

wprost

---



*Raport*

# W PŁY W O W I

*w branży budowlanej*





## Wpływowi w branży budowlanej



# BUDOWNICTWO W CZASACH KRYZYSU

Fot. Materiały prasowe

*W ciągu 10 miesięcy tego roku inwestorzy indywidualni zbudowali ponad 70 tys. mieszkań i domów*

## *Wpływowi w branży budowlanej*

---

*Kryzys gospodarczy daje o sobie znać – również w branży budowlanej. **RYNEK, KTÓREGO WARTOŚĆ – wedle niektórych statystyk – MOŻE SIĘGAĆ NIEMAL ĆWIERĆ BILIONA ZŁOTYCH JUŻ ZOSTAŁ SCHŁODZONY WYSOKIMI STOPAMI PROCENTOWYMI**, ograniczającymi możliwości kredytowe inwestorów i nabywców.*

*Tekst: **Konrad Lichoń***

**J**ak wynika z najnowszych danych Głównego Urzędu Statystycznego dotyczących okresu od stycznia do końca października 2022 r., w tym czasie oddano do użytkowania ok. 188 tys. nowych mieszkań (z czego ok. 113 tys. pochodziło od deweloperów, a 73 tys. – inwestorów indywidualnych). Ogółem wynik ten jest nieznacznie, bo o 1,4 proc., lepszy niż przed rokiem.

## *Wpływowi w branży budowlanej*

Aby uświadomić sobie skalę wyzwań, jakie stoją przed branżą budowlaną, trzeba jednak wziąć pod uwagę dane o nowo uruchamianych inwestycjach.

A te są zatrważające. W pierwszych 10 miesiącach 2022 r. liczba wydanych pozwoleń na budowę lub zgłoszeń budowy mieszkań – niecałe 260 tys. – była niemal 10 proc. niższa niż w analogicznym okresie rok wcześniej. Z kolei liczba rozpoczętych budów nieznacznie przekroczyła 178 tys., co stanowi wynik aż o 1/4 gorszy w porównaniu z okresem styczeń-październik 2021.

W raporcie Deloitte „Polskie Spółki Budowlane 2021” czytamy, że największe ryzyko dla przedsiębiorców z branży budowlano-montażowej stanowią: gwałtowny wzrost ceny, niedostępność materiałów budowlanych i siły roboczej (pracownicy bezpośredni i podwykonawcy). Pierwszy z czynników został wskazany jako najbardziej uciążliwy aż przez 86 proc. uczestników badania Deloitte, drugi – przez 81 proc.

## *Wpływowi w branży budowlanej*

Inwestorzy muszą zmagać się ze zwiększonymi kosztami materiałów, rosną też ceny robót budowlano-montażowych – a wysoka inflacja napędza dodatkową presję płacową. Wyhamowanie w budowlance ma jednak i drugą stronę: z uwagi na większą dostępność ekip remontowo-budowlanych teoretycznie łatwiej o odnowienie użytkowanego lokalu czy wykończenie dopiero co wybudowanego.

Do przetrwania kryzysu konieczna jest elastyczność działania i przygotowanie się na różne ewentualności – wskazuje Rafał Michalski, prezes Blachotrapezu, producenta okryć dachowych. W myśl tej strategii firma nie trzyma się kurczowo jednego produktu, ale wdraża nowe marki i nowe rozwiązania. Dzięki temu uda się jej prawdopodobnie uzyskać w tym roku 1,3 ml zł skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży.

### **Liczą są innowacje i energooszczędność**

Inwestycje budowlane to nie tylko wznoszenie nowych budynków, ale także termomodernizowa-



## *Wpływowi w branży budowlanej*



Fot. Materiały prasowe

*Okna, montowane 15-20 lat temu mają współczynniki przenikania ciepła nawet trzykrotnie wyższe niż nowe*

## *Wpływowi w branży budowlanej*

nie już istniejących. Tymczasem, jak przypominają eksperci firmy Krispol, większość domów jednorodzinnych w Polsce wymaga kompleksowej termomodernizacji. Wynika to z konieczności zapanowania nad rosnącymi cenami energii cieplnej przy jednoczesnym deficycie surowców do jej produkcji. Termomodernizacja może obejmować ocieplenie budynku, wymianę instalacji grzewczej na nowocześniejszą i wydajniejszą bądź ograniczyć się do wymiany okien, drzwi zewnętrznych i bramy garażowej.

– Okna, drzwi i bramy garażowe montowane 15-20 lat temu mają współczynniki przenikania ciepła nawet trzykrotnie wyższe niż nowe, do tego często zamontowane są w sposób niezgodny z dzisiejszymi standardami – mówi Radosław Gibki, dyrektor sprzedaży krajowej w Krispolu. Inwestorzy potrzebujący wsparcia w tym zakresie mogą skorzystać z doradztwa w salonach KRISHOME, w których termospecjaliści dokonają bezpłatnej konsultacji i posłużą facho-



## Wpływowi w branży budowlanej



Fot. Materiały prasowe

*W salonach KRISHOME specjaliści dokonają bezpłatnej konsultacji w sprawie wymiany okien, drzwi i bram garażowych i posłużą fachowym doradztwem na każdym etapie realizacji.*



## *Wpływowi w branży budowlanej*

wym doradztwem na każdym etapie realizacji: od wyceny po dotację – dodaje.

Podobnym skrupulatnym podejściem do procesu projektowego charakteryzuje się Fakro, drugi pod względem wielkości producent okien dachowych na świecie. W centrum badawczo-rozwojowym spółki pracuje ponad stu inżynierów, autorów ponad dwustu zgłoszeń patentowych i wzorów użytkowych. Jeden z nich, drzwi tarasowe HST Sky Fakro zostały nagrodzone Innowatorem „Wprost” 2022 w kategorii „Infrastruktura i budownictwo”. To już druga taka nagroda dla Fakro w historii konkursu. Z kolei Ryszard Florek, prezes Fakro, to od lat jedna z najbardziej wpływowych osób w branży budowlanej. Dość wspomnieć, że na początku 2022 r. redakcja „Wprost” wyróżniła go nagrodą „Przedsiębiorca 30-lecia”.

W budownictwie energooszczędnym i ekologicznym specjalizuje się Domikon. Firma funkcjonuje na rynku już od 18 lat i realizuje inwestycje z użyciem


## *Wpływowi w branży budowlanej*



Fot. Materiały prasowe

*Fakro to drugi pod względem wielkości producent okien dachowych na świecie*

## *Wpływowi w branży budowlanej*

prefabrykatów na bazie materiałów naturalnych, zapewniających wysoką izolację cieplną budynku. Jak zapewnia deweloper, energooszczędny budynek wybudowany w tej technologii zużywa nawet do trzech razy mniej energii niż tradycyjna inwestycja. Warto podkreślić, że większość prac związanych z tworzeniem takiego budynku odbywa się w zakładzie produkcyjnym oraz w pracowni projektowej. Domikon stosuje w tym celu szereg wyspecjalizowanych narzędzi – nie tylko maszyny i urządzenia wytwórcze ale również oprogramowanie. Dopiero takie połączenie pozwala na efektywne wykorzystanie nowych technologii. 



## Wpływowi w branży budowlanej



# BLACHOTRAPEZ: DACHY, RYNNY I FOTOWOLTAIKA

Fot. Materiały prasowe

*Blachotrapez to czołowy polski producent pokryć dachowych i elewacyjnych*

## Wpływowi w branży budowlanej

---

**PRODUCENT POKRYĆ DACHOWYCH, KTÓREGO PRODUKTY SPRZEDAJĄ SIĘ DOBRZE NIE TYLKO W EUROPIE, ALE I M.IN. ZA OCEANEM, W AFRYCE CZY NA BLISKIM WSCHODZIE.** *To jedyny w Polsce i drugi liczący się w Europie producent posiadający w ofercie pokrycia z kruszywem skalnym. Thunder i Blizzard, bo o nich mowa, to niespotykany design i zaawansowana technologia, nad którą pracował zespół specjalistów z Blachotrapez przez ostatnie trzy lata. Jakość produktu została potwierdzona zewnętrznymi testami a umieszczenie go w ofercie poprzedził trwający ponad rok proces certyfikacji.*

*Tekst:* **Jan Matura**

## *Wpływowi w branży budowlanej*

**B**lachotrapez był również pierwszą firmą z branży, która dała klientom możliwość wyboru dachu online. Dziś usługa Express Dach jest firmowym standardem obsługi – typowym dla zakupów online, ale dostępnym w każdym punkcie handlowym. Po wyborze określonego pokrycia, powłoki i koloru klient składa zamówienie, a 72 godziny później kompletny dach znajduje się już na jego budowie.

Spółka posiada w ofercie nie tylko pokrycia dachowe, ale i instalacje PV od Revolt Energy, pompy ciepła, magazyny energii i ładowarki elektryczne. Jest właścicielem hurtowni komponentów fotowoltaicznych. W każdym z punktów handlowych Blachotrapez klient znajdzie również systemy rynnowe KROP, jak i systemy ogrodzeń GARD.

Firma narzuca sobie bardzo rygorystyczne kryteria dotyczące jakości swoich wyrobów, eliminując nawet najdrobniejsze uszkodzenia. A to nie lada wyzwanie – rocznie w zakładach Blachotrapezu prze-




## *Wpływowi w branży budowlanej*

rabianych jest ok. 120 tys. ton stali; przy tej skali konieczne jest posiadanie odpowiednich i precyzyjnie dopracowanych procesów technologicznych. Standardy jakości są udoskonalane na bieżąco, a firma trzyma się jasno określonych zasad: produkty muszą być unikatowe, łatwe w montażu, niepowtarzalne, również pod względem surowcowym.

Blachotrąpez stawia na rozbudowę technologiczną, a także automatyzację oraz sprawne techniki pracy. Systemy rynnowe KROP PVC i Stal powstają w innowacyjnej hali produkcyjnej o powierzchni 4200 mkw. Już w najbliższym czasie powiększy się ona o kolejne 6000 mkw. Zlokalizowana w Myślenicach–Polance fabryka dysponuje najnowocześniejszymi modelami maszyn i urządzeń, które tworzą w pełni zautomatyzowane linie produkcyjne. Firma jest również na etapie projektowania centrum logistycznego o powierzchni 36 tys. mkw, które pozwoli uwolnić obecną powierzchnię magazynową i przeznaczyć ją w 100 proc. na cele wytwórcze.

## *Wpływowi w branży budowlanej*

Jako firma bezpośrednio związana z dekarzami, Blachotrapez stawia na produkty i usługi usprawniające ich pracę – by wspólnie tworzyć niezawodne dachy stanowiące dla tysięcy rodzin ukoronowanie marzeń o własnym domu. Firma współpracuje z ponad pięcioma tysiącami dekarzy na wielu poziomach. Nowości w ofercie powstają na bazie otwartych konsultacji ze środowiskiem dekar skim. Przykładami tego są zarówno wspomniana usługa Express Dach 72h jak i mobilna usługa profilowania blach na rąbek. 

## Wpływowi w branży budowlanej



*Rafał Michalski,  
CEO Blachotrapez*

# BIZNES ZBUDOWANY NA ZAUFANIU

Fot. Materiały prasowe



## Wpływowi w branży budowlanej

*O tym, jakie wyzwania stają przed zarządzającym firmą rodzinną oraz co jest kluczem do rozwoju i sukcesu, **MÓWI RAFAŁ MICHALSKI, CEO BLACHOTRAPEZ.***

Rozmawiał **Jan Matura**

**Prezesem spółki Blachotrapez jest pan od roku 2014. Objął pan to stanowisko jako osoba z zewnątrz, niezwiązana z właścicielem firmy. Co było dla pana największym wyzwaniem?**

Specyfika firmy rodzinnej polega na tym, że zwykle właściciel jest tam osobą, która w znacznym stopniu o wszystkim decyduje, a styl zarządzania polega głównie na sprawowaniu kontroli nad pracownikami. Tak też było w przypadku firmy Blachotrapez. Firma się rozwijała, ale wszystko, co się działo, było wynikiem rozwoju organicznego stymulowanego bądź hamowanego przez właściciela. Tymczasem najcenniejszym aktywem w każdej firmie są ludzie, a dobre wykorzystanie ich potencjału jest kluczem do sukcesu.

## *Wpływowi w branży budowlanej*

Właściciel postanowił przekazać zarządzanie firmą córce Renacie, która nie chciała prowadzić jej sama i zdecydowała się na sukcesję z wykorzystaniem zewnętrznego prezesa. Renata wykazała się wtedy ogromną odwagą, bo trzeba naprawdę wielkiej odwagi i świadomości, żeby w typowej firmie rodzinnej przeforsować u rodziców i założycieli firmy pomysł na oddanie zarządzania komuś spoza rodziny. Po przejściu rekrutacji, która przebiegała podobnie jak na inne stanowiska, i po pół roku zastanawiania się, zdecydowałem się podjąć to wyzwanie, czego nie żałuję, chociaż nie było łatwo.

Najtrudniejsze w moim przypadku było to, że musiałem od początku zbudować swoją pozycję jako prezesa, określić swoją rolę i pokazać właścicielom, kim właściwie jest osoba zarządzająca firmą, jakie ma kompetencje i możliwości. Według mojej wizji jest to lider, czyli ktoś, kto inspiruje innych i motywuje ich do działania. Pełni rolę moderatora, a jego działania ocenia się po tym, co

## *Wpływowi w branży budowlanej*

robią inni, a nie tylko po tym, co robi on sam. Założyłem, że ludzie, którzy tutaj pracują i znają tę firmę, wiedzą, jak ją rozwijać, tylko trzeba pozwolić im działać.

Pewną trudnością, ale jednocześnie wyzwaniem i motywacją do wykazywania się kreatywnością, było to, że sam musiałem wyznaczać kierunki rozwoju firmy. Inaczej zarządzanie wygląda na przykład w spółkach giełdowych, gdzie nadzór nad działalnością sprawuje rada nadzorcza, zatwierdzająca strategiczne decyzje i wizję rozwoju. Inaczej jest, gdy właściciel wyraźnie wskazuje czego oczekuje, a prezes „jedynie” realizuje tę strategię. W moim przypadku było tak, że zarówno wytyczałem ścieżki, jak i zmierzałem nimi oraz motywowałem innych do tego. Stawiałem przy tym na mentoring, siłę perswazji i komunikację.

Po 9 latach takiej pracy czuję się związany z firmą tak, jakbym był jej współwłaścicielem. Można powiedzieć, że jestem współnikiem bez udziałów.

## Wpływowi w branży budowlanej

**Wyniki finansowe i rozwój firmy świadczą o tym, że się panu udało...**

*Gdy obejmowałem stanowisko prezesa, firma generowała 250 mln zł przychodów, a za rok 2022 przewidujemy uzyskanie **1300 MLN ZŁ SKONSOLIDOWANYCH PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY.***

Zatrudniamy we wszystkich spółkach prawie 1300 osób, 8 lat temu było ich 500-600.

Zwiększamy przychody, czyli nasz udział w rynku, ale nie oznacza to, że trzymamy się cały czas jednego produktu, czyli pokryć dachowych. Ciągłe wdrażamy nowe marki i wprowadzamy nowe rozwiązania.

Obecnie w naszym portfolio jest tyle różnych marek i tyle produktów, co jeszcze nie zdarzyło się w naszym kraju firmie z tej branży.

Otworzyliśmy między innymi fabrykę rynien, która ruszyła w roku 2019 i przez pierwsze dwa lata wyge-



## *Wpływowi w branży budowlanej*

nerowała tyle przychodów, na ile nasza konkurencja potrzebowała 20 lat. Rozpoczynając tę produkcję, od razu wystartowaliśmy ze wszystkimi systemami rynnowymi, zarówno ze stali, jak i PVC, co oznacza, że dostosowaliśmy nasze wyroby do różnych rozwiązań architektonicznych, i mogliśmy odpowiedzieć na potrzeby całego rynku. Sukces osiągnięty w tak krótkim czasie pokazał, że rynek systemów rynnowych potrzebował świeżości i nowego spojrzenia na jakość, ale jakość w oparciu o współczesną technologię, a nie technologię rodem z lat 90. XX wieku.

Zdecydowaliśmy się na produkcję blachodachówki z posypką z kruszywa skalnego. Było to duże wyzwanie, o czym świadczy fakt, że żadna inna firma z naszej branży się go nie podjęła. Produkcja ta wymaga bowiem wysoko wykwalifikowanej obsługi i dużej wiedzy. Proces certyfikacji tego wyrobu zajął nam rok. Zdobyty certyfikat TÜV NORD Polska – Produkt Sprawdzony umożliwia sprzedaż produktów na całym świecie.

## *Wpływowi w branży budowlanej*

Inny przykład to system ogrodzeń GARD, które produkujemy z użyciem wypełniacza z piany. Technologia ta umożliwia stworzenie lekkiej deski ogrodzeniowej. Uruchamiamy także produkcję stelaży do fotowoltaiki, bo od 2 lat jako REVOLT ENERGY S.A., jesteśmy uznanym dostawcą rozwiązań w tym zakresie. Stale poszerzamy swoją ofertę, a klienci mają zaufanie do naszej marki.

### **Firma obecna jest także za granicą....**

Od lat mamy swoje spółki handlowe w Czechach, na Słowacji, w Niemczech i Kanadzie. W Rumunii posiadamy spółkę produkcyjną i dwa zakłady, w Baia Mare oraz Bukareszcie. Obecnie budujemy tam kolejny zakład, dużo większy niż poprzednie. Wartość naszego eksportu stale się zwiększa, a nasze produkty są doceniane za wysoką jakość. Jest to kluczowy element, który biorą pod uwagę zagraniczni klienci.

### **Jakie są plany rozwoju firmy?**

Jesteśmy obecnie na etapie projektowania nowej hali produkcyjnej, która będzie miała 6 tys. mkw.

## *Wpływowi w branży budowlanej*

powierzchni oraz biurowca o powierzchni 2 tys. mkw. Obiekt ten powstaje w Myślenicach i ma się tam również mieścić nowa centrala Grupy Blachotrapez.

Planujemy także budowę centrum dystrybucyjnego o powierzchni 36 tys. mkw. Będzie ono służyło do magazynowania produktów standardowych, dzięki czemu uwolnimy przestrzeń produkcyjną od części magazynowych.

**Wiele firm dotyka kryzys. Czy dotyczy to także Blachotrapezu i jak firma sobie z tym radzi?**

*Do przetrwania kryzysu, podobnie jak okresów hossy, które również bywają wyzwaniem dla firm, konieczna jest **JEST ELASTYCZNOŚĆ DZIAŁANIA I PRZYGOTOWANIE SIĘ NA RÓŻNE EWENTUALNOŚCI.***

Duże znaczenie ma postawa właścicieli, którzy nagromadzone przez lata zysk zdecydowali się wyko-

## *Wpływowi w branży budowlanej*

rzystywać nie w celu wypłacania dywidendy, ale w celu budowania wartości firmy.

Inwestycje w rozwój i solidne zaplecze finansowe sprawiają, że z powodzeniem można zarządzać kryzysami w firmie. Ważna jest także świadomość organizacji, którą się zarządza, poznanie jej na tyle, aby można było podejmować decyzje dotyczące zmian poszczególnych zakresów jej działalności w zależności od potrzeb.

**Zanim rozpoczął pan współpracę z firmą Blachotrapez był pan już związany z branżą budowlaną...**

Pracowałem w firmie Metal-Plast Świebodzice, która jest europejskim producentem regranulatów PVC, a obecnie jest naszym dostawcą wysokogatunkowego surowca do produkcji rynien. Także firma Poli-Eco Żary, z którą byłem związany, dostarcza nam polichlorek winylu.

Ludzie, z którymi kiedyś pracowałem, współpracują obecnie z Blachotrapez jako nasi dostawcy.



## *Wpływowi w branży budowlanej*

Jest to możliwe, dlatego że zawsze, także gdy odchodziłem z firmy, byłem w porządku wobec szefa oraz ludzi, z którymi współpracowałem. Uważam, że każdy ma prawo do decydowania o swojej ścieżce życia, a zarabianie i sukces w biznesie są możliwe wtedy, gdy postępuje się przyzwoicie, niezależnie od tego, czy się coś zaczyna, czy kończy.

**Czy uważa pan, że także inne firmy rodzinne w Polsce mają szansę na podobny sukces, jaki jest udziałem Blachotraperu?**

Na pewno mają szansę, ale w wielu wypadkach wymaga to od ich właścicieli zmiany podejścia, chociażby traktowania sukcesorów przejmujących biznes po rodzicach czy dziadkach nie jak dzieci, ale jak pracowników, którzy mają do wykonania określone zadania. Trzeba im dać wolną rękę i nie upierać się, żeby za wszelką cenę firmą rządziły dzieci, bo one zwyczajnie mogą nie być do tego gotowe, a jeśli już ktoś upiera się przy takiej formie sukcesji, to musi mieć świadomość, że zbudowanie sukcesora

## *Wpływowi w branży budowlanej*

trwa wiele lat i wymaga ogromnej, świadomej pracy nad nim.

„*Więzy krwi i spędzanie młodych lat na pomaganiu rodzicom w firmie nie wystarczą, żeby być **SZEFEM OGROMNEJ ORGANIZACJI**, zatrudniającej na przykład 1000 osób.*

Do tego potrzebne są też inne kompetencje, których nie wysysa się z mlekiem matki, a których trzeba się po prostu nauczyć w toku wieloletniej pracy, studiów i szkoleń. Ważne jest także, aby właścicielom zależało na rozwoju firmy, a nie tylko na jej „drenowaniu”.

**W pełnieniu funkcji prezesa zapewne pomagają także pana zainteresowania dotyczące mentoringu...**

Jest to moje hobby, ale i drugi zawód, który realizuję w wolnych chwilach. Staram się dzięki temu pomagać firmom rodzinnym i ich sukcesorom w odnalezieniu się w nowej sytuacji. Na niedoświad-


## *Wpływowi w branży budowlanej*

czony czeka wiele pułapek, które mogą te osoby łatwo zniszczyć i już na samym początku pogrzebać proces sukcesji. Są oczywiście na rynku firmy świadczące usługi doradcze w obszarze sukcesji, ale moim zdaniem, jeśli ktoś nie przeżył sam tego procesu i nie doświadczył na własnej skórze wszystkich blasków i cieni, to nie jest w stanie skutecznie doradzić. Różnica jest mniej więcej taka, jak widzą górski szlak osoby, które wspięły się na Kasprowy Wierch i te, które wjechały tam kolejką linową.

Lubię także podróże i jazdę na rowerze. Moją pasją jest strzelanie z broni palnej. Posiadam pozwolenie na wszystkie możliwe rodzaje broni i w zależności od nastroju biorę do ręki określoną jednostkę i jadę z nią na strzelnicę. Strzelanie jest źródłem niewiarygodnego relaksu, wynikającego z pracy nad oddechem, oczyszczeniem umysłu oraz ze świadomości, że muszę podporządkować się określonym zasadom.

Zdecydowałem się także na zdobycie licencji pilota śmigłowca. W styczniu 2023 roku rozpoczynam

## *Wpływowi w branży budowlanej*

szkolenie, latem planuję uzyskać licencję turystyczną, a za dwa lata planuję zdobycie profesjonalnej licencji w tym zakresie. Być może w przyszłości będzie to mój kolejny zawód. Trzeba spróbować wszystkiego, także pokonując swoje lęki. 



## Wpływowi w branży budowlanej

*Wojciech Homik,  
dyrektor generalny  
Layher Polska*



# ZACHOWAĆ UWAGĘ I SŁUCHAĆ

## *Wpływowi w branży budowlanej*

– *Współpracujemy z naszymi klientami na każdym etapie planowania i projektowania inwestycji. **POMAGAMY DOBRAĆ NAJLEPSZE ROZWIĄZANIA I TECHNOLOGIE.** Nasi klienci mają dzięki temu świadomość, że są w dobrych rękach – **MÓWI WOJCIECH HOMIK, DYREKTOR GENERALNY LAYHER POLSKA,** lidera w zakresie projektowania i produkcji systemów rusztowaniowych dla niemal wszystkich sektorów budownictwa i przemysłu.*

Rozmawiał **Marek Luster**

**W 2023 polski oddział Layher będzie obchodzić swoje 25-lecie. Co jest kluczem do sukcesu firmy?**

Odpowiedź jest prosta w teorii i skomplikowana w praktyce. Dla mnie kluczem jest uważne słuchanie potrzeb naszych klientów, dokładne ich zrozumienie i znajdowanie na nie efektywnych rozwiązań. Jest to główny element naszej strategii biznesowej. Trudno

## *Wpływowi w branży budowlanej*

wyobrazić sobie sprawnie działające przedsiębiorstwo bez dobrze opracowanej strategii.

W dynamicznie zmieniającym się świecie nie wszystko działa doskonale, ale dzięki strategii łatwiej można się dopasować do zmian. Strategiczne planowanie musi być nastawione na realizację określonych efektów, a sama strategia motywująca dla pracowników i elastyczna dla otoczenia. Zarządzanie firmą to wielopłaszczyznowa odpowiedzialność – za stabilność i rozwój firmy, za finanse i za ludzi.

### **Czy wizerunek pracodawcy przyciąga wartościowych pracowników?**

W Layher bardzo mocno opieramy naszą politykę rozwoju na wyznawanych wartościach. Naszym największym kapitałem są ludzie – doświadczeni inżynierowie, projektanci, doradcy, team administracyjny i magazynowy – którzy z pasją podchodzą do swojej pracy i otwartymi umysłami wsłuchują się w płynące z rynku sygnały. Oddziałujemy na siebie, wspólnie się rozwijamy, inspirujemy i tworzymy.

## Wpływowi w branży budowlanej

Nasz zespół konsekwentnie się powiększa. Pracownicy identyfikują się z firmą i wyznawanymi wartościami. Mogę ufać mojemu zespołowi. Wielu managerów może marzyć o takim teamie, a ja go po prostu mam. To ogromny kapitał zaufania, wiedzy i doświadczenia.

**... a wartościowi pracownicy to klucz do rozwoju w nowych obszarach. Jak to w praktyce działa w Layher Polska?**

Optymalizacja kosztów działalności przy zachowaniu najwyższej jakości i bezpieczeństwa konstrukcji to codzienność każdego przedsiębiorcy. W Layher doskonale to rozumiemy, dlatego

*dostarczamy rozwiązania, które pozwalają ich użytkownikom spełnić najwyższe standardy, zapewnić bezpieczne środowisko pracy oraz zachować **EFEKTYWNOŚĆ EKONOMICZNĄ.***



## *Wpływowi w branży budowlanej*

Rozwiązania systemowe Layher są ze sobą całkowicie kompatybilne.

Ich konfiguracja i dokładne planowanie są możliwe dzięki naszemu oprogramowaniu LayPlan. Korzystając z rozwiązań systemowych Layher, końcowy klient ma gwarancję, że wszystkie zaprojektowane oraz wybudowane rusztowania spełniają surowe wymogi techniczne i są zgodne z obowiązującymi przepisami. To pozwala nam spełnić naszą zawartą w firmowym motto obietnicę: „Więcej możliwości”.

### **Z jakimi klientami firma najczęściej współpracuje?**

Naszymi głównymi klientami są firmy rusztowniowe, które swoje usługi świadczą w różnych sektorach gospodarki. Począwszy od sektora budowlanego, poprzez sektor przemysłowy a skończywszy na sektorze eventowym. W tym ostatnim konstrukcje połączone ze scenografiami tworzą spektakularne efekty. Usługi, po które klienci najczęściej się do nas zwracają, to wsparcie w procesie projektowania,

## *Wpływowi w branży budowlanej*

wsparcie techniczne, szkolenia ekip i nadzór nad prawidłową realizacją projektu.

Nasze usługi są zawsze szyte na miarę.

*Nigdy nie ograniczamy się tylko do sprzedaży rusztowań. Współpracujemy z naszymi klientami na każdym etapie projektowania inwestycji, pomagamy*  
**WYBRAĆ ROZWIĄZANIA I TECHNOLOGIE.**

Nasi klienci mają dzięki temu świadomość, że są w dobrych rękach a dzięki ciągłym innowacjom i rozwojowi produktu budują swoją przewagę konkurencyjną na rynku.

### **W jakim kierunku chciałby pan rozwijać firmę?**

Dążymy do rozbudowy portfolio naszych klientów i wykonywanych inwestycji oraz ekspansji w regionach. Nie zamierzamy osiadać na laurach. Jest wiele do zrobienia – zarówno projektów, jak i w ramach promocji kluczowych w naszej ocenie wartości. Zależy nam na pozyskiwaniu coraz więk-

## *Wpływowi w branży budowlanej*

szej liczby ciekawych projektów, przy których my i nasi klienci będziemy się rozwijać. Ambitne realizacje pozwalają nam w pełni pokazać i wykorzystywać potencjał naszych pracowników i naszych systemów.


**Ale sytuacja gospodarcza i polityczna nie jest sprzyjająca, a eksperci wieszczą nadchodzące kryzysy. Trudne czasy wymagają liderów, którzy potrafią podejmować trudne decyzje. Jak pan się odnajduje w dzisiejszej rzeczywistości?**

Choć sytuacja gospodarcza jest obecnie dość niestabilna, działamy zdecydowanie i z optymizmem, zawsze mając w zanadrzu plan B. Zajmowana przez Layher i przez nas jako zespół pozycja jest owocem ciężkiej pracy. Klienci przychodzą do nas z nowymi wyzwaniami. Trzeba zachować uwagę i słuchać. Na rynku nie ma miejsca ani czasu na odprężenie. Działamy, zachowując spójność oraz konsekwencję. Rynek to docenia. Dowodem są pełne wyzwania projekty oraz nagrody i wyróżnienia, które uzyskujemy.

## *Wpływowi w branży budowlanej*

Zaufanie, jakim obdarzają nas nasi partnerzy i klienci, zobowiązuje, dlatego ze strony Layher Polska zapewniam, że nasz zespół zawsze jest gotów do współdziałania i szukania najlepszych rozwiązań na wszystkie pojawiające się wyzwania.

**A co jest pana największym biznesowym marzeniem?**

Nie ma wątpliwości co do tego, że nasza firma jest jednym z głównych graczy w sektorze rusztowań. Stanowimy punkt odniesienia i podejmujemy się realizacji trudnych projektów. Rośniemy z roku na rok. Dumą i entuzjazmem napełnia mnie fakt, że uczestniczę w tym procesie i mam aktywny wpływ na jego kształtowanie. Chciałbym zawsze mieć ten entuzjazm i frajdę przy prowadzeniu biznesu oraz widzieć, że moje pomysły zdają egzamin. 



## Wpływowi w branży budowlanej

*Systemy ruszto-  
wań Layher są  
wykorzystywane  
w wielu gałęziach  
gospodarki*



Fot. Materiały prasowe

# LAYHER – FACHOWCY OD RUSZTOWAŃ



## Wpływowi w branży budowlanej

*Dostawca **ZAAWANSOWANYCH SYSTEMÓW RUSZTOWANIOWYCH DLA WSZYSTKICH SEKTORÓW PRZEMYSŁU.** Firma w tym roku obchodzi 77. rocznicę rozpoczęcia działalności i 24. rocznicę działalności w Polsce. Rusztowania Layher są wykorzystywane są m.in. w sektorze lotniczym, stoczniowym, energetyce, budownictwie kubaturowym, inżynieryjnym i drogowym, w branży eventowej.*

*Tekst: **Marek Luster***

**W** ofercie Layher dostępne są rusztowania modułowe – klasyczne Allround i lekkie Allround LightWeight; fasadowe – Blitz, podporowe – TG 60, systemy ochronne Protect, dachy kasetowe i kederowe, kładki, schodnie, rusztowania jezdne, drabiny oraz szereg akcesoriów. Dzięki koncepcji zintegrowania systemów wszystkie produkty są ze sobą kompatybilne na

## *Wpływowi w branży budowlanej*

płaszczyźnie wymiarowej, funkcjonalnej oraz formalnej.

Konfiguracja i dokładne planowanie konstrukcji rusztowaniowych są możliwe dzięki oprogramowaniu LayPlan Suite. Bazując na wieloletnim doświadczeniu i wiedzy o tym, jak wyglądają procesy przygotowania inwestycji, eksperci Layher stworzyli koncepcję SIM, czyli Scaffolding Information Modelling. SIM wyposażony jest w autorski pakiet LayPlan Suite – pięć programów stworzonych do planowania, projektowania, wizualizacji, weryfikacji statycznej konstrukcji oraz do zarządzania listami materiałowymi.

Z LayPlan Suite można precyzyjnie zaplanować każde rusztowanie i jego transport oraz opracować cały harmonogram prac – od montażu, przez wykorzystanie i modyfikacje, po demontaż. Co ważne, dostęp do efektów prac wykonanych w LayPlan jest możliwy w narzędziach BIM. Pakiet LayPlan Suite, z którego korzystają na co dzień inżynierowie Lay-



## *Wpływowi w branży budowlanej*



Fot. Materiały prasowe

*Rozwiązania firmy Layher spełniają surowe wymogi techniczne oraz są zgodne z przepisami prawa budowlanego*

## *Wpływowi w branży budowlanej*

her, jest również dostępny dla klientów firmy. Zgodnie z filozofią Layher oprogramowanie zostało opracowane w taki sposób, by zapewnić jego użytkownikom łatwość obsługi, przejrzystość i funkcjonalność.

Layher przykładając najwyższą wagę do bezpieczeństwa pracy, ulepsza i nieustannie optymalizuje dostarczane rozwiązania, by były one możliwie najprostsze, najszybsze i najefektywniejsze w użytkowaniu. Firma aktywnie działa na rzecz promocji bezpieczeństwa w budownictwie i prowadzi liczne działania edukacyjne skierowane zarówno do praktyków, jak i uczniów szkół ponadpodstawowych i wyższych.

Korzystanie z rozwiązań systemowych Layher stanowi dla inwestorów i wykonawców gwarancję, że wszystkie zaprojektowane i wybudowane rusztowania spełniają surowe wymogi techniczne oraz są zgodne z obowiązującymi przepisami prawa budowlanego. 