

Rozsądne gospodarowanie wiedzą i dobór najlepszych rozwiązań

Rozmowa z Łukaszem Rybackim, prezesem Terlan sp. z o.o.



Łukasz Rybacki

Ukończył politykę gospodarczą i strategię przedsiębiorstw na Wydziale Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu oraz studia podyplomowe w Wyższej Szkole Gospodarowania Nieruchomościami w Warszawie. Jako prezes zarządu Logocentrum sp. z o.o. opracował i wdrożył program restrukturyzacji, który skutkowało znaczną poprawą rentowności spółki. W latach 2009-2015 przeprowadził złożone zmiany majątkowe i właścicielskie, w tym łączenie przez inkorporację z inną spółką z branży. 26 kwietnia 2016 r. objął stanowisko prezesa zarządu firmy Terlan sp. z o.o.

Agata Sumara: *Budowa, renowacja i eksploatacja sieci, a także obsługa ujęć wodnych to dość szerokie spektrum działania. Jak to wszystko pogodzić?*

Łukasz Rybacki: Nasza wszechstronność, która wynika poniekąd z historii budowania spółki, stała się po latach naszym największym atutem. Obsługa techniczna poznańskiego Aquanetu S.A. na wielu płaszczyznach pozwoliła zdobyć doświadczenie, które wprowadzane w życie w ramach realizowanych projektów wprost odpowiada na potrzeby zamawiającego. Terlan, oprócz renowacji, które stanowią podstawę funkcjonowania spółki, umie także sieci budować, wymieniać, eksploatować i obsługiwać stacje uzdatniania wody. To ogromny kapitał wiedzy, który pozwala nam działać bardzo świadomie nie tylko na etapie samego wykonawstwa, ale i doradztwa technicznego lub projektowania. Dziś, korzystając z doświadczenia naszych ludzi i bagażu kilkunastu technologii renowacyjnych, możemy w pełnym tego słowa znaczeniu zajmować się kontraktami kompleksowo.

A.S.: *W ostatnich latach firma coraz bardziej umacnia swoją pozycję w branży renowacyjnej. Jak przejawia się to w liczbie kontraktów oraz ich rentowności?*

Ł.R.: Liczba kontraktów renowacyjnych rośnie sukcesywnie – jest to znak, że rozwijamy się w tym kierunku, który przyjęliśmy. Rozwój w zakresie bazy sprzętowej i kadry spowodował, że dziś wykonujemy kilkanaście, czasem kilkadziesiąt zadań rocznie. Jest to też dowód na większe zaufanie zamawiających do technik renowacyjnych i nas samych. To, co można zauważyć od razu, to zmiana „istoty rzeczy” powierzanych zakresów prac – dziś w największych miastach w Polsce realizowane są kontrakty renowacyjne na kluczowych dla zamawiających odcinkach sieci wod-kan. Cieszymy się, że możemy w tych procesach uczestniczyć i na pewno będziemy starali się poma-

gać jeszcze bardziej.

Rentowność trudno ocenić, ponieważ jest to wypadkowa wielu czynników, nie zawsze zależna tylko od nas. Uważam, że wyważona współpraca na linii zamawiający–wykonawcy na pewno pozwoli na osiągnięcie wspólnego celu – wykonawcy uzyskają satysfakcjonujące wynagrodzenie, a inwestorzy będą mogli pochwalić się odnowioną według najlepszych standardów infrastrukturą.

A.S.: *Najwięcej kontraktów realizowanych jest w Poznaniu, ale nie tylko. Jaką strategię firma realizuje – czy skupia się bardziej na działaniach lokalnych, czy zamierza coraz bardziej rozszerzać swoją działalność pod kątem zasięgu?*

Ł.R.: Mamy zobowiązania wobec właściciela, więc nasze siły często skupione są na pracach w Poznaniu. Oczywiście, jednocześnie absolutnie nie zamykamy się na współpracę w całej Polsce. Wręcz przeciwnie. W ostatnich kilku latach współpracowaliśmy z przedsiębiorstwami wod-kan w większości polskich województw i na pewno poczynimy kroki, by te działania jeszcze poszerzyć. Koncentracja na własnym polu wraz z ekspansją na zewnątrz jest trudna, ale w gruncie rzeczy takie zadania lubimy i ten trud motywuje nas do pracy.

A.S.: *Z zasięgiem bezpośrednio związana jest kwestia zatrudnienia i dysponowania specjalistycznym sprzętem.*

Ł.R.: Wartość naszego parku maszynowego od roku 2012 wzrosła wielokrotnie. Pozyskaliśmy sporo sprzętu zarówno nowego, jak i używanego, standardowego i specjalistycznego, sprawdzonego i nowatorskiego. Nabywając doświadczenie i zdobywając wiedzę na temat potrzeb samych odbiorców naszych usług, działaliśmy świadomie i na bieżąco. Śmiało stawiam tezę, że mamy obecnie wśród firm renowacyjnych jedną z najnowocześniejszych flot sprzęto-

wych w Polsce.

Przykładem jest zestaw do natrysku polimocznika. Kiedy zamawialiśmy ten sprzęt, takie maszyny można było policzyć na palcach jednej ręki w skali całej Europy. Dziś na Zachodzie funkcjonuje ich już kilkanaście – to dowód naszej innowacyjności.

Jeśli chodzi o kadre, to obecnie w Terlanie pracuje powyżej 100 osób, a to ponad trzy razy więcej niż 5–6 lat temu. Chcąc poszerzać swe działania, postawiliśmy na zwiększenie zatrudnienia i nadal chcemy, a raczej musimy to robić. Doświadczone, chętne wyzwań zawodowych osoby są u nas cenione – na każdym szczeblu kariery. Nawiązaliśmy też współpracę z uczelniami, by pomagać młodym inżynierom stawiać pierwsze zawodowe kroki – wielu z nich, po odbytej praktyce zawodowej, pracuje z nami do dziś.

A.S.: *Czy wszystkie prace wykonywane są samodzielnie, czy pojawiają się też podwykonawcy?*

Ł.R.: Nasza struktura jest dość dobrze zorganizowana, zarówno pod kątem sprzętowym, jak i kadrowym. Rzadko zdarzały się sytuacje, kiedy musieliśmy odmówić wykonania zadania z powodów logistycznych. Istotą sprawy jest organizacja, dlatego czasem posiłkujemy się pomocą naszych firm podwykonawczych, które wykonują podstawowe prace tak, by tę część specjalistyczną wykonywać samodzielnie. Przykład z dnia dzisiejszego – obecnie jednocześnie poddajemy renowacji kanalizację w Poznaniu i Toruniu, w tych samych technologiach.

A.S.: *Wachlarz dostępnych na rynku technologii bezwykopowych do renowacji przewodów podziemnych jest bardzo szeroki. Które z rozwiązań Terlan stosuje najczęściej?*

Ł.R.: To, co chciałbym jasno i stanowczo podkreślić, to fakt, że nie promujemy żadnej konkretnej technologii. Stawiamy na rozsądny, poparty argumentacją dobór metod. Oczywiście, mam na myśli sytuację, kiedy istnieje możliwość pomocy doradczej przed zaplanowaniem prac. Możemy wykonywać prace w wielu metodach renowacyjnych, prawie wszystkie z dostępnych na rynku znajdują się w naszym portfolio. Czy którąś stosuje-

my najczęściej? Pewnie rękawy utwardzane promieniowaniem UV. Jest to na tyle sprawdzone i uniwersalne rozwiązanie, że statystycznie cieszy się największą popularnością. Jeśli chodzi o kontrakty w Poznaniu, to zrobiliśmy statystykę metod renowacji sieci wodociągowych i wynik był zaskakujący. Rozkład był niemal równy, jeśli wzięliśmy pod uwagę relining, u-liner i natrysk polimocznikiem.

A.S.: *W 2017 r. i w początkowych miesiącach tego roku spółka w sumie zrealizowała około 40 kontraktów. Czy to satysfakcjonujący wynik?*

Ł.R.: Taki był w 2017 r. rynek. Brakowało większych realizacji, a wiele mniejszych, rozdrobnionych projektów powodowało trudności ze zbudowaniem dobrej marży. Jesteśmy jednak firmą na tyle elastyczną, że szybko potrafimy dostosować się do zmian w otoczeniu. Okres końca roku 2017 czy rok 2018 jest już zupełnie inny. Zamiast wielu mniejszych zamówień, spółka pozyskuje bardzo duże kontrakty i na ich realizacji będzie się koncentrować. Jest to powrót do tendencji z bardzo dobrego 2015 r. Na obecną chwilę łącznie w portfolio mamy rekordowe ponad 150 mln zł.

A.S.: *Wśród ostatnich kontraktów kilka w sposób szczególny wyróżnia się w całej puli. Znalazły się tu m.in. zadania w Poznaniu, w przypadku których zakresy średnic i rodzajów sieci były bardzo zróżnicowane, np. od DN100 do DN1500 na jednej ulicy.*

Ł.R.: Tak, realizowaliśmy kilka bardzo złożonych zadań wymagających długiego, sensownego planowania i rozmów z decyzyjnymi osobami po stronie zarządzających siecią w Poznaniu.

Na ul. Kolejowej lub w okolicach Placu Kolegiackiego kontrakty obejmowały renowację studni, włączów, przyłączy kanalizacyjnych, kanałów, wodociągów, przyłączy wodociągowych, komór zasuw, komór wodomierzowych, bezwykopową likwidację wodociągu... przerobiliśmy cały zakres naszej branży. Skorzystaliśmy ze wspomnianej wcześniej wiedzy, wykorzystaliśmy wiele pomysłów i kilkanaście technologii. To kwintesencja naszej współpracy z Aquanetem w Poznaniu i dokładnie to, czym chcemy się dzielić i co

”

*Nie promujemy
żadnej konkretnej
technologii: stawiamy
na rozsądny, poparty
argumentacją dobór metod
renowacyjnych*



chcemy promować. Na zrównoważonym podejmowaniu decyzji w oparciu o naszą wiedzę zależy nam najbardziej.

A.S.: *Ciekawa była również renowacja magistrali wodociągowej DN150–DN500 w Swarzędzu.*

Ł.R.: Rzeczywiście, to kontrakt, o którym lubimy mówić. Przekonał się zamawiającego – początkowo sceptycznie nastawionego – do renowacji zamiast organizowania potężnej inwestycji wykopowej. Odcinek w Swarzędzu jest bolączką eksploatacyjną z uwagi na uwarunkowania terenowe. Istnieją tam wahania ciśnienia trudne do skontrolowania, a to wszystko w rejonie poddanych ochronie, niedaleko osiedla mieszkalnego. Ryzyko związane z niepowodzeniem musiało być zminimalizowane do zera.

Rozumieliśmy sytuację, bo sami sieci też eksploatujemy. Z pomocą ekspertów ze Szwajcarii, po konsultacjach i doradztwie producentów materiału oraz przy pełnym naszym zaangażowaniu, poddaliśmy renowacji prawie kilometr sieci wodociągowej metodą ciasno pasowaną. W tym przypadku nawet sama rura renowacyjna była niestandardowa, ponieważ problem techniczny też nie był klasyczny.

A.S.: *Funkcjonując obecnie na rynku, nie wystarczy jedynie postawić na doświadczenie zespołu, sprzęt i technologie. Coraz większego znaczenia nabiera przekaz i wymiana wiedzy.*

Ł.R.: Według nas to kluczowa sprawa. Widzimy to w uzyskiwanych rezultatach i po efektach naszych działań. Nie budujemy żadnej sfery tajemnicy pomiędzy nami a zamawiającymi, prowadzimy politykę jawnych i klarownych informacji. Chętnie dzielimy się wiedzą – dajemy wykłady na uczelniach, organizujemy warsztaty, pokazy i prezentacje w przedsiębiorstwach wodociągowych. Uważam, że choć świadomość i wiedza na temat istnienia technik renowacyjnych jest obecnie zdecydowanie większa niż jeszcze kilka lat temu, to ciągle jest w tej sferze wiele do zrobienia. Nadal możemy zauważyć błędy związane z planowaniem prac i doбором metod – to pole do popisu dla nas, wykonawców, by tę sytuację zmienić.

A.S.: *Rozsądne gospodarowanie wiedzą, ale i możliwość zastosowania wielu metod pozwala na dobór najkorzystniejszego rozwiązania w danej sytuacji.*

Ł.R.: To jest punkt, od którego moglibyśmy rozpocząć całą rozmowę i praktycznie na nim skończyć. Pochwalamy dopuszczenie do realizacji wielu technik, materiałów i rozwiązań. Pamiętajmy, że nie było i nie będzie idealnej technologii, bo gdyby miała taka powstać, to myślę, że już dawno by istniała. Wszystkie rozwiązania mają swoje unikatowe cechy, ale i wprowadzają ograniczenia. Myślę, że ich mnogość pozwala na poradzenie sobie z niemal każdym problemem i prawie zawsze zaoszczędzić sporo pieniędzy, często publicznych. Lobbowanie „w ciemno” pewnych metod nie ma żadnego logicznego uzasadnienia. Nieprawidłowe rozwiązanie techniczne może przynieść skutek nie do końca oczekiwany, a to buduje niechęć do nowości, które stale będą się pojawiać. To błąd, uważam że zbyt mało czasu poświęcamy na analizę potrzeb i dobrania technologii wobec tych potrzeb.

A.S.: *Co jest najważniejsze we współpracy z zamawiającym?*

Ł.R.: Myślę, że spełnienie jego oczekiwań, które z reguły są do siebie dość zbliżone. Wszystkie przedsiębiorstwa szukają tego samego: pewności, wiedzy, spokoju, stabilności. To normalne i w ogóle nas to nie dziwi, że płacący klient wymaga od wykonawcy solidności i fachowości. Pamiętajmy, że istotą renowacji jest przedłużenie żywotności sieci o kolejne długie lata, a wykonawca wprost zobowiązany jest tylko do okresu gwarancji. W Terlanie działamy stuprocentowo, dając zlecającemu i sobie samym pewność naszych prac na okres znacznie dłuższy niż przewiduje prawo.

Ważna jest też silna koncentracja na danym zadaniu, co niekiedy umyka tak zamawiającym, jak i wykonawcy, zwłaszcza przy gorzej przygotowanej inwestycji, niespodziankach i bieżących problemach na budowie lub różnicy zdań, która czasem jest naturalna. O ile w krótkim horyzoncie takie podejście nie zawsze się opłaca, to w średnim i długim okresie przynosi nam korzyści i buduje zaufanie do nas jako pewnego i stabilnego partnera.

A.S.: *Ostatnio na rynku pojawiło się sporo zleceń i w najbliższym czasie pracy nie powinno brakować.*

Ł.R.: Rzeczywiście, na brak pracy nie będziemy narzekać. W przypadku renowacji wygraliśmy sami lub w konsorcjach przetargi na bardzo poważne roboty nie tylko na terenie Poznania, ale i całej Polski.

Najbliższy czas to moment na organizację i zakasanie rękawów, by sprostać nowym zadaniom.

Mamy bardzo ambitną, wielofrontową strategię rozwoju, którą sukcesywnie wprowadzamy w życie i realizujemy jej pierwsze założenia. Ekspansja technologiczna wraz z duchem czasu na pewno pozostanie naszym celem. Chcemy jeszcze bardziej wzmocnić fundament w postaci grupy zaangażowanych pracowników i zbudowanego zaufania klientów po to, by w przyszłym roku dalej ruszyć do przodu.

A.S.: *A jak Pan widzi działalność spółki w najbliższych latach?*

Ł.R.: Z pewnością nie będziemy się tylko przypatrywać rozwojowi rynku, ale będziemy się starali także go kreować. Jesteśmy świadomi kończących się transz unijnych i problemów sektora budowlanego, choćby w związku z problemami z pozyskaniem kadry roboczej. Ale to jest dla nas zastrzyk motywacji do jeszcze cięższej pracy.

W najbliższym czasie można się nas spodziewać w wielu miastach w Polsce, do wielu drzwi zapukamy i do wielu osób będziemy dzwonić. Bez wątpienia wszystkich zachęcamy do współpracy – wykonawczej lub projektowej, technicznej, doradczej lub promocyjnej.

A.S.: *Dziękuję za rozmowę.*



Dowiedz się więcej o firmie Terlan

”
Prowadzimy politykę jawnych i klarownych informacji – pomiędzy nami a zamawiającym nie istnieje żadna sfera tajemnicy

Terlan Sp. z o.o.
ul. Przemyska 5
61-324 Poznań
NIP 782 - 22 - 97 - 314
Tel. +48 61 87 27 552 kom. 785 010 025
Fax. +48 61 87 27 550
E - mail: biuro@terlan.pl

TERLAN
GRUPA AQUANET

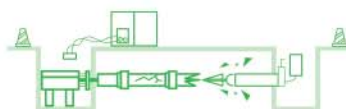
““ **Podjmujemy nowe wyzwania, wykorzystując najnowsze technologie. Profesjonalnie podchodzimy do każdego projektu. Doskonalimy jakość usług, posługując się wiedzą i doświadczeniem.** ””

www.terlan.pl biuro@terlan.pl

**SIEĆ WODOCIĄGOWA
RENOWACJA RUROCIĄGU
METODĄ NATRYSKU**



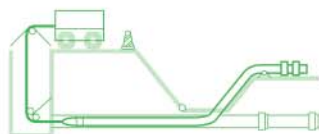
**SIEĆ WODOCIĄGOWA
CRACKING STATYCZNY**



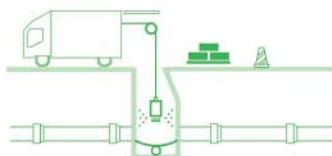
**SIEĆ WODOCIĄGOWA
TECHNOLOGIA CLOSE FIT**



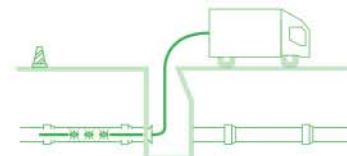
**SIEĆ WODOCIĄGOWA
RELINING LUŻNY**



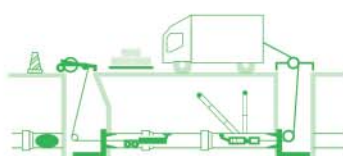
**SIEĆ KANALIZACYJNA
RENOWACJE STUDNI**



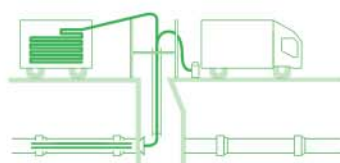
**SIEĆ KANALIZACYJNA
CIPP – RĘKAW UTWARDZANY
PROMIENIOWANIEM UV**



**SIEĆ KANALIZACYJNA
NAPRAWA PUNKTOWA
– KSZTAŁTKI KAPELUSZOWE**



**SIEĆ KANALIZACYJNA
CIPP – RĘKAW UTWARDZANY
GORĄCĄ WODĄ**



**SIEĆ KANALIZACYJNA
CIPP – RĘKAW UTWARDZANY
GORĄCĄ PARĄ**

