

Dzisiaj NIE DA SIĘ **INACZEJ...**

Rozmowa z Andrzejem Piotrowiczem, prezesem zarządu firmy Greifbau, oraz Mateuszem Hagerem, dyrektorem działu fundamentowania



Od lewej: Mateusz Hager, Andrzej Piotrowicz

niż kompleksowo, dokładnie i terminowo! ... bazując na doświadczeniu i najnowszym sprzęcie

Łukasz Madej: Cztery lata temu deweloperska Grupa Matejek powołała spółkę Greifbau. Co wpłynęło na tę decyzję?

Andrzej Piotrowicz: Za nami była wówczas jedna inwestycja, w trakcie której pojawiły się problemy z podwykonawcą. Wówczas nasunęła się myśl, iż może warto zacząć generalne wykonawstwo we własnym zakresie? I tak zaczęliśmy. Początki, jak to zwykle bywa, były skromne i niełatwe, ale niezmiernie cieszy nas fakt, iż w szybkim tempie udało się znacznie rozwinąć nasz potencjał. Na tyle, że jesteśmy już generalnym wykonawcą inwestycji także poza naszą Grupą.

Ł.M.: Co ciekawe, stworzyliście Państwo własny dział zajmujący się fundamentami specjalnymi.

A.P.: Ten dział także powstał w związku z realizacją pierwszego budynku. Pojawił się wówczas problem z głębokim wykopem i jego zabezpieczeniem. Zaczęliśmy więc szukać firmy, która byłaby w stanie zająć się nim od razu. I tu zaczęły się standardowe kłopoty: za wysoka cena, brak czasu, czy też zakres robót okazał się zbyt mały. Kolejna budowa, kolejne wyzwanie – zabezpieczenie skarpy. Okazało się, że znów jest problem: z czasem, złożeniem oferty, a do tego termin rozpoczęcia prac był na tyle długi, że wręcz nieakceptowalny. Potem pojawiła się kolejna inwestycja... i podobne kłopoty. Dlatego też rozważając wszystkie za i przeciw, podjęliśmy decyzję – rozwijamy dział geotechniczny, czas zakupić wiertnicę. Obliczyliśmy, że to się po prostu opłaca, a poza tym znikną ograniczenia, z którymi borykaliśmy się wcześniej. I udało się.

Ł.M.: Kiedy firma zaczęła oferować specjalistyczne usługi geotechniczne poza własną Grupą?

Mateusz Hager: Przełomową datą w funkcjonowaniu firmy okazał się czerwiec ubiegłego roku, kiedy to zrealizowaliśmy pierwsze roboty dla zewnętrznego inwestora. Potem przyszły kolejne. Niezmiernie cieszy nas fakt zadowolenia inwestorów z naszych realizacji i chęci powrotu

do współpracy. Ważne w dzisiejszym świecie biznesu jest to, że udało nam się dotrzymać terminów, bez opóźnień, nie podpisując dodatkowych aneksów i co istotne – nie pojawiły się też dodatkowe roszczenia. Stale rozbudowujemy bazę sprzętową, starając się dopasować do potrzeb naszych klientów.

A.P.: Miesiąc bez zakupu sprzętu uważamy za miesiąc stracony. Poszerzamy naszą bazę o koparki, żurawie, sprzętarki itd. – wszystko, co jest nam naprawdę potrzebne. Naszą „polityką” jest inwestowanie, a dylematem nie jest to, czy należy rozbudowywać bazę sprzętową, a jedynie, który sprzęt jest priorytetowy na liście zakupów!

M.H.: Wszyscy wiemy, że inwestycja w maszyny to duże wyzwanie finansowe. Dlatego też w międzyczasie realizacji dla spółek z Grupy pracujemy także i dla klientów zewnętrznych, nie pozwalając sobie na przestoje.

Ł.M.: Skoro mówimy o parku maszynowym, to co się w nim znajduje?

M.G.: Główne pole do rozwoju działalności geotechnicznej widzimy w obszarze zabezpieczania wykopów i wzmocnienia podłoża gruntowego. Moim zdaniem to najbardziej przyszłościowe działania. Dlatego na naszym placu mamy m.in. głębiarkę Bauer typu MC 32, dzięki której możemy wykonać ściany od 400 do 800 mm grubości. Co prawda, nie mamy jeszcze ambicji co do większych grubości, stosowanych np. przy budowie metra... Ale pa-

trzymy w przyszłość. Zobaczymy, jak rozwinie się nurtująca nie tylko mieszkańców, ale i wszystkich przyjezdnych budowa metra krakowskiego... W każdym razie w fabryce czeka już palownica Bauer BG 20H. Poza tym właśnie zamawiamy osprzęt do wykonywania mikropali. W planie na ten rok mamy również zakup kolejnej palownicy do wykonywania palisad bardzo blisko istniejących budynków. Myślę, że inwestując w innowacyjny sprzęt, zyskamy przewagę jakościową nad konkurencją, szczególnie tą, która dysponuje starszymi maszynami.

”

Miesiąc bez zakupu sprzętu uważamy za miesiąc stracony. Naszą „polityką” jest inwestowanie. Dylematem nie jest to, czy należy rozbudowywać bazę sprzętową, a jedynie, który sprzęt jest priorytetowy na liście zakupów!

Andrzej Piotrowicz

Absolwent Politechniki Krakowskiej (1998 r.) na kierunku budownictwo. Po ukończeniu studiów rozpoczął pracę na rynku związanym z remontami w obiektach zabytkowych. Później pracował jako kierownik budowy – najpierw inwestycji związanych z budynkami użyteczności publicznej, następnie na rynku mieszkaniowym oraz przemysłowym.

Od 2005 r. był inspektorem nadzoru inwestorskiego dla inwestorów prywatnych i instytucjonalnych. Nadzorował budowy m.in. obiektów hotelowych, szkolnictwa wyższego i produkcyjnych, budynków mieszkalnych wielorodzinnych, hali magazynowych, galerii handlowych, stadionów. Pracował także w branży drogowej.

W 2014 r. został powołany na prezesa zarządu firmy Greifbau. Powierzono mu zbudowanie od podstaw nowej firmy budowlanej, zdolnej do podjęcia się realizacji większości inwestycji kubaturowych na rynku.

Mateusz Hager

Absolwent Politechniki Krakowskiej (1998 r.) na kierunku budownictwo. Pracował w przedsiębiorstwach budowlanych działających w zakresie przemysłu petrochemicznego, budownictwa kubaturowego, zarządzania nieruchomościami. Współkierował też projektami infrastrukturalnymi. Od kilkunastu lat specjalizuje się w branży usług geotechnicznych, pracując jako kierownik robót, inspektor nadzoru oraz zarządzając przedsiębiorstwem realizującym fundamentowanie specjalne.

Doświadczenie zdobył głównie w wykonywaniu pali wierconych, iniekcjach cementowych oraz ścian szczelinowych, jak również w przeprowadzaniu badań jakościowych zrealizowanych prac (próbne obciążenia i ultradźwiękowe badania ciągiści pali).

Obecnie jest odpowiedzialny za tworzenie relacji z klientami na rynku usług geotechnicznych, przygotowanie wstępnych koncepcji projektowych, ofertowanie tematów oraz negocjowanie kontraktów i ich późniejsze rozliczanie.

Od 2001 r. posiada uprawnienia budowlane do kierowania robotami budowlanymi bez ograniczeń.

Ł.M.: *Jakie środki trzeba przeznaczyć na inwestycje, by móc powiedzieć, że dział geotechniczny jest bardzo dobrze wyposażony?*

M.H.: Koszt palownicy sięga 1 mln EUR netto. Za zestaw do wykonywania ścian szczelinowych trzeba zapłacić około 2 mln EUR netto, a zestaw do mikropalowania kosztuje 0,5 mln EUR netto. Trzeba też pamiętać, że niebagatelną rolę odgrywają narzędzia – sam zakup palownicy nie otwiera jeszcze możliwości oferowania usług. Trzeba nabyć odpowiednie głowice, świdry, narzędzia – a to wiąże się z wydatkiem kolejnych setek tysięcy EUR. Staramy się kupować wszystko za środki własne. Rozwój działu geotechnicznego to także szeroko rozumiane inwestowanie w pracowników: od oferowania bardzo konkurencyjnych uposażeń przez dostęp do specjalistycznych szkoleń, aż po tworzenie zespołu ludzi, w którym nie liczą się zależności służbowe, ale przede wszystkim istotna jest wymiana doświadczeń i wzajemna pomoc w realizacji indywidualnych pomysłów. Zresztą już teraz stworzyliśmy ekipę ludzi o wieloletnich doświadczeniach w zakresie usług geotechnicznych. W dzisiejszych czasach istotnym kryterium przy realizacji, jak wcześniej wspominaliśmy, jest czas, a brak przestojów osiągniemy często tylko dzięki pracy na nowym, dobrej jakości sprzęcie, pracującym bezusterkowo. Niestety często napotykałyśmy w trakcie ofertowania na opinię inwestora „konkurencja dała lepszą cenę”, który porównując nasze oferty niejednokrotnie nie wziął pod uwagę czym miałyby inwestycja zostać zrealizowana, patrząc jedynie przez pryzmat oceny liczb na początku. Podejmując decyzję o wyborze oferty inwestor nie myśli o kryterium wiodącym czyli czasie, który osiągniemy jedynie poprzez jakość maszyn, na których pracujemy. Trzeba pamiętać, że każdy przestój maszyny to niestety uciekający czas... Oczywiście zawsze staramy się być elastyczni i wychodzić naprzeciw oczekiwaniom naszych klientów. Kompromis jest po to, aby go znaleźć.

A.P.: Pracujemy też realizując inwestycje deweloperskie sami dla siebie, dlatego wiemy co jest problemem, jakie są kłopoty z przyszłymi właścicielami lokali czy awaryjnością. Rozmawiając z inwestorem, często dopiero co rozpoczynającym działalność w branży deweloperskiej, jesteśmy w stanie zaproponować sprawdzone i odpowiednie dla danych okoliczności rozwiązania. Świadczenie kompleksowego pakietu usług jest dla nich bardzo dużym ułatwieniem w realizacji inwestycji.

Ł.M.: *Nie wszyscy inwestorzy zdają sobie sprawę z wagi różnych problemów pojawiających się na etapie budowy. Np. często ignorowane jest właściwe rozpoznanie geologiczne terenu pod inwestycję.*

M.H.: Owszem, są takie problemy, jednak zmierza to, na szczęście, w dobrą stronę. Wciąż jednak negatywnie oceniam nastawienie inwestorów do specjalistycznych badań podłoża gruntowego – zwłaszcza prywatnych i działających na niewielką skalę. Myślę, że poniekąd wynika to z bariery psychologicznej, bo łatwiej wydać pieniądze na elementy związane z wykończeniem inwestycji, niż wyrzucić środki, w nomen omen, błoto.

”

Naszą intencją jest realizacja robót budowlanych od projektowania, przez prace geotechniczne, kończąc na realizacji „pod klucz”

Ł.M.: *Bezpieczeństwo na placu budowy to temat niejednokrotnie ignorowany przez niektórych wykonawców, chociaż wiele firm w ostatnim czasie mocno podkreśla w swojej działalności i komunikacji, że bezpieczeństwo jest najważniejsze.*

A.P.: Od samego początku staramy się budować firmę na solidnych i stabilnych fundamentach. Jednym z nich jest bezpieczeństwo, dlatego BHP jest dla nas bardzo ważne. Robimy wszystko, co w naszej mocy, aby te warunki były spełnione. To samo dotyczy maszyn. Inwestujemy więc w nowy sprzęt, który po pierwsze jest sprawny, a po drugie – wyposażony we wszelkie aktualnie znane rozwiązania z zakresu BHP.

Ł.M.: *Na każdym rynku są gracze najwięksi, średni i ci najmniejsi. Gdzie Państwo widzicie swoje miejsce w branży geotechnicznej?*

M.H.: Naszą intencją jest realizacja robót budowlanych od projektowania, przez prace geotechniczne, kończąc na realizacji „pod klucz”. W moim przekonaniu, patrząc z perspektywy osoby zajmującej się działalnością geotechniczną, największy rynek to usługi związane z zabezpieczeniem wykopów i wzmocnieniem gruntu. Liczba terenów do zabudowy jest zbiorem zamkniętym, nie będzie ich więcej. Kiedy jeszcze kilkadziesiąt lat temu natrafiano na warunki niekorzystne dla posadowienia obiektu, po prostu lokalizowało się go o 100, 200 m dalej. Dzisiaj takiego komfortu nie ma. Trzeba budować tam, gdzie jest wolny teren. A to zazwyczaj oznacza albo skomplikowane warunki gruntowe, albo obecność sąsiedniej zabudowy. W każdym przypadku coraz częściej nieodzowne jest stosowanie rozwiązań geotechnicznych. Jesteśmy dumni, że będąc firmą o całkowicie polskim kapitale, zaczęliśmy tworzyć od podstaw przedsięwzięcie, które już zaczęło przynosić profity. Nie chcemy się porównywać z innymi w branży, chcemy dopasować usługi do oczekiwań naszych klientów, a czas pokaże, gdzie w przyszłości nasza firma będzie lokowana na rynku usług budowlanych.

Ł.M.: *Proszę opowiedzieć o kilku dotychczasowych realizacjach.*

M.H.: W ramach naszych wewnętrznych realizacji wykonaliśmy zabezpieczenia wykopu przy ulicy Kordiana w Krakowie. Dla klientów zewnętrznych zrealizowaliśmy wzmocnienie podłoża gruntowego przy ulicy Sidzińskiej w Krakowie, jak również w miejscowości Czarna Góra na Podhalu. Wykonaliśmy także zabezpieczenia wykopów stosując technologię ścian berlińskich przy ulicach Strumiennej, Stawowej i Starowiejskiej w Krakowie, a w przygotowaniu realizacyjnym są prace geotechniczne w miejscowości Karniowice i przy ulicy Hoffmannowej w Krakowie.

A.P.: Wspomnieć należy, że w dużych aglomeracjach miejskich plan zagospodarowania przestrzennego i wymóg zapewnienia odpowiedniej liczby miejsc postojowych w najbliższym czasie sprowadzi się do budowy garaży wielokondygnacyjnych. Praktycznie jesteśmy już na to przygotowani.

M.H.: Bardzo istotnym problemem przy realizacjach inwestycji są wody gruntowe. Oceniam, że doty-

czy to 80–90% zapytań. O ile, w przypadku garażu podziemnego jednokondygnacyjnego, czasami udaje się nie dotrzeć do „wody”, to w przypadku np. dwukondygnacyjnego na pewno już się tak stanie. Pojawia się więc pytanie, w jaki sposób zabezpieczyć wykop nie tylko pod względem jego statyki, ale również zapewnienia szczelności. Jako nieliczni na polskim rynku możemy zająć się realizacją od prac geotechnicznych, aż po generalne wykonawstwo.

”

Od samego początku staramy się budować firmę na solidnych i stabilnych fundamentach. Jednym z nich jest bezpieczeństwo, dlatego BHP jest dla nas bardzo ważne

interesujący z uwagi na względy logistyczne, rzutujące na finalną wartość oferty. Ale nie odmawiamy również realizacji zadań na terenie całego kraju, szczególnie perspektywicznie oceniając rynek warszawski.

Ł.M.: *W ramach przetargów inwestorzy mogą brać pod uwagę np. doświadczenie geotechników.*

M.H.: Zatrudniamy osoby z doświadczeniem blisko 20-letnim. Teraz ten багаż wiedzy wykorzystują do pracy w naszej firmie. Na pewno będą za nami przemawiać również kolejne realizacje.

A.P.: Mamy kadre, która uczestniczyła w tego typu projektach. Z czasem będzie o nas coraz głośniejsze. Zresztą, już się o nas mówi w branży.

Ł.M.: *Czy można już teraz powiedzieć, że powołanie działu geotechnicznego się opłaciło?*

”

(...) w dużych aglomeracjach miejskich plan zagospodarowania przestrzennego i wymóg zapewnienia odpowiedniej liczby miejsc postojowych w najbliższym czasie sprowadzi się do budowy garaży wielokondygnacyjnych. Praktycznie jesteśmy już na to przygotowani

Ł.M.: *Na razie firma działa głównie w Krakowie i okolicach. Czy jest plan, by wyjść dalej?*

A.P.: Z całą pewnością tak. Zaczęliśmy od mieszkaniówki, bo taka była podstawowa działalność spółki-matki. Ale jesteśmy otwarci na obiekty biurowe, hotelowe itp.

M.H.: Myślę, że pas od Opola do Rzeszowa oraz od Kielc do Zakopanego jest dla nas najbardziej

A.P.: Jesteśmy dopiero na etapie rozpędzania się. Nawet nie: jesteśmy przed tym etapem. Inwestujemy, bo widzimy potencjał na rynku.

M.H.: Nie możemy mówić, że finansowo już się to zwróciło, bo wydatki na sprzęt są „świeże”, a w planach dalsze zakupy. Kiedy mniej więcej w połowie roku osiągniemy optymalny poziom wyposażenia, potwierdzimy, że jest to zakres robót bardzo poszukiwanych na rynku.

Ł.M.: *Dziękuję za rozmowę.*