

Chętnie podejmujemy niestandardowe wyzwania

Z mgr. inż. Marcinem Galeckim, prezesem firmy B4 Sp. z o.o.,
mgr. inż. Maciejem Smolińskim, prezesem firmy B2 Sp. z o.o.
oraz mgr. inż. Adamem Nadolnym, prezesem firmy Mosty Gdańsk Sp. z o.o.
rozmawia Ewelina Kowalko

Ewelina Kowalko: *Dobiega końca przebudowa mostu gen. Grot-Roweckiego w Warszawie, w przypadku której firmy B2 Sp. z o.o., B4 Sp. z o.o. i Mosty Gdańsk Sp. z o.o. świadczyły usługi. Jakie prace wykonywały reprezentowane przez Panów firmy?*

Maciej Smoliński: Firma B2 Sp. z o.o. wyprodukowała i dostarczyła 64 łożyska garnkowe i elastomerowe. Dwa z nich, jedne z największych, które dotychczas wyprodukowaliśmy, mają nośność 27 400 kN, średnicę powyżej 1 m i wagą ponad tonę każde. Ponadto dostarczyliśmy modułowe i palczaste urządzenia dylatacyjne o maksymalnym przesuwie ± 250 mm. Jesteśmy również współautorem projektu wymiany łożysk i wzmocnienia podpór.

Marcin Galecki: Firma B4 Sp. z o.o. zajmowała się kompleksowym wykonaniem przebudowy mostu – począwszy od projektu po wykończenie, z wyjątkiem malowania starej konstrukcji i wykonania warstwy ścierniczej nawierzchni, które firma Metrostav realizowała we własnym zakresie. Przebudowa polegała na poszerzeniu pomostu głównego obiektu, wymianie płyty jezdnej przyczółków, łożysk, dylatacji oraz pozostałego wyposażenia. Ze względu na wymagania środowiskowe umieszczono wewnątrz konstrukcji 18 separatorów substancji ropopochodnych, oczyszczających wodę odprowadzaną z jezdnii na teren zalewowy Wisły. (Więcej w artykule na str. 74 – 76).

Adam Nadolny: Firma Mosty Gdańsk Sp. z o.o. opracowała zamienne projekty budowlany i wykonawczy m.in. ustroju nośnego oraz przyczółków, projekt warsztatowy konstrukcji stalowej, a także wiele projektów technologicznych niezbędnych do realizacji inwestycji. Prowadzimy również stały nadzór autorski.

EK: *Przebudowa mostu gen. Grot-Roweckiego to jedna z największych i najtrudniejszych w Polsce, a nawet Europie, inwestycji remontowo-budowlanych. Proszę opowiedzieć o skali tego przedsięwzięcia i stopniu trudności prac z punktu widzenia Państwa firm.*

MS: Ta inwestycja to dla B2 przede wszystkim wyzwanie logistyczne. Na etapie projektowym wymagała ciągłej współpracy z projektantem i wykonawcami. Ze względu na harmonogram wymiany łożysk musieliśmy wyprodukować w krótkim czasie kilka tys. ton łożysk garnkowych. Po raz pierwszy zmierzaliśmy się również z problemem mechanicznego uszkodzenia łożyska na skutek nieprzewidzianego zachowania konstrukcji mostu podczas wykonywania nawierzchni. W ciągu kilku dni wymieniliśmy uszkodzone łożysko na nowe i w efekcie nitka północna mogła być oddana do ruchu zgodnie z terminem.

MG: Najtrudniejszym etapem dla firmy B4 było opracowanie projektu, który miał zapewnić odpowiednią nośność i trwałość przy jak najmniejszym wyężeniu istniejącej konstrukcji. Projektant, a więc firma Mosty Gdańsk, wspólnie z wykonawcą zdecydował się na wykorzystanie sprężenia w celu odciążenia i wzmocnienia konstrukcji. W związku z tym, że jest to wymagająca i precyzyjna technologia, należało bardzo dokładnie zaprojektować i wykonać zakotwienia kabli. W celu określenia odpowiedniej technologii spawania różnych gatunków stali w różnym wieku koniecz-

ne było przeprowadzenie wielu prób. Należało również z dużą dokładnością określić kolejność montażu segmentów oraz sprężania konstrukcji, gdyż miało to ogromny wpływ na odpowiedni rozkład sił w konstrukcji.

AN: Chociaż nie było to największe zadanie w historii biura projektowego Mosty Gdańsk, to na pewno można je zaliczyć do najciekawszych i najbardziej wymagających. Od strony projektowej najtrudniejsze było odciążenie i wzmocnienie fragmentu ustroju, pozostającego w konstrukcji, tak aby był on zdolny do przejścia dodatkowych obciążeń, przy spełnieniu wymagań nośności, trwałości i bezpieczeństwa konstrukcji. W przypadku konstrukcji użytkowanej od wielu lat, na etapie wstępnego projektowania nie dysponuje się pełną wiedzą na temat jej stanu, co wiąże się z koniecznością szybkiego reagowania na sygnały dochodzące z budowy. Chociaż jesteśmy przyzwyczajeni do wyśrubowanych terminów, wyzwaniem było również wprowadzenie istotnej zmiany do tak dużego projektu w bardzo krótkim czasie, co wymagało pełnego zaangażowania kilku zespołów projektowych.

EK: *Udział w tego typu przedsięwzięciach to prestiż, a jednocześnie wyzwanie. Co jest siłą firm B2, B4 i Mosty Gdańsk?*

MS: B2 to spółka z polskim kapitałem. W ciągu pięciu lat działalności udowodniliśmy, że jesteśmy godnym zaufania, rzetelnym i stabilnym finansowo podwykonawcą. Nasze łożyska i urządzenia dylatacyjne wytwarzane są w polskich fabrykach i z wykorzystaniem głównie polskich materiałów. Posiadamy duże moce produkcyjne, dzięki czemu jesteśmy bardzo konkurencyjni nie tylko pod względem ceny, ale również czasu dostawy. Atutem firmy jest również młoda, wykształcona kadra inżynierska, która chętnie podejmuje ambitne wyzwania. Dzięki dobrej organizacji pracy i odpowiednim narzędziom jesteśmy w stanie szybko przygotować projekt, na czym często zależy naszym klientom.

MG: Moim zdaniem naszym atutem jest doświadczenie oraz umiejętność dobrej współpracy z projektantem, generalnym wykonawcą i inwestorem. Bez takiej współpracy bardzo trudno jest osiągnąć sukces.

AN: Największą siłą firmy Mosty Gdańsk są ludzie, ich umiejętności i doświadczenie. Pod względem liczby zatrudnionych inżynierów mostowych zaliczamy się do czołówki biur projektowych w Polsce. Jednym z głównych obszarów naszej działalności są projekty zamienne i technologiczne realizowane bezpośrednio dla wykonawców. Nasze doświadczenie pozwala na sporządzanie optymalnych projektów zarówno z punktu widzenia wykorzystania materiału, jak i technologii dostosowanej do indywidualnych wymagań realizacyjnych oraz możliwości i preferencji wykonawców. Jest to szczególnie istotne ze względu na zwiększoną liczbę przetargów w formule „projektuj i zbuduj”.

EK: *Proszę wymienić kilka prestiżowych inwestycji, w realizacji których uczestniczyły reprezentowane przez Panów firmy?*

MS: Jako podwykonawca byliśmy lub jesteśmy obecni na A1, A2, A4 oraz na drogach ekspresowych: S3, S5, S7, S8, S11, S17, S61 i S51. Wśród innych przedsięwzięć wymagających indywidualnego podejścia projektowego lub wykonawczego są m.in. most przez Wisłę w Połańcu, Drogowa Trasa Średnicowa w Gliwicach, odcinek drogi S8 od Sycowa do Wieruszowa, linia tramwajowa do dzielnicy Fordon w Bydgoszczy oraz droga E6 na odcinku Frya-Vinstra w Norwegii. Podczas realizacji tych inwestycji konieczne było zastosowanie nietypowych materiałów lub technologii, np. umożliwiających zmianę sposobu pracy łożyska podczas eksploatacji czy zwiększenie klasy antykorozyjności.

MG: Firma B4 stosunkowo krótko istnieje na rynku, ale nasi pracownicy i współpracownicy uczestniczyli w realizacji największych mostów podwieszonych i extradosed (np. mosty Rędziński i Siekierkowski, most w Płocku, w Koninie oraz Gdańsku), wspornikowych (np. most autostradowy w Toruniu czy most w Kędzierzynie-Koźlu) oraz wielu innych, również za granicą (w Grecji, Holandii, Turcji, Gruzji itp.).

AN: Do najważniejszych projektów mostowych realizowanych w ostatnim czasie mogą zaliczyć most podwieszony przez Wisłok w Rzeszowie o rozpiętości najdłuższego przęsła 240 m. Firma Mosty Gdańsk specjalizuje się również w mostach wykonywanych w technologii nasuwania wzdłużnego oraz betonowania wspornikowego, takich jak most przez Wisłę w Toruniu czy most przez Wisłok w ciągu autostrady A4. Za prestiżowe mogą uznać również prace prowadzone w przypadku konstrukcji typu extradosed (np. most nad Motławą w ciągu Południowej Obwodnicy Trójmiasta, most przez Wartę w Koninie), czy projekt kładki zwodzonej na wyspę Ołowiankę w Gdańsku. Warte uwagi są też realizacje spoza branży mostowej, takie jak projekt konstrukcji dachu hali widowiskowo-sportowej Arena Kraków, czy duże projekty zagraniczne m.in. w Turcji i Norwegii.

EK: Które rynki – krajowy czy zagraniczne – stwarzają bardziej przyjazne dla firm warunki pracy?

MS: Moim zdaniem nie wyciągnięto wniosków ze skutków kryzysu, z jakim polski rynek borykał się kilka lat temu. Wciąż najważniejszym kryterium przetargowym jest cena, co niekorzystnie wpływa na sytuację całego budownictwa. Chcąc pozyskać zlecenia, firmy oferują rażąco niskie ceny, co w dłuższej perspektywie prowadzi do problemów finansowych. W ostatnich 4-5 latach niektóre średnie ceny jednostkowe spadły nawet o 20%. W efekcie producenci podejmują się realizacji tzw. kontraktów referencyjnych lub szukają oszczędności, np. kupując chińską stal. Należy jednak zaznaczyć, że widać nadchodzące zmiany. Coraz więcej jest inwestycji, w których większą wagę przykłada się do gwarancji czy terminu realizacji. Wzorcem mogą być dla nas rynki zachodnie. Doświadczenia z zagranicznymi partnerami wskazują, że można zdobyć zlecenie, nie oferując najniższej ceny, ale zapewniając krótki czas dostawy, dobrą jakość oraz wykazując odpowiednie zaplecze finansowe i produkcyjne. W zagranicznych kontraktach coraz większą rolę odgrywa CSR, czyli **społeczna odpowiedzialność biznesu**, która dopiero wchodzi na polski rynek, podczas gdy u naszych zachodnich sąsiadów jest jednym z kryteriów przetargów, o stopniu ważności 5 ÷ 10%.

MG: Każdy kraj ma swoją specyfikę mimo ujednoliconych w zasadzie przepisów. Zachodni sąsiedzi bardziej dbają o rodzimych wykonawców, czego nie można powiedzieć o naszym kraju. Szkoda, bo właśnie z polskim rynkiem wiążemy największe nadzieje.

AN: Specyfika rynku ściśle zależy od kraju, w którym realizowana jest inwestycja. W Polsce w dalszym ciągu należy pracować nad lepszą współpracą pomiędzy inwestorami i wykonawcami zamówień publicznych, tak aby nie sprowadzała się ona do wymierzania kar, lecz wspólnego dążenia do jak najlepszego zrealizowania inwestycji.

EK: Jakie macie Panowie plany zawodowe na przyszłość?

MS: B2 corocznie wprowadza do oferty nowy produkt. W naszym portfolio znajdują się łożyska elastomerowe, garnkowe i soczewkowe oraz palczaste i modułowe urządzenia dylatacyjne, w tym częściowo wykonane ze stali nierdzewnej. Obecnie wprowadzamy do produkcji prefabrykowane deski gzymosowe z polimerobetonu. W najbliższym czasie planujemy poszerzyć ofertę o systemy odwodnienia i bariery. Nawiązaliśmy współpracę z zagranicznymi wykonawcami, dostarczając łożyska do Azji Mniejszej, Skandynawii i na Bałkany. Zamierzamy pogłębiać te relacje i być liderem na rynku polskim oraz widocznym producentem w Europie. Podjęliśmy działania zmierzające do uzyskania Europejskiej Oceny Technicznej dla modułowych urządzeń dylatacyjnych, dzięki czemu będziemy mogli oferować je również poza granicami Polski.

MG: Przyszłość rysuje się dość optymistycznie dla firmy B4. Świadcząc kompleksowe usługi, tzn. oferując pomysł wraz z jego realizacją, gwarantujemy zleceniodawcom konkretny efekt zamiast składania obietnic. Obecnie skupiamy się na budownictwie kubaturowym i inżynierskim, ale w przyszłości nie wykluczamy np. energetyki.

AN: Planujemy m.in. stworzenie nowych zespołów projektowych, świadczących usługi również w innych branżach niż mostowa. W ten sposób przygotowujemy się do kompleksowej realizacji projektów drogowych, przy mniejszym zaangażowaniu zewnętrznych podmiotów. Takie działanie jest ukierunkowane na wykorzystanie obecnej perspektywy finansowej.

EK: Jakie wiążecie Panowie nadzieje z perspektywą finansową na lata 2014 – 2020?

MS: Nowa perspektywa finansowa daje szansę wykonawcom i podwykonawcom na odbicie się po kilku latach stagnacji w branży budownictwa infrastrukturalnego. Obserwujemy zwiększone zapotrzebowanie na nasze wyroby. W pierwszym półroczu 2015 r. wyprodukowaliśmy o 40% więcej łożysk niż w całym 2014 r. W tym roku rozstrzygnięto lub zostanie rozstrzygniętych kilkanaście przetargów na budowę dróg ekspresowych i obwodnic. Przewidujemy zatem, że znajdzie to odzwierciedlenie w postaci zwiększonych o 100% – licząc rok do roku – przychodów spółki.

MG: Nowa perspektywa finansowa to duża szansa dla budownictwa krajowego, ale również ogromne wyzwanie. Struktura finansowania inwestycji publicznych nie umożliwia zrównoważonego rozwoju, dlatego już dziś powinniśmy myśleć o finansowaniu inwestycji za kilkanaście lat. W celu zapewnienia środków na finansowanie inwestycji publicznych w przyszłości, musimy dbać o rozwój rodzimego przemysłu.

AN: Nowa perspektywa finansowa daje nadzieję na polepszenie sytuacji na rynku budownictwa infrastrukturalnego. Wyzwaniem jest odpowiednie wykorzystanie pieniędzy zarówno przez Skarb Państwa, jak również przez wykonawców. Rynek polski jest otwarty dla firm zagranicznych, co oznacza, że w przetargach w formule „projektuj i zbuduj”, projektowanie może odbywać się również poza granicami kraju. Zatem chociaż szykują się dobre lata, to w dalszym ciągu trzeba będzie zapracować na każdy kontrakt. Mając na uwadze dalszy rozwój firmy, już w tej chwili zastanawiamy się nad funkcjonowaniem na rynku po 2020 r. i niebezpieczeństwami związanymi z zakończeniem intensywnego dofinansowania budownictwa infrastrukturalnego ze środków unijnych.

EK: Dziękuję za rozmowę i życzę Panom realizacji planów i dobrej koniunktury w budownictwie.