

# RENOWACJA bez granic

Pozyskiwanie nowych, zyskownych kontraktów, inwestycje w sprzęt oraz wykwalifikowaną kadrę, uzupełnianie oferty o kolejne technologie i rozwiązania – to kluczowe obszary warunkujące rozwój firmy działającej w branży budowlanej. Co robić w sytuacji, gdy każde z tych kryteriów jest spełnione, a właściciel oczekuje od zarządu jeszcze bardziej dynamicznego rozwoju? Przekroczyć granice. I to dosłownie. Przykładem takich działań jest spółka BLEJKAN, lider w zakresie renowacji infrastruktury wod-kan w Polsce

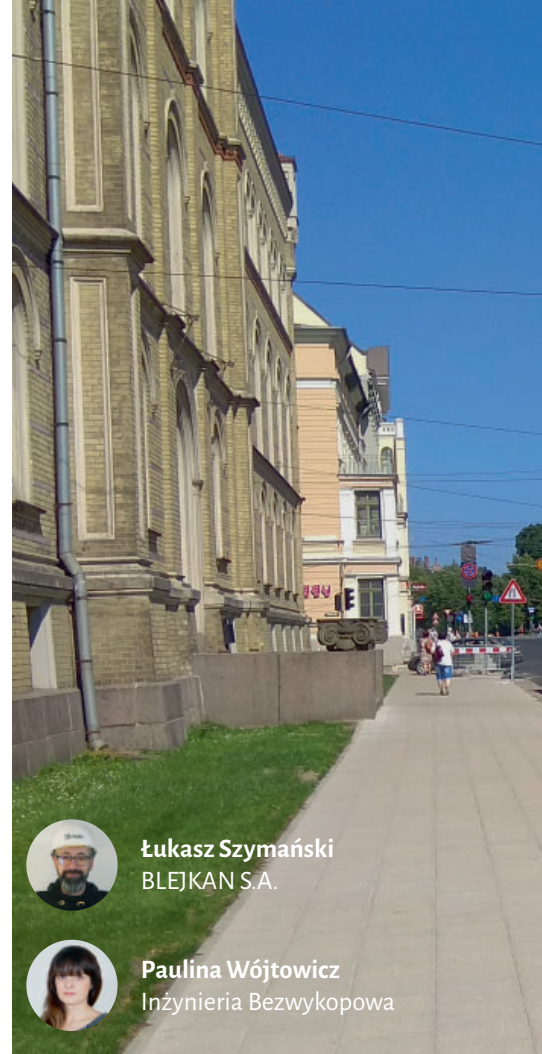
## Wyzwanie przyjęte

Szczecińska spółka, w swojej ponad 11-letniej historii, miała wiele okazji do zdobycia takich doświadczeń. Początki współpracy z firmami spoza Polski sięgają pierwszych kontraktów, w których uczestniczyli pracownicy firmy BLEJKAN. Jeden z nich obejmował renowację kanalizacji w Szczecinie, prowadzoną w latach 2005–2008. Było to sporym wyzwaniem nie tylko z uwagi na zakres prac (modernizacji poddano wówczas łącznie około 48 km odcinków kanalizacji ogólnospławnej i deszczowej, a prace odbywały się w 57 ulicach miasta) oraz poziom ich trudności (poszczególne fragmenty przewodów charakteryzowały się zróżnicowaną budową i przekrojami), ale także... komunikację. Ze względu na wciąż innowacyjną metodę, jaką jest renowacja w technologii SPR (rur spiralnie zwijanych), w realizacji przedsięwzięcia wykonawcę wspierał wówczas partner z Japonii. Polscy pracownicy obawiali się nie tyle trudności natury językowej, co „zgrania się” w pracy, podejściu do renowacji. Ostatecznie efekt robót okazał się bardzo satysfakcjonujący i zakończył się pełnym sukcesem

Pozytywne doświadczenia z tej współpracy z pewnością ułatwiły decyzję o zaangażowaniu

się w realizację zagranicznych kontraktów. Ta nie byłaby jednak możliwa bez odpowiedniego przygotowania – sprzętowego i kadrowego. BLEJKAN – jako lider branży renowacyjnej w Polsce – dysponuje niemal wszystkimi dostępnymi na rynku technologiami renowacyjnymi, nowoczesnym parkiem maszynowym, przede wszystkim zaś – zgranym, wyspecjalizowanym do realizacji najtrudniejszych prac zespołem. Jakość tych zasobów została doskonale uwidoczniła podczas realizacji znaczącego kontraktu renowacyjnego, w jaki szczecińska firma zaangażowała się w stolicy Łotwy – Rydze.

Prowadzona w latach 2016–2017 renowacja obejmowała kanalizację ogólnospławną na długości ponad 2,3 km. Nie długość jednak, a średnice (ich zakres) okazały się największym wyzwaniem. Zadaniem wykonawcy (BLEJKAN S.A. realizował to zamówienie w konsorcjum z Blinders SIA) była renowacja przewodów o przekrojach 225 oraz 375 mm. W przypadku przyłączy kanalizacyjnych problem polegał na tym, że kąt wpięcia w kanał główny wynosił mniej niż 45° przy średnicy kanału wynoszącej 225 mm. Prawidłowe wykonanie takiego przyłącza wymagało nie tylko większej ilości materiałów, ale też zwiększonych nakładów pracy i mobilizacji wyspecjalizowanej



Łukasz Szymański  
BLEJKAN S.A.



Paulina Wójtowicz  
Inżynieria Bezwykopowa

ekipy. Roboty prowadziły w sumie cztery brygady – dwóm zlecono instalację wykładzin, pozostałe zaś oddelegowano do montażu kształtek kapeluszowych. Dodatkowo na placu budowy „wartę” pełnił serwis mobilny BLEJKAN, który czuwał nad sprawnością sprzętu.

## Cierpliwość popłaca

Realizacja tak dużego zamówienia na sąsiednim rynku nie byłaby jednak możliwa bez odważnej strategii w zakresie ekspansji. Zanim firma zaangażowała się w ten projekt, dała się poznać łotewskim inwestorom jako fachowy podwykonawca prac renowacyjnych.

*Kiedy po raz kolejny poszukiwano wykonawców, przypadł nam w udziale, już jako partnerowi konsorcjum, zakres robót, który został zrealizowany przed terminem umownym. Przy kolejnych dwóch zadaniach, ogłaszanych przez Wodociągi Ryskie, zrealizowaliśmy (jako partner konsorcjum) mniejszy z dwóch kontraktów. Jednak, ze względu na to, że wcześniej udowodniliśmy skuteczność i niezawodność w sytuacji, w której nie poradziła sobie inna firma, inwestor zdecydował się przekazać nam dodatkowo do realizacji część większego kontraktu, za który pierwotnie odpowiadać miał inny wykonawca. Jest to kolejny*



FOT. 1-4. Ryga, ul. Merkela



dowód na to, że pierwsze, zakończone sukcesem zlecenia, owocują kolejnymi u tego samego zleceniodawcy – mówi Marek Gromada, wiceprezes BLEJKAN S.A. (więcej w „Inżynierii Bezwykopowej” 2/2018 [70]).

Wspomniane zlecenie to kolejna ryska renowacja szczecińskiej spółki, której powierzono odnowienie około 1,2 km sieci kanałów o średnicach od DN225 do DN900, wykorzystując w tym celu rękawy filcowe nasączone żywicami poliestrowymi, utwardzane gorącą wodą (CIPP – ang. Cured in Place Pipe). Wśród największych wyzwań, którym ekipa wykonawcza musiała stawić czoła podczas realizacji tego zadania, była organizacja komunikacji w rejonie robót. Okazało się bowiem, że prace mają być prowadzone tuż obok jednej z najbardziej zatłoczonych ulic stolicy Łotwy (ul. Lacplesa). Dodatkowym utrudnieniem była rozwieszona bezpośrednio nad placem budowy trakcja, z której korzystały miejskie trolejbusy. Sprawdzan został zaliczony, a za sukcesem stała m.in. dobra współpraca z partnerami konsorcjum.

## (Wspólny) klucz do sukcesu

Współpraca to zresztą w przypadku zagranicznych projektów słowo klucz, bo realizacja

zamówienia na obcym rynku rządzi się zupełnie innymi prawami niż w Polsce. Z jednej strony kooperacja, przede wszystkim z zamawiającym, jest bardziej partnerska, a podejście do ewentualnych zmian planowanych rozwiązań czy technologii – elastyczne. *Jeśli pojawia się konieczność zmiany technologii, jest to uzgadniane na miejscu z inspektorami nadzoru i technologia jest zmieniana. U nas wymaga to odpowiednich procedur* – wyjaśnia Marek Gromada.

Z drugiej strony udział w postępowaniu przetargowym w pojedynkę jest trudny. Na Łotwie, aby startować w przetargu wspólnie z inną firmą, należy utworzyć spółkę celową, która będzie ubiegać się o dane zamówienie. W wielu przypadkach wymagane są także odpowiednie pozwolenia. Istotne jest też posiadanie kluczowych uprawnień.

*Jesteśmy jedną z niewielu firm spoza Łotwy, która dopełniła wszystkich formalności, aby mogła samodzielnie startować i wykonywać w tym kraju prace budowlane. Pan Marek Gromada jest jedną z zaledwie siedmiu osób spoza Łotwy, które posiadają wszelkie uprawnienia do sprawowania funkcji kierownika budowy w tym kraju* – mówi Łukasz Szymański, kierownik robót w firmie.

Wyzwaniem są również różnice techniczne.

Na Łotwie używany jest inny niż u nas typosereg średnic kanału, a oprócz tego wpięcia przyłączy w kanał główny są o wiele większe i szersze niż stosowane w Polsce. Szczecińska spółka do prac tego typu mobilizuje wyspecjalizowanych pracowników, którzy potrafią w pełni wykorzystać możliwości sprzętu i prawidłowo wykonać uszczelnienie takich przyłączy. Dla wielu innych firm wykonawczych takie przeszkody mogą okazać się jednak nie do pokonania.

Mimo trudności łotwa staje się drugim „domem” dla spółki. Firma realizuje kolejne zlecenia dla ryzykownego przedsiębiorstwa wodno-kanalizacyjnego (Riga Udens). Nowe kontrakty obejmują renowacje odcinków kanalizacji o łącznej długości ponad 2,6 km (CIPP) oraz uszczelnienie prawie 280 szt. przyłączy (kształtki kapeluszkowe). Kolejne zamówienia spółka pozyskuje także w Rumunii, która, podobnie jak Łotwa, jest w obszarze renowacji rynkiem wschodzącym, z ogromnym potencjałem, a jednocześnie niewielką konkurencją. Dzięki temu zaangażowanie się w działalność w tego typu krajach stwarza wielkie możliwości. Warunki rozwoju są tam tym lepsze, że szczecińska spółka występuje w roli eksperta, innowacyjnego i unikatowego gracza, który, dzięki posia-

danym zasobom wiedzy, sprzętu, technologii i doświadczenia praktycznie nie ma z kim rywalizować.

## Oswajanie (obcego) rynku

W eksplorowaniu obcych rynków renowacyjnych konieczna jest przemyślana strategia i spójne, konsekwentne działania, których celem jest lepsze poznanie, zrozumienie i oswojenie się ze specyfiką danego kraju. W przypadku BLEJKANA jednym z jej filarów jest akwizycja. Oprócz inwestycji w polskie spółki, firma zakupiła też niemiecką AKWA Sanierungstechnik GmbH (dziś BLEJKAN GmbH). Dzięki temu zyskała nie tylko dostęp do nowych zasobów sprzętowych, ale przede wszystkim – wykwalifikowanych pracowników, dedykowanych właśnie zamówieniom na obcych rynkach. Nabyła również rumuńską firmę Unible Canalizare SRL, która po procesie rebrandingu funkcjonuje pod nazwą BLEJKAN Construct SRL.

*Istotną trudnością w wejściu na rynek naszych przyjaciół zza Odry jest to, że wymagane są tam często niemieckie certyfikaty na stosowanie konkretnych technologii, których otrzymanie umożliwia ubieganie się o dużą część zamówień publicznych. Ich zdobycie nie jest łatwe i wymaga czasu (minimum rok), na co wiele firm nie może sobie pozwolić – tłumaczy Jakub Blejsz, prezes firmy BLEJKAN.*

Spore trudności rodzą również kwestie formalne, takie jak np. opracowanie dokumentacji wykonawczej. Ponieważ musi być ona przygotowana w języku urzędowym danego kraju, konieczna jest współpraca z tłumaczami. Albo – jak w przypadku spółki BLEJKAN – z partnerem w konsorcjum, który na podstawie przygotowanych przez polską firmę danych tłumaczy i przygotowuje odpowiednie dokumenty. Tak firma pracowała m.in. w Greiz i Bremerhaven w Niemczech, w drugiej połowie 2017 r., gdzie podjęła się renowacji sieci kanalizacyjnej o łącznej długości prawie 700 m.

Rynek rumuński jest równie dużym wyzwaniem dla spółki, jak niemiecki. Istnieje tam szereg praktyk przetargowych, które znacząco odbiegają od warunków w pozostałych krajach europejskich. Wysoki poziom biurokracji prowadzi nierzadko do bardzo długiego procesu przetargowego, trwającego czasami nawet dwa lata.

W związku z powyższym BLEJKAN Construct SRL, na obecnym etapie działań, skupia się na wykonywaniu prac dla przedsiębiorstw posiadających zakontraktowane zadania, które jednak wymagają spe-

cialistycznej pomocy ze strony firmy takiej, jak nasza, tj. z bogatym doświadczeniem i zapleczem technologicznym. Obecna sytuacja na rynku rumuńskim (potrzeba zastosowań technologii bezwykopowych) oraz pozyskane środki z Funduszu Spójności, dają nadzieję, że rynek ten będzie się bardzo dynamicznie rozwijał – ocenia Marek Borkowski, wiceprzewodniczący rady nadzorczej firmy.

Mimo licznych wyzwań, jakie wiążą się z realizacją zagranicznych kontraktów, firma nie tylko nie rezygnuje z udziału w przetargach na obcych rynkach, ale i – w poszukiwaniu nowych zleceń – pokonuje kolejne kilometry.

## Nie tylko Europa

W portfolio zamówień spółki pojawiają się też coraz ciekawsze lokalizacje. Jedną z nich jest Limassol na Cyprze, gdzie przeprowadzona zostanie renowacja kanalizacji wraz z czyszczeniem i inspekcją CCTV z pomiarem geometrii odcinków sieci oraz modernizacja ponad 100 szt. studni. Zakres średnic przewodów objętych pracami waha się od DN700 do DN1200, a łączna długość odcinków kanału, powierzonych spółce to ponad 8,5 km. Wybraną metodą renowacji kanałów jest CIPP z wykorzystaniem rękawów wzmacnianych włóknem szklanym i utwardzanych promieniowaniem UV. W przypadku studni kanalizacyjnych zastosowana zostanie chemia budowlana oraz panele GRP.

Realizacja kontraktu na azjatyckiej wyspie będzie trudnym zadaniem nie tylko dla wykonawcy, ale i dla inwestora. Jest to bowiem pierwsza renowacja kanalizacji sanitarnej w historii Cypru. Ale wyzwań będzie o wiele więcej.

*Kanał, który zostanie poddany renowacji, położony jest równoległe do plaży w bardzo ruchliwej ulicy, a jego trasa prowadzi przez środek kurortu wakacyjnego. To generuje szereg obustrzeń w stosunku do tego, kiedy prace mogą być wykonywane, zarówno w ujęciu rocznym, jak i dobowym. Dodatkowo, część zakresu jest wyłączona z robót aż do roku 2020 ze względu na przeprowadzony tam niedawno remont drogi – wyjaśnia Łukasz Szymański.*

Niełatwym zadaniem będzie też logistyka. Sprzęt do renowacji zostanie przetransportowany do Limassol drogą morską. Wszystkie dostawy muszą być skrupulatnie zaplanowane, w przeciwnym wypadku kontrakt zanotuje spore opóźnienie. Nie bez znaczenia są także ograniczenia terytorialne, wynikające z sytuacji politycznej na Cyprze, które wpływają na dostępność niektórych usług i materiałów.

*Każdy kraj ma swoją specyfikę w zakresie przygotowywania, realizacji i odbiorów inwestycji. Podstawą jest poznanie zasad obowiązujących w danych kraju. Interesującą i dość trudną kwestią dotyczącą organizacji budowy jest logistyka. Cypr jest szczególnie przykładem. Przerzut sprzętu na wyspę, poruszanie się tam (ruch lewostronny), miejscowe przepisy i ograniczenia – to są nowe rzeczy, które wymagają odpowiednio wcześniejszego i przemyślanego zorganizowania – mówi Jakub Blejsz.*

## Optymalna strategia

Realizacja cypryjska zajmuje w obecnym portfolio zamówień firmy ważne miejsce. Mimo iż jest to zlecenie okazjonalne, spółka chce w ciągu dwóch lat trwania kontraktu określić, jaki ten kraj ma potencjał. Zarówno na Cyprze, jak i w równie interesującej pod względem ekspansji rynków zagranicznych Grecji, technologie renowacyjne nie są powszechnie znane i stosowane. Przedstawiciele obu rynków są ich zaimplementowaniem mocno zainteresowani. Grecy planują nawet odwiedzić plac budowy w Limassol, by przyjrzeć się tamtejszej renowacji.

Realizacja na Cyprze czy kontrakty w Rydze doskonale wpisują się w strategię spółki, która działalność na rynkach zagranicznych dzieli na realizacje stałe (kraje, w których ma stałe uczestnictwo w rynku to Niemcy i Rumunia) oraz właśnie okazjonalne.

*Obydwa modele są przez nas akceptowane i będą nadal stosowane przy założeniu, że w kontekście finansowym realizacje „stałe” traktujemy jako inwestycje długoterminowe – mówi Jakub Blejsz.*

Jednocześnie firma nie zamyka się na nowe możliwości. Wśród rozważanych przez BLEJKAN kontraktów są zlecenia z krajów europejskich, ale także z Azji, Afryki, a nawet zza oceanu.

*Część z tych propozycji wygląda naprawdę egzotycznie, ale w końcu Cypr na początku również wydawał nam się nieco zbyt odległym rynkiem. Oczywiście oceniamy ryzyko funkcjonowania na nowych rynkach, jednak na ten moment, poza Rumunią i Niemcami, nie mamy planów rozbudowy struktury grupy kapitałowej BLEJKAN za granicą. Zadania, które mielibyśmy realizować „z doskoku”, będziemy analizować z uwagi na możliwości zasobów spółki. Pamiętamy jednak, że to Polska jest dla nas cały czas priorytetowym rynkiem. Mając prawie pół miliarda w portfolio zamówień w kraju, koncentrujemy się więc przede wszystkim na zrealizowaniu podjętych tu zobowiązań kontraktowych – podsumowuje Jakub Blejsz. <*

# nowości technologiczne, inwestycje, wydarzenia branżowe



codziennie,  
co 3 dni lub co tydzień  
– tak, jak chcesz.

ZAPISZ SIĘ DO NEWSLETTERA  
na [www.inzynieria.com](http://www.inzynieria.com)

## The whole world of HDD Technology



**MADE  
IN  
GERMANY**

PD 30/18 RP-CU



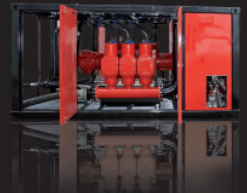
PD 60/33 CU



PD 100/50 RP



Mud pumps X-series



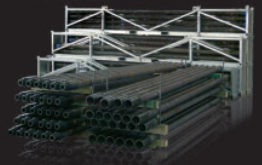
PD 250/90 RP



PD 400/120 RP



Drill rods



Prime Pipe Pusher



PD 600/180 RP



Reaming tools

