

# Rozwijamy się nawet wtedy, kiedy rynek jest „trudny”

Możemy realizować najbardziej wymagające kontrakty

*Rozmowa z Markiem Gromadą, wiceprezesem BLEJKAN S.A.*



**Agata Sumara:** Połowa roku to dobry czas na to, by podsumować rok ubiegły, ale i porozmawiać o perspektywach na rok bieżący i lata następne.

**Marek Gromada:** Rok 2017 był średnim rokiem, ponieważ realizowaliśmy jeszcze kontrakty z 2016 r. Było ich niewiele, a i ich wartość również była stosunkowo niewielka. Dopiero później zaczęły pojawiać się większe kontrakty i było ich też więcej. Warto jednak podkreślić, że pomimo średniego roku 2017, spółka osiągnęła przychód o prawie 40% większy niż w 2016 r.

W tym roku rozwijamy się i kończymy realizować te starsze kontrakty, a perspektywy są coraz lepsze – przetargów jest więcej i są one atrakcyjniejsze. Wśród tych najbardziej znaczących zamówień na pewno warto wskazać trzy zadania w Krakowie, których łączna wartość to około 30 mln zł. Naszym sztandarowym obecnie kontraktem jest inwestycja w Warszawie o wartości 110 mln zł, polegająca na renowacji kolektora Burakowskiego. W obu tych miastach wykorzystane zostaną panele GRP. Z bardziej interesujących zadań na pewno warto też wskazać renowację kanału burzowego w ul. Krasińskiego w Warszawie w technologii rur spiralnie zwijanych. Wartość tego kontraktu to około 27 mln zł. Ponadto wykonaliśmy w Krakowie jedną z największych i bardzo skomplikowaną instalację wykładziny CIPP o średnicy 1500 mm, utwardzanej promieniami UV, na długości około 275 m w ramach renowacji syfonu kolektora ściekowego pod rzeką Wisłą. Działamy też w Gorzowie Wielkopolskim, a niedługo prawdopodobnie rozpoczniemy roboty w Toruniu, gdzie będziemy realizować kontrakty o łącznej wartości około 70 mln zł. Tu z kolei stosujemy wykładziny renowacyjne CIPP i panele GRP.

## Marek Gromada

Absolwent Wydziału Budownictwa i Architektury Politechniki Szczecińskiej. W sektorze realizacji bezwykopowych pracuje od ponad 10 lat. Od 2014 r. jest związany ze spółką BLEJKAN, w której obecnie pełni funkcję wiceprezesa zarządu, dyrektora ds. realizacji kontraktów. Zajmuje się nadzorowaniem i koordynowaniem kontraktów renowacyjnych wykonywanych przez spółkę zarówno na terenie Polski, jak i Europy.

**A.S.:** BLEJKAN jest dziś niekwestionowanym liderem w branży bezwykopowej renowacji przewodów podziemnych. Co złożyło się na osiągnięcie takiej pozycji?

**M.G.:** Przede wszystkim długoletnie i konsekwentnie realizowane plany. Już w 2014 r. wiedzieliśmy, że rok 2016 będzie gorszy, jednak patrzymy długofalowo. Nie zależy nam tylko na tym, aby pozyskać zadanie, które pojawiło się w danej chwili. Badamy, co będzie dalej, jakie potencjalnie mogą wystąpić zagrożenia i przygotowujemy się na nie. Rok 2016 był słaby, ale przetrwaliśmy go właśnie dlatego, że się do niego dobrze przygotowaliśmy. Mieliśmy zasoby i oszczędności, by przetrwać trudny okres i wystartować w lepszym czasie z dużą siłą. Poza tym istotny wpływ na osiągnięcie takiej pozycji ma determinacja. Zakładamy cel i go realizujemy. Jeżeli pojawiają się trudności, nie poddajemy się, tylko idziemy dalej. Wybieramy kontrakt i go realizujemy.

**A.S.:** Czy w tym trudnym okresie było miejsce na inwestowanie?

**M.G.:** Aby zrealizować wszystkie zadania, przygotowaliśmy optymalną strukturę finansowania poszczególnych składników inwestycji, która w trudnym okresie nie wpłynęłaby negatywnie na płynność finansową spółki.

Wiedzieliśmy, że kolejne lata wejdą już pod nową ujemną perspektywę, więc od razu zakupiliśmy dwa wysoko wydajne wozy ciśnieniowe. Zamówiliśmy też zestaw UV o wysokiej wydajności lamp do utwardzania wykładzin w kanałach o dużych przekrojach. Niedawno go odebraliśmy. Tak więc jesteśmy przygotowani na nowe kontrakty z nowym sprzętem.

**A.S.:** Sprzęt też na bieżąco się zużywa i ulega awariom.

**M.G.:** To nieuniknione, dlatego oprócz bieżących, dużych i małych inwestycji, ciągle odnawiamy nasz sprzęt. Dysponujemy własnym serwisem sprzętu specjalistycznego i magazynem części zamiennych. Dzięki temu jesteśmy w stanie szybko wznović prace, nie czekając na usunięcie awarii np. przez firmy z Niemiec, Danii czy Szwajcarii. Sprawny przebieg robót umożliwia również sprzęt wymienny. Idziemy też z duchem czasu i inwestujemy w nowe urządzenia.

**A.S.:** Przykład?

**M.G.:** Choćby kamery. Technologia, zwłaszcza w obszarze sprzętu inspekcyjnego, znacząco ewoluowała. Zmusiło nas to do przejścia na sygnał cyfrowy. Jedną z zakupionych kamer przeznaczaliśmy tylko i wyłącznie do inspekcji sieci wodociągowej, ponieważ w ostatnim czasie renowacji poddaje się coraz więcej wodociągów. W ostatnich dwóch latach dokonaliśmy w sumie zakupu sześciu aut dostawczych, dziewięciu osobowych, pięciu ciężarowych pod zabudowę dwóch chłodni. Ponadto kupiliśmy wspomniany już zestaw UV, kamerowóz i HDS o możliwości udźwigu 11 ton do podawania modułów do wykopu lub rękawów filcowych do studni. Zainwestowaliśmy też w stół do podawania wykładzin z włókna szklanego dla średnic od DN800 do DN1500. Mamy osiem nowych agregatów o dużej mocy, sześć kompresorów o wysokiej wydaj-

ności oraz sprzęt specjalistyczny do montażu jedno- i czterometrowych kapeluszy. Dysponujemy także nowym sprzętem do instalacji kapeluszy i pakerów UV wraz mobilnym frezem dla zakresu średnic od DN70 do DN200, które umożliwiają nam pracę w miejscach trudno dostępnych, takich jak choćby piwnice.

**A.S.:** Czego więc jeszcze brakuje?

**M.G.:** W najbliższym czasie planujemy zakup kamery do inspekcji kanałów o średnicach do DN2000 wraz ze skanowaniem ciągłym. Potrzebny będzie też jeszcze jeden mocny pojazd czyszczący, który pozwoli nam pracować w kanałach o dużych przekrojach.

**A.S.:** Niedawno w Krakowie BLEJKAN przeprowadził, wspomnianą już wcześniej, rekordową renowację kanału DN1500 w technologii CIPP UV.

**M.G.:** Rzeczywiście, to nasza najdłuższa, jak do tej pory, instalacja przeprowadzona na syfonie pod „królową rzek” – Wisłą – o tak znacznej średnicy w przypadku wybranej technologii renowacyjnej. Było to nie lada wyzwanie logistyczne, zatem teraz czekamy na możliwość wykazania się na jeszcze większym kanale i, jak wspomniałem, mamy takie możliwości sprzętowe. Nowo zakupiony zestaw do instalacji wykładzin CIPP utwardzanych promieniowaniem ultrafioletowym umożliwi nam poddanie renowacji kanałów o średnicach do DN2000. A na ostatnich targach IFAT w Monachium został już zaprezentowany rękaw DN1800.

**A.S.:** Jakie atrybuty powinna mieć firma, by podjąć się realizacji tak skomplikowanych projektów?

**M.G.:** Najważniejsza jest kadra. Nasza branża jest specyficzna, niszowa. Nie ma tu pracowników, których można pozyskać z rynku. Każdego trzeba wykształcić, częściowo samodzielnie, częściowo na szkoleniach. To proces, który trwa latami. Posiadając tak zaawansowaną w różnych technologiach kadrę już od kilkunastu lat, mamy spore doświadczenie i potrafimy poradzić sobie z najróżniejszymi sytuacjami, z którymi spotykamy się na placu budowy. Ten багаż doświadczenia pomaga nam realizować trudne kontrakty.

**A.S.:** Czy na rynku są wystarczające zasoby ludzkie? Wykonawcy coraz częściej skarżą się na brak rąk do pracy.

**M.G.:** To prawda, problem z pracownikami jest teraz w całej Polsce. My, oczywiście, przyjmujemy nowych ludzi, bo się rozwijamy, ale trzeba pamiętać, że oni zaczynają jako pomocnicy, to nie jest wykwalifikowana kadra. Nasi brygadziści dopiero ich kształcą, by za rok byli już pełnoprawnymi pracownikami z odpowiednią wiedzą.

**A.S.:** Co jeszcze jest istotne przy realizacji trudnych kontraktów?

**M.G.:** Bardzo ważny jest wachlarz sprzętu i technologii. Posiadamy niemal wszystkie technologie, jakie są dostępne na rynku renowacyjnym w Polsce i na świecie. W przypadku, gdy w realizacji danego kontraktu przewidziana jest konkretna technologia, ale z przyczyn niezależnych

”

*Posiadamy niemal  
wszystkie technologie,  
jakie są dostępne na rynku  
renowacyjnym w Polsce  
i na świecie*

od nas nie można jej użyć, bez problemu możemy zastosować inne rozwiązanie, ponieważ mamy odpowiedni sprzęt i wykwalifikowaną kadre.

**A.S.:** *A czy są takie technologie, którym się przyglądacie i chcecie je pozyskać, bo sprawdzają się na obcych rynkach?*

**M.G.:** Próbuujemy „wejść” w kształtki kapeluszone i krótkie rękawy, tzw. pakery utwardzane promieniami UV. Taki rodzaj utwardzania jest szybszy, co nie jest bez znaczenia przy ograniczonym dostępie do kanałów np. pod torowiskami czy w innych trudno dostępnych lokalizacjach. Technologia ta dopiero wchodzi na rynek, ale my już zakupiliśmy jedno urządzenie do takiego utwardzania i zaczynamy je testować.

**A.S.:** *Które z dotychczas pozyskanych kontraktów były najbardziej wymagające?*

**M.G.:** Aktualnie, pod względem wartości i stopnia trudności robót, z pewnością jest to warszawski kontrakt związany z renowacją blisko 5-kilometrowego kolektora Burakowskiego. Jest to kolektor o przekroju eliptycznym (3000/3300 mm). Jego renowacja wymaga doświadczenia i odpowiedniego sprzętu. To nasz kluczowy kontrakt i jest on dla nas sporym wyzwaniem. Z wcześniejszych realizacji warto przypomnieć trzy kontrakty w Lublinie, gdzie zastosowaliśmy kilka różnych technologii: od krakingu, przez relining i CIPP, aż po wykopy otwarte. Pokazaliśmy się tam jako firma, która nie realizuje prac w jednej, ale w kilku różnych technologiach.

**A.S.:** *W ostatnim czasie spółka rozwija się nie tylko poprzez pozyskiwanie coraz bardziej wymagających i wartościowych kontraktów, ale także inwestuje w inne podmioty, polskie i zagraniczne, nie tylko z branży renowacyjnej.*

**M.G.:** Zgadza się. Akwizycja jest jednym z elementów naszego rozwoju. Niedawno zakupiliśmy część spółki Abikorp, spółkę Akwa Sanierungstechnik GmbH w Niemczech i spółkę Mazur ze Świecia. Ponadto na bieżąco zatrudniamy kolejnych pracowników, którzy będą przygotowani do pracy w tak specyficznej branży, jak nasza.

**A.S.:** *Jak wygląda współpraca ze spółkami zagranicznymi? Czy ich pracownicy są dedykowani do prac na własnym rynku, czy są także delegowani do Polski?*

**M.G.:** Pracują i będą pracować wyłącznie na rynku zagranicznym. Ewentualnie to my ich wesprzemy, np. jeżeli wystąpią problemy z pozyskaniem środków unijnych w kolejnych latach. Właśnie po to inwestujemy w spółki zagraniczne, aby nasz potencjał sprzętowy i ludzki przesu-

”

*Akwizycja jest jednym z elementów naszego rozwoju. Niedawno zakupiliśmy część spółki Abikorp, spółkę Akwa Sanierungstechnik GmbH w Niemczech i spółkę Mazur ze Świecia*

”

*Jeśli wszystko pójdzie zgodnie z planem, wejście spółki na giełdę jest możliwe*

nąć w razie potrzeby w inne miejsce. Jeśli zaś chodzi o współpracę, to każdy kraj ma własną specyfikę pracy. Oczywiście, że jest także biurokracja, ale już na etapie realizacji często współpraca z zamawiającym jest bardziej partnerska. Jeżeli pojawia się konieczność zmiany technologii, jest to uzgadniane na miejscu z inspektorami nadzoru i technologia jest zmieniana. U nas wymaga to odpowiednich procedur.

**A.S.:** *Jak ocenia Pan kondycję branży, w której spółka operuje?*

**M.G.:** Branża bardzo się rozwinęła i rozwija się nadal. Inwestorzy już wiedzą, że te technologie bezwykopowe sprawdzają się w praktyce. Co więcej, wielkie miasta nie mogą sobie pozwolić na naprawy w sposób tradycyjny, w wykopie otwartym, więc są „skazane”, oczywiście w kontekście pozytywnym, na rozwiązania bezwykopowe. Perspektywy dla branży są więc na pewno bardzo dobre. W ostatnich latach, gdy do Polski wpływało sporo pieniędzy z funduszy unijnych, budowano nowe sieci wod-kan, trzeba sobie zdawać sprawę z tego, że nadejdzie czas, kiedy będzie trzeba je naprawiać. Obecnie otworzyły się nowe możliwości, weszła nowa perspektywa unijna, jest więcej przetargów i rośnie ich wartość. Z pewnością najbliższe 3–4 lata będą na rynku dobre.

**A.S.:** *Co ma dziś największy wpływ na wartość spółki jako wykonawcy i partnera biznesowego? Jak ma firmę postrzegać inwestor, który chce z nią współpracować?*

**M.G.:** Jako wiarygodnego partnera, który zawsze wykonuje swoje zadania, nigdy nie odstępuje od kontraktu i wie, co robi. Jeśli nie może zrealizować zadania w jeden sposób, sięga po inne rozwiązanie, aż do osiągnięcia celu, jakim jest jego wykonanie.

**A.S.:** *W 2016 r. w zestawieniu „Parkietu”, obejmującym 100 firm nienotowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych, BLEJKAN uplasował się na pierwszej pozycji. Czy GPW to kierunek, w którym spółka zmierza?*

**M.G.:** Bierzymy to pod uwagę. By wejść na giełdę, musimy zrealizować pewien plan, ustabilizować spółkę, nie uzależniać się tylko od jednego pionu funkcjonowania, ale rozkładać działania na różne rynki.

Giełda Polska jest jednym z wielu rynków kapitałowych, któremu obecnie przyglądamy się z daleka. Widzimy możliwość wejścia w ten obszar, ale konieczne jest spełnienie przez spółkę kilku parametrów. Jeśli wszystko pójdzie zgodnie z planem, wejście na giełdę jest możliwe.

**A.S.:** *Dziękuję za rozmowę.*