

# PRZYSZŁOŚCI NIE DA SIĘ ZAPLANOWAĆ, ALE MOŻNA JĄ KSZTAŁTOWAĆ



## KATARZYNA POŁAŃSKA-ZORYCHTA

Absolwentka Wydziału Inżynierii Środowiska na Politechnice Śląskiej w Gliwicach. W 2002 r. rozpoczęła współpracę z firmą Steinzeug-Keramo jako szef regionu południowego. Od 2013 r. pełni funkcję członka zarządu spółki Steinzeug-Keramo w Polsce.

O minionym roku i planach na bieżący, zmianach w firmie, nowościach oraz innowacjach i o tym, jakie są perspektywy rynkowe, rozmawiamy z Katarzyną Połańska-Zorychta, członkiem zarządu Steinzeug-Keramo sp. z o.o. należącą do grupy Steinzeug-Keramo GmbH, największego w Europie producenta systemów kanalizacyjnych z kamionki

**Łukasz Madej:** *Rozmawiamy na kilka dni przed corocznymi Targami WOD-KAN w Bydgoszczy, w których po raz kolejny weźmiecie Państwo udział. Proszę powiedzieć, nad czym Państwo pracowaliście przez miniony rok?*

**Katarzyna Połańska-Zorychta:** 2018 r. stał pod znakiem zasadniczej biznesowej reorganizacji naszej spółki. To był dla nas bardzo ważny czas, wprowadziliśmy wiele zmian. Poprawiliśmy, przede wszystkim, wydajność produkcyjną, zlikwidowaliśmy dublujące się struktury i ujednoliliśmy procesy. Do tego konsekwentnie ukierunkowywaliśmy produkcję pod kątem potrzeb na rosnących segmentach rynku w Europie. Skupiliśmy się też na efektywnym ukształtowaniu działań w obszarze badań i rozwoju. Za nami wiele pracy, a przed nami jeszcze więcej.

**Ł.M.:** *Jakie więc, po tych zmianach, widzi Pani perspektywy rynkowe przed firmą?*

**K.P.-Z.:** Rynek gospodarki wodociągo-wo-kanalizacyjnej znajduje się w zrównoważonym trendzie, a nasza firma, dzięki wspomnianym działaniom w minionym roku, jest bardzo dobrze przygotowana na kolejne lata. Dalekosiężne inwestycje w przyszłość spółki są dowodem zaufania w siłę innowacyjności i dobre perspektywy rynkowe dla Steinzeug-Keramo.

**Ł.M.:** *Jeśli chodzi tylko o bieżący rok, zaplanowaliście Państwo zmiany w asortymencie?*

**K.P.-Z.:** Nasze systemy opieramy na najnowszych rozwiązaniach modułowych iX, składających się z rur kamionkowych o dwóch bosych końcach, możliwych do dopasowania z produktami KERA.iX / KERA.iXP. Ta niezawodna i prosta w mon-

tażu technika połączeń zapewnia idealną szczelność. Linia produktów jest jednak nadal rozwijana: rury KERA.iX dla większych średnic nominalnych, od DN300, są wyposażane w podłużne komory w ściance rury, zwiększające nośność rur i umożliwiające nowe zastosowania. Nowa generacja rur kamionkowych po raz pierwszy została zaprezentowana w ramach IFAT 2018.

*2018 r. stał pod znakiem zasadniczej biznesowej reorganizacji naszej spółki. Za nami wiele pracy, a przed nami jeszcze więcej*

Posiadamy także nowe rozwiązanie dla renowacji kanałów przełazowych. To system DURA, który stanowi okładziny z materiału polyceramica, niebywale odpornego na ścieranie i korozję. Polyceramica jest żywicą polimerową z dodatkami materiałów mineralnych i ceramicznych, między innymi szamotu. Dzięki temu możliwe jest stosowanie cienkościennych elementów o wysokiej nośności. Elastyczność systemu DURA sprawdza się przy zmianach przekroju w kolektorach przełazowych, często murowanych kanałach o złożonej geometrii. Elementy profilowe łączone są

*Dalekosiężne inwestycje w przyszłość spółki są dowodem zaufania w siłę innowacyjności i dobre perspektywy rynkowe*

w kanale poprzez zastosowanie kleju na bazie żywicy epoksydowej. System DURA stanowi rozwiązanie o wysokim parametrze wodoszczelności, mrozoodporności oraz odporności na działanie czynników atmosferycznych.

**Ł.M.:** *Wszystko to sztandarowe produkty Steinzeug-Keramo. A czy w najbliższym czasie pojawią się jakieś nowości?*

**K.P.-Z.:** Prowadzimy rozmowy z partnerami w zakresie deszczówki, aby w przyszłości móc jeszcze lepiej pokryć zapotrzebowanie w tym obszarze. Rozwiązania systemowe opracowywane są pod kątem wymagań nowoczesnych obiegów i zmieniających się warunków w obliczu zmian klimatycznych. Nasze systemy potrafią sprostać ulewnym deszczom i umożliwiają recyrkulację wód deszczowych do obiegów wtórnego odzysku wody. Aby jeszcze lepiej wyjść naprzeciw potrzebom naszych klientów, planujemy wprowadzić te systemy na rynek.

**Ł.M.:** *À propos klientów, ich pozyskiwanie to obecnie dla każdej firmy największe wyzwanie. Jaka w takim razie jest Państwa przewaga nad konkurencją?*

**K.P.-Z.:** Wyróżniają nas kompetencje techniczne w zakresie produkcji rur przeciskowych. To bardzo istotny element usług doradczych przy sprzedaży. Nasza spółka rozpoczęła współpracę w zakresie rur przeciskowych z innymi europejskimi producentami. W zakładzie w Bad Schmindeberg firma nadal produkuje rury o średnicach nominalnych DN150 i DN200; dalszy asortyment dokładany jest w ramach zoptimalizowanego zaopatrzenia.

Wiemy jednak, że to nie wystarczy. Postęp technologiczny skłania nas do ciągłego doskonalenia się i nieustannego rozwoju w zakresie technologii. Wychodząc naprzeciw naszym partnerom, opracowaliśmy aplikację KERA App, która umożliwia firmom wykonawczym w szybki i bezpieczny sposób składanie zamówień na elementy Keramat, dostarczane na plac budowy w ciągu 24 godzin.

Kolejną naszą zdecydowaną przewagą jest też doradztwo techniczne i dostępność naszych przedstawicieli. Rynek to docenia. Idąc tym tropem, zaplanowaliśmy dalsze, jeszcze bardziej zintensyfikowane działania szkoleniowe z firmami wykonawczymi, by informacja techniczna na temat naszych produktów i ich zastosowania była dostępna zarówno na etapie projektowym, jak i wykonawczym.

**Ł.M.:** *Na czym planujecie Państwo skupić się w najbliższych latach?*

**K.P.-Z.:** Patrzymy optymistycznie w przyszłość. W ciągu kolejnych lat silniej ukierunkujemy nasze kluczowe kompetencje, czyli doradztwo techniczne w zakresie kanalizacji, na nasze rynki docelowe. Istotne jest, aby dział sprzedaży mógł dostarczać na rynek wysokiej jakości rozwiązania. Także w kwestii materiałów podążamy nowymi drogami. Jesteśmy w pełni świadomi jakości kamionki, jednak idziemy krok dalej i konsekwentnie przyglądamy się jakości całego systemu.

*Postęp technologiczny skłania nas do ciągłego doskonalenia się i nieustannego rozwoju w zakresie technologii*

Konkurencyjność materiałów pokazała nam, że możemy forsować innowacyjne rozwiązania we współpracy z różnymi producentami, co wychodzi na korzyść naszym odbiorcom. Nasza kompletna oferta usług będzie dalej rozszerzana. Być może przyszłości nie da się zaplanować z góry, ale możemy przyczynić się do tego, aby jak najlepiej ją kształtować.

**Ł.M.:** *Dziękuję za rozmowę.*