek Sintan w formie piany, mogącej się utrzymywać nawet przez 30 min na pionowej powierzchni, którą trzeba odtłuścić. Już niedługo będą mogły z niej korzystać m.in. firmy specjalizujące się w zabezpieczaniu i odrdzewianiu konstrukcji stalowych. „Stal, zanim zostanie pomalowana, musi być odpowiednio wcześniej zabezpieczona i odtłuszczona, po to by farba czy inny środek antykorozyjny miał odpowiednią przyczepność. Dotychczas stosowane środki spływały z pionowych konstrukcji i nie spełniały swojego zadania. Stąd pomysł na opracowanie piany” – wyjaśnia prezes Majcherczyk.

## ” BETONOWE ELEMENTY WYPRODUKOWANE PRZEZ SPÓŁKĘ MOŻNA ZOBACZYĆ W MIASTACH CAŁEGO KRAJU. W SAMEJ WARSZAWIE SĄ TO PRAKTYCZNIE WSZYSTKIE PRZYSTANKI TRAMWAJOWE

Sintan to produkt stworzony przez warszawską spółkę całkowicie od podstaw 25 lat temu. Na nim powstała cała gałąź usługowa firmy – pogotowie ekologiczne i ratownictwo chemiczne.

„Ta usługa powstała m.in. po to, by pokazać naszym klientom, jak duże zaufanie mamy do swoich produktów. Pomagamy wszędzie tam, gdzie nastąpi wyciek, rozlanie toksycznych bądź niebezpiecznych substancji. Najwięcej tego typu sytuacji jest na drogach, gdzie po kolizji z rozbitego samochodu wyciekają olej i paliwo. W takiej sytuacji możemy pomagać równolegle ze strażą pożarną” – mówi Majcherczyk.

Sorbenty pochłaniają wycieki, odtłuszczacze oczyszczają jezdnię, a pogotowie odbiera odpad, który powstaje w trakcie akcji ratowniczej, i może go oczyścić w instalacjach Awas. Pogotowie Sintac wyjeżdża też do wypadków kolejowych, żeby usuwać zanieczyszczenia powstałe w wyniku wykolejenia cysterny. Taki wyciek wymaga dodatkowej rekultywacji terenu dookoła miejsca wypadku. Sintac może też zainterweniować, kiedy nastąpi uwolnienie się oleju do kanalizacji miejskiej czy wyciek spowodowany rozsadzeniem nielegalnego nawiertu na rurociągu naftowym. „Dwa lata temu usuwaliśmy na Wiśle skutki wycieku oleju z turbiny jednej z elektrociepłowni. Była to skomplikowana interwencja, gdyż plama popłynęła pod warstwą lodu i pojawiła się na rzece dopiero kilkadziesiąt kilometrów dalej, gdzie dostrzegli ją wędkarze” – opowiada prezes firmy.

Wraz ze środkami Sintac oferuje także usługę mycia stacji benzynowych, czyszczenia tłustych powierzchni w halach, odrdzewianie i konserwowanie konstrukcji stalowych czy też sprzątanie myjni samochodowych, w których zanieczyszczenia powstają w wyniku codziennej eksploatacji.

Wśród nowych produktów spółki są środki gaśnicze wykorzystywane przez straż pożarną i środek spulchniający do produkcji tzw. lekkiego betonu.

#### WODPOL-BUD ROZSZERZA PORTFOLIO

Dynamicznie zmieniający się rynek jest też ciągłym wyzwaniem dla firmy Wodpol-Bud, która powstała w roku 1992 jako spółka pracownicza i od początku działała w segmencie oczyszczalni ścieków prefabrykowanych. Na przestrzeni lat firma wykonała kilkadziesiąt oczyszczalni na terenie Polski. Dziś zakład zajmuje się prefabrykacją elementów budowlanych do różnych potrzeb. Jedną z głównych gałęzi produkcji Wodpol-Bud jest dziś produkcja około 200 różnego rodzaju elementów infrastruktury tramwajów, kolei i drogownictwa.

Odbiorcami tych wyrobów są przede wszystkim spółki tramwajowe w całym kraju: w Warszawie, na Śląsku, w Szczecinie, w Gdańsku – wszystkie firmy funkcjonujące w ramach aglomeracji, na których znajdują się sieci tramwajowe.

Betonowe elementy wyprodukowane przez spółkę można zobaczyć w miastach całego kraju. W samej Warszawie są to praktycznie wszystkie przystanki tramwajowe (elementy torowe wykorzystywane do zakrycia szyn, płyty wyłożone wzdłuż torów, gotowe przystanki i perony przystanków). Część prefabrykatów wykorzystywana jest przy trwającej właśnie budowie trasy A2 w okolicach Wołomina. Ale firma wykonuje też wiele innych ele-

mentów betonowych takich jak: podwaliny pod ekrany akustyczne, elementy tzw. małej architektury – ławki, murki oporowe, okładziny schodów, które zobaczyć można na powstających bulwarach wiślanych i wielu warszawskich osiedlach mieszkaniowych na Ursynowie czy Bielanach.

Wodpol-Bud, starając się nadążyć za konkurencją z Zachodu, stale modyfikuje produkowane przez siebie wyroby, stawiając na ich estetykę i funkcjonalność. Przykładem są kolorowe elementy torowe, w których wykorzystano specjalne wytłoczki gumowe (bardziej estetyczne i trwalsze od wcześniej stosowanych). Gotowy plaster gumy zamawiany jest w odpowiedniej kolorystyce, np. żółto-czarnej, dzięki czemu nie trzeba go malować.

„Dlatego, choć konkurencja wypiera nas, zagorzałych zwolenników betonu, stosując nowe, drogie technologie, takie jak nanobeton czy polimerobeton, staramy się nadrobić, stawiając na nowoczesny design, rzetelność i przystępną cenę” – mówi Jerzy Roguski z zarządu Wodpol-Bud. Dla porównania jeden segment wykonany z betonu kosztuje 5–6 razy mniej niż taki sam z polimerobetonu. W 2018 r. spółka planuje wejść na rynek z nową technologią płyt prefabrykowanych, w których szyny na całej długości będą zalewane specjalną masą syntetyczną. Dzięki temu nie trzeba będzie stosować żadnych mocowań, co eliminuje w ogromnym stopniu hałas, a także daje możliwość szybkiego ułożenia całych elementów wraz z szynami.

Drugą ważną gałęzią produkcji firmy są wszelkiego rodzaju zbiorniki żelbetowe do różnych celów: odwadniania jako zbiorniki retencyjne czy przepompownie ścieków. Potrzebne są one wszędzie tam, gdzie powstaje nowy zakład produkcyjny. Tutaj także ogromnym wyzwaniem jest konkurencja.

„Wszystkie wyroby, które wprowadzane są na rynek jako innowacyjne, z czasem stają się pospolite. Kiedy konkurencja widzi, że dany towar znajduje zbyt, bardzo szybko zaczyna go produkować. Ceny zaczynają spadać i po jakimś czasie dochodzą nawet do 20% początkowej wartości. Dlatego cały czas trzeba szukać czegoś nowego” – podkreśla Roguski.

#### OD BALKONÓW PO MAŁĄ ARCHITEKTURĘ

Poszukując nowych rynków, Wodpol-Bud coraz mocniej wchodzi w branżę budownictwa mieszkaniowego. Ostatnim hitem są balkony, które producent dostarcza deweloperom na zamówienie. „Opracowaliśmy oryginalną technologię, która pozwala na rozwiązanie jednego z dużych problemów dotyczących balkonów. Tradycyjnie połączenie zewnętrznych elementów balkonów ze stropami budynku powodowało, że na ich styku tworzyły się mostki termiczne, które z czasem prowadziły do destrukcji betonu i rozszczelnienia pomieszczeń. My montujemy w balkonie specjalne elementy, które łączą się ze stropem już na etapie jego zalewania. Balkon łączy się z budynkiem poprzez specjalnie skonstruowane zbrojenie wypełnione materiałami docieplającymi konstrukcję. Dzięki temu mostki termiczne się nie tworzą. Jednocześnie zewnętrzna płyta balkonowa jest bardzo estetyczna” – opowiada Roguski. Produkcja Wodpol-Budu w tym zakresie dostosowuje się do indywidualnych wymogów każdego z zamawiających, ponieważ praktycznie do każdego projektu trzeba stworzyć nowe formy odlewnicze.

Kolejnym obszarem produkcyjnym jest wspomniana już infrastruktura architektoniczna: ławki, murki oporowe, klomby, fontanny, czyli wszelkie przedmioty dekoracyjne wykonywane z betonu architektonicznego. Praktycznie żadne budowane dziś osiedle mieszkaniowe nie może być oddane do użytku, jeśli nie ma zagospodarowanego całego terenu wokół budynków.

Wodpol-Bud wykonuje też elementy budynków takie jak klatki schodowe, szachty windowe, balkony, infrastrukturę podwórek, czyli wszystko to, czego nie opłaca się wykonywać bezpośrednio podczas odlewania kolejnych części budynków.

W ostatnich latach warszawski rynek budownictwa mieszkaniowego rozwija się bardzo dynamicznie, więc liczba zamówień jest duża. Działalność Wodpol-Budu wypełni lukę, jaka powstaje wskutek zmniejszającego się zapotrzebowania na konstrukcje związane z oczyszczaniem ścieków. ■