

N O W O C Z E S N E

HALE

 **ELAMED**
WYDAWNICTWO

6/2009

Hale o małych rozpiętościach • Antresole magazynowe •
Otwory w dachach



Oświetlenie HAL

fol. E. Siuda-Szymanowska



W zespole SIŁA

O wiarygodności, solidnym wykonawstwie, a także o grze zespołowej, piłce wodnej i golfie z Krzysztofem Bednarkiem, dyrektorem firmy Ocmer, rozmawia Ewa Siuda-Szymanowska.

Ocmer otrzymał nagrodę III stopnia w konkursie Budowa Roku 2008 za halę produkcyjno-magazynową dla firmy Aquila Radomsko. To bardzo prestiżowy konkurs, choć to nie pierwsza i nie jedyna nagroda dla firmy. Jak się Państwo czują jako zdobywcy budowlanego Oscara? Jakimi warunkami musiała spełnić nagrodzona hala?

Mamy w zwyczaju uczestnictwo w renomowanych konkursach i plebiscytach. Ścigamy się tam, gdzie kryteria są istotne w naszej dziedzinie – wykonawstwa hal i inwestycji. Tak oceniliśmy ten konkurs, choć długo zastanawialiśmy się, czy urosliśmy już na tyle, by konkurować z największymi. Zapadła decyzja na „tak” i otrzymana nagroda nas bardzo dowartościowała.

Jeśli chodzi o kryteria: ocenie podlega wiele elementów, począwszy od rozwiązań technicznych, poprzez walory estetyczne, aż po organizację całej inwestycji. Trzeba też spełnić określone warunki, by w ogóle zakwalifikować się do konkursu, a więc mieć na swoim koncie np. zrealizowane obiekty o dużej kubaturze i posiadać odpowiedni standing finansowy. Oprócz możliwości technicznych firma musi spełniać pewne standardy na rynku. My dodatkowo możemy wykazać się wieloletnim uczestnictwem w *Fair Play*, co wskazuje, że jesteśmy firmą wiarygodną. Przywiązujemy wagę do wszystkich cech, które powinna posiadać nowoczesna firma, więc zdecydowaliśmy się

na uczestnictwo w tym konkursie i, jak Pani zauważyła, z sukcesem.

Wiarygodność jest niezmiernie ważna, zwłaszcza w trudnych czasach spowolnienia gospodarczego.

Zgadza się. Tak wygląda nasza strategia już od dziesięciu lat, od kiedy zarządzam firmą. Wiadomo, że na początku trzeba wykazać się możliwościami technicznymi, ale to wystarcza na krótko. Wiedzę techniczną szybko zdobyły także inne firmy. Stało się zatem oczywiste, że wartością dodaną, która zadecyduje o sukcesie firmy na rynku, będą inne elementy. Już dość dawno temu uczestniczyłem w odczycie pana Leszka Balcerowicza (jeszcze na początku lat 90. XX w.). Mówił on wtedy, że najszerzym rynkiem, gdzie będzie trzeba szukać rezerw, jest rynek usług – w najszerzym znaczeniu tego słowa. Nie chodzi tu tylko o rozwój różnych rodzajów usług, ale i o ich standard. My poszliśmy właśnie w tę stronę – zależało nam, aby nasz serwis był jak najlepszy. Dzięki temu jesteśmy postrzegani jako firma rzetelna, nasi inwestorzy wracają do nas przy okazji kolejnych projektów i nadal chcą korzystać z naszych usług. Daje nam to wiele satysfakcji.

Firma siostra, holenderska Remco, w ciągu ponad 30 lat działalności wybudowała w samej Holandii przeszło 3000 obiektów o różnym przeznaczeniu. Ocmer powstał w 1994 roku. Od jakich obiektów zaczął?

fot. Demer



■ Hala firmy Aquila Radomsko, nagrodzona w konkursie Budowa Roku 2008



■ Hala tenisowa ROKO

Remco jest obecnie na rynku prawie 40 lat. My zaczynaliśmy od obiektów najbardziej typowych dla tego systemu, czyli hal przemysłowych – od magazynów po hale produkcyjne (projektowane pod prawie każdą produkcją). Mieliśmy dość mocne wejście, bo jedną z pierwszych zrealizowanych inwestycji był funkcjonujący do dziś Warszawski Rolno-Spożywczy Rynek Hurtowy w Broniszach (Ożarów Mazowiecki). Było to sześć hal, każda o powierzchni około 10 000 m².

Po okresie raczkowania zaczęliśmy pozyskiwać zamówienia na hale produkcyjne i magazynowe. Nie ograniczaliśmy się do rynku lokalnego – budowaliśmy w całej Polsce (organizacja była do tego dostosowana). Na początku tylko dostarczaliśmy hale, stawialiśmy „puszki” z doświetleniem i drzwiami. Przełom nastąpił w latach 2001-2003, gdy przekonaliśmy holenderskich partnerów do tego, żeby zająć się całościowymi realizacjami inwestycji. Był to nasz odzew na potrzeby rynku, inwestorzy zaczęli dojrzywać i oczekiwali dostarczenia inwestycji „pod klucz”, chcieli mieć do czynienia tylko z jednym wykonawcą, by cały proces przebiegał sprawniej.

Obecnie naszym standardem jest stawianie każdego rodzaju hali w sześć miesięcy, a w okresie zimowym – trochę dłużej. Zrealizowaliśmy już wiele takich inwestycji.

Jesteśmy ekspertem od hal stalowych, ale nasza kolejna odpowiedź na potrze-

by rynku od tego roku to wykonawstwo również hal żelbetonowych, na które jest coraz większe zapotrzebowanie. Pierwszą taką halę już udało nam się postawić – inwestor nam zaufał i zyskaliśmy referencje w kolejnej niszy. Myślę, że nasza strategia marketingowa na najbliższe lata zmieni się o tyle, że nie będziemy lansować wyłącznie hal stalowych, ale będą to ogólnie hale przemysłowe.

Jakie projekty obecnie Państwo realizują?

Kontrakty wynikające z naszego portfela zamówień to: budowa w Lublinie dla producenta urządzeń energetycznych (ok. 6 tys. m²), hala dla producenta suszarń dla rolnictwa (ok. 2,5 tys. m²), dla firmy japońskiego inwestora dostarczamy halę, fundamenty i posadzkę (4 tys. m²; budowa w Wolbromiu koło Krakowa), a dla dystrybutora alkoholi budujemy halę magazynową (ok. 2,5 tys. m²). Niektóre z tych kontraktów już zaczynamy i będą one treścią sprzedaży w przyszłym roku.

W naszej branży kontrakty podpisane w danym roku procentują dopiero na rok następny, dlatego nasza kondycja finansowa nie ucierpiała dotąd zanadto. Pod znakiem zapytania stał przyszły rok, dlatego cieszymy się, że, póki co, zapowiada się on dość obiecująco.

Wspomniał Pan wcześniej o szybkości wykonania hal, która jest istotną zale-

tą przy tego typu inwestycjach. Czym charakteryzuje się technologia Remco, w której budowane są Państwa hale? Jakie inne zalety posiada?

System opiera się głównie na rodzaju elementu nośnego, którym w technologii Remco jest rama o zmiennej wysokości średnika – co jest podyktowane kosztami, ekonomią wykonania. Materiału nie ma tam, gdzie jest niepotrzebny. To najkrótsza charakterystyka. Natomiast poza ramą, która jest zawsze projektowana pod kątem danego obiektu, pozostałe elementy dobieramy zgodnie z oczekiwaniami i potrzebami inwestora, np. dach czy obudowę. Mamy np. dach miękki, dźwiękochłonny, który świetnie sprawdza się tam, gdzie jest duże natężenie hałasu; jest on doskonały także w wypadku hal tenisowych. Stawiamy na elastyczność; jesteśmy w stanie zaproponować różne rozwiązania w odniesieniu do dachów i ścian. Wszystko zależy od tego, jakim celem ma służyć obiekt i ile ma kosztować. Generalnie obiekty przez nas projektowane są tanie; często technologie umieszczone wewnątrz naszych hal są kilkakrotnie droższe od samych hal. Koszt obiektów przemysłowych jest stosunkowo niski w relacji do technologii, jakie są w nich umieszczane. Niemniej jednak nasze hale wytrzymują 30, 40 lat, więc spełniają swój podstawowy cel, jakim jest ochrona tychże drogich technologii umieszczonych wewnątrz. Zaletą jest też ekologiczność tych hal. ▶

▷ **Czy technologie stosowane przez Państwa przy budowie hal pozwalają na efektywną eksploatację tych obiektów, czy mają np. wpływ na oszczędność energii?**

To już zagadnienia instalacji, związane z projektem technologicznym – ale oczywiście są różne możliwości. Często stosuje się rekuperację (odzysk ciepła). Jest to sprawa technologii oraz materiałów użytych przy budowie hali. W tych halach pracują ludzie, więc trzeba także im zapewnić określone warunki, wynikające z ogólnych przepisów.

Czy zdarza się, że klienci mają nietypowe oczekiwania, które muszą Państwo spełnić przy projektowaniu obiektu?

Zanim przystąpimy do projektowania, spędzamy wystarczającą ilość czasu z inwestorem, pytając go o jego oczekiwania – zarówno w dziedzinie funkcji, jakie ma spełniać hala, jak i estetyki. Są opcje bogate, średnie i oszczędne. Klient może sobie wybrać, co mu pasuje najbardziej. Kolorystyka często wiąże się z logo firmy, czasem potrzebne są specjalne okładziny, np. dla części socjalnej – te warunki jesteśmy w stanie spełnić. Raz zdarzyło się, że inwestor zażyczył sobie lądowiska dla helikoptera – musieliśmy wyznaczyć bezpieczny obszar działki, który mógłby temu służyć.

W jaki sposób zapewniają Państwo wytrzymałość konstrukcji nośnej hal?

To jest sztuka projektowania, którą posiadli nasi projektanci. Mówią o tym normy, ale ich znajomość nie wystarcza. Są artyści i są rzemieślnicy – polega to na sposobie podejścia. Nie należy przekraczać barier bezpieczeństwa, ale nie trzeba też tych współczynników podwajać albo potrajać. Nasi projektanci są artystami, „czują” konstrukcję na tyle, że wiedzą, gdzie nie trzeba nadużywać masy stali. Przekłada się to również na finanse: mniejsza masa stali oznacza niższą cenę.

Dawniej projektowało się konstrukcje stalowe metodą naprężeń dopuszczalnych, obecnie, po zmianie normy, projektuje się według metody stanów granicznych. Chodzi o to, by maksymalnie wykorzystać przekrój konstrukcji bez szkody dla jej bezpieczeństwa.

Czym – poza wspomnianą już wiarygodnością i rzetelnością – firma Ocmer konkuruje na rynku hal stalowych?

Wróć do poruszanej już kwestii: największy potencjał tkwi w serwisie. Pewne rzeczy, jak wiedza techniczna czy sposób projektowania, można łatwo porównać i w tych dziedzinach nie można być jedynym. Natomiast jeśli my jako zespół będziemy dbali o klienta od początku, zapewnimy mu dobry serwis, dzięki któremu w krótkim czasie przekona się on, że można nam zaufać, to zdobędziemy największe pole do konkurowania. Zawsze najtrudniej jest przekonać klienta, ale nasza długa bytność na rynku zaczyna procentować, opinie o nas w jakiś sposób się roznoszą i wiedzą o nas nowi kontrahenci. Podpowiadamy inwestorom, wypyujemy o ich oczekiwania, dajemy im zawsze do wyboru kilka rozwiązań. Wykazujemy zainteresowanie, staramy się o dobrą atmosferę. Robimy też sporo dla inwestorów zagranicznych, po których spodziewamy się wyższych wymagań (na podstawie ich przyzwyczajenia do lepszych standardów, z którymi obcuje na co dzień). Okazuje się, że wypadamy bardzo dobrze i zbieramy pozytywne opinie. To umacnia nas w przekonaniu, że idziemy w dobrym kierunku.

Mamy też taką zasadę, że pracujemy na niewielkiej marży, niezależnie od tego, kto jest naszym kontrahentem (czy jest to duża i bogata firma, czy małe przedsiębiorstwo). Nie uprawiamy polowania na inwestora. „Jemy małą ryżeczką”, ale jemy cały czas. To jest właśnie rzetelność.

Państwa portfel zamówień wskazuje, że nie jest tak źle w branży i są nowe inwestycje. Jak wygląda – według Pana – obecna sytuacja w budownictwie przemysłowym w Polsce? Jak Pan widzi przyszłość tej branży w perspektywie kilku najbliższych lat?

Inwestorzy przyjęli pozycję wyczekującą. Ja natomiast spodziewam się, że ci, którzy nie podjęli decyzji i wstrzymali się z budową, obserwując sytuację na rynku, w nowym roku przekonają się, że nie wygląda ona aż tak źle. Wahający się zdecydują o inwestycjach i dojdzie do sytuacji, kiedy wszystko będzie „na hurra” i pod presją czasu. A przecież cały proces, wiążący się z uzyskaniem pozwoleń, trochę trwa.

Wzięta z rynku finansowego zasada odnosząca się do kryzysu mówi: „płac i inwestuj”. Wtedy właśnie pojawiają się różne okazje, wszystko jest tańsze, rośnie konkurencja, więc wszystko można wykonać taniej. Jednakże nikt nie wie, ile kryzys potrwa i kiedy inwestycja (nawet tania) zacznie procentować. Nie ma złotych recept.

Co Pan robi prywatnie, po godzinach?

To jest temat rzeka (*śmiech*). Mam sportową przeszłość, ponad 20 lat trenowałem wyczynowo pływanie i piłkę wodną. Byłem w kadrze narodowej, olimpijskiej – niestety, piłka wodna nigdy nie pojechała na olimpiadę. Zmobilizowałem nawet drużynę w firmie i wystartowaliśmy w zawodach branżowych.

Potem grałem w tenisa, pływałem na desce, a zimą jeździłem na nartach. W końcu zacząłem grać w golfa, kilka lat temu zupełnie zwariowałem na jego punkcie. Ogólne pojęcie, jakie ma o golfie większość ludzi, jest mylne. Golf ma wielką dynamikę. Runda trwa ok. 5 godzin, przemierza się ok. 10 kilometrów. Po zakończeniu rundy zmęczenie jest dość duże – oczywiście nieporównywalne do zmęczenia towarzyszącego grze w piłkę wodną, ale nie można powiedzieć, że to „takie nic”. Zależy to również od zaangażowania, z jakim uprawiamy tę dyscyplinę sportu – podobnie zresztą jak każdą inną.

Teraz wróciłem trochę do pływania i jakoś to „miksuję”. A ponieważ tyle lat byłem zawodnikiem, teraz oddaję swoje doświadczenie: jestem prezesem Łódzkiego Okręgowego Związku Pływackiego, członkiem prezydium Polskiego Związku Pływackiego, uczestniczę aktywnie w inwestycji dotyczącej pływalni. Często jeżdżę z drużyną waterpolistów na mistrzostwa i uniwersjady jako szef ekipy. Kto wie, może kiedyś jeszcze poprowadzę drużynę juniorów?

Zaraziłem sportem pracowników. Siłą firmy są ludzie, drużyna (ta zasada mi została) – dobierając ludzi, dbam o to, żeby nie tylko mieli wiedzę, ale pasowali do siebie osobowością, tworzyli zespół. Bo wykładnikiem dobrej atmosfery jest to, gdy pracownik przychodzi do pracy z uśmiechem.

Dziękuję za rozmowę. □