

BUDUJEMY SILNĄ, STABILNĄ I ROZPOZNAWALNĄ MARKĘ

O działalności i rozwoju spółki, jej zagranicznej ekspansji, oferowanych produktach i najnowszych trendach w bezwykopowej renowacji rozmawiamy z prezesem firmy POLiner Tomaszem Goździorem

Wojciech Harpula: Spółka POLiner w styczniu będzie obchodzić 10. rocznicę funkcjonowania. Jednak dzięki połączeniu spółek POLiner i MAZUR początki działalności sięgają znacznie wcześniej. Jak można je datować?

Tomasz Goździór: Pierwsze rękawy filcowe jakie wyprodukował MAZUR powstały tak naprawdę w 2000 r., a 5 lat później, w 2005 r., fabryka w Świeciu wypuściła na rynek pierwsze rękawy z włókna szklanego. Pamiętam jak dziś, jak w 2005 r., będąc inżynierem budowy w INFRA S.A. odbierałem pierwsze rękawy od spółki MAZUR, która dostarczała nam je na budowę w Szczecinie. Tak więc, można by powiedzieć, że w pewnym sensie ze spółką MAZUR jesteśmy związani od 2005 r., od czasu największego w Europie (jak dotąd) projektu renowacyjnego z zastosowaniem technologii bezwykopowych, tzw. „dużej renowacji w Szczecinie”. Obchodzimy co prawda 10. rocznicę funkcjonowania spółki, jednak bazujemy na ponad 20-letnim doświadczeniu.

W.H.: Jak ważnym wydarzeniem w historii POLinera był zakup spółki Mazur? W jakim celu została przeprowadzona ta akwizycja?

T.G.: Fuzja POLinera ze spółką MAZUR była bardzo istotnym wydarzeniem, wręcz przełomowym. Połączenie to dało nam możliwość zwiększenia mocy produkcyjnych i pozyskania doświadczonej, wykwalifikowanej kadry, co tak naprawdę jest największą wartością dodaną każdej organizacji. Jak wiadomo w każdej firmie można mieć najlepszy sprzęt, profesjonalne zaplecze produkcyjne czy najnowocześniejszą technologię, jednak bez odpowiedniej „załogi” cała ta machina nie funkcjonuje poprawnie. Dzięki dwóm lokalizacjom zakładów produkcyjnych, pierwszego w Różyńcu (woj. dolnośląskie) i drugiego w Świeciu (woj. kujawsko-pomorskie), jesteśmy w stanie lepiej i szybciej obsłużyć lokalne rynki. Zakład w Różyńcu daje nam lepsze możliwości logistyczne z punktu widzenia południa Polski i Niemiec, z kolei Zakład w Świeciu umożliwia nam dobrą komunikację z północną częścią Polski i szybkie re-

agowanie na potrzeby klientów, zwłaszcza te awaryjne.

W.H.: Bezpośrednio nadzorował Pan proces integracji POLinera i spółki MAZUR, który zakończył się w 2021 roku. Jak on przebiegał? Czy udało się zrealizować wszystkie zakładane cele? Coś Pana zaskoczyło?

T.G.: Oczywiście, że jako prezes spółki MAZUR byłem bezpośrednio zaangażowany w proces połączenia spółek. Generalnie, integracja tych dwóch firm przebiegła bezproblemowo i w 100% zostały uzyskane planowane efekty. Coś co mnie zaskoczyło? Miałem obawy, które głównie dotyczyły dotychczasowej, doświadczonej kadry produkcyjnej i administracyjnej. Nie wiedziałem, czy wszyscy pracownicy będą chcieli z nami budować nową jakość i tworzyć nowe portfolio firmy. A zaskoczyło mnie właśnie pozytywne nastawienie pracowników, ich entuzjazm, zaangażowanie i optymistyczne podejście do zmian, za co przy okazji składam im szczerze podziękowania. Teraz, z perspektywy czasu mogę powiedzieć, że udało

nam się utrzymać kadre w 99%, co przy fuzjach rzadko się zdarza.

W.H.: *Jakie są w chwili obecnej główne produkty POLinera?*

T.G.: Do głównych produktów POLinera zaliczamy wykładziny rękawowe z włókna szklanego lub włókniny poliestrowej bądź kombinacji tych dwóch nośników. Niezależnie od nośnika, najbardziej popularne są rękawy nasączone żywicą poliestrową. Wykładziny te są przeznaczone do bezwykopowej renowacji sieci grawitacyjnych i ciśnieniowych. Odrębną gałąź produktową, którą tworzymy od 2019 r. poprzez prowadzenie prac badawczo-rozwojowych stanowią rękawy przeznaczone do renowacji sieci wodociągowych i ciśnieniowych, znane w naszej nomenklaturze jako seria HYDRO. Prowadzimy badania w kierunku dostosowania naszych wykładzin do wymagań i potrzeb zamawiających. Wykładziny HYDRO są dostępne w wielu wariantach, z różnymi żywicami odpornymi na wysokie ciśnienie czy z wkładkami filcowymi. Oferujemy rękawy odpowiednio dostosowane do różnego sposobu ich utwardzania, mianowicie możemy je utwardzać zarówno parą, lampami UV, czy gorącą wodą, a ostatnio co raz częściej w technologii mniej energochłonnej – diodami LED UV.

W.H.: *Na jaką skalę odbywa się produkcja?*

T.G.: Naszym rekordowym rokiem był rok 2020, w którym to udało nam się wyprodukować ponad 100 km wykładzin. Oczywiście nasze możliwości produkcyjne są znacznie większe, ale są one zależne i podyktowane istniejącą sytuacją na rynku. Bywały lata w których wiele kontraktów opiewało na małe, jak i duże średnice kołowe, w które nasza technologia się idealnie wpisuje. Natomiast w innych latach zapotrzebowanie rynku ukierunkowane było na pozostałe

technologie np. moduły GRP, co z reguły podyktowane jest nietypowymi przekrojami przewodów. Rok 2022 planujemy zakończyć z wynikiem ponad 50 km, ale wartość sprzedaży tych 50 km jest wyższa niż w rekordowym 2020 r. (ponad 100 km,) co wynika z przekrojów wyprodukowanych rękawów.

W.H.: *Gdzie przede wszystkim trafiają rękawy POLinera? Czy udało się na szerszą skalę zaistnieć także poza Polską?*

T.G.: Jeśli chodzi o zdobywanie nowych rynków i poszerzanie swojego portfolio, to w chwili obecnej procedujemy dokumenty, które dopuszczą nasz produkt na rynek skandynawski, austriacki czy szwajcarski, co umożliwi nam zwiększenie sprzedaży i potencjału poza granicami kraju. Dostarczaliśmy wykładziny do Niemiec, Hiszpanii, również do Izraela, a ostatnimi czasy bardzo mocno zakorzeniliśmy się w Finlandii, gdzie produkcję kolejnych wykładzin mamy już zaplanowaną na przyszły rok. Standardowo już nasze wykładziny eksportujemy do Litwy, Łotwy czy Rumunii, gdzie dostarczamy wykładziny nie tylko do renowacji kanalizacji, ale również do renowacji sieci wodociągowych. Należy wspomnieć też, że nie są to wykładziny wyłącznie o małych przekrojach, bo mowa tu o średnicach DN1200 czy DN1600, jak miało to miejsce w Finlandii.

W.H.: *Jakie rynki uznaje Pan za najbardziej perspektywiczne?*

T.G.: Wszystkie, oprócz Polski.

W.H.: *Czy planowane jest uruchomienie nowych linii produkcyjnych bądź modernizacja istniejących?*

T.G.: Tak, aktualnie mocno się rozwijamy. Chcemy połączyć nasze trzy oddziały w jednej lokalizacji, a dokładniej w miejscowości



TOMASZ GOŹDZIÓR

Absolwent Wydziału Inżynierii Środowiska Akademii Rolniczej w Poznaniu oraz studiów podyplomowych w dziedzinie technik i technologii bezwykopowych na Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie. W branży wod-kan pracuje od 2005 r. W 2008 r. zdobył uprawnienia budowlane do kierowania robotami budowlanymi bez ograniczeń w specjalności instalacyjnej w zakresie sieci, instalacji i urządzeń ciepłych, wentylacyjnych, gazowych, wodociągowych i kanalizacyjnych. Od 2012 r. jest związany ze spółką BLEJKAN S.A. W maju 2018 r. został powołany do pełnienia funkcji prezesa zarządu firmy MAZUR sp. z o.o. z siedzibą w Świeciu. Prezesem zarządu firmy POLinera jest od grudnia 2019 roku.

Obecnie procedujemy dokumenty, które dopuszczą nasz produkt na rynek skandynawski, austriacki czy szwajcarski





Składamy oferty tylko z 30-dniowym terminem ich obowiązywania. Kiedyś było to nie do pomyślenia.

Mała Grzywna w woj. kujawsko-pomorskim. Obecnie trwają prace nad budową maszyny do automatycznego składania wykładzin szklanych, a jej odbiór planowany jest na połowę przyszłego roku. Procedujemy również budowę maszyn i urządzeń, które umożliwią nam rozszerzenie produkcji, a dokładniej zwiększenie dotychczasowej maksymalnej średnicy wykładziny jaką jesteśmy w stanie wykonać z DN1750, na DN2000.

W.H.: *Czy pandemia i problemy gospodarcze związane z wojną w Ukrainie miały wpływ na funkcjonowanie spółki?*

T.G.: Stanowczo tak. Początkowo to covid doprowadził do zamykania się fabryk produkujących surowce, co spowodowało zmniejszenie wolumenu produkcji, a co za tym idzie wzrost cen surowców i brak ich dostępności na rynku. Następnie sytuacja gospodarcza związana z wojną w Ukrainie bezpośrednio przyczyniła się do kolejnych wzrostów cen surowców. Kłopoty zaczęły się od problemów na rynku energetycznym i paliwowym, gdzie ten drugi jest dla nas nie bez znaczenia, ponieważ główne składowe żywicy są w 80% surowcem ropopochodnym.

W chwili obecnej składamy oferty tylko z 30-dniowym terminem ich obowiązywania. Kiedyś było to nie do pomyślenia. Niejednokrotnie firmy wykonawcze, nasi partnerzy popadają w problemy pozyskując zamówienia, dokonując kalkulacji na podstawie ofert, które były aktualne pół roku czy choćby 3 miesiące temu. Ceny surowców galopują w górę tak, że nie jesteśmy w stanie w tych cenach dostarczyć zamawianego materiału na budowę. Aby tak było, musielibyśmy produkować poniżej naszych kosztów wytworzenia. Dlatego pragnę też przy okazji podziękować

naszym partnerom za dotychczasową owocną współpracę - za to, że pomimo tak niestabilnych dla nas czasów nadal jesteście z nami. Pamiętajcie, nie ma sytuacji bez wyjścia, jesteśmy z Wami, otwarci na dialog, zawsze i o każdej porze. Każdy projekt jest dla nas tak samo ważny jak dla Was.

Reasumując, w chwili obecnej rynek jest bardzo niestabilny i nie wiemy tak naprawdę kiedy to się unormuje. Czy ceny się ustabilizują? Czy widać gdzieś na horyzoncie koniec podwyżek surowców niezbędnych do produkcji naszych wykładzin? Kiedy ta machina wyhamuje? Na razie na te pytania nie znamy odpowiedzi.

W.H.: *Jakie korzyści daje spółce posiadanie własnego laboratorium badawczego w Różyńcu? Nad jakimi produktami bądź innowacjami toczą się obecnie prace badawczo-rozwojowe?*

T.G.: Korzyści są bardzo duże. Przede wszystkim jesteśmy w stanie zachować odpowiedni poziom jakości pozyskiwanych z rynku surowców i kontrolować produkty finalne, które wypuszczamy na rynek. Podczas procesu technologicznego możemy znacznie szybciej zareagować na pojawiające się niepra-

widowości, czy ulepszyć obecny materiał. Kontrola jakości pozwala na wprowadzenie do procesu efektywnych rozwiązań, które wpływają na osiągnięcie nie tylko poprawy jakości dostarczanych przez nas wyrobów, ale również na zapewnienie ciągłości produkcyjnej. Ograniczamy również ilość nieprawidłowych wyrobów. Wszystkie te aspekty bezpośrednio przyczyniają się do oszczędności w procesie i rozwoju firmy, a w konsekwencji przekładają się na satysfakcję klientów. Obecnie prowadzone są prace nad udoskonaleniem dotychczasowych produktów. Niestety część prac badawczo-rozwojowych, nad którymi pracujemy, owiane są tajemnicą i nie mogą ich zdradzić.

W.H.: *W branży bezwykopowych renowacji działa Pan już od lat. Jak zmieniły się w tym czasie możliwości w zakresie renowacji? W jakim obszarze dokonano największego postępu?*

T.G.: W 2005 roku, gdy zaczynałem swoją karierę w „bezwypokopce” przeważającymi wykładzinami w 60-70% były rękawy filcowe, pozostała część stanowiły wykładziny z włókna szklanego utwardzane parą. Te drugie niestety są dość problematyczne, instalując je należy pamiętać o wielu czynnikach mających bezpośredni wpływ na finalną jakość utwardzonej wykładziny. Do czynników tych można zaliczyć chociażby wychładzanie wykładziny, konieczność odprowadzania kondensatu (skroplin) z zagłębień niecek, co wynika często z ukształtowania przewodów, krótki czas żywotności rękawa, a przede wszystkim konieczność przechowywania tych wykładzin w chłodniach. Odpowiedzią na bólączki wykładzin z włókna szklanego utwardzanych parą, stała się rewelacyjnie rozwijająca technologia rękawów z włókna

17 lat temu moduł sprężystości (E) był na poziomie ok. 5000-6000 MPa, a w chwili obecnej nasze wykładziny osiągają moduł sprężystości (E) wielkości ponad 23 000 MPa



szklanego utwardzanych promieniami UV.

Przez te wszystkie lata widziałem bardzo szybko postępujące wzrosty parametrów wytrzymałościowych, głównie modułu sprężystości. 17 lat temu moduł sprężystości (E) był na poziomie ok. 5000-6000 MPa, a w chwili obecnej nasze wykładziny osiągnęły moduł sprężystości (E) wielkości ponad 23000 MPa, czyli można by powiedzieć, że odnotowuje się czterokrotny wzrost modułu sprężystości. Czy to dobrze, czy źle? Czasami jest to dla nas korzystne, a czasami nie. Chodzi jednak o to, że jesteśmy w stanie dopasować komponenty wykładzin tak, aby otrzymać rękaw o określonym module sprężystości. Możemy i potrafimy dostosować ten parametr. Jeżeli zachodzi potrzeba, aby np. obniżyć moduł sprężystości, jesteśmy w stanie zareagować poprzez zastosowanie innych plastyfikatorów, czy innych żywic obniżających parametry wytrzymałościowe np. na rzecz parametrów ciśnieniowych.

W.H.: *W jakim kierunku Pana zdaniem będą podążały rozwiązania w zakresie produkcji wykładzin renowacyjnych? Jakich innowacji możemy spodziewać się w najbliższych latach?*

T.G.: Zamawiający coraz częściej wybierają jako zabezpieczenie studni włókno szklane zamiast chemii budowlanej. Charakteryzuje się ono lepszą wytrzymałością i trwałością. Dodatkowo, kompozyt ten możemy również nasączyć żywicą winyloestrową o pH 1-14 i jednocześnie zabezpieczyć studnie przed bardzo agresywnymi ściekami, co jest ważne dla punktów zlewnych oczyszczalni ścieków, do których są transportowane ścieki z miejsc, gdzie nie ma jeszcze kanalizacji sanitarnej.

Drugą prężnie rozwijającą się gałęzią są rękawy z włókna szklanego, które coraz częściej montuje się nie tak jak na kanalizacji w poziomie, tylko w pionie. Wzmacniamy jednocześnie starą rurę, ale mamy też na całości przewodu jednolity materiał renowacyjny, począwszy od studni, po wylaminowaną kinetę w studni, jak i na kanale. Do tego można jeszcze pokusić się o montaż kształtek kapeluszowych utwardzanych w technologii UV, które są utwardzane trzykrotnie szybciej niż standardowe kształtki



Głównym celem dla mnie jako prezesa jest permanentny rozwój firmy, wprowadzanie nowych innowacyjnych produktów, wsluchiwanie się w potrzeby rynku i dostosowywanie do tych potrzeb

kapeluszowe. Z racji ich wysokiej ceny nie są bardzo popularne, jednak zdarzają się sytuacje, w których nie jesteśmy w stanie ograniczyć kosztów. To na przykład budowy, na których terenie przebiega sieć tramwajowa i mamy bardzo krótki czas reakcji np. od godz. 24:00 – 4:00, kiedy to tramwaje mają postój. Wówczas standardową technologią jesteśmy w stanie wykonać jeden, najwyżej dwa przykanaliki na gotowo. W takiej sytuacji przykanaliki są tańsze, ale uwzględniając koszty ich zamontowania okazują się droższe, ponieważ znacznie wydłuża nam się czas, jaki jest potrzebny na ich montaż, a co za tym idzie rosną nam koszty robocizny i pracy sprzętu. Alternatywą są kształtki kapeluszowe z włókna szklanego utwardzane w technologii UV, których w ciągu 4-godzinowego okienka jesteśmy w stanie zamontować w granicach 4-6 szt., co znacznie przyspiesza czas realizacji na budowie.

W.H.: *Jakie cele stawia Pan sobie jako prezes spółki POLinera?*

T.G.: Głównym celem dla mnie jako prezesa jest permanentny rozwój firmy, wprowadzanie nowych innowacyjnych produktów, wsluchiwanie się w potrzeby rynku i dostosowywanie do tych potrzeb. Są to ciągłe poszukiwania nowych gałęzi rynku, których popyt moglibyśmy zaspokoić. W dużej mierze jest to również zwiększanie potencjału produkcyjnego i pozyskiwanie nowych odbiorców poza granicą Polski. Jako ambitny cel stawiamy sobie czterokrotne zwiększenie przychodów do końca 2025 r. i właśnie dlatego między innymi inwestujemy w nowy park maszynowy i nowe zaplecze administracyjno-produkcyjno-magazynowe, które umożliwi nam realizację tych planów. Budu-

jemy silną, stabilną i rozpoznawalną markę, która będzie kojarzona z wysoką jakością swoich wyrobów, bo pamiętajmy, że „jakość pamięta się o wiele dłużej niż cena”, jak mawiał Guccio Gucci.

W.H.: *Czego życzyć Panu i POLinierowi na kolejną dekadę funkcjonowania?*

T.G.: Całej załodze POLinera – zdrowia, zdrowia i jeszcze raz zdrowia, a jak będzie zdrowie, to wszystko jesteśmy w stanie osiągnąć. Jestem przekonany, że dysponując tak zgranym zespołem ludzi, będziemy się rozwijać i że nasze – moje plany się ziszczą. Jak już wspomniałem, pracowników mamy bardzo ambitnych, dążących do celu, z nieszablonywym podejściem do wielu spraw, co wielokrotnie przydaje się w naszej branży. Mając taki team niczego innego nie można sobie wymarzyć i życzyć.

W.H.: *W wywiadzie z grudnia 2018 roku pytałem Pana o największy sukces zawodowy. Odpowiedział Pan wtedy, że jest nim „kariera, niczym kariera Nikosia”. Czy jest coś, co chciałby Pan dodać po tych czterech latach pełnienia funkcji prezesa POLinera?*

T.G.: Zasadniczo nic się nie zmieniło. Pełniąc funkcję prezesa można się całkiem nieźle bawić (śmiech). Praca ta daje mi sporo frajdy i adrenaliny, którą kocham. A mówiąc serio to czuję, że spełniam się w nowej roli całkiem dobrze, daje mi to sporą satysfakcję i oby tak było do końca świata. Jednak to wszystko nie byłoby możliwe bez wsparcia bliskich mi osób. Wiecie jak mawiają amerykańczanie: „za każdym sukcesem wielkiego mężczyzny stoi wyjątkowa kobieta”.

W.H.: *Dziękuję za rozmowę.*