

Nie sztuką jest dogonić króliczka

Starcie tytanów, czyli rozmowa prezesów

Wiktora Piwkowskiego (obecnego Przewodniczącego Polskiego Związku Inżynierów i Techników Budownictwa, byłego, wieloletniego Prezesa Zarządu firmy PERI Polska) oraz **Sławomira Janusza Żubryckiego** (Prezesa Zarządu firmy Palisander).

Niebawem firma Palisander obchodzić będzie 20-lecie istnienia. Czy w momencie powstania firmy na początku lat dziewięćdziesiątych mieliście wielu rywali? Czy może dzisiaj jest ich więcej?

Sławomir Janusz Żubrycki: Rok 1993 i kolejne lata do 2000 roku były zupełnie inne niż obecne. To były czasy permanentnego niedosytu technologii, maszyn i urządzeń, dostępnych wówczas tylko na budowach w krajach zachodnich. Polski rynek budowlany miał wówczas tak wielkie potrzeby, że trudno mówić o konkurencji w tamtych czasach. Było dość miejsca, zarówno dla czterech światowych potentatów, jak i mniejszych dostawców.

Dzisiaj jest zupełnie inaczej. Po 20 latach mamy przede wszystkim bardzo wyedukowanego klienta, ze ściśle określonymi potrzebami, który wie czego chce. Powoduje to widoczną zwiększoną aktywność „starej konkurencji” oraz pojawienie się na polskim rynku kilku nowych firm z Europy, szczególnie z krajów mających już za sobą boom budowlany, a obecnie często będących nawet w recesji.

Konkurencja na rynku jest duża, ale tak naprawdę na polskim rynku liczy się kilka firm. Jaki macie Panowie pomysł na koegzystencję?

Wiktor Piwkowski: Musimy znaleźć pomysł na współistnienie na rynku i moim zdaniem podział rynku na północ-południe lub małe



czy duże inwestycje jest podziałem fikcyjnym.

Kluczem do współistnienia jest podział technologiczny. Istnieją obszary prostsze, w których wymagania klienta i budowy są mniejsze i takie, które odpowiadają technice, która jest w posiadaniu większych firm. Jeśli się z tym faktem zgodzimy, to nasze współistnienie będzie nacechowane zgodnością.

Sławomir Janusz Żubrycki: Myślę, iż kluczem do ciągłego doskonalenia i radzenia sobie na rynku, jest właśnie fakt istnienia konkurencji, a zwłaszcza tak silnej, która zmusza i mobilizuje nas do „walki” o lepszą pozycję. Monopol nigdy nie jest dobrym rozwiąza-

niem z punktu widzenia klienta czy też dostawcy, zatem konkurencja to zdrowa i urozmaicona „dieta”.

Czyli konkurencja jest potrzebna?

Sławomir Janusz Żubrycki: Konkurencja była, jest i będzie. Ja jestem zadowolony, że jest konkurencja, bo ona wytycza nam kierunki i działania. Nie sztuką jest dogonić króliczka, tylko sztuką jest go gonić. Ciągłe go gonić i wyznaczać sobie kolejne cele – wtedy jest dobrze. Jeżeli dotrzemy do jakiegoś poziomu, nie można osiąść na laurach, tylko znaleźć sobie kolejny wyższy cel. Aby się rozwijać, firma mała czy średnia musi zna-

leźć lepszemu, większemu klientowi i większy kontrakt.

Wiktor Piwkowski: Jeśli chodzi o duże firmy, to obowiązuje ta sama zasada – króliczek ucieka i pilnuje, żeby nie powiększyć dystansu, bo chodzi o zrównoważony wzrost i rozwój – to konkurencja dostarcza bodźców.

Podobno planujecie Państwo ekspansję na tereny zachodnie Polski i utworzenie oddziału firmy. Czy już powiększyliście swój obszar działania?

Sławomir Janusz Żubrycki: Słowo ekspansja nie pasuje do naszego działania i rozwoju, o czym świadczy chociażby wzrost w okresie ostatnich 20 lat. Jesteśmy orędownikami zrównoważonego wzrostu i rozwoju, budowanego na silnych i trwałych podstawach. Od ponad roku działa już nasz oddział Południe, z magazynem w Katowicach, który jest ciągle na krzywej wzrostowej i jest sukcesywnie powiększany, czego wymaga od nas rynek.

Jeżeli zaś chodzi o teren zachodniej Polski, to naturalnym wydaje się, że będąc już w centralnej, wschodniej i południowej Polsce, prędkiej, czy później przyjdzie czas na Polskę zachodnią. Tym bardziej, że już na niektórych budowach tego regionu jesteśmy obecni.

Rozwój technologii i różnorodność materiałów budowlanych wymaga od firm stałego uzupełniania wiedzy na temat nowości i tego co pojawia się na rynku. W jaki sposób sobie z tym radzicie?

Sławomir Janusz Żubrycki: Naszą odpowiedzią dla zaspokojenia tych potrzeb jest Międzynarodowa Platforma Wymiany Wiedzy i Technologii z naszymi partnerami w Niemczech, Wielkiej Brytanii, Danii, Norwegii, Austrii i Włoszech, a także w Indiach i Stanach Zjednoczonych.

Nasza kadra techniczna przynajmniej 2–3 razy w ciągu roku spotyka się z naszymi kooperantami w celu wymiany doświadczeń i wiedzy. Z satysfakcją muszę powiedzieć, że o ile nasi inżynierowie – dzięki tej wymianie – uzupełniają wiedzę w zakresie najnowszych rozwiązań technicznych i technologicznych, o tyle nasi partnerzy korzystają z naszych, często nowatorskich rozwiązań organizacyjno-procesowych i wdrażają je później we własnych krajach.

Branża systemów szalunkowych to w naszym kraju wciąż branża niszowa. W Europie jest kilku, może kilkunastu producentów różnych elementów szalunkowych. Nie jest to więc zbyt duża grupa do „podglądania i monitorowania”. Każdy bowiem nowy produkt czy rozwiązanie techniczne pojawiające się na rynku jest dość szybko udoskonalone i oferowane przez innego producenta.

Co jest największym kapitałem firmy?

Sławomir Janusz Żubrycki: Największym kapitałem firmy, zdecydowanie na pierwszym miejscu są LUDZIE I ICH PASJE. Proszę mi wierzyć, że nie jest to pusty frazes. Nie chodzi o prywatne pasje naszych pracowników, tylko o to, że cały zespół jest pasjonatem tego, co robi. Nasi ludzie zarażali się tą pasją ode mnie. Mają swoje pomysły i propozycje, z którymi zawsze mogą przyjść do mnie. U mnie zawsze są drzwi otwarte, każdy nawet najmniejszy, najbardziej błahy pomysł racjonalizatorski mogą mi zgłosić i jeśli okaże się dobry, zostanie zrealizowany. Zauważyłem, że daje to ludziom często większą satysfakcję niż pieniądze.

Wiktor Piwkowski: Zawsze twierdziłem, że wynagrodzenie człowieka składa się z części materialnej i niematerialnej. Mam ogromne zaufanie do ludzi i zawsze starałem się budować przedsiębiorstwo

oparte na dobrych relacjach międzyludzkich. Fundamentem sukcesu zawsze jest człowiek.

Czym firma Palisander wyróżnia się na rynku?

Sławomir Janusz Żubrycki: Z założenia jesteśmy totalnie innym podmiotem niż największa czwórka z naszej konkurencji. Firmy te skoncentrowane są na własnym produkcie, a my mamy w swojej ofercie szerokie spektrum marek i produktów. Wciąż na rynku pojawiają się nowe produkty i zamykanie swojej oferty na jednym wybranym jest błędem.

Jedną z cech wyróżniających naszą firmę jest fakt, iż wciąż jesteśmy firmą w 100% z polskim kapitałem i od 20 lat z tymi samymi właścicielami.

Drugą i istotną zaletą firmy PALISANDER jest fakt, iż wciąż jesteśmy w stanie szybko reagować na zmieniające się potrzeby klientów i rynku budowlanego. Nie jesteśmy też przywiązani do jednej marki, dzięki czemu zapewniamy klientowi różnorodność rozwiązań i możliwości.

Dzięki młodej i prężnej kadrze jesteśmy często inicjatorem wielu rozwiązań organizacyjnych zapewniających komfort i bezpieczeństwo naszym klientom. Tak właśnie powstał nasz autorski system QLOS.

Wiktor Piwkowski: Każda firma ma mocne i słabe strony, każdy się czymś wyróżnia i charakteryzuje dany segment.

Na czym polega autorski, wewnętrzny system zarządzania jakością QLOS i nowy system informatyczny ERP. Jak wprowadzenie go wpłynęło na funkcjonowanie Firmy?

Sławomir Janusz Żubrycki: Był to bardzo złożony i długi proces. Wymagał przede wszystkim poważnych zmian i restrukturyzacji wewnątrz firmy, a następnie wyj-

ścia z tym systemem na zewnątrz. Mamy to już za sobą i obecnie po pierwszych wdrożeniach widzimy bardzo pozytywny oddźwięk u klientów.

Nie spoczywamy jednak na laurach i pozwalamy QLOSowi żyć. Korzystając ze szczodrej informacji zwrotnej od naszych Klientów wprowadzamy modyfikacje do naszych rozwiązań tak, by były one jak najlepiej dopasowane do potrzeb rynku. Bardzo nas cieszy zaangażowanie naszych Klientów we współtworzenie kierunku rozwoju QLOS. Nie jesteśmy związani żadnymi międzynarodowymi strukturami, więc nasi Klienci mogą mieć realny wpływ na kształt naszej oferty. To miłe, że korzystają z tej możliwości.

Wprowadzanie systemu QLOS (Q jako znak jakości, L – logistyki, O – obsługa, S – szalunku) z jednoczesnym zintegrowanym systemem informatycznym ERP – SOFTLAB, w znaczący sposób ułatwia obecnie, zarówno nam, jak i naszym klientom, pracę.

Jakie korzyści przynosi Państwu współpraca z niemieckim partnerem – firmą MEVA?

Sławomir Janusz Żubrycki: Produkty firmy Meva wprowadziliśmy do naszego parku wynajmu w 2007 roku. Zapewniło to urozmaicenie asortymentowe parku wynajmu i zwiększyło uniwersalność naszej palety usług, a tym samym doprowadziło to do zwiększenia portfela klientów.

Meva w naszej ofercie zapewnia wysoko technologiczne rozwiązania dla budownictwa kubaturowego i technologicznego. W tych pro-

duktach Meva przoduje na świecie, więc na tym polu postawiliśmy na rozwiązania tego producenta i ich konkurencyjnej przewagi. Po 4 latach współpracy jesteśmy z niej zadowoleni.

Meva jest naszym drugim dostawcą po firmie Paschal (od której zaczęła się przygoda z szalunkami). Kolejnym nowym kontrahentem okazała się firma RMD Kwikform, również międzynarodowy „potentat” o ugruntowanej pozycji na rynku. Mam też kilku innych dostawców, a także produkty naszej własnej produkcji, które są wynikiem pomysłowości i twórczości naszych inżynierów i konstruktorów.

W tym roku nasza firma wybudowała 11 mostów na autostradzie A1, w tym jeden kolejowy, który był dla nas dużym, technicznym wyzwaniem. To jest duży sukces, bo w marcu 2010 roku podjąłem decyzję, że wchodzimy poważnie w infrastrukturę i po 2 latach jesteśmy na takim etapie, że mamy mnóstwo doświadczeń i wiedzy zdobytej przez naszych inżynierów.

Media i politycy straszą kryzysem i rozpadem Unii Europejskiej. Co będzie, jeśli ten czarny scenariusz się spełni?

Sławomir Janusz Żubrycki: W ostatnich latach przeżyliśmy w Polsce dwa znaczące kryzysy – w 2001 i 2009 roku.

Jeśli będzie kolejny „krach”, ze skutkami porównywalnymi z efektami Wielkiego Kryzysu lat trzydziestych ubiegłego wieku, to zapewne nie będzie to korzystne wydarzenie. Inwestycje i budownictwo „dostaną po głowie”, jak zwykle jako pierwsze, ale przecież nie będzie

takiej sytuacji, że nic nie będzie budowane.

Mam jednak nadzieję, że zarówno ekonomiści, politycy, a przede wszystkim media mają dzisiaj znacznie bogatszą wiedzę, odpowiedzialność i umiejętność przewidywania skutków własnych decyzji i wygłaszanych opinii. Oczywiście spowolnienie będzie i musi być, bo potrzebne są znaczące zmiany i restrukturyzacje, praktycznie w każdej dziedzinie życia gospodarczego, a w szczególności publicznego.

Czy poza pracą mają Panowie jakieś pasje, czy starcza jeszcze na nie czasu?

Sławomir Janusz Żubrycki: Jeżdżę na nartach i mam choppera, którym jeżdżę po okolicach Białegostoku. To było moje marzenie, którego jako młody chłopak nie mogłem zrealizować, ponieważ moja mama nie zgadzała się na żaden motor. Któregoś razu pomyślałem sobie, że teraz już jestem na tyle dojrzały, że mogę spełnić swoje marzenie i ... przyjechałem motorem do domu, i tak już zostało.

Wiktor Piwkowski: Jestem już na emeryturze, ale nie znaczy to, że siedzę w domu i popijam herbatkę. Mam wiele obowiązków związanych z funkcją przewodniczącego PZITB. Podjąłem w ramach działań w Związku dwa wielkie projekty: pierwszy to bezpieczeństwo w budownictwie, a drugi „Inżynier Budownictwa 2025”. Poza pracą zawodową jestem mecenasem i znawcą sztuki współczesnej.

Rozmowie przysłuchiwała się Agnieszka Stachecka-Rodziewicz

Prenumerata 214,20 zł
ulgową tylko 107,10 zł

www.przeглядbudowlany.pl