

BUILDER RANKING

CZĘŚĆ 1.

300 NAJWIĘKSZYCH
FIRM Z BRANŻY
3. edycja



100 NAJWIĘKSZYCH
FIRM

GENERALNI WYKONAWCY

KTO W GÓRĘ? KTO UTRZYMAŁ, A KTO NIE OBRONIŁ SWOJEJ POZYCJI?

BUILD THE **FUTURE**
FUNDAMENTY I ROZWÓJ

Builder

pwc

dun & bradstreet

BUILDER RANKING



**KRZYSZTOF
SIECZKOWSKI**

Partner, PwC Polska
Lider Praktyki Firm Prywatnych



**MAREK
ZDZIEBŁOWSKI**

Prezes Zarządu, Builder Corp

Mamy przyjemność przedstawić Państwu trzecią edycję rankingu firm budowlanych Build The Future. Kolejna odsłona pozwala już na zaobserwowanie pewnych trendów, co jest szczególnie ciekawe z uwagi na dużą zmienność sytuacji rynkowej w ostatnich latach. Swoimi analizami będziemy dzielić się z Państwem w komentarzach do poszczególnych kategorii rankingu.

Niezmiennie cieszy nas odbiór poprzednich wydań rankingu. Z radością i dumą obserwujemy, że nasze zestawienie jest coraz częściej cytowane w social mediach oraz na stronach internetowych przedstawicieli branży. Motywuje nas to do dalszej pracy i utrzymywania wysokiej jakości, a także rzetelności opracowań.

W grudniu prezentujemy Państwu zestawienie wyników finansowych generalnych wykonawców.

Trzecia edycja rankingu jest interesująca także ze względu na możliwość zaobserwowania tego, jak działające w Polsce spółki budowlane z poszczególnych kategorii poradziły sobie w pierwszym roku dotkniętym ograniczeniami związanymi z pandemią COVID-19. Sprawdzamy, w jakim stopniu kryzys spowodowany rozprzestrzenianiem się koronawirusa dotknął branżę budowlaną.

W grudniu prezentujemy Państwu zestawienie wyników finansowych generalnych wykonawców. Czy zakłócana ciągłość łańcuchów dostaw, szczybujące w górę ceny materiałów, obostrzenia mające na celu ochronę pracowników, kwarantanny, a także ograniczona mobilność zatrudnionych wpłynęły

Kolejna odsłona rankingu pozwala już na zaobserwowanie pewnych trendów, co jest szczególnie ciekawe z uwagi na dużą zmienność sytuacji rynkowej w ostatnich latach.

negatywnie na wyniki finansowe przedsiębiorstw budowlanych? Wprowadzane lockdowny, a także obowiązujące w tamtym czasie niskie stopy procentowe zachęciły niewielkich inwestorów prywatnych do masowego decydowania się na remonty mieszkań, domów i działek. Opracowując ranking producentów materiałów budowlanych, który ukaże się w styczniowym numerze miesięcznika „Builder”, sprawdzimy, czy trend ten odbił się na wynikach spółek. Rok 2020 był rekordowy pod względem liczby lokali z rynku pierwotnego oddanych do użytkowania. Czy znajduje to odzwierciedlenie w wynikach firm deweloperskich, zaprezentujemy w lutym wydaniu miesięcznika.

Oprócz publikacji rankingu generalnych wykonawców już dzisiaj postanowiliśmy zapytać liderów poszczególnych zestawień o największe dokonania w 2021 roku mogące decydować o ich pozycji w kolejnej edycji rankingu.



METODOLOGIA

W rankingu uwzględniamy:

- największe pod względem przychodów firmy na rynku budowlanym;
- 3 segmenty (deweloperzy, generalni wykonawcy oraz producenci materiałów budowlanych i wykończeniowych) na bazie ogólnodostępnych danych ze sprawozdań finansowych;
- spółki przyporządkowane do poszczególnych segmentów rynku budowlanego na podstawie PKD oraz innych dostępnych danych rynkowych;
- wynik skonsolidowany grupy kapitałowej zarejestrowanej w Polsce lub wynik jednostkowych spółek z działalności na terenie Polski, jeśli spółki należą do międzynarodowej grupy konsolidującej wynik za granicą;
- wynik skonsolidowany grupy tylko jeśli 50% i więcej przychodów pochodzi z rynku budowlanego; jeśli nie, zostanie uwzględniona tylko ta część działalności, która jest realizowana na rynku budowlanym (możliwe tylko, gdy w ramach grupy są wydzielone spółki działające na rynku budowlanym lub w ramach sprawozdania finansowego jest jasno wskazany procent przychodów generowanych na tym rynku).

Jeśli działalność grupy obejmuje więcej niż jeden ze wskazanych segmentów rynku, grupa zostanie zaklasyfikowana do zestawienia w segmencie, w którym generuje największą część przychodów.

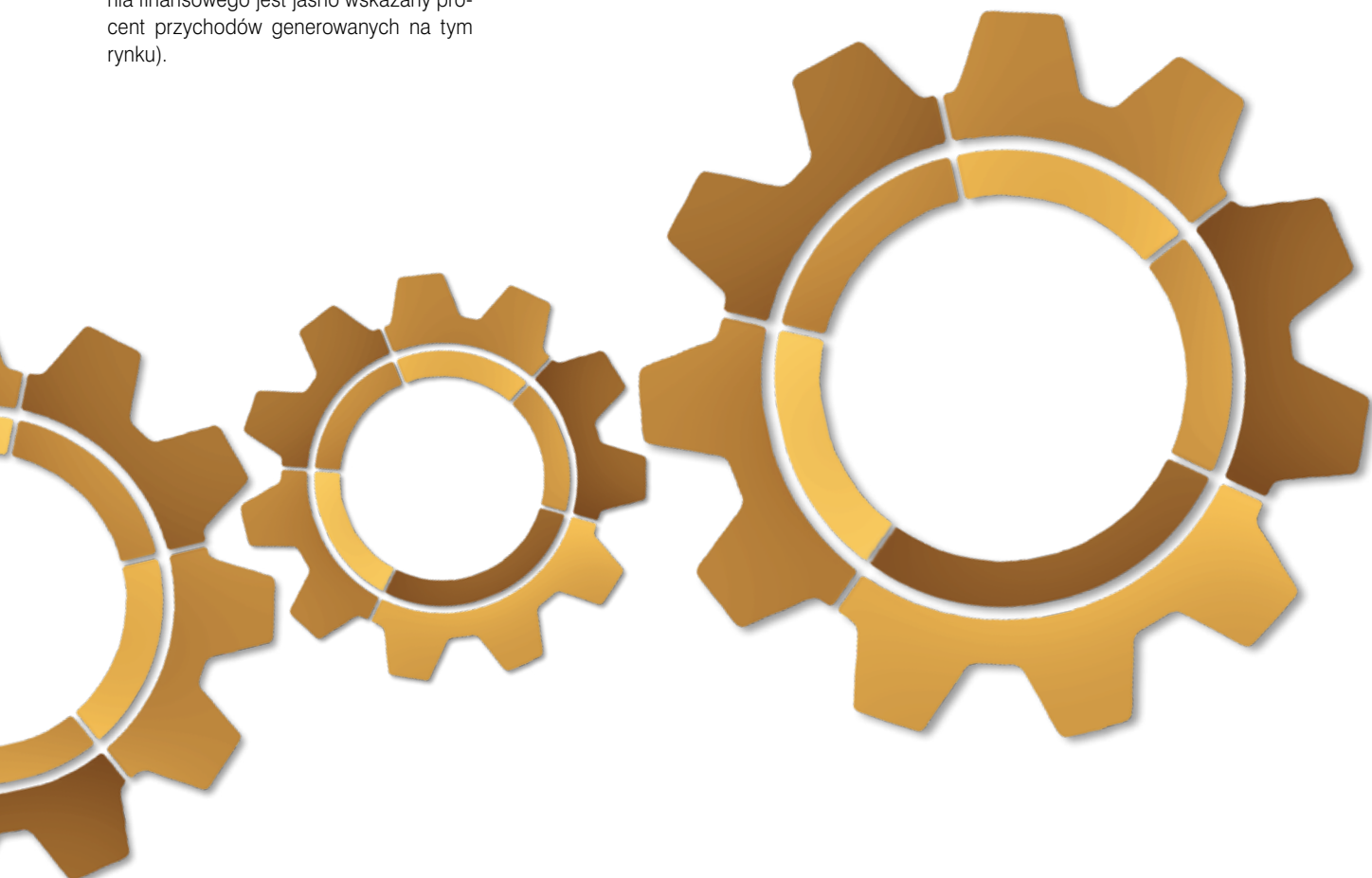
Jeżeli w ramach grupy kapitałowej produkowane są wyroby dostarczane nie tylko na rynek budowlany, ale i do innych branż gospodarki oraz produkcja budowlana nie stanowi głównego obszaru działalności lub jej udział nie jest możliwy do określenia, grupa nie zostanie uwzględniona w rankingu.

Jeżeli firma produkuje wyłącznie półprodukty sprzedawane dalej do producentów budowlanych, jej wynik nie zostanie uwzględniony w rankingu; jeśli firma produkuje zarówno półprodukty, jak i produkty finalne, zostanie pokazana w rankingu.

W przypadku firm świadczących usługi budowlane i deweloperskie, jeżeli na podstawie ogólnodostępnych informacji zakres realizowanych prac budowlanych dotyczy głównie obiektów realizowanych w ramach własnej działalności deweloperskiej, spółka zostanie zaklasyfikowana do rankingu deweloperów.

W rankingu nie zostaną uwzględnione przedsiębiorstwa w likwidacji, firmy prowadzone jako jednoosobowe działalności gospodarcze oraz spółki, których sprawozdania finansowe za 2020 rok nie zostały złożone w KRS do momentu opracowywania zestawienia.

Przy sporządzaniu rankingu nie dokonywano korekt mających na celu ujednolicenie zasad rachunkowości. ■



100 NAJWIĘKSZYCH GENERALNYCH WYKONAWCÓW



NATALIA ŁYKO

Wicedyrektor, PwC Polska



ŁUKASZ STUDNIOWSKI

Menedżer, PwC Polska

III edycja rankingu 100 największych generalnych wykonawców sporządzonego na podstawie opublikowanych danych za rok 2020 dostarczyła kolejnej porcji wiedzy o kondycji finansowej branży. Spośród pozytywnych sygnałów, które z niego płyną, należy wymienić: wzrost przychodów, wzrost wyniku netto oraz wzrost marży netto, poprawę EBITDA oraz wskaźnika zwrotu na kapitale, a także dźwigni finansowej.

W 2020 r. 100 największych generalnych wykonawców wygenerowało łącznie 63 173 mln PLN przychodów ze sprzedaży, co oznacza trzyprocentowy wzrost w stosunku do 2019 r. (w 2019 r.: 60 983 mln PLN); w przeciwieństwie do 2019 r., który odnotował spadek w porównaniu do 2018 r. o 0,54%. Wzrost przychodów pociągnął za sobą wzrost wyniku netto, osiągając poziom 2 214 mln PLN (w 2019 r.: 1 274 mln PLN, w 2018 r.: 570 mln PLN). Efekt ten przełożył się na wzrost marży netto z 2,09% w roku 2019 na 3,5% w 2020 r., utrzymując tym samym trend wzrostowy od 0,93% w 2018 r., od którego rozpoczęliśmy nasze analizy.

Na wynik netto składały się wygenerowane przez 94 podmioty zyski o sumarycznej wartości 2 452 mln PLN oraz wygenerowane przez 6 podmiotów straty o sumarycznej wartości 238 mln PLN. Oznacza to utrzymanie pozytywnej tendencji: w 2019 r. 91 podmiotów wygenerowało zyski netto sumarycznie na poziomie 1 941 mln PLN, a 9 podmiotów poniosło straty łącznie w kwocie 667 mln PLN. Rok wcześniej 82 podmioty wypracowały zyski netto łącznie w kwocie 1 534 mln PLN, co zostało skompensowane stratami w kwocie 964 mln PLN poniesionymi przez 18 podmiotów. Tendencję wzrostową utrzymał także poziom wypracowanego wskaźnika EBITDA (liczonego jako zysk z działalności operacyjnej powiększony o koszty amortyzacji) – z 1 626 mln PLN w 2018 r., przez 2 585 mln PLN w 2019 r., osiągając 4 026 mln PLN w 2020 r.

Opisana poprawa wyników osiągniętych przez firmy w branży przełożyła się rów-

nież na poprawę innych wskaźników. Wskaźnik zwrotu na kapitale (ang. *return on equity*) dla 100 największych firm na koniec 2020 r. wyniósł 17,9% (w 2019 r.: 11,3%, w 2018 r.: 5,4%).

Liderzy wśród liderów

Nadal utrzymuje się wysoka koncentracja w branży i dziesięć największych podmiotów ma istotny wpływ na rezultaty całej setki. Zarówno w 2020 r., jak i 2019 r. dostarczyli oni ponad 40% przychodów całej setki największych generalnych wykonawców, natomiast w 2020 r. przełożyło się to na większy udział w wyniku netto (w 2020 r.: 35%, w 2019 r.: 19% wyniku netto Top 100 generalnych wykonawców) oraz marży netto (w 2020 r.: 2,9%, w 2019 r.: 0,9% marży netto Top 100 generalnych wykonawców). Te pozytywne zmiany zaszyły przy udziale w istotnej części tych samych liderów branży, zatem są wynikiem osiąganych lepszych rezultatów z prowadzonej działalności.

Struktura bilansu największych generalnych wykonawców w 2020 r. pozostawała analogiczna, to znaczy niski udział aktywów trwałych w całości aktywów (26,4% na 31 grudnia 2020 r. oraz 31 grudnia 2019 r.,

Utrzymuje się wysoka koncentracja w branży i dziesięć największych podmiotów ma istotny wpływ na rezultaty całej setki.

26,0% na 31 grudnia 2018 r.) i niski udział kapitałów własnych w całości pasywów (nieznaczny spadek z poziomu 28,1% na 31 grudnia 2019 r. do 26,3% na 31 grudnia 2020 r., 27,1% na 31 grudnia 2018 r.). Utrzymała się także sytuacja płynnościowa – wskaźnik płynności wyrażony jako stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych wyniósł 1,4 na koniec analizowanego okresu (1,38 na koniec 2018 i 2019 r.). Najlepszą sytuację płynnościową na 31 grudnia w 2020 r. odnotowała grupa White Stone Development, osiągając wskaźnik na poziomie 4,94 (na koniec 2019 r.: 2,66), a zeszłoroczny lider HB Reavis osiągnął 1,83 (na koniec 2019 r. 4,7).

Niepokonanym numerem jeden rankingu 100 największych firm budowlanych od pierwszej jego edycji pozostaje Grupa Kapitałowa Budimex z osiągniętymi przychodami ze sprzedaży na poziomie 8 382 mln PLN (w 2019: 7 570 mln PLN), zyskiem netto 471 mln PLN (w 2019: 229 mln PLN) oraz EBITDA w kwocie 776 mln PLN (w 2019: 424 mln PLN). Tym samym Grupa Kapitałowa Budimex nadal stanowi istotną część łącznych wyników całej analizowanej grupy podmiotów, generując odpowiednio 13% przychodów, 21% zysku netto i 18% EBITDA wszystkich 100 największych generalnych wykonawców.

Razem z Grupą Kapitałową Budimex niezmienne w pierwszej dziesiątce pozostało 9 liderów z II edycji rankingu, przetasowania w zajmowanych pozycjach dotyczyły drugiej piątki. Z kolei w całej setce największych generalnych wykonawców 37 podmiotów poprawiło swoje lokaty w porównaniu do rankingu zeszłorocznego, podczas gdy 43 podmioty obniżyły pozycję zajmowaną w rankingu, a 7 podmiotów nie zmieniło swojej pozycji względem ubiegłorocznego zestawienia. W tegorocznym rankingu zadebiutowało 13 podmiotów.

COVID-19 a branża

Zamykając zeszłoroczny ranking, nie byliśmy w stanie całościowo ocenić wpływu COVID-19 na branżę, ponieważ bazowaliśmy na danych historycznych za 2019 r. Do analiz mogliśmy wykorzystać jedynie dane półroczne spółek giełdowych, które opublikowały przed zamknięciem prac nad rankingiem. Opisana analiza wskazywała zarówno na wzrost przychodów, jak i wzrost marży netto oraz skłaniała do wniosku, że pandemia COVID-19 nie wywarła negatywnych efektów na kondycję finansową spółek. Z perspektywy III edycji rankingu i wyników za 2020 r. na bazie analizy finansowej 100 największych generalnych wykonawców można stwierdzić, że pandemia COVID-19 wpłynęła wręcz na rozwój branży budowlanej.

W badaniu branży budowlanej Build The Future, przeprowadzonym przez PwC we

37 podmiotów poprawiło swoje lokaty w porównaniu do rankingu zeszłorocznego, podczas gdy 43 podmioty obniżyły pozycję zajmowaną w rankingu.

współpracy z miesięcznikiem „Builder” w okresie od czerwca do września 2021 roku, przedstawiciele branży identyfikują następujące zmiany w architekturze wymuszone przez pandemię COVID-19: zmiana koncepcji biur, zmniejszenie powierzchni biurowych, wzrost zapotrzebowania na nowoczesną powierzchnię biurową oraz mieszkaniową, spadek popytu na powierzchnie biurowe klasy C i niżej, dostosowywanie powierzchni mieszkań do pracy z domu, wzrost zainteresowania budynkami jednorodzinnymi prefabrykowanymi, decentralizacja miast. Dodatkowo obserwuje się zwiększony wzrost popytu na powierzchnie magazynowe, w tym także mniejsze magazyny w centrach miast i centra logistyczne poza ich granicami, co jest konsekwencją rozwoju e-commerce oraz nearshoringu, czyli trendu polegającego na skracaniu łańcuchów dostaw poprzez przenoszenie fabryk z Azji do naszej części Europy.

Perspektywy na kolejne okresy

Na bazie ankiet przeprowadzonych wśród generalnych wykonawców w ramach projektu Build the Future można zauważyć utrzymujący się optymizm w odniesieniu do prognozowanych przychodów w najbliższym roku oraz najbliższych 3 latach. Dominuje jednak przekonanie o jednocyfrowym wzroście w obu perspektywach czasowych, jak przewiduje 43% respondentów dla najbliższego roku i 40% respondentów dla najbliższych 3 lat. Spadł z kolei odsetek podmiotów zadowolonych z osiągniętej rentowności biznesu

(54% zadowolonych z rentowności w 2020 r., 65% zadowolonych z rentowności w 2019 r.), co wynika głównie z rosnącymi cenami materiałów budowlanych. Względem poprzedniej edycji badania osłabła także wiara we wpływ wykorzystania oraz działalności badawczo-rozwojowej jako czynnika poprawiającego rentowność. Jednocześnie nadal istnieje przekonanie, że budownictwo generuje za niskie marże, aby być innowacyjne (tak twierdzi 69% respondentów, co stanowi poziom analogiczny do poprzedniej edycji ankiety). Coraz mniejsza część firm budowlanych deklaruje inwestycje w nowe technologie, większą wagę przykładają do gromadzenia oszczędności lub też innej alokacji środków.

Za pozytywny sygnał należy uznać dominujący wątek zrównoważonego rozwoju i ESG, czyli kwestii związanych z ochroną środowiska, społeczną odpowiedzialnością oraz ładem korporacyjnym. To właśnie szeroko rozumiane rozwiązania ekologiczne dominowały wśród odpowiedzi o trendy w branży budowlanej na najbliższe lata. Respondenci zgodnie przewidują, że branża będzie nie tylko dążyć do zminimalizowania negatywnego wpływu na środowisko, ale także wkomponowywać coraz więcej zieleni w nowo powstające obiekty. Spośród najczęstszych działań związanych z ochroną środowiska wymienianych przez przedstawicieli branży należy wskazać: recykling, zwiększenie efektywności energetycznej, wtórne wykorzystywanie materiałów, inwestycje we własne źródła wytwarzania oraz obieg zamknięty w nowych budynkach.

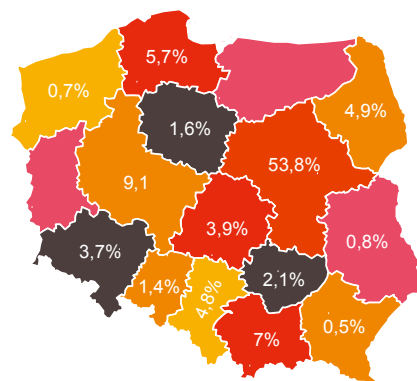
Można zauważyć utrzymujący się optymizm w odniesieniu do prognozowanych przychodów.

GENERALNI WYKONAWCY

Liczba przedsiębiorstw per województwo



Udział przychodów



GENERALNI WYKONAWCY

Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych za 2020 rok

▲ / ▼ ● – utrzymanie pozycji z ubiegłego roku, D – debiut, ▲ – awans, ▼ – spadek pozycji

Przedstawiamy trzecią edycję Rankingu Generalnych Wykonawców realizowanego w ramach projektu Build The Future. Tabela prezentuje 100 firm największych pod względem osiągniętych przychodów ze sprzedaży. Zawiera także informacje o osiągniętym przez firmę zysku bądź stracie oraz sumie aktywów. Przy numerze z pozycją firmy w rankingu znajdują się oznaczenia pokazujące, czy przedsiębiorstwo zmieniło miejsce w porównaniu z poprzednią edycją (awans, spadek pozycji, pozycja bez zmian, debiut). Gratulujemy tym, których firmy znalazły się w rankingu, i życzymy ciekawej lektury.

Lp.	▲ / ▼	Nazwa	Województwo	Miejscowość	Przychody ze sprzedaży (mln PLN)	Zysk / strata netto (mln PLN)	Suma aktywów (mln PLN)
1	●	Grupa Kapitałowa BUDIMEX	mazowieckie	Warszawa	8 382	471	7 462
2	●	STRABAG	mazowieckie	Pruszków	4 472	156	3 317
3	●	PORR	mazowieckie	Warszawa	2 590	22	1 851
4	●	Grupa Kapitałowa ERBUD	mazowieckie	Warszawa	2 228	50	1 200
5	▲	Grupa Kapitałowa UNIBEP	podlaskie	Bielsk Podlaski	1 682	37	1 227
6	▲	WARBUD	mazowieckie	Warszawa	1 635	22	897
7	▲	Grupa Kapitałowa POLIMEX MOSTOSTAL	mazowieckie	Warszawa	1 615	63	1 912
8	●	Grupa Kapitałowa TORPOL	wielkopolskie	Poznań	1 392	49	1 044
9	▲	Grupa Kapitałowa MOSTOSTAL WARSZAWA	mazowieckie	Warszawa	1 365	8	963
10	●	Grupa Kapitałowa TRAKCJA	mazowieckie	Warszawa	1 339	-110	1 478
11	▲	Grupa Kapitałowa MIRBUD	łódzkie	Skierniewice	1 243	58	1 539
12	●	Danwood	podlaskie	Bielsk Podlaski	1 200	44	707
13	▲	MOTA-ENGIL CENTRAL EUROPE	małopolskie	Kraków	1 175	11	943
14	▼	Skanska	mazowieckie	Warszawa	1 170	24	1 167
15	▲	Grupa Kapitałowa DEKPOL	pomorskie	Pinczyn	1 055	53	953
16	▼	Goldbeck	wielkopolskie	Komorniki	1 001	73	537
17	▲	Grupa Kapitałowa NDI	pomorskie	Sopot	918	30	783

18	▼	Grupa Kapitałowa ZUE	małopolskie	Kraków	901	4	522
19	▲	Kajima Poland	mazowieckie	Warszawa	879	47	552
20	▼	Przedsiębiorstwo Usług Technicznych „INTERCOR”	śląskie	Zawiercie	804	9	533
21	▼	Grupa Kapitałowa DIM	mazowieckie	Warszawa	790	14	794
22	▲	Adamietz	opolskie	Strzelce Opolskie	746	28	323
23	▼	PEBEKA	dolnośląskie	Lubin	740	11	596
24	▼	Gulermak AGIR Sanayi Insaat VE Taahhut Anonim Sirketi Oddział w Polsce	mazowieckie	Warszawa	719	-67	434
25	▼	Grupa Kapitałowa EUROVIA POLSKA	dolnośląskie	Bielany Wrocławskie	692	0	404
26	▲	BREMER	małopolskie	Kraków	627	57	319
27	▲	Grupa Kapitałowa MOSTOSTAL ZABRZE	śląskie	Gliwice	617	26	479
28	▲	COLAS Polska	wielkopolskie	Pałędzie	611	4	301
29	▼	Grupa Kapitałowa Trasko Invest	wielkopolskie	Ostrzeszów	600	15	352
30	▲	Gülermak	mazowieckie	Warszawa	589	15	189
31	▼	HB REAVIS CONSTRUCTION PL	mazowieckie	Warszawa	582	-40	276
32	▼	Depenbrock Polska	wielkopolskie	Komorniki	562	90	535
33	▲	Grupa Kapitałowa Doraco	pomorskie	Gdańsk	497	14	175
34	▲	Keller-Polska	mazowieckie	Ożarów Mazowiecki	489	23	261
35	▲	AMW SINEVIA	mazowieckie	Nowy Dwór Mazowiecki	477	3	264
36	▲	PRZEDSIĘBIORSTWO BUDOWY DRÓG I MOSTÓW	mazowieckie	Mińsk Mazowiecki	455	10	338
37	▲	ALSTAL GRUPA BUDOWLANA	kujawsko-pomorskie	Jacewo	451	20	181
38	▼	Atlas Ward Polska	dolnośląskie	Wrocław	449	23	281
39	▲	Krot Invest KR Inżynieria	wielkopolskie	Krotoszyn	432	77	220
40	▼	HOCHTIEF Polska	mazowieckie	Warszawa	431	0	263
41	▼	Grupa Kapitałowa Firma Budowlana Anna-Bud	świętokrzyskie	Bilcza	427	13	262
42	▼	CFE Polska	mazowieckie	Warszawa	413	25	239
43	▼	Grupa Kapitałowa Instal Kraków	małopolskie	Kraków	411	25	404
44	▲	ALDESA CONSTRUCCIONES POLSKA	mazowieckie	Warszawa	393	-10	411

45	▼	Pomorskie Przedsiębiorstwo Mechaniczno-Torowe	pomorskie	Gdańsk	391	14	344
46	▼	Grupa Kapitałowa „CHEMIA-KATOWICE”	śląskie	Bielsko-Biała	389	20	272
47	▼	JAKON	wielkopolskie	Tarnowo Podgórne	363	11	222
48	▲	Grupa Kapitałowa MOSTY ŁÓDŹ	łódzkie	Łódź	354	10	308
49	▼	Grupa Kapitałowa PROCHEM	mazowieckie	Warszawa	352	14	251
50	D	Grupa Kapitałowa PJP Makrum	kujawsko-pomorskie	Bydgoszcz	342	16	244
51	D	Grupa Kapitałowa „AGAT”	łódzkie	Koluszki	318	37	137
52	▼	BESTA PRZEDSIĘBIORSTWO BUDOWLANE	podkarpackie	Rzeszów	311	15	130
53	▲	Grupa Kapitałowa PBI Holding	świętokrzyskie	Sandomierz	309	28	223
54	▲	INTOP Warszawa	mazowieckie	Warszawa	306	29	209
55	▼	Grupa Kapitałowa White Stone Development	mazowieckie	Warszawa	289	4	514
56	▲	DROG-BUD	śląskie	Lubojenka	282	18	182
57	▲	„BUDPOL”	śląskie	Częstochowa	276	23	97
58	▲	FIRMA BUDOWLANA ANTCZAK MAREK	wielkopolskie	Kalisz	255	7	132
59	▲	Grupa Kapitałowa MOSTOSTAL Puławy	lubelskie	Puławy	250	19	231
60	▲	JMS	kujawsko-pomorskie	Toruń	248	21	88
61	▲	PRZEDSIĘBIORSTWO BUDOWLANE ARKOP	dolnośląskie	Wrocław	246	40	64
62	▼	Buma Contractor 1	małopolskie	Kraków	246	4	120
63	▼	Grupa Kapitałowa DDHG (DALDEHOG POLAND)	mazowieckie	Sękocin Nowy	245	16	147
64	▼	Grupa Kapitałowa LUBARTÓW	lubelskie	Lubartów	243	7	150
65	▲	PRIME CONSTRUCTION	zachodniopomorskie	Szczecin	238	29	69
66	▲	PRZEDSIĘBIORSTWO HANDLOWO-USŁUGOWE BUDOWNICTWA „ŁUCZ-BUD”	mazowieckie	Radom	234	9	84
67	▼	Grupa Kapitałowa „CHEMOBUDOWA-KRAKÓW”	małopolskie	Kraków	230	7	285
68	▼	FINETECH CONSTRUCTION	mazowieckie	Warszawa	229	7	92
69	▼	FABET KONSTRUKCJE	świętokrzyskie	Kielce	221	30	77
70	D	MCKB	łódzkie	Łódź	220	0	71
71	▼	ZAKŁAD BUDOWLANO-MONTAŻOWY „GRIMBUD”	małopolskie	Nowy Sącz	214	19	88
72	▼	KARMAR	mazowieckie	Warszawa	212	-11	163

73	▲	Przedsiębiorstwo Budowlane „Granit”	pomorskie	Kartuzy	212	4	65
74	D	ZAB-BUD	mazowieckie	Warszawa	210	26	65
75	▲	BERGER BAU POLSKA	dolnośląskie	Wrocław	207	10	119
76	▲	Grupa Kapitałowa AGROBEX	wielkopolskie	Poznań	207	17	421
77	▼	Grupa Kapitałowa Unimax	świętokrzyskie	Kielce	206	6	144
78	D	Grupa Kapitałowa ŁĘGPRZEM	małopolskie	Kraków	205	5	96
79	▲	Swietelsky Rail Polska	małopolskie	Kraków	203	3	75
80	▼	Grupa Kapitałowa KALTER	podlaskie	Białystok	200	6	278
81	▼	Grupa Kapitałowa „DOMBUD”	śląskie	Katowice	195	17	355
82	▼	MUNIAK	mazowieckie	Warszawa	194	17	67
83	▼	KOME POLSKA	mazowieckie	Warszawa	188	12	82
84	▲	FIRMA BUDOWLANO-DROGOWA MTM	pomorskie	Gdynia	183	6	48
85	D	Colas Rail Polska	pomorskie	Gdańsk	183	2	65
86	D	POL DRÓG DRAWSKO POMORSKIE	zachodniopomorskie	Drańsko Pomorskie	182	3	30
87	D	SPEC BAU POLSKA	małopolskie	Oświęcim	182	9	61
88	▼	PRZEDSIĘBIORSTWO BUDOWLANE AMBIT	wielkopolskie	Leszno	181	10	82
89	D	LUGRA	mazowieckie	Warszawa	180	8	85
90	▼	Wielkopolskie Przedsiębiorstwo Inżynierii Przemysłowej	wielkopolskie	Poznań	173	6	105
91	▼	Soletanche Polska	mazowieckie	Warszawa	172	1	80
92	D	Drogpol	śląskie	Katowice	172	10	67
93	▼	ZAKŁAD TECHNICZNO-BUDOWLANY POLBAU	opolskie	Opole	166	4	112
94	▼	Grupa Kapitałowa P.A. NOVA	śląskie	Gliwice	162	16	828
95	D	Totalbud	mazowieckie	Warszawa	161	11	65
96	D	Rex-Bud Budownictwo	łódzkie	Łódź	161	17	115
97	▼	Commercecon	łódzkie	Konstantynów Łódzki	159	16	77
98	▼	WODPOL	śląskie	Żywiec	158	8	78
99	▼	Allcon Budownictwo	pomorskie	Gdynia	156	12	55
100	D	Budromost Starachowice	świętokrzyskie	Wąchock	155	15	64

ROK POD ZNAKIEM SUKCESÓW I NOWYCH WYZWAŃ

Kończący się rok Grupa Budimex zamyka stabilnymi wynikami, dużym portfelem zamówień i lepszą rentownością. Największymi wyzwaniami dla budownictwa są obecnie czynniki, które w dużym stopniu od branży są niezależne. Są to ceny surowców oraz materiałów, liczba przetargów i stabilność finansowania przyszłych inwestycji przez zamawiających.



Prezes Budimex SA
ARTUR POPKO

Zgodnie z naszymi prognozami produkcja budowlana w Polsce odbiła po trudnym 2020 roku z dynamiką na poziomie blisko 5%. Nauczyliśmy się, jak radzić sobie z pandemią, także dzięki odpowiedzialnej postawie zamawiających. W 2021 roku pozyskaliśmy nowego inwestora dla Budimeksu Nieruchomości. W czerwcu, trzynasty rok z rzędu, wypłaciliśmy dywidendę w wysokości 426 mln zł. Rozpoczęliśmy długoterminową ekspansję zagraniczną na rynki budowlane w Niemczech, Czechach i na Słowacji. Równocześnie rozwijamy segment usługowy poprzez FB Serwis. Zarządzanie już nie odpadami, ale surowcami będzie kolejnym stabilnym filarem Grupy Budimex, a nasze przychody w tym segmencie wzrosły w ciągu roku o 30%.

Rekordowy portfel zamówień

Niewątpliwie dużym osiągnięciem Budimeksu, pomimo bardzo zmiennych warunków makroekonomicznych, jest wzrost rentowności portfela zamówień w segmencie budowlanym do rekordowej liczby 14 mld zł oraz poprawa rentowności z 3,8% do 5,4%. Rentowność brutto segmentu budowlanego Budimeksu wyniosła w pierwszych trzech kwartałach 4,9% i była wyższa w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego o 1,4%. Tak dobry rezultat jest efektem poprawy wyniku części budowlanej, usługowej, a także rozliczenia wyniku na transakcjach pomiędzy segmentem budowlanym oraz deweloperskim w wysokości 68 mln zł w związku ze sprzedażą Budimeksu Nieruchomości. Odnotowaliśmy wzrost zysku brutto Grupy w ramach działalności kontynuowanej (czyli budowlanej i usługowej) z 230 milionów złotych za trzy kwartały 2020 roku do 389 milionów

„Dużym osiągnięciem Budimeksu jest wzrost rentowności portfela zamówień w segmencie budowlanym do rekordowej liczby 14 mld zł.

złotych w trzech kwartałach 2021 roku przy jednoczesnej poprawie rentowności z 4,1% do 7,0%.

Nowe wyzwania i kolejne kontrakty

Od stycznia do września 2021 roku pozyskaliśmy kontrakty o wartości blisko 6 mld zł, natomiast w „poczekalni” mamy kolejne zlecenia warte przeszło 1 miliard złotych, z czego największy projekt to odcinek drogi ekspresowej S10 Bydgoszcz – Toruń o wartości 333 mln zł. Kilka istotnych zleceń z obszaru drogowego znajduje się obecnie w fazie projektowania lub oczekujemy na wydanie zezwolenia na realizację inwestycji drogowej, co powoduje, że produkcja na takich kontraktach jest relatywnie niewielka. Przez cały rok odczuwamy istotny wzrost cen materiałów, jednak dzięki mechanizmom indeksacji, a także naszej polityce zabezpieczania cen kluczowych asortymentów na większości projektów jesteśmy w stanie utrzymać zakładane pierwotnie koszty.

Odpowiedzialność społeczna priorytetem

Zielone i zrównoważone budowanie to kierunek oraz cel, w stronę którego podążamy już od dłuższego czasu. Obecnie jesteśmy liderem zrównoważonego budownictwa w Polsce. Jako pierwsi wdrażamy na budowach elektryczne spycharki czy powerbanki zamiast agregatów spalinowych. W ramach nowej strategii CSR do 2023 roku Budimex planuje zwiększyć udział energii pochodzącej ze źródeł odnawialnych w całości zakupionej energii do 50 proc. w roku 2023 (37 proc. w roku 2020), a także wdrażać i promować technologie niskoemisyjne. Co istotne, w ciągu ostatnich trzech lat znacznie zmniejszyliśmy emisję CO₂ na wytwórniach mas bitumicznych. Realizując swoje budowy, chcemy również minimalizować zużycie wody, odzyskując wodę odpadową tak, by w kolejnych latach procent opadów w zlewni budowy był coraz wyższy oraz wynosił kolejno 5 proc. w 2021 r., 7 proc. w 2022 r. i 10 proc. w 2023 r.

Odnotowaliśmy wzrost zysku brutto Grupy w ramach działalności kontynuowanej z 230 milionów złotych za trzy kwartały 2020 roku do 389 milionów złotych w trzech kwartałach 2021 roku.

Doświadczenie i innowacje

Budimex jest firmą silnie wspierającą innowacje. Inwestujemy w nowoczesne rozwiązania i sprzęt. Testujemy m.in. nowe nawierzchnie asfaltowe oraz prowadzimy badania nad samonaprawiającymi się drogami. Ostatnio zdobyliśmy aż pięć nagród w najnowszej edycji konkursu Budowa Roku, gdzie Budimex otrzymał najwięcej wyróżnień wśród wszystkich generalnych wykonawców. Niezmiennie siłą Budimeksu są ludzie, dlatego też cały czas inwestujemy w ich rozwój. ■

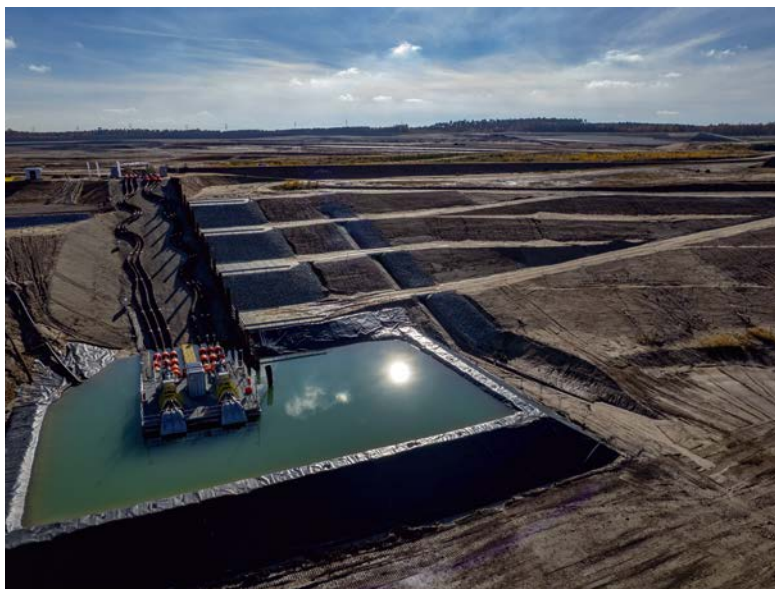


Przebudowa stacji Warszawa Zachodnia

Od stycznia do września 2021 roku pozyskaliśmy kontrakty o wartości blisko 6 mld zł.



Rozbudowa Obiektu Unieszkodliwiania Odpadów Wydobywczych „Żelazny Most” dla KGHM Polska Miedź



Zdjęcia arch. Budimex

OD 30 LAT IDZIEMY WŁASNĄ DROGĄ

Sytuacja Grupy NDI jest stabilna, a nasze perspektywy napawają optymizmem. W mijającym roku zrealizowaliśmy największą dotychczas liczbę projektów, co znajdzie odzwierciedlenie w przychodach i dobrych wynikach finansowych.



Prezes Zarządu NDI SA

MAŁGORZATA WINIAREK-GAJEWSKA

W 2021 roku obchodziliśmy 30-lecie naszej Grupy. Początki sięgają 1991 roku, kiedy to mój Mąż – Jerzy Gajewski powołał do życia pierwszą z firm Grupy NDI i współtworzył ją z gronem kilkunastu zaufanych osób. Dziś tę pracę kontynuuje zespół znacznie liczniejszy oraz bardziej różnicowany, a od 1991 roku wiele się w naszej firmie zmieniło. Nadrzędną wartością pozostaje jednak stawianie na rozwój. Realizujemy to poprzez podejmowanie nowych wyzwań przy jednoczesnym stałym doskonaleniu się, a naszą naczelną zasadą jest praca zespołowa. To dzięki temu rok do roku udaje nam się rosnąć, choć droga do tego nie zawsze jest najłatwiejsza.

Przez wszystkie lata pracy nauczyliśmy się iść własną drogą, którą wytoczył posiadany potencjał, strategia właścicielska oraz rynek. Zyskaliśmy przekonanie, że niezależnie od różnych trendów powinniśmy zachować racjonalny osąd sytuacji, a w decyzjach, które podejmujemy, nie bać się nowych wyzwań, jednocześnie pamiętając, że musimy polegać wyłącznie na sobie.

Zmienność jest czynnikiem stałym

Podejmowanie wyzwań jest charakterystyczne dla naszych działań w ostatnich latach. Niestety, w Polsce stabilności portfela nie zapewni stały dopływ zaplanowanych i wdrażanych na czas projektów. W znakomi-

tej większości przypadków publiczni zamawiający zmieniają diametralnie swoje zamierzenia, a plany średniookresowe rzadko przekształcają się w konsekwentne plany roczne. W naszej rzeczywistości zmienność jest czynnikiem stałym, a w takiej sytuacji elastyczność podejścia jest kluczową umiejętnością, którą muszą w sobie wykształcić ci, którzy pragną się utrzymać oraz rozwijać na rynku. Myślę, że dzięki świetnej kadrze i stosunkowo prostemu systemowi decyzyjnemu te umiejętności z powodzeniem kształtujemy.

Kończący się rok był szczególnie pod wieloma względami i wystawił na próbę całą branżę. Niemal dwa lata trwającej pandemii skomplikowały wiele kwestii na całym rynku, w tym także rynku usług budowlanych. Najważniejszym czynnikiem stojącym za tym, że budownictwo wyszło z tych zawirowań obronną ręką, była determinacja wszystkich, aby nie zatrzymywać aktywności w branży. W 2021 roku branża budowlana mierzy się z kolejnymi wyzwaniami – związanymi ze wzrostem cen usług i materiałów budowlanych. Wykonawcy, a po części także inwestorzy szukają rozwiązań tej sytuacji. Spotykamy się z podejściem, w którym ta kwestia jest traktowana jako wspólny problem inwestora oraz wykonawcy. Takie mechanizmy współdziałania są potrzebne i konieczne, bo trzeba pamiętać, że w ostatecznym rozrachunku służą wszystkim.

Naszą ambicją, mierzoną doświadczeniem naszej kadry i stale rozwijającymi się zasobami technicznymi, jest możliwość ubiegania się o skomplikowane zamówienia bogate w wyzwania technologiczne.

Rekordowo i ambitnie

Mimo tych zawirowań sytuacja Grupy NDI jest stabilna, a nasze perspektywy napawają optymizmem. W mijającym roku zrealizowaliśmy największą dotychczas liczbę projektów, co znajdzie odzwierciedlenie w przychodach oraz dobrych wynikach finansowych. Struktura realizowanych przez nas projektów jest powiązana ze strategią Grupy polegającą na dywersyfikacji portfela zamówień zarówno ze względu na branżę, jak i zamawiających. Największy wolumen obecnych realizacji to projekty infrastrukturalne. W przyjętej przez Grupę strategii na lata 2021–2025 ta proporcja nie ulega istotnej zmianie, choć za cel stawiamy sobie dalszy stabilny wzrost przychodów w każdej

Za cel stawiamy sobie dalszy stabilny wzrost przychodów w każdej z branż.

z branż.

Naszą ambicją, mierzoną doświadczeniem naszej kadry oraz stale rozwijającymi się zasobami technicznymi, jest możliwość ubiegania się o skomplikowane zamówienia bogate w wyzwania technologiczne. Naszą sztandarową już inwestycją jest budowa przekopu Mierzei Wiślanej, która postępuje zgodnie z harmonogramem i już w najbliższe wakacje pierwsze jednostki będą mogły przepłynąć od Zatoki Gdańskiej przez kanał żeglugowy na Zalew Wiślany. Ten projekt jest tak ciekawym wyzwaniem technicznym, że stał się przedmiotem zainteresowania wielu środowisk inżynierskich oraz licznych obserwatorów w całej Polsce. Mamy tam okazję wdrożyć najnowocześniejsze rozwiązania światowe, nies stosowane dotąd w Polsce, a także rozwiązania jednostkowo opracowane dla tego konkretnego projektu.

Idąc tropem hydrotechnicznym, chciałabym wspomnieć, że nasz portfel zamówień w 2021 roku wzbogacił się o umowy na rozbudowę portu w Pucku, Krynicy Morskiej i gdańskich Górkach Zachodnich, a także przebudowy nabrzeży w Porcie Gdańsk. Ten ostatni projekt zdobyliśmy tuż po zakończeniu innej realizacji dla tego zamawiającego, tj. przebudowy układu drogowo-kolejowego w Porcie Gdańsk. Obecnie jesteśmy wykonawcą projektów w każdym z największych polskich portów, bowiem realizujemy także przebudowę Kanału Dębickiego wraz z nabrzeżami w Porcie Szczecin-Świnoujście, a w Porcie Gdynia budujemy nowe place składowe.

W naszym portfelu na kolejne lata jest także budowa stadionu piłkarskiego, więc bę-



Place składowe w Porcie Gdynia



Przebudowa węzła DK 81/86 w Katowicach



Przekop Mierzei Wiślanej

dziemy mogli wykorzystać podczas wykonywania tego projektu doświadczenia (m.in. z realizacji budowy stadionu w Gdańsku) naszej kadry zarządzającej. Umowę na obiekt dla Miasta Katowice, który także będzie się składać z hali sportowej i boisk treningowych, podpisaliśmy pod koniec sierpnia br. W październiku została na tym terenie wbita pierwsza łopata, a za 3 lata zobaczymy efekty naszej pracy. Wracamy także jako generalny wykonawca na duże projekty drogowe. Kontynuujemy swoje zaangażowa-

nie w projekty gazowe, mając nadzieję na rychłe podpisanie trzeciego dużego kontraktu na gazociąg Gustorzyn – Leśniewice, starając się jednocześnie poszerzać wachlarz zleceń o bardziej specjalistyczne instalacje technologiczne zagospodarowania złóż i inne przemysłowe. Z zainteresowaniem będziemy też śledzić projekty, które będą powiązane z wdrażaniem ESG (Environmental, Social, Governance) oraz finansowaniem „zielonych inwestycji”.

Wiele zadań przed nami w najbliższym ro-

Zdjęcia arch. NDI

LUBIĘ LICZBĘ 3

Trzy kwartały za nami. Idziemy na trzy miliardy przychodów z trzema tysiącami pracowników, a ONDE rok do roku potraja wyniki.



Prezes Zarządu ERBUD

DARIUSZ GRZESZCZAK

Za nami rekordowy i przełomowy rok. W trzydziestoletniej historii firmy nigdy nie działo się aż tyle. Zaczniemy od naszej spółki córki z Torunia, lidera w budownictwie dla OZE, która wiosną zmieniła nazwę z PBDI na ONDE, ogłosiła plany

sprzedaży akcji, a w lipcu świętowaliśmy już drugie największe tegoroczne IPO na warszawskiej giełdzie. Ponadto rozszerzyliśmy jej strategię – oprócz budowania farm fotowoltaicznych i wiatrowych weszła przebojem w *development*, co wydaje się naturalnym

kierunkiem rozwoju – ma wszystkie atrybuty, z topową kadrą włącznie, by zawojować rynek także w tej roli. ONDE okazało się prościej – z włoskiego „fale”, a firma zdecydowanie płynie „na fali”, osiągając zawrotne jak na tę branżę wyniki.

W czerwcu sfinalizowaliśmy natomiast zakup spółki IKR od niemieckiego giganta, firmy Bilfinger. To spółka mocna chociażby w serwisie petrochemicznym, z własną szkołą spawaczy. Doskonale uzupełnia nasze portfolio w obszarze serwisu dla przemysłu i umacnia naszą pozycję w Niemczech – rok zamykamy z prawie 1000 pracowników po drugiej stronie Odry, trafiamy tam też do wyższej ligi, czym niewiele polskich podmiotów może się poszczycić. Obszar serwisu dla przemysłu jest bardzo stabilny oraz dochodowy, a przy tym odporny na szalejące ceny materiałów budowlanych, bo jego podstawą są specjalistyczne kompetencje naszych pracowników.

W trzydziestoletniej historii firmy nigdy nie działo się aż tyle.

Trzecim wydarzeniem było ogłoszenie planów wejścia w rynek budownictwa obiektów modułowych, w pierwszej kolejności adresowany do klientów niemieckich. Kupiliśmy halę, zatrudniliśmy topową kadrę menedżerską, zamówiliśmy linię produkcyjną – i jeśli wszystko pójdzie zgodnie z planem, pod koniec przyszłego roku zjedzie z niej pierwszy moduł. To temat szerszy niż tylko „dywersyfikacja segmentowa”, to także świadome podejście do zmian społecznych, jakie zachodzą na świecie oraz jakie wymusza na nas Unia Europejska. Budownictwo musi stać się bardziej zielone i właśnie produkcja drewnianych modułów jest jednym z pomysłów, jak realizować wyznaczone w tym obszarze cele. A są ambitne – Niemcy planują do 2045 r. być całkowicie neutralne klimatycznie. Dlatego sloganem naszej nowej spółki MOD21 jest to, „by natura nie wiedziała o naszym istnieniu”.

Potwierdzeniem naszych ambicji oraz wiarą na torcie było przyznanie nam certyfikatu EMAS – najbardziej prestiżowego unijnego wyróżnienia w dziedzinie ekologii. To taki środowiskowy emblemat jakości, że nie uprawiamy „greenwashingu”, ale rzeczywiście intensywnie działamy, ulepszamy się i mamy liczbę na nasze bycie „eko”. Co szczególnie ważne – jesteśmy pierwszą wielką polską firmą z branży, która doczekała się tej nagrody. Jestem z niej szczególnie dumny. ■



NAJWIĘKSZY PRZYCHÓD GRUPA KAPITAŁOWA BUDIMEX

TOP10 POD WZGLĘDEM WIELKOŚCI PRZYCHODÓW (w mln PLN)

TOP10	Nazwa	Przychody ze sprzedaży (mln PLN)
1	Grupa Kapitałowa BUDIMEX	8 382
2	STRABAG	4 472
3	PORR	2 590
4	Grupa Kapitałowa ERBUD	2 228
5	Grupa Kapitałowa UNIBEP	1 682
6	WARBUD	1 635
7	Grupa Kapitałowa POLIMEX MOSTOSTAL	1 615
8	Grupa Kapitałowa TORPOL	1 392
9	Grupa Kapitałowa MOSTOSTAL WARSZAWA	1 365
10	Grupa Kapitałowa TRAKCJA	1 339



NAJWIĘKSZY WZROST PRZYCHODÓW GRUPA KAPITAŁOWA BUDIMEX

TOP 10 NAJWIĘKSZY WZROST PRZYCHODÓW (w mln PLN)

TOP10	Nazwa	Przychody ze sprzedaży 2020 (mln PLN)	Przychody ze sprzedaży 2019 (mln PLN)	Zmiana przychodów (mln PLN)
1	Grupa Kapitałowa BUDIMEX	8 382	7 570	813
2	STRABAG	4 472	3 720	752
3	MOTA-ENGIL CENTRAL EUROPE	1175	802	373
4	Grupa Kapitałowa MIRBUD	1243	949	294
5	Grupa Kapitałowa DEKPOL	1055	772	283
6	PORR	2 590	2 332	258
7	COLAS Polska	611	404	208
8	Grupa Kapitałowa „AGAT”	318	154	164
9	Grupa Kapitałowa NDI	918	755	163
10	ALDESA CONSTRUCCIONES POLSKA	393	239	154



NAJWIĘKSZA MARŻA KROT INVEST KR INŻYNIERIA

TOP 10 NAJWIĘKSZA MARŻA NETTO (zysk netto/przychody, w %)

TOP10	Nazwa	Marża %
1	Krot Invest KR Inżynieria	17,79
2	PRZEDSIĘBIORSTWO BUDOWLANE ARKOP	16,41
3	Depenbrock Polska	16,04
4	FABET KONSTRUKCJE	13,75
5	ZAB-BUD	12,53
6	PRIME CONSTRUCTION	12,23
7	Grupa Kapitałowa „AGAT”	11,51
8	Rex-Bud Budownictwo	10,64
9	Commercecon	10,37
10	Grupa Kapitałowa P.A. NOVA	9,69



NAJWIĘKSZY ZYSK GRUPA KAPITAŁOWA BUDIMEX

TOP 10 NAJWIĘKSZY ZYSK (w mln PLN)

TOP10	Nazwa	Zysk netto (mln PLN)
1	Grupa Kapitałowa BUDIMEX	471
2	STRABAG	156
3	Depenbrock Polska	90
4	Krot Invest KR Inżynieria	77
5	Goldbeck	73
6	Grupa Kapitałowa POLIMEX MOSTOSTAL	63
7	Grupa Kapitałowa MIRBUD	58
8	BREMER	57
9	Grupa Kapitałowa DEKPOL	53
10	Grupa Kapitałowa ERBUD	50



NAJWIĘKSZA SUMA AKTYWÓW GRUPA KAPITAŁOWA BUDIMEX

TOP 10 NAJWIĘKSZA SUMA AKTYWÓW (w mln PLN)

TOP10	Nazwa	Suma aktywów (mln PLN)
1	Grupa Kapitałowa BUDIMEX	7 462
2	STRABAG	3 317
3	Grupa Kapitałowa POLIMEX MOSTOSTAL	1 939
4	PORR	1 851
5	Grupa Kapitałowa MIRBUD	1 539
6	Grupa Kapitałowa TRAKCJA	1 478
7	Grupa Kapitałowa UNIBEP	1 227
8	Grupa Kapitałowa ERBUD	1 200
9	Skanska	1 170
10	Grupa Kapitałowa TORPOL	1 044



Fot. arch. Getty Images

BRANŻA ROŚNIE W SIŁĘ

Publikujemy trzecią odsłonę Rankingu „Buildera”, a wraz z nią komentarze przedstawicieli firm, administracji i organizacji środowiskowych. To był dobry, ale jednocześnie pełen wyzwań rok dla branży, dlatego zapytaliśmy o trzy największe sukcesy 2021 roku oraz najważniejsze strategiczne założenia 2022.



WOJCIECH TROJANOWSKI
Członek Zarządu STRABAG

„ Ze spokojem patrzymy w przyszłość.

Zrealizowaliśmy plany na 2021 r., pomimo trwającej pandemii, trudności w łańcuchach dostaw i zmian w organizacji robót. Mamy największy od kilku lat portfel zamówień, wynoszący ponad 7,2 mld zł, zatem z punktu widzenia całej spółki ze spokojem patrzymy w przyszłość. Ten rok obfitował w kontrakty, które podpisaliśmy z GDDKiA. W 2021 roku realizujemy 16 odcinków dróg ekspresowych i autostrad o łącznej długości blisko 230 km.

Sytuacja epidemiologiczna sprawiła, że konieczne było przeorganizowanie naszej pracy. Trudne pod tym względem były pierwsze miesiące roku – ten okres był dla nas dużym wyzwaniem związanym z zabezpieczeniem pracowników i stworzeniem im odpowiednich warunków pracy oraz organizacją produkcji. Dodatkowo nie rozpieszczała nas wszystkich aura. Po długim okresie zimowym przyszły gwałtowne zmiany pogodowe w okresie letnim. To wszystko miało wpływ na zaawansowanie produkcji, która na początku 2021 r. była o kilka procent niższa niż w roku ubiegłym. Podolaliśmy tym przeciwnościom wraz z całym zespołem ponad 6500 pracowników działających na blisko 600 budowach w całym kraju. Dzięki determinacji całego Zespołu STRABAG możemy zaliczyć ten rok do udanych i za to w tym miejscu dziękuję każdemu z naszych pracowników.



PIOTR KLEDZIK
Prezes Zarządu PORR, Członek Kadry Zarządzającej Międzynarodowej Grupy PORR

„ Utrzymaliśmy wysokie tempo.

Pomimo trwającej pandemii utrzymaliśmy wysokie tempo realizacji kluczowych projektów – tunelu w Świnoujściu, trasy ekspresowej S3 Bolków – Kamienna Góra, rozbudowy Terminalu LNG. Nasze projekty nie tylko realizujemy zgodnie z harmonogramem, ale również – tam, gdzie to możliwe – staraliśmy się go wyprzedzać. Tak było chociażby w przypadku budowy wieżowca SKYSAWA w Warszawie, na której osiągnęliśmy tempo wznoszenia jednej kondygnacji w cztery dni.

Ostatnie miesiące pokazały, że nasza strategia dywersyfikacji działalności była słuszną. Dzięki mocno zdywersyfikowanemu portfelowi zamówień o wartości ponad 7 mld zł nie musimy obecnie brać udziału w coraz ostrzejszej rywalizacji cenowej o zlecenia. Rażąco niskie ceny mogą doprowadzić do tego, że wykonawcy nie będą mogli zrealizować inwestycji.

Pracujemy nad dalszą dywersyfikacją działalności w ramach segmentów, w których już jesteśmy obecni. Istnieją tam jeszcze nisze, w których chcielibyśmy mocniej zaistnieć. Poza kontynuacją dywersyfikacji w kolejnych miesiącach w dalszym ciągu będziemy kłaść nacisk na budowanie świadomości w obszarze BHP. Ścisła współpraca z branżą w ramach Porozumienia dla Bezpieczeństwa w Budownictwie oraz własne inicjatywy w tym zakresie są wśród priorytetów PORR na 2022 rok.



LESZEK GOŁABIECKI
Prezes Zarządu Unibep

„ Mamy pomysły na rozwój.

Rok 2021 był dla Grupy Unibep bardzo udany. Mimo trudnej sytuacji związanej z ogólnoswiatową pandemią i dynamicznie rosnących cen materiałów oraz usług wszystko wskazuje na to, że osiągniemy założone wyniki finansowe. Rozpoczęliśmy także działania mające na celu dalszy rozwój Grupy Unibep.

Cieszy nas dynamiczny wzrost naszego segmentu deweloperskiego, który jest realizowany przez Unidevelopment SA, oraz dobra, stabilna pozycja generalnego wykonawstwa. Budujemy już niemal w całej Polsce, realizujemy różnego rodzaju inwestycje – od osiedli mieszkaniowych po specjalistyczne obiekty użyteczności publicznej czy budownictwo przemysłowe. Dobre wyniki i perspektywę rozwoju ma nasz segment infrastrukturalny, pracujemy na terenie kilku województw Polski Wschodniej, budując m.in. ważne drogi ekspresowe (S61, S19). Dobre perspektywy są przed Unihouse SA – wielorodzinne budynki wykonane w technologii modułowej, drewnianej ze względu na energooszczędność oraz ekologię będą coraz częstszym wyborem inwestorów w Polsce i Europie.

Jeśli zaś chodzi o rok przyszły, zdecydowanie stawiamy na rozwój segmentu deweloperskiego oraz powołaliśmy nowy segment naszej działalności – budownictwo energetyczno-przemysłowe.



KRZYSZTOF FIGAT
Prezes Zarządu Polimex Mostostal

„ Z sukcesem zamknęliśmy pierwsze sześć miesięcy 2021 roku.

Jeśli chodzi o budowanie portfela Grupy Kapitałowej Polimex Mostostal na kolejne miesiące i lata, to niewątpliwymi sukcesami są pozyskane w tym roku nowe projekty, w tym trzy kontrakty strategiczne. Pierwszy z nich to projekt energetyczny na budowę elektrociepłowni gazowo-parowej EC Czechnica w Siechnicach dla Zespołu Elektrociepłowni Wroclawskich KOGENERACJA SA. Drugi to kontrakt infrastruktury komunikacyjnej na rozbudowę linii tramwajowej w Olsztynie, a trzeci ważny dla nas projekt to budowa kotłowni gazowej dla PGE Energia Ciepła SA Oddział Elektrociepłownia w Rzeszowie.

Niewątpliwym sukcesem naszej spółki są dobre wyniki finansowe, jakimi chwaliliśmy się na konferencji wynikowej w sierpniu, podsumowującej pierwsze 6 miesięcy 2021 roku.

Patrząc z perspektywy organizacyjnej, sukcesem w dzisiejszych realiach jest utrzymanie pracowników w Firmie, a w naszym przypadku to ponad 4 500 doświadczonych fachowców. Warto w tym miejscu podkreślić, iż prawie 70% naszych ludzi pracuje w Grupie Kapitałowej dłużej niż 5 lat.

Do sukcesów tego roku zaliczyłbym również dołączenie do Grupy Kapitałowej Polimex Mostostal spółki Instal Lublin, dzięki której wzmocniliśmy naszą ofertę o usługi w zakresie robót instalacyjnych. Dziś nasza oferta obejmuje również dostawę i montaż instalacji grzewczych, wentylacyjnych, klimatyzacyjnych, sanitarnych, technologicznych, jak również zewnętrzne sieci wodne, kanalizacyjne, ciepłne oraz gazowe wraz z projektowaniem.



MIGUEL ANGEL HERAS LLORENTE
Prezes Mostostalu Warszawa

„ W 2022 r. planujemy działania, które utrzymają naszą spółkę w obecnej bardzo dobrej kondycji.

Wśród największych osiągnięć Mostostalu Warszawa w 2021 r. należy wymienić poprawę większości operacyjnych i finansowych parametrów naszej działalności, mimo niepewności na rynkach, wywołanej pandemią wirusa Sars-CoV-2. Oprócz tego ogólnego czynnika za największe osiągnięcie uważam sprawną realizację niezwykle zaawansowanych technologicznie projektów, które obecnie znajdują się w naszym portfelu zleceń (m.in. zgodnie z planami realizujemy innowacyjne obiekty Siedziby Urzędu Marszałkowskiego Województwa Zachodniopomorskiego, a także odcinek S19 Rzeszów Południe – Babica z podziemnym tunelem o długości ok. 2 km, dla którego niedawno złożyliśmy wniosek o ZRID). Realizujemy te projekty dzięki naszemu know-how i potencjałowi technologicznemu (w tym roku jeden z naszych projektów, szkoła podstawowa na warszawskim Wilanowie, został wyróżniony prestiżową nagrodą buildingSMART International Awards 2021 w kategorii Budownictwo).

W 2022 r. planujemy działania, które utrzymają naszą spółkę w obecnej bardzo dobrej kondycji. Planujemy szereg działań – odpowiedzi na wyzwania, z którymi będzie mierzyło się polskie budownictwo. To przede wszystkim utrzymanie najwyższej jakości naszych usług, a także zgodnej współpracy z naszymi Klientami i Kontrahentami. Planujemy utrzymać aktywne, ale bezpieczne ofertowanie, uwzględniające wzrost cen materiałów oraz pracy. Jesteśmy zdeterminowani, aby realizować naszą strategię w sektorze energetycznym, przyczyniając się tym samym do transformacji energetycznej w Polsce z węgla na energię odnawialną.



MARCIN LEWANDOWSKI
Prezes Zarządu Trakcja

„ W 2021 roku udało się zakończyć proces budowania silnego zespołu.

Od ponad trzech lat mam zaszczyt kierować firmą, która wymagała i wymaga ponadprzeciętnego zaangażowania w procesie odbudowy jej pozycji rynkowej. Od samego początku moje podejście oparłem o trzy podstawowe filary, z których najważniejszym są ludzie.

Jestem dumny z faktu, że w 2021 roku udało się zakończyć proces budowania silnego zespołu zaangażowanych pracowników, którzy cechują się wysokim profesjonalizmem oraz determinacją w obliczu szans i wyzwań stawianych przez rynek.

Drugim filarem, który pomógł z sukcesem odbudować wartość naszej spółki, jest transfer technologii, wiedzy oraz doświadczenia. Rok 2021 to okres szczególnej uwagi w zakresie ściślejszej współpracy wewnątrz Grupy TRAKCJA. Zmiany organizacyjne zintensyfikowały wymianę know-how zarówno na poziomie korporacyjnym pomiędzy spółkami naszej Grupy, jak i w relacjach pracowniczych, podnosząc kwalifikacje załogi. W 2021 roku flagowym przykładem stała się współpraca w ramach projektu budowy mostu na Litwie, gdzie nasza litewska spółka, korzystając z wiedzy oraz doświadczenia polskiego zespołu, jako pierwsza w swoim kraju zastosowała szereg nowoczesnych technologii.

Ostatnim filarem, który pozwala pozytywnie patrzeć na nadchodzący 2022 rok, jest zakończenie kluczowego etapu restrukturyzacji w mijającym roku. Pozwala to na wejście w nowy rok z solidnie zbudowanym portfelem kontraktów, znaczną poprawą wyników finansowych i przede wszystkim z ustabilizowaną sytuacją oraz pozycją rynkową.



MACIEJ MICHAŁEK
Prezes Zarządu
Mota-Engil Central Europe

„Stawiamy na marżowość i rozsądne dobieranie portfela zamówień.

Poprawa naszej pozycji w rankingu w porównaniu z poprzednim rokiem jest niewątpliwie potwierdzeniem słuszności naszej strategii rozwoju. Chociaż zawsze powtarzam, że naszą ambicją nie jest bycie największym wykonawcą, ale wykonawcą stawiającym na marżowość i rozsądne dobieranie portfela zamówień.

Dobrze zaplanowane prace na naszych kontraktach infrastrukturalnych umożliwiły terminowe oddanie do ruchu ważnych dla polskiej sieci dróg odcinków S7 Tarczyn-Grójec czy S7 Szczepanowice-Widoma z 700-metrową estakadą. W zachodniej części Polski kończymy natomiast budowę obwodnicy Nie-modlina z podwójnym mostem nad rzeką Ścinawą, a w województwie lubelskim realizację S17 obwodnicy Tomaszowa Lubelskiego czy odcinka Via Carpatia: S19 Janów Lubelski.

Mijające miesiące to także zdecydowane umocnienie pozycji firmy na rynku budownictwa kubaturowego. Obecnie realizujemy kilkanaście kontraktów w największych miastach Polski: Warszawie, Katowicach, Krakowie czy Trójmieście, zarówno dla klientów prywatnych, publicznych, jak i dla naszej spółki deweloperskiej.

Dzięki świetnej kadrze o dużej inicjatywie i decyzyjności, jako polska spółka, kolejny rok zdecydowanie wyróżniamy się sukcesami nie tylko na polskim rynku, ale także w ramach całej Grupy Mota-Engil, która jest obecna na trzech kontynentach.



ANDRZEJ ADAMCZYK
Minister Infrastruktury

„Filarami rynku są kontrakty na budowę dróg, modernizację linii kolejowych i dworców.

Rok 2021 był czasem pełnym ważnych wydarzeń. Rozwój polskiej infrastruktury, mimo światowych zawirowań gospodarczych, nie zwolnił ani na moment. Budownictwo nadal jest kołem zamachowym polskiej gospodarki i musimy o nie dbać. Dlatego robiliśmy oraz wciąż robimy wszystko, aby nie zwalniać tempa inwestycji. COVID i w tym roku nie zatrzymał polskich budów, nie zatrzymał produkcji budowlanej.

Filarami rynku są kontrakty na budowę dróg, modernizację linii kolejowych oraz dworców. Od początku tego roku zmodernizowaliśmy 380 km torów w ramach Krajowego Programu Kolejowego. Udostępniliśmy podróżnym ok. 20 nowych i zmodernizowanych dworców kolejowych, których realizacja była możliwa dzięki rządowemu Programowi Inwestycji Dworcowych. W sumie takich inwestycji będzie prawie 200. Trwająca modernizacja połączeń kolejowych z polskimi portami to programy o łącznej wartości 5 mld zł. 2021 rok chcemy zamknąć także z blisko 400 km oddanych do ruchu autostrad, dróg ekspresowych oraz obwodnic w ciągu dróg krajowych. Uruchamiamy też inwestycje w ramach rządowego Programu budowy 100 obwodnic: w realizacji jest już 14 zadań. Rozpoczęliśmy też prace nad nowym Rządowym Programem Budowy Dróg Krajowych do 2030 r. (z perspektywą do 2033 r.) o wartości ok. 290 mld zł.

Z sukcesem realizowana jest strategiczna dla Polski inwestycja polegająca na przekopie Mierzei Wiślanej i budowie Kanału Żeglugowego. Polskie porty zyskują nowe szanse rozwojowe. Kanał na Mierzei Wiślanej będzie również szansą na jeszcze bardziej dynamiczny rozwój turystyki w tym regionie.



MICHAŁ JURKA
Prezes budowlanej spółki
Skanska w Europie Środkowej

„Kontynuujemy integrację, wprowadzamy nowe technologie, jesteśmy silni finansowo.

Dziesiątki nowych projektów budowlanych, innowacje technologiczne i dbałość o środowisko – taki był rok 2021 dla budowlanej spółki Skanska w Europie Środkowej. Jako jedna duża grupa budowlana Skanska, która działa w Europie Środkowej w Polsce, a także w Czechach, na Słowacji, na Węgrzech oraz w Rumunii, osiągnęliśmy bardzo dobre wyniki pomimo trudności związanych z pandemią koronawirusa. Nie musieliśmy zamykać budów na dłuższy czas, rozpoczęliśmy wiele znaczących nowych projektów, a te ukończone z sukcesem przekazujemy inwestorom. Kontynuujemy integrację, wprowadzamy nowe technologie, jesteśmy silni finansowo i mamy zapewniony portfel projektów na kolejny okres. Nasza długoterminowa strategia pozostaje niezmienna – starannie wybieramy przetargi, w których bierzemy udział oraz monitorujemy zdrowe wyniki każdego projektu, w tym przykładamy szczególną uwagę do przestrzegania naszych wartości korporacyjnych.



JAN STYLIŃSKI

**Prezes Zarządu
Polski Związek Pracodawców
Budownictwa**

” Zmniejszyły się dysproporcje w rentowności firm największych i najmniejszych.

Nieco przewrotnie rzecz ujmując, można podsumować, że największym osiągnięciem branży budowlanej w 2021 roku było poświęcenie jej relatywnie mało czasu w mediach ogólnopolskich. To bowiem oznacza, że sytuacja firm budowlanych była dobra i że nie było zdarzeń o poważnej skali, które zagrażałyby jej bezpieczeństwu oraz stabilności. Niski poziom upadłości – najniższy na przestrzeni ostatniej dekady, potwierdza, że budownictwu udało się uniknąć największych raf i skutków lockdownów 2020 oraz 2021. Zmniejszyły się również dysproporcje w rentowności firm największych i najmniejszych, przy osiągnięciu lekko dodatniej dynamiki produkcji budowlano-montażowej. Podkreślić warto także coraz odważniejsze kroki eksportowe budownictwa, czemu sprzyjał korzystny dla eksportu kurs złotówki.

Nowy rok 2022 może jednak przynieść większe turbulencje, wśród których w pierwszym rządzie wypada wskazać: niestabilność/nieprzewidywalność zachowań cen materiałów budowlanych, coraz bardziej ograniczoną dostępność zasobów – zarówno materiałów, jak i kadr, wzrost kosztów finansowych (rosnące stopy procentowe, coraz droższe ubezpieczenia oraz gwarancje), brak pewności co do źródeł finansowania inwestycji publicznych i ich dostępności (KPO, środki samorządowe, wkład rządowy), stopniowe wyczerpywanie mocy produkcyjnych przedsiębiorstw budowlanych, zaostrzającą się konkurencję w przetargach w sytuacji obaw o skalę inwestycji w kolejnych latach (silnie doświadczają tego np. rynek kolejowy).



SZCZEPAN KUSIBAB

**Wiceprezes Zarządu
Adamietz**

” Odnotowaliśmy kolejny znaczący wzrost pozycji w kultowym w branży rankingu „Buildera”.

Rok 2021 przyniósł mnóstwo wyzwań, ale także sukcesów dla Adamietz – to są te operacyjne składowe strategicznego sukcesu. Spektakularnie zaznaczyliśmy swoją pozycję na rynku niemieckim – zakończyliśmy budowę fabryki soli i sody dla Ciech Soda Deutschland GmbH z Grupy Ciech SA, jesteśmy generalnym wykonawcą jednej z fabryk dla Tesli pod Berlinem, na jednym z największych placów budowy w Europie, konkurując skutecznie z niemieckimi firmami – to pierwszy sukces. Drugi to dalsza ekspansja na rynku polskim i umacnianie pozycji jednego z liderów rynku budownictwa kubaturowego, bez kompleksów wobec koleżanek oraz kolegów z wielkich światowych korporacji – po prostu wiemy, jak z zachowaniem najwyższych standardów jakościowych, optymalnie, wybudować fabryki, centra logistyczne i handlowe, amfiteatry, inne obiekty użyteczności publicznej. W ramach tego sukcesu – zbudowanie silnego zespołu w oddziale warszawskim firmy. Na koniec najważniejsze osiągnięcie – w erze walki o każdego rozsądnego, profesjonalnego, kreatywnego pracownika, w tym bardzo deficytową kadrę inżynierską, zatrudnienie Spółki wzrasta o kolejnych 100 etatów, wysoce specjalistycznych. A teraz przyszłość – dalsza ekspansja na rynku niemieckim, umacnianie silnej pozycji na rynku polskim, jeszcze większa dbałość o serwis dla naszych partnerów, inwestorów, wzmacnianie naszych kompetencji projektowych, by móc zapewnić unikalną usługę od A do Z.



LESZEK FALTYNIAK

**Prezes Zarządu
Trasko Invest**

” Trasko Invest kończy mijający rok z zadowoleniem.

Rok 2021 zmusił sektor budowlany do sprostania wyjątkowym wyzwaniom – obustronnie, dynamicznemu wzrostowi cen materiałów czy ich niedostępności. Pomimo tak wymagającej sytuacji Trasko Invest kończy mijający rok z zadowoleniem. Właściwe przygotowanie projektów, w tym odpowiednie analizy oraz sprawne zarządzanie, pozwoliło na uniknięcie przestojów, a dzięki zaangażowaniu i maksymalnej mobilizacji wszystkie inwestycje zostały zrealizowane zgodnie z harmonogramem. W 2021 roku konsekwentnie wdrażaliśmy innowacje w zarządzaniu projektami oraz inwestowaliśmy w rozwój pracowników, bowiem to wykwalifikowana załoga stanowi trzon naszej organizacji. Trasko Invest ma zagwarantowaną ciągłość pracy i portfel inwestycji na kolejnych kilkanaście miesięcy – to potwierdzenie, że nasze zobowiązania wykonujemy rzetelnie oraz z zaangażowaniem.

Trasko Invest jako cel na 2022 rok przyjmuje dalszy rozwój oraz ekspansję firmy zarówno w kraju, jak i na rynkach europejskich. Planujemy w dalszym ciągu rozwijać własne zasoby, tak aby realizować większość kontraktów własnymi siłami. Zostaną podjęte działania w celu rozbudowy istniejących zakładów produkcji konstrukcji stalowych, ślusarki aluminiowej oraz prefabrykatów żelbetonowych, zapewniające w ten sposób bezpośredni dostęp do zapasów materiałowych. Wskazane działania mają na celu zoptymalizować proces inwestycji i usprawnić łańcuch dostaw. Skupimy się również na dywersyfikacji rodzaju budowanych obiektów, by rozszerzyć nasze portfolio budownictwa ogólnego, przemysłowego oraz OZE o segmenty budownictwa inżynierskiego i infrastrukturalnego.



MACIEJ RUNKIEWICZ
Prezes Kajima Poland

” Zaprocentowało 20-letnie doświadczenie Kajima Poland w realizacjach dla logistyki i przemysłu.

Lata 2021 oraz 2020 to dla Kajima Poland czas wielu nowych doświadczeń i intensywnej pracy. Mimo pandemii to dla nas również pasmo sukcesów. W globalnej atmosferze niepewności związanej z COVID-19 oraz przy dużych wahaniami cen materiałów, jak również ich dostępności, podjęliśmy (a w części już zakończyliśmy) ponad 20 projektów. Wśród nich jest Panattoni BTS Świebodzin – centrum dystrybucyjne o powierzchni 200 tys. m² dla międzynarodowego klienta z branży e-commerce, jak również rozbudowa obiektu handlowego Designer Outlet Warszawa o powierzchni (łącznie z wielopoziomowym parkingiem) 37 tys. m².

W ostatnich dwóch latach zaprocentowało dwudziestoletnie doświadczenie Kajima Poland w realizacjach dla logistyki i przemysłu, ponieważ na te branże (w szczególności na e-commerce) postawili ostatnio inwestorzy. Jestem przekonany, że dzięki naszym wcześniejszym doświadczeniom oraz dobrym długoterminowym relacjom z dostawcami i podwykonawcami wytrzymaliśmy presję rynku.

Ponadto stale podejmujemy nowe wyzwania w zakresie rozwiązań proekologicznych. W tym roku uzyskaliśmy środowiskowy certyfikat ISO 14001:2015. Podjęliśmy też współpracę z PLGBC – Polskim Stowarzyszeniem Budownictwa Ekologicznego. Nasze starania w tym zakresie dostrajamy do działań naszych klientów. Przykładem jest wspomniana realizacja Panattoni BTS Świebodzin, która uzyskała certyfikat BREEAM na unikalnym w Polsce poziomie Excellent. Mam więc wrażenie, że zarówno okres pandemii, jak i konieczność głębszych działań w zakresie ochrony środowiska oraz klimatu stanowią dla Kajima Poland nowy początek.



KAROL ZDUŃCZYK
Prezes Zarządu DORACO

” Nasz portfel inwestycyjny na przyszły rok jest wypełniony niemal w 90%.

Mimo trudności spowodowanych pandemią koronawirusa, które dotknęły także branżę budowlaną, w 2021 roku DORACO kontynuuje realizację projektów oraz rozpoczyna nowe inwestycje, co niewątpliwie należy uważać za sukces. Realizacja kontraktów w dobie niespotykanego wzrostu cen materiałów i niejednokrotnie ich ograniczonej dostępności jest ogromnym wyzwaniem dla wykonawców, wymagającym niejednokrotnie waloryzacji kontraktów z inwestorami. Udało nam się jednak sprostać nowej sytuacji oraz sprawnie działać w nowych realiach, co oczywiście jest zasługą zarówno wszystkich stron zaangażowanych w proces budowlany, jak i całego zespołu pracowników DORACO.

Sądzę, że w 2022 roku tendencja do wzrostu cen materiałów budowlanych utrzyma się, jednak już z mniejszą dynamiką. Na tę chwilę nasz portfel inwestycyjny na przyszły rok jest wypełniony niemal w 90%, co pozwala nam już teraz spokojnie myśleć o 2022 roku, a część kontraktów wypełnia nam portfel również na 2023 rok. Mimo to nie zamierzamy odpuszczać w zwiększaniu portfela inwestycyjnego, a dobrą sytuację mam nadzieję wykorzystać do wejścia w nowe segmenty rynku budowlanego oraz zwiększenia potencjału w dotychczasowych.



TOMASZ ŻUCHOWSKI
p.o. Generalnego Dyrektora
Dróg Krajowych i Autostrad

” Podsumowaniem 2021 roku niech będzie udostępnienie do ruchu ok. 400 km dróg.

Realizujemy obecnie zadania w ramach trzech rządowych programów: Budowy Dróg Krajowych, Budowy 100 Obwodnic oraz Bezpiecznej Infrastruktury Drogowej. Mamy przed sobą mnóstwo wyzwań, z którymi poradzimy sobie tylko dzięki odpowiedniej współpracy całego środowiska budowlanego, firm i instytucji związanych z inwestycjami drogowymi, ale też przy sprzyjających warunkach makroekonomicznych oraz geopolitycznych.

Rzetelna realizacja naszych inwestycji zapewni wykonawcom stały dopływ środków i pozwala na rozwój firm. Przy każdej okazji apelujemy do branży wykonawczej o rzetelną wycenę składanych ofert. Szczególnie w obecnej sytuacji, gdy mamy do czynienia ze zmianami cen na rynku czy dostępnością do niektórych materiałów oraz ograniczoną liczbą firm podwykonawczych. Przypominamy też, że nie zawsze wygrywa najtańsza oferta, a rzetelna wycena robót pozwoli na skuteczną i terminową realizację prac w przyszłości.

Od początku roku do połowy listopada ogłosiliśmy przetargi na 22 zadania o łącznej długości ok. 262 km. Podpisaliśmy też umowy na 41 zadań o łącznej długości blisko 520 km i wartości ok. 15,6 mld zł. Planujemy zamknąć ten rok ogłoszeniem w sumie 32 przetargów na odcinki o łącznej długości ponad 360 km. Sukcesywnie realizujemy kolejne odcinki autostrad, dróg ekspresowych oraz obwodnic, uzupełniając sieć dróg krajowych w Polsce.

Podsumowaniem 2021 roku niech będzie udostępnienie do ruchu ok. 400 km dróg, w tym ok. 56 km najważniejszej trasy – autostrady A1. Skrócimy także czas podróży z Warszawy do Rzeszowa, oddając dziewięć z dwunastu budowanych odcinków S19 pomiędzy Lublinem a Rzeszowem. Dbamy o najwyższy standard utrzymania prawie 18 tys. km dróg.

DORACO 3.0



KAROL ZDUŃCZYK
Prezes Zarządu DORACO

Przez ostatnie 30 lat na rynku budowlanym zachodziły dynamiczne transformacje. Coraz większa konkurencja firm krajowych oraz zagranicznych determinowała zmianę w organizacji i zarządzaniu DORACO. Bieżące reagowanie oraz dostosowywanie się do aktualnych trendów w branży budowlanej sprawiło, że DORACO pozostawało spółką prężnie działającą, profesjonalną i zasobną, niezależnie od sytuacji panującej w środowisku. W ostatnim czasie sprawdzianem dla firm wszystkich branż stała się pandemia COVID-19. Jednak w drugim roku pandemii można stwierdzić, że dzięki sprawnemu zarządzaniu oraz podjęciu odpowiednich decyzji DORACO wychodzi z niej obronną ręką.

W 2021 roku zakończyliśmy budowę publicznego terminalu promowego w Porcie Gdynia, inwestycji ważnej dla portu i regionu, a także polskiej gospodarki morskiej. Kolejna istotna dla regionu pomorskiego inwestycja, czyli rozbudowa Portu Lotniczego w Gdańsku o pirs pasażerski, wchodzi w końcową fazę. Powoli dobiega końca także budowa stadionu miejskiego w Szczecinie, który planujemy przekazać miastu do pełnego użytkowania już wiosną. Od początku pandemii podjęliśmy starania mające na celu zminimalizowanie zachorowań wśród pracowników i dziś mogę powiedzieć, że także dzięki nim DORACO może działać bez przestojów w tym trudnym dla wszystkich czasie.

Bo DORACO to przede wszystkim ludzie. Zgrana załoga sprawdzonych i doświadczonych fachowców, a jednocześnie inwestycja w młodych inżynierów, którzy zdobywają doświadczenie zawodowe przy wsparciu starszych kolegów, gwarantuje sukces działania spółki. A spółka dba o swój zespół – wśród wielu pracowniczych benefitów DORACO oferuje program edukacyjny „Uniwersytet DORACO”, umożliwiający roz-

4 grudnia br. Korporacja Budowlana DORACO świętuje jubileusz 30-lecia. Przez te lata spółka doświadczyła ogromnej metamorfozy – z niewielkiej firmy wykonawczej zatrudniającej kilkanaście osób, realizującej kontrakty o wartości kilkuset tysięcy złotych, stała się znaczącym graczem na rynku polskich generalnych wykonawców, mającym w swoim portfolio kilkusetmilionowe inwestycje, niejednokrotnie o znaczeniu strategicznym dla kraju i regionów.



wój oraz powiększanie swoich kwalifikacji zawodowych. Z kolei obserwacje i rozmowy z pracownikami po lockdownie spowodowanym pandemią COVID-19 poskutkowały utworzeniem programu „Akademia Zdrowia DORACO”. To prozdrowotny projekt zachęcający pracowników do integracji poprzez podejmowanie wspólnych aktywności fizycznych. Program pomaga wykształcać dobre nawyki oraz przyczynia się do polepszenia ogólnego stanu zdrowia uczestniczących w nim pracowników – zarówno w wymiarze fizycznym, jak i psychicznym. W 1. edycji programu udział bierze 121 pracowników. Każdy z nich przed rozpoczęciem projektu przeszedł dokładne badania zdrowotne, a także konsultacje z trenerem personalnym i dietetykiem. Do zajęć sportowych każdy podchodzi z rozwagą, mając na uwadze swoje predyspozycje oraz możliwości. Oczywiście jest także nutka rywalizacji, gdyż wszystkie aktywności są punktowane

w dedykowanej aplikacji, zaś zwycięska drużyna może liczyć na atrakcyjną nagrodę na zakończenie projektu wiosną.

W kolejne 30-lecie DORACO wchodzi z kontraktami, które mają niewątpliwie znaczenie dla regionów, w jakich powstają. Trwa modernizacja Portu w Szczecinie w rejonie Basenu Kaszubskiego, rosną budynki na gdańskiej, aktualnie rozkwitającej turystycznie Wyspie Spichrzów w ramach projektu Granaria. Rozpoczyna się także projekt poprawiający infrastrukturę Wielkich Jezior Mazurskich – zabezpieczenie brzegów oraz udrożnienie rzeki Węgorapy. Czego zatem życzy DORACO na kolejne lata działalności? Interesujących, ale też wymagających kontraktów, abyśmy stale mogli się rozwijać, a także stabilności – zarówno na rynku budowlanym, jak i wewnątrz organizacji. Stabilność to spokój, a spokój to gwarant, że uda nam się wspólnie przejść przez każdą, także niespodziewaną, jak w przypadku pandemii, sytuację. ■

NIE CHCEMY SIĘ ZATRZYMYWAĆ

Z Janem Mikołuszko, Przewodniczącym Rady Nadzorczej Grupy Unibep, dla której 2021 jest najlepszym rokiem w jej historii, rozmawia Danuta Burzyńska, Redaktor Naczelna „Buildera”.



Przewodniczący Rady Nadzorczej
Grupy Unibep
JAN MIKOŁUSZKO

**Najbardziej cenię
sobie to, na jak
wysokim poziomie
jest kierownictwo
wszystkich
naszych biznesów.**

Fot. arch. GRUPA UNIBEP

Danuta Burzyńska: Czy miał Pan wizję dużej, globalnej firmy?

Jan Mikołuszko: Wielkość firmy nigdy nie była dla nas priorytetem, ona wynika z naszej polityki budowania silnej Grupy Unibep. Nasza wizja to międzynarodowa firma z polskim kapitałem. To jest nasza filozofia oraz plan na przyszłość.

D.B.: Co było najważniejsze w budowaniu tej siły?

J.M.: Najważniejsza dla nas była i jest stabilność finansowa, kadrowa oraz rynkowa Grupy, a rozwój jest tylko pochodną tej sytuacji. Sukcesywnie budowaliśmy nasze biznesy, aby były mocno osadzone na swoich

rynkach, miały trwale przewagi konkurencyjne – i udało się nam to krok po kroku osiągnąć. Od początku najistotniejsze było to, żeby wszystkie biznesy sprawnie działały, były dobrze przygotowane do trudnych realizacji oraz były wiarygodne dla inwestorów. To był nasz absolutny priorytet.

D.B.: Jak Pan dzisiaj ocenia pozycję firmy i na co stać Unibep w przyszłości?

J.M.: Dzisiaj wszystkie segmenty naszego biznesu osiągnęły dobrą, a nawet bardzo dobrą pozycję na swoich rynkach, a obecna pozycja firmy jest wynikiem tych działań. Nie wolno się zatrzymywać. Jeśli ma się dobrą

pozycję, to otrzymuje się dobre zlecenia. Dodatkowo trzeba pamiętać, że za nami nie stoi żaden wielki kapitał, dlatego zawsze priorytetowe było dla nas bezpieczeństwo finansowe. W 2021 roku nasza pozycja finansowa jest na tyle silna, że obecnie zainwestowanie kwot rzędu kilkuset milionów złotych w najbliższych latach nie jest problemem. Ale osobiście najbardziej cenię sobie to, na jak wysokim poziomie jest kierownictwo wszystkich naszych biznesów. Budowaliśmy nasz management przez wiele lat, krok po kroku. Najdłużej nam to zajęło w Unihouse, ale tam też już wszystko jest poukładane. I to stanowi rewelacyjną przesłankę na przyszłość.

Jeśli dodamy do tego jeszcze naszą pozycję finansową oraz bardzo porządne osadzenie na rynkach, to na tych filarach można budować fantastyczne rzeczy. Jestem dumny z tego, jak obecnie wygląda Grupa Unibep. To, czy jest trochę większa, czy mniejsza, to rzecz drugorzędna.

D.B.: W które filary Grupy najwięcej zainwestowaliście? Czy wszystkie spełniają Pana właścicielskie oczekiwania?

J.M.: Zdecydowanym kierunkiem nakładów inwestycyjnych jest nasza spółka deweloperska Unidevelopment, która w bieżącym roku zwiększyła swoją sprzedaż do poziomu ok. 1000 mieszkań. Oprócz tradycyjnego rynku warszawskiego Unidevelopment jest bardzo mocno osadzony na rynku poznańskim i radomskim, a w br. pozyskał bardzo dobre nieruchomości do zabudowy mieszkaniowej w Trójmieście. Realizuje także pierwszy projekt mieszkań na wynajem (PRS) w Poznaniu. Będę nieskromny, mówiąc, że nasze budownictwo kubaturowe jest największym oraz najlepszym wykonawcą w mieszkalnictwie na rynku warszawskim. Dodatkowo weszliśmy z tym segmentem na rynek poznański, łódzki i krakowski. Przed nami jest jeszcze Trójmiasto, gdyż priorytetem jest realizacja dla naszego Unidevelopmentu, tam idziemy razem z nim.

Od dwóch lat za nasz priorytet uważamy także gromadzenie banku ziemi. Mamy w nim obecnie ok. 5 tys. mieszkań do wybudowania. A ok. 1700 mieszkań jest teraz w realizacji.

D.B.: Rozważnie wchodziliście w segment budownictwa drogowego, a dzisiaj Unibep jest liderem w Polsce północno-wschodniej...

J.M.: To prawda, w regionie północno-wschodnim segment drogowy Grupy Unibep jest liderem budownictwa infrastrukturalnego. Poza Podlasiem w 2021 r. objął swoim zasięgiem województwo warmińsko-mazurskie i lubelskie. Samodzielnie lub w konsorcjach realizuje tam trzy odcinki dróg szybkiego ruchu. A propos pozycji rynkowej – chcieliśmy stać się pierwszym wyborem inżynierów drogowców/mostowców w tym zakresie. I już to osiągnęliśmy. Dziś na Politechnice Białostockiej pierwszym wyborem jest Unibep, niezależnie, czy chodzi o budownictwo drogowie, kubaturowe czy o moduły. Najlepsi specjaliści zaczynają poszukiwania pracy od nas. Dziś mamy już duże portfolio dróg szybkiego ruchu, możemy samodzielnie startować w wielu przetargach. Nasi drogowcy potrafią wykonać najbardziej skomplikowane projekty infrastruktury drogowej i kolejowej. Mamy też bardzo duże doświadczenie w realizacjach inwestycji samorządowych.

D.B.: A jak rozwija się Państwa oferta w zakresie budownictwa modułowego?

J.M.: Nasza oferta jest świetnie przyjmowana. Obecnie drewniane, ekologiczne moduły cieszą się dużym zainteresowaniem, a zawirowania na rynku cen i dostępności materiałów budowlanych, w tym drewna, spowodowały konieczność przebudowy tego sektora.

Dlatego w budownictwie modułowym reorganizujemy naszą ofertę rynkową w kierunku projektów powtarzalnych, obejmując też nowe rynki, tj. Szwecję oraz Niemcy. Uważam, że niedługo zaprezentujemy sporo nowych kontraktów uwzględniających te priorytety. Nasz 50-osobowy zespół projektowy coraz powszechniej stosuje technologię BIM. W Norwegii podczas realizacji modułowych projektów indywidualnych pozyskaliśmy ogromne doświadczenie, budując m.in. obiekty pasywne, a ostatnio 8-kondygnacyjne. Te umiejętności trzeba wykorzystać, a przypomnę, że nasze budownictwo modułowe stosuje wiele ekologicznych rozwiązań i materiałów.

Nasza wizja to silna międzynarodowa firma z polskim kapitałem.

Dziś pracujemy w takiej formule bez potrzeby mocnego powiększania sektora, projektując oraz budując obiekty powtarzalne. Ich realizacja pozwoli na zoptymalizowanie wszystkich procesów i materiałów. Unihouse nie stanowi może obecnie podstawowego filaru naszej grupy, ale dobrze w niego zainwestowaliśmy, spółka ma bardzo dobry zarząd oraz prawie pół tysiąca wykwalifikowanych pracowników, więc teraz pilnujemy tego segmentu, żeby mieć odskocznnię na przyszłość.

D.B.: Czy BIM staje się standardem w Unibepie?

J.M.: BIM dziś staje się standardem, u nas również. Korzystamy z niego przede wszystkim w dwóch obszarach, gdzie jest bardzo przydatny. Pierwszy to środowisko, w którym pracują projektanci Unihouse – obejmuje wszystkie obszary i pozwala na łatwą komunikację z klientami. Tu jesteśmy bardzo zaawansowani w korzystaniu z tej technologii. Drugi obszar to budownictwo przemysłowe. Dzisiaj inwestorzy już na wstępnym etapie oczekują analizy projektowej ich pomysłów – i właściwym do tego narzędziem jest BIM. Również większość inwestorów komercyjnych, nawet w budownictwie mieszkaniowym, oczekuje od poważnych generalnych wykonawców współpracy przy optymalizacji.

D.B.: Znając Pana ambicję, intuicję biznesową oraz zamiłowanie do strategicznego myślenia, przewidywania i zaskakiwania

konkurencji, muszę zapytać, co nowego w Grupie Unibep szykuje Pan na przyszłość.

J.M.: Skoro osiągnęliśmy już tak dobrą pozycję, to postanowiliśmy zrobić kolejny krok i bardzo poważnie analizujemy możliwość oraz racjonalność wprowadzenia spółki Unidevelopment na giełdę. Już teraz jest to spółka przygotowana do samodzielnego rozwoju.

Ostateczna decyzja jeszcze nie została podjęta, ale już ustaliliśmy, jakie priorytety muszą zostać spełnione. Decyzję podejmujemy w 2022 roku. Przygotowujemy się do niej bardzo starannie. Chcemy, wchodząc na giełdę, pokazać pełną gamę naszych możliwości.

Poza tym w przyszłym roku powinniśmy uruchomić segment budownictwa energetyczno-przemysłowego. Obecnie kompletujemy kadrę, uczestniczymy w pierwszych przetargach i analizujemy możliwości zakupu spółek z tego segmentu.

W tym zakresie jestem optymistą z powodu przyszłościowego rynku tego segmentu, ale również ze względu na osoby, które go u nas przygotowują – jest to m.in. znany menedżer Przemysław Janiszewski. Będzie to też nasz kolejny krok w kierunku tzw. zielonej gospodarki.

Możemy tu pochwalić się pierwszym sukcesem akwizycyjnym. Planujemy ten segment traktować jako drugi nowy priorytet – po działalności deweloperskiej.

Najważniejsza dla nas była i jest stabilność finansowa, kadrowa oraz rynkowa Grupy, a rozwój jest tylko pochodną tej sytuacji.

Kontynuujemy też opcję menedżerską dla najwyższej i najlepszej kadry. Docelowo przeznaczamy na to zgromadzone w spółce około 10% naszych akcji, a efektem powinno być uzupełnienie akcjonariatu o sprawdzone kadry. To jest ważny krok we wzmacnianiu polskiego kapitału w spółce Unibep, co jest jednym z naszych strategicznych celów.

Pozwoli to na zbudowanie jeszcze lepszego własnego akcjonariatu młodych ludzi związanych z firmą. Nie ma to być wyłącznie nagroda za dobrą pracę, ale ma również stanowić o przyszłości naszej firmy.

D.B.: Puentując – jaki zatem był rok 2021 dla Unibepu?

J.M.: Wszystko wskazuje na to, że kończący się rok 2021 był najlepszy w historii Grupy Unibep. ■

FILAR W SILNYM KWARTECIE BIZNESÓW

Z Michałem Skowronem, Prezesem spółki Dekpol Budownictwo należącej do Grupy Kapitałowej Dekpol, rozmawia Danuta Burzyńska, Redaktor Naczelna „Buildera”.



**MICHAŁ
SKOWRON**

**Prezes spółki
Dekpol Budownictwo**

Danuta Burzyńska: Działalność firmy Dekpol opiera się na kilku głównych segmentach. Które ze świadczonych usług zapewniają Grupie największy udział w przychodach?

Michał Skowron: Patrząc z perspektywy blisko trzydziestoletniej historii, głównym filarem naszego przedsiębiorstwa niezmiennie pozostaje generalne wykonawstwo robót budowlanych. W tym segmencie odnotowaliśmy ponad dwukrotny wzrost sprzedaży usług w porównaniu do 2017 roku, istotnie przyczyniając się do wzmocnienia pozycji rynkowej całej grupy Dekpol. Cieszy nas podobnie dynamiczny rozwój segmentu deweloperskiego. Za nami pierwsza duża transakcja na rynku PRS. Realizujemy unikalne w skali całego kraju projekty. Doskonałym przykładem jest wyjątkowa gdańska inwestycja Sol Marina, powstająca przy na-

brzeżu Martwej Wisty nieopodal Wyspy Sobieszewskiej. Rynkową ekspansywnością odznacza się również Dekpol Steel, który produkuje osprzęt do maszyn budowlanych. Spółka realizuje zlecenia zarówno dla największych, światowych producentów, jak i dla klientów rynku wtórnego. Sukcesem ostatnich dni jest transakcja akwizycyjna zwiększająca potencjał produkcyjny ponad dwukrotnie. Obok trzech głównych linii naszego biznesu wyrasta czwarta siła. Jej znaczenie doceniamy szczególnie w obecnych czasach problemów z dostawami materiałów budowlanych. Betpref to spółka, która dostarcza na nasze budowy prefabrykaty żelbetowe oraz konstrukcje stalowe wytwarzane w dwóch zakładach – w Pinczynie i Toruniu.

D.B.: W zakresie generalnego wykonawstwa zadania realizuje zarządzana przez Pana spółka

Dekpol Budownictwo, która na przestrzeni ostatnich lat osiągnęła wiodącą pozycję w realizacji projektów budownictwa kubaturowego, przemysłowego i mieszkaniowego. W jakich jeszcze innych obiektach się specjalizuje, w jakiej formule je buduje oraz jak zmienił się jej zasięg działania w kraju?

M.S.: W ostatnich latach 70–80% realizacji spółki, w ujęciu wartościowym, stanowi budownictwo przemysłowo-logistyczne oraz mieszkaniowe. Są to projekty zróżnicowane zarówno pod względem zaawansowania inżynierskiego, wymagań stawianych przez zlecających, jak i samego zakresu prac. Dominującą liczbę stanowią zlecenia typu „zbuduj”. Większość tych projektów, w trakcie realizacji oraz przy naszym udziale, uzyskuje zamienne pozwolenie budowlane. Jednocześnie intensywnie rozwijamy dział

Zaprojektuj i Wybuduj, oferując klientom przejęcie całego procesu: od opracowania wstępnej koncepcji obiektu przez projekt budowlany po uzyskanie pozwolenia na budowę oraz wreszcie wybudowanie inwestycji. Warto wspomnieć, że w naszej grupie prowadzimy działalność kilku zakładów produkcyjnych czy też obiektów branży HORECA, przez co dostrzegamy nie tylko warstwę budowlaną inwestycji, ale również możemy wnieść nasze doświadczenia w tym obszarze w projekty naszych klientów. Zebraliśmy bogate doświadczenia w realizacji obiektów o zastrzonych reżimach działania, takich jak zakłady spożywcze, chłodnie, mroźnie czy też budynki branży medycznej i hotelarskiej. Nasza działalność w branży mieszkaniowej jest w całości dedykowana siostrzanej spółce – Dekpol Deweloper, z którą co roku wdramy kilka projektów rezydualnych klasy ekonomicznej oraz premium. Pozostałe 20–30% realizacji stanowią głównie obiekty handlowe, do których możemy zaliczyć pojedyncze jednostki detaliczne, retail parki i wielkopowierzchniowe galerie handlowe. Wykonywaliśmy też wiele prac na obiektach historycznych pod ochroną konserwatorską. Mamy również doświadczenie w budowie salonów samochodowych typu premium. To tylko kilka przykładów z blisko trzydziestoletniej działalności firmy. Trudno wskazać dziś rodzaj budownictwa kubaturowego, z którym nie mieliśmy już styczności. Uważam, że to znaczący atut naszego przedsiębiorstwa. Bardzo dużą uwagę przykładamy do różnicowania portfela zleceń.

Dekpol przez wiele lat był łączony z Pomorzem. Dziś z pełną odpowiedzialnością mogę jednak stwierdzić, iż jesteśmy przedsiębiorstwem o ogólnopolskim zasięgu, a co najważniejsze – z lokalnymi strukturami wykonawczymi, rozlokowanymi wokół głównych ośrodków gospodarczych. Ponadto realizujemy już trzeci od 2017 roku obiekt w Republice Litewskiej, gdzie zyskujemy na rozpoznawalności. Wspólną cechą naszych projektów jest fakt, że pracujemy głównie z kapitałem prywatnym.

D.B.: W końcówce roku nie sposób nie zapytać o jego podsumowanie. Jaki był dla Dekpol Budownictwo? Czy udało się zrealizować zamierzone cele? Jakie są największe dokonania firmy?

M.S.: W ujęciu rocznym cele Dekpol Budownictwo zostaną zrealizowane, co w obliczu silnych trendów destabilizujących sytuację w branży daje nam dużą satysfakcję. Od pierwszego kwartału 2021 r. szczególną uwagę poświęciliśmy rozbudowie potencjału realizacyjnego firmy. Zatrudniliśmy wielu rzutkich i doświadczonych inżynierów. Sformowaliśmy ponad 10 lokalnych zespołów, działających w central-

nej i południowej Polsce. W przypadku firmy o tak dużej dynamice rozwoju jak nasza oraz – nie ukrywam – ciągle rosnących ambicjach dalszego wzrostu kluczowe znaczenie ma właściwa ocena realizacji inicjatyw strategicznych. To one determinują zdolność do dalszej ekspansji w znaczeniu komercyjnym, efektywności procesów wewnątrzorganizacyjnych, innowacyjności stosowanych rozwiązań czy też budowy kapitału opartego na sile zasobów ludzkich. Zorientowanie na potrzeby klientów, dostępna i konkurencyjna oferta usług oraz wysokie kompetencje zespołu są i pozostaną głównymi przesłankami oceny naszych dokonań. Efekty naszej działalności w 2021 roku zapiszą się więc w mojej pamięci pozytywnie – jako ważny etap w dążeniu do osiągnięcia statusu generalnego wykonawcy pierwszego wyboru.

Głównym filarem naszego przedsiębiorstwa niezmiennie od prawie trzech dekad pozostaje generalne wykonawstwo robót budowlanych windujące pozycję rynkową całej grupy Dekpol.

D.B.: Organizowany przez Buildera ranking największych firm budowlanych w Polsce daje spojrzenie na cały sektor budowlany, a w nim na ważną grupę wykonawców i deweloperów, oraz jest punktem wyjścia do dyskusji o kondycji i perspektywach rozwoju branży. Jak Pan ocenia tę kondycję oraz jak widzi przyszłość?

M.S.: Obecna hossa otwiera przed spółkami budowlanymi szerokie perspektywy rozwoju w najbliższych latach. Ten optymistyczny punkt wyjścia do dalszych rozważań o kondycji branży jest częściowo destabilizowany m.in. przez wysoką dynamikę zmian cen materiałów budowlanych oraz ich niską dostępność, która jest pośrednim skutkiem pandemii COVID-19. Obserwujemy nieobecne w naszej gospodarce przez wiele lat zjawisko rosnącej inflacji i cen energii oraz paliw. Procedury dotyczące pozyskiwania finansowania i zabezpieczenia projektów przedłużają się, odkładając w czasie ich rozliczenia. Trudności w pozyskaniu przygotowanych gruntów inwestycyjnych oraz ich rosnące ceny dotyczą segment dewelo-

perski. Problemem jest również nasilająca się niedostępność, a z drugiej strony kosztowność kadr na budowach. W najbliższych latach największą przewagę osiągną te z przedsiębiorstw budowlanych, które w odpowiedzi na zaistniałe zmiany będą umiały zbudować konkurencyjność swoich ofert, stawiając przy tym na wysoki poziom inżynierski oferowanych rozwiązań. Nie mniejszymi walorami firm będą elastyczność na wszystkich płaszczyznach działania oraz proaktywne podejście do realizacji zmieniających się często potrzeb klientów i rynkowej rzeczywistości.

D.B.: Jaki jest Pana pomysł na dalszy rozwój firmy? Co jest najważniejszym przyszłorocznym celem?

M.S.: W Dekpol Budownictwo stawiamy na wielokierunkową strategię rozwoju. W najbliższym przewidywalnym okresie naszym *core business* pozostanie budownictwo przemysłowo-logistyczne i mieszkaniowe, będziemy też kontynuować politykę dywersyfikacji zleceń. Budujemy przede wszystkim dla branży logistyczno-magazynowej, przemysłu oraz Dekpol Deweloper, niemniej jednak około 20% przychodów w przyszłym roku chcemy zrealizować z innych obiektów kubaturowych. W dzisiejszych czasach dość łatwo ulec pokusie specjalizacji w wybranym, wąskim zakresie budownictwa. Takie rozwiązanie ma swoje atuty wynikające z powtarzalności stosowanych procesów i rozwiązań, nie będzie to jednak ścieżka, którą będziemy podążać. W Dekpol Budownictwo chcemy zachować walory firmy inżynieryjnej, budowanej *sensu stricto*, z dużym spektrum możliwości oraz doświadczeniami w różnorodnych realizacjach. Firmy, która nie rozprasza swoich kompetencji inżynierskich, oddając je w ręce innych uczestników procesu. Wierzę, że również głębokie zaangażowanie w sprawy kompetencyjne zespołu pozwoli nam osiągnąć kolejne etapy rozwoju.

Realizując cele ekonomiczne, stawiamy na czele wartości partnerstwa we wszelkich aspektach relacji z klientami. Dowodem zaufania i docenienia oferowanego partnerstwa współpracy jest wysoki udział klientów, którzy powracają z realizacjami, wynoszący na przestrzeni ostatnich 4 lat ponad 75%. W 2022 roku chcemy wzmacniać przewagę konkurencyjną w sferze kompetencji inżynierskich, technicznych oraz działań operacyjnych. Powołujemy do życia zupełnie niezależny od działań realizacyjnych dział B+R, który będzie odpowiadał za kreowanie nowych rozwiązań. Będziemy zamykać procesy, które wdramyane są od blisko dwóch lat. Mam tu na myśli głównie nowy system ERP. Zakres wykorzystania tego systemu na naszych budowach będzie pionierski w skali całej branży.

PRZYGOTOWUJEMY SIĘ, BY BUDOWAĆ NAWET NA... MARSIE

Grupa Adamietz ze Strzelec Opolskich pnie się w kolejnych rankingach generalnych wykonawców obiektów kubaturowych. W szczególności przemysłowych, logistycznych, użyteczności publicznej i mieszkaniowych. Spółka szturmem zdobyła zaufanie inwestorów. Właściciel, Rajmund Adamietz, dzięki swojej konsekwencji przekształcił małą rodzinną spółkę w przedsiębiorstwo zatrudniające ponad tysiąc pracowników w segmencie budownictwa. Opowieścią o trudnym dążeniu do nieustannego rozwoju dzielą się z nami Rajmund Adamietz, Prezes Zarządu, oraz Szczepan Kusibab, Wiceprezes Zarządu.

Builder: Co jest fundamentem tak dynamicznego rozwoju?

Rajmund Adamietz: Doskonali fachowcy, którzy nie boją się nieustannie stawianych przed nimi wyzwań. Staram się zawsze ich wspierać i motywować. W naszej firmie nie uznajemy powiedzenia, że czegoś się nie da. Szukamy rozwiązań. Dzięki profesjonalizacji procesów spółka jest zarządzana w sposób przejrzysty. Mimo tego, że się rozrastamy, zachowuje rodzinny charakter.

Szczepan Kusibab: Nie popadamy w rutynę, cały czas dbamy o wprowadzanie innowacji, nowoczesnych rozwiązań. Mamy własne biuro projektowe, pracownię badawczą, fabryki materiałów budowlanych. W tym bardzo nowoczesną linię produkcji płyt warstwowych pod marką Arpanel. Dzięki naszym spółkom jesteśmy w dużej mierze niezależni przy realizacji inwestycji. Znaczną część materiałów wykorzystywanych na naszych budowach wytwarzamy sami. Co najważniejsze, mamy wpływ na ich jakość i dostępność, co w aktualnej sytuacji rynkowej jest absolutnie kluczowe przy realizacji celów.

B: W 2020 roku epidemia zahamowała rozwój wielu branż, ale budownictwo nie odczuło dotkliwie jej skutków. Inwestycje szły pełną parą.

Czy w tym roku jest podobnie?

R.A.: Jest jeszcze lepiej. Tylko w spół-



Prezes Zarządu

RAJMUND ADAMIETZ

ce Adamietz przewidujemy ponad miliard złotych obrotu. Nasze ostatnie budowy to między innymi: hala firmy Broekelman należącej do koncernu Knauf Interfer SE (realizacja zdobyła tytuł Budowy Roku Opolszczyzny), magazyn koncernu Coca-Cola HBC w Radzyminie, hale dla PSA/Opel/Stelantis Manufacturing w Gliwicach, Capchem w Śremie (klient z Chin) czy Eko-Okna w Kornicach (jeden z największych producentów stolarki otworowej w Europie). To tylko kilka przykładów z Polski. Na rynku niemieckim, który staje się dla nas coraz istotniejszy, kończymy budowę fabryki dla Ciech SA oraz budujemy fabrykę dla Tesli pod Berlinem. To jeden z największych placów budowy w Europie, konkurujemy tam skutecznie z niemieckimi firmami.

S.K.: Permanentnie wzrastają obroty i zatrudnienie w spółce. W ostatnim roku tylko w głównej spółce przyjęliśmy 120 pracowników, była to przede wszystkim kadra inżynierska. Nie mamy problemów ze znalezieniem ludzi do pracy. Cała grupa Adamietz ma opinię dobrego pracodawcy. Gwarantujemy profity pozapłacowe, a także stabilność zatrudnienia i możliwości rozwoju. To niby oczywistości na dzisiejszym rynku, ale kluczem jest szacunek oraz uznanie dla pracowników, a o to w firmie bardzo dba-

my. W ubiegłym roku zdobyliśmy 9. miejsce (wśród 300 firm) w prestiżowym rankingu Pracodawca Roku. Nieocenione jest ponadstandardowe zaangażowanie kadry menadżerskiej i wszystkich pracowników. Mamy do siebie zaufanie, a zarządzanie właścicielskie sprzyja wzbudzaniu kreatywności. Mam wrażenie, że za jakiś czas wystartujemy w przetargu budowy jakiejś stacji na Marsie... To oczywiście żart, ale pokazuje, że mamy ogromną energię oraz potencjał. Jednocześnie nie zapominamy o pokorze i zdrowym dystansie do tego, co robimy.

B: Dużo mówi się ostatnio o problemach z materiałami, przerwaniu łańcucha dostaw z Azji i drożyznie. Drastycznie wzrosły ceny stali oraz wełny mineralnej.

R.A.: To fakt – coraz trudniej zarobić. Marże budowlane są coraz niższe, a konkurencja ogromna. Dlatego trzeba postawić na jakość, a także na nowoczesne propozycje dla klientów. Jak wspomniałem, obroty znacząco nam wzrosły, natomiast dużo trudniej w 2021 roku utrzymać godziwe marże, niezbędne dla kolejnych kroków rozwojowych.

S.K.: Jakość jest w naszej branży kluczowa. Budujemy na lata. Pracujemy na swój wizerunek. Dzisiejsza technologia mu-

si się sprawdzać także za 10–20 lat. Dlatego Grupa Adamietz zdobywa wszystkie nowoczesne certyfikaty związane z bezpieczeństwem, jakością czy innowacyjnością. Ostatnio wprowadziliśmy np. system zarządzania maksymalnie ograniczający wpływ naszej działalności na środowisko, co – jak wiemy – staje się palącym problemem dla naszej planety.

B.: Klienci to doceniają?

R.A.: Mamy bardzo dobre relacje z naszymi partnerami. W trakcie realizowania inwestycji, ale także po jej zakończeniu. Wielu inwestorów do nas wraca z nowymi projektami. Co jest chyba najlepszą reklamą, a w branży bardzo oczekiwanym i nobilitującym wydarzeniem. W tak trudnych procesach jak budowlane potrafimy zbudować, a także utrzymać relacje.

S.K.: Za całokształt naszych działań otrzymaliśmy od Polskiej Agencji Przedsiębiorczości nagrodę Made in Poland. Doceniono nasz rosnący wpływ na kształt i rozwój gospodarki narodowej oraz najwyższą jakość w obsłudze inwestycji. A także dokonania eksportowe. Otrzymujemy wiele innych nagród czy wyróżnień. To wszystko ważne i cieszy, ale najważniejsze jest zadowolenie, zaufanie naszych klientów, którego często doświadczamy. To satysfakcja osładzająca codzienne trudy. ■

Fot. arch. Grupa Adamietz



Wiceprezes Zarządu
SZCZEPAN KUSIBAB



W skład grupy Adamietz wchodzi m.in. spółki wspomagające *core business*: Opex – odpowiedzialna za budownictwo mieszkaniowe, Arpanel – produkująca nowoczesne płyty warstwowe, Formopex – specjalizująca się w produkcji konstrukcji stalowych czy Profilax – w profilach zimnogiętych, a także Rialex – producent systemów przenośnikowych, w tym suwnic. Filarem grupy jest Adamietz sp. z o.o., która koordynuje całokształt zasobów budowlanych grupy i jest partnerem rynkowym dla klientów oraz inwestorów obiektów przemysłowych, logistycznych. Tak w Polsce, jak w Europie. Oprócz inwestycji *strictly core*-owych Adamietz realizowała w ostatnim czasie wiele obiektów użyteczności publicznej, w tym szpital, przedszkole, żłobek w technologii pasywnej wraz z basenem, bibliotekę, centra handlowe, dworce. Obecnie buduje teatr letni w Szczecinie. Grupa ma oddziały w Lesznie, Olsztynie, Wrocławiu, Katowicach, Opolu, Rzeszowie i Łodzi, a od niedawna także w Warszawie.

BUDUJĄ DLA WYMAGAJĄCYCH

TRASKO
INVEST

Kompleksowość usług budowlanych oferowanych przez Trasko Invest jest zdeteminowana takimi wartościami, jak terminowość, wysoka jakość realizacji czy otwartość na nowe technologie z poszanowaniem zasad zrównoważonego rozwoju.



W duchu motto: „Budujemy dla wymagających” Trasko Invest nieustannie rozwija technologię i metodologię pracy oraz doskonali stosowane procesy i rozwiązania, by z sukcesem, kompleksowo realizować inwestycje. Przez ponad 20 lat obecności na rynku generalnego wykonawstwa, w Polsce oraz poza jej granicami, firma zrealizowała ponad 700 obiektów o powierzchni przekraczającej 4 miliony m².

Trasko Invest specjalizuje się w realizacji w systemie generalnego wykonawstwa

dużych, zaawansowanych technologicznie inwestycji w segmentach budownictwa ogólnego, przemysłowego i inżynierskiego – to między innymi obiekty wielkoprzemysłowe, centra handlowe oraz logistyczne, obiekty mieszkaniowe czy istotne dla środowiska projekty z zakresu branży OZE. Historia działalności Trasko Invest to systematyczne umacnianie pozycji w branży poprzez realizację wszystkich etapów inwestycji budowlanych obejmujących koncepcję, projekt budowlany i wykonawczy, fazę

realizacji, oddanie gotowej inwestycji „pod klucz”, a także skuteczny serwis gwarancyjny i pogwarancyjny.

Kompleksowo i proekologicznie

Kompleksowość usług budowlanych oferowanych przez Trasko Invest jest zdeteminowana takimi wartościami, jak terminowość, wysoka jakość realizacji czy otwartość na nowe technologie z poszanowaniem zasad zrównoważonego rozwoju. Firma proaktywnie zarządza projektami, stale poprawia prosperowanie łańcucha dostaw

oraz niezmiennie unowocześnia i upraszcza procesy budowy, a także wsparcia inwestycji. Trasko Invest podczas realizacji przedsięwzięć proponuje proekologiczne i zrównoważone rozwiązania, bowiem to branża budowlana ma odegrać jedną z kluczowych ról w osiągnięciu neutralności klimatycznej.

Wieloletnia strategia dywersyfikacji sektorowej oraz geograficznej przynosi efekty – firma posiada w portfolio zamówień różnorodne inwestycje zarówno na rodzinnym rynku, jak i w krajach europejskich. Rozwój segmentowy zaowocował rozpoczęciem produkcji konstrukcji stalowych, ślusarki aluminiowej oraz prefabrykatów żelbetonowych. Główne kierunki ekspansji to kraje Europy wschodniej, m.in. Rosja, Białoruś, Ukraina czy Łotwa. Przedstawicielstwo Trasko Invest w Rosji może poszczycić się ponad 20-letnim stażem realizacji usług w ramach generalnego wykonawstwa, a oddział firmy na Białorusi od ponad 10 lat nieustannie rozwija się i umacnia pozycję na tamtejszym rynku sektora budowlanego.

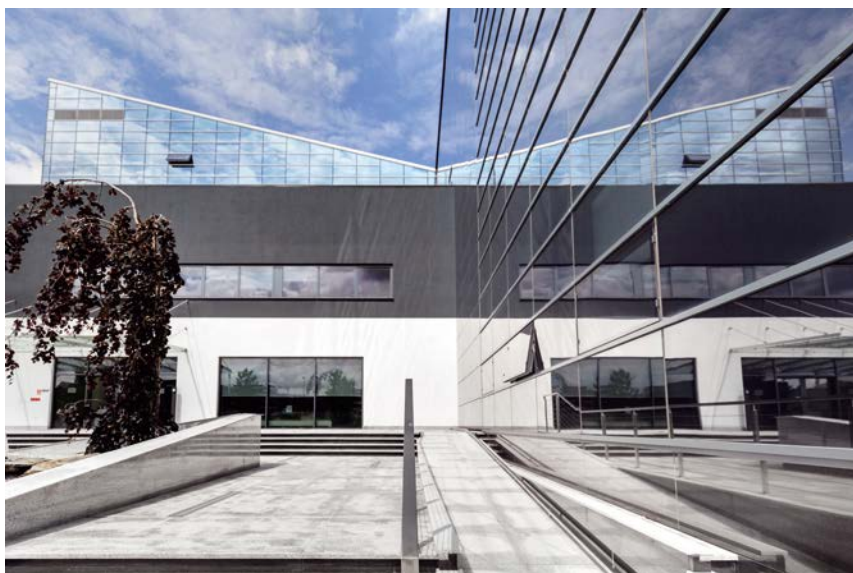
Usługi najwyższej jakości

Trasko Invest gwarantuje pełną kontrolę przebiegu procesu inwestycyjnego, krótkie terminy realizacji oraz wysoką jakość wykonania, co zostało docenione przez wielu inwestorów polskich i zagranicznych. Firmie zaufali między innymi tacy partnerzy, jak 7R Logistic, Panattoni Europe, Toruńskie Zakłady Materiałów Opatunkowych, Eko Okna, Plastica, Italmetal, DHL, Decathlon, Waimea Holding czy MMP Neupack Polska.

Celem polityki jakości Trasko Invest jest zaoferowanie klientom usług o najwyższej jakości, znacznie wykraczających poza wąsko rozumianą „nałożytą realizację inwestycji”. Wieloletnie doświadczenie, innowacyjne podejście do projektów, stabilna kondycja firmy oraz wykwalifikowana kadra specjalistów są kluczowymi składowymi realizacji zamówień na najwyższym poziomie oraz utrzymania stabilnej pozycji Trasko Invest w czołówce polskich firm w branży. ■



Fot. arch. Trasko Invest



RANKING

BUILDERRANKING **3.** edycja

300 NAJWIĘKSZYCH
FIRM Z BRANŻY

100 NAJWIĘKSZYCH
FIRM

PRODUCENCI

CZĘŚĆ 2. WERSJA DRUKOWANA I CYFROWA

KTO W GÓRĘ?

KTO UTRZYMAŁ, A KTO NIE OBRONIŁ SWOJEJ POZYCJI?

**! ZESTAWIENIA. PORÓWNAŃ. ANALIZY
KOMENTARZE EKSPERTÓW I MENEDŻERÓW**

DODATEK SPECJALNY MAGAZYNU BUILDER – STYCZEŃ 2022

CZĘŚĆ 3. **DEWELOPERZY** – LUTY 2022.

Szczegóły na: builderpolska.pl . [Facebook.com/BuilderPolska](https://facebook.com/BuilderPolska)

BUILD THE **FUTURE**
FUNDAMENTY I ROZWÓJ

Builder

pwc

dun & bradstreet