

Patenty, świeże spojrzenie i omijanie schematów



Z **HUBERTEM TOMCZAKIEM**, dyrektorem zarządzającym Soletanche Polska Sp. z o.o., rozmawia **MARIUSZ KARPIŃSKI-RZEPA**, Nowoczesne Budownictwo Inżynieryjne

Soletanche Polska to filia międzynarodowej grupy Soletanche Bachy, która jest światowym liderem w zakresie budownictwa podziemnego. Na polskim rynku firma obecna jest od 25 lat. Jak zmieniła się jej funkcjonowanie w polskich realiach w ciągu tego ćwierćwiecza?

Odpowiadając jednym słowem: znacznie. Ciągłe jednym z kluczowych czynników gwarantujących wybór naszej oferty jest cena. Zmianą jest podejście do tego, co się na cenę składa. Można ją czasem zamienić na gwarancję wykonania robót w dużo krótszym czasie. Klienci są bardziej otwarci na optymalizację, decydując się na rozwiązania geotechniczne, które np. ułatwia wykonanie prac żelbetowych. Z pozoru droższe rozwiązanie może w znacznym stopniu przyspieszyć realizację prac fundamentowych lub etapu prac żelbetowych. Z doświadczenia wiemy, jak jest to istotne. Jako wykonawca konstrukcji, gdzie w rękach mamy zarówno zakres geotechniczny, jak

i wykonanie konstrukcji naziemnej, często kupujemy sobie czas, właśnie realizując w niestandardowy, ale ekonomiczny czasowo zakres fundamentowy. W dalszym ciągu relacje oparte na zaufaniu to fundament współpracy. Teraz budujemy je inaczej: chcemy poznać naszego klienta, jego potrzeby i obawy. Najlepiej jeszcze przed rozpoczęciem pracy koncepcyjnej nad danym tematem. Takie projekty są najefektywniejsze, ponieważ jesteśmy w stanie odpowiedzieć na wiele ryzyk wspólnie z klientem. Pytamy, jak chce realizować kolejne etapy prac. To często też otwiera nam oczy na rozwiązania, których bez tej wiedzy z pewnością byśmy nie zaproponowali. Warto rozmawiać, w szczególności o obawach obu stron. Coraz więcej firm widzi w tym wartość. Pandemia pokazała, że coś, co było nie do zrobienia przed pandemią, czyli wydłużenie czasu realizacji budowy czy waloryzacja cen materiałów budowlanych w czasie realizacji kontraktu, jest

czymś, co da się zrealizować, i to w sposób sprawny i szybki. Mam nadzieję, że to nie chwilowy zryw, a zapowiedź nowej jakości w budownictwie.

Portfolio firmy stale się rozrasta, co więcej, mają Państwo kompleksową ofertę i optymalne rozwiązania w każdym sektorze budownictwa. Jakie inwestycje są dla Soletanche Polska szczególnie istotne?

Takie, które przynoszą nam dobrą marżę i stabilny wynik finansowy. Ostatnio dużo analizowaliśmy i mamy parę ciekawych wniosków. Rok 2022 będzie dla nas testem. Wprowadzamy nowy produkt na rynek. Z naszych analiz wynika, że skorzystają nasi stali klienci. Pomoże nam to też spenetrować rynek kubaturowy. Niemniej jednak będziemy nadal mocno obecni na rynku infrastrukturalnym. Tutaj – jako wykonawca obiektów podziemnych, jak również wspólnie z naszą firmą z grupy będziemy wzmacniać grunt pod obiekty drogowe. Kilka takich kontraktów jako konsorcjum zrealizujemy w najbliższym czasie. Nie rezygnujemy też z wyzwań w kontekście rewitalizacji i przebudowy obiektów typu *mixed-use development*. Mamy ogromne doświadczenie. W Warszawie wykonaliśmy fundamenty pod większość znanych i wyczekiwanym obiektów tego typu, jak Centrum Praskie Koneser, Browary Warszawskie, niedawno oddana Fabryka Norblina, Państwowe Zakłady Optyczne na Pradze oraz hotel EC Powiśle. Odnosimy na tym polu sukcesy w realizacji niestandardowych rozwiązań geotechnicznych. W ramach przebudowy i modernizacji Teatru Polskiego w Szczecinie wykonaliśmy pierwszą w Polsce żelbetową ścianę dociskową. Także tu będziemy stać na dwóch nogach. Jedna zapewni stabilizację firmy, druga zadba o wykonywanie niestandardowych rozwiązań, abyśmy mogli testować i próbować, uczyć się i zdobywać doświadczenie. Wszystko po to, aby móc podnieść każdą rękawicę rzuconą nam przez architektów i inwestorów.

Które ze zrealizowanych dotąd projektów okazały się największym wyzwaniem?

Ogromnym wyzwaniem są bez wątpienia realizacje rewitalizacyjne. Tu oprócz stan-



Fabryka Norblina w Warszawie



Muzeum II Wojny Światowej w Gdańsku

dardowych ryzyk, do których oczywiście bardzo często dołączają skomplikowane warunki gruntowo-wodne, trzeba dorzucić jeszcze ograniczenia związane z przeszłością historyczną obiektu, nakładane na wykonawcę przez konserwatora zabytków. Dosłownie kilka tygodni temu swoje wnętrza otworzyła Fabryka Norblina. To bez wątplenia był wieloaspektowo bardzo trudny obiekt. Sięgając pamięcią, nie sposób pominąć Muzeum II Wojny Światowej w Gdańsku. Nadal jesteśmy w czołówce światowej, jeśli chodzi o wielkość i czas trwania podwodnego betonowania. Ogromnym wyzwaniem logistycznym, które też nauczyło nas, że dialog i dobra współpraca z klientem to podstawa sukcesu, jest wykonanie fundamentowania Galerii Młociny w Warszawie. Niewątpliwie egzaminem było dla nas podwieszenie zabytkowego Teatru Polskiego w Szczecinie za pomocą żelbetowej ściany dociskowej. Szczególnie że realizowaliśmy tę technologię po raz pierwszy w Polsce. Nie mogę nie wspomnieć o najnowszym wyzwaniu, które obecnie realizujemy – fundamentowaniu pod przebudowywaną stacją kolejową Warszawa Zachodnia. Trudności logistyczne związane są chociażby z dostarczaniem betonu czy ograniczonym polem manewru, które uzależnia operowanie maszyną od niestęchanie intensywnego ruchu pociągów na tej stacji.

Co decyduje o powodzeniu w projektowaniu i wykonawstwie złożonych robót geotechnicznych?

Dobre rozpoznanie terenu, im bardziej szczegółowe, tym lepiej, solidna platforma robocza, wczesne przystąpienie do dialogu z klientem, najlepiej już na etapie koncepcji projektowej. Możliwość optymalizacji rozwiązań geotechnicznych, partnerska relacja z zamawiającym, możliwość agile'owego podejścia do realizacji. Szybka zmiana koncepcji powstała w wyniku napotkania jakichś niespodzianek w gruncie, kolizji czy niezidentyfikowanych wcześniej

warunków gruntowo-wodnych pomaga skutecznie rozwiązać problem.

Jakimi wartościami kieruje się Soletanche Polska?

Wskazałabym cztery główne filary, na których opieramy nasz świat wartości. Pierwszy to bezpieczeństwo – ochrona życia to najważniejsza z naszych wartości, dlatego dokładamy wszelkich starań, aby nasi pracownicy wracali bezpiecznie do swoich rodzin. Warto wspomnieć o tym, że wartość zapisana jako bezpieczeństwo to coś więcej niż odpowiednie zabezpieczenie placu budowy. W Soletanche myślimy o bezpieczeństwie w szerszym kontekście. Dla nas jest to styl życia, który wdramy także poza pracę. Wpajamy również te zasady w naszych rodzinach. Drugi filar to innowacja – ciągle szukamy nowych rozwiązań, pracujemy nad optymalizacją istniejących i nad tworzeniem kolejnych technologii. Trzecim filarem jest jakość – to wizytówka naszej firmy. Realizujemy fundamenty obiektów, które towarzyszą pokoleniom użytkowników. Aby mogły spełniać swoją funkcję, muszą być wykonane z najlepszych materiałów. I wreszcie czwarty filar, współpraca – dzielimy się wiedzą, pomagamy sobie nawzajem, przygotowujemy do pracy nowych adeptów sztuki inżynierskiej.

Obserwując rynek, dostrzega Pan zapewne problemy, z jakimi boryka się branża budowlana. Z czym mamy największy problem, co należy zmienić?

Cena stali jest wyjątkowo kapryśna. Nie sposób przygotować się na wahania. Generalnie spodziewam się podwyżek cen wszystkich materiałów. Być może część materiałów będzie towarem deficytowym, więc warto partnersko podchodzić do rozmów i wspólnie szukać rozwiązań. Patrząc na rynek z perspektywy 25 lat, mogę stwierdzić, że nie przypominam sobie, aby był on tak zmienny i nieprzewidywalny, jak w ciągu ostatnich dwóch lat, i ta tendencja będzie się pogłębiać. Aby nie być takim pesymistą, dodam, że niepewne czasy to idealne środowisko dla innowacji i wyszukiwania nisz, wprowadzania nowych rozwiązań. Zapowiada się więc przyszłość pełna patentów, świeżego spojrzenia i omijania schematów.

Jakie plany mają Państwo na przyszłość, w jakim kierunku będzie zmierzać Soletanche Polska?

Kierunek to innowacja, a co za tym idzie – rozwój na nowych polach. Ale i stabilizacja w obszarach, w których teraz pracujemy, a także współpraca z wieloletnimi partnerami, za których uważamy naszych klientów.

Dziękuję za rozmowę.



Stacja kolejowa Warszawa Zachodnia