

System samowiercący zrewolucjonizował rynek geotechniczny

ISCHEBECK
TITAN



Z **BJÖRNEM ISCHEBECKIEM**, CEO, Friedr. Ischebeck GmbH, rozmawia
MARIUSZ KARPIŃSKI-RZEPA, Nowoczesne Budownictwo Inżynieryjne

Friedr. Ischebeck GmbH jako dostawca nowoczesnych rozwiązań dla budownictwa specjalnego i inżynieryjnego w zakresie geotechniki, systemów deskowań oraz obudów wykopowych działa już od 143 lat (od 1881 r.). Czy to Ernst Ischebeck wymyślił system samowiercący i rozpoczął jego produkcję? Na czym polega ta technologia?

Tak, to mój ojciec Ernst Ischebeck wynalazł system samowiercący. Miał doświadczenie w formowaniu gwintu na rurze, utrzymywał też kontakty z dostawcami rur do podpór stalowych i rozpór do wykopów. W swoim portfolio mieliśmy już nieco zbliżone produkty, ale dopiero kontakt z segmentem geotechnicznym oraz

zrozumienie potrzeb tej grupy klientów doprowadziły do odkrycia, że zastosowanie gwintowanych żerdzi rurowych jako elementu wiertniczego, a zarazem przewodu płuczkowego i jednocześnie elementu zbrojenia do przenoszenia obciążeń może być korzystnym rozwiązaniem.

Jakie produkty oferuje Friedr. Ischebeck GmbH?

Mamy trzy grupy produktów. Grupa produktów geotechnicznych z mikropalami samowiercącymi rozwija się najszybciej. Oprócz tego oferujemy systemy deskowania i wsporcze, głównie z aluminium, i systemy obudów wykopowych, również głównie z aluminium. Wszystkie te grupy opracowaliśmy, rozwijamy i produkujemy

w Niemczech, stąd dystrybuujemy je do krajów na całym świecie. Klienci kupujący nasze produkty uzyskują od nas również szerokie wsparcie techniczne, przydatne w rozwiązywaniu ich problemów projektowych i wykonawczych.

Jak przebiegał rozwój firmy?

Stopniowo dodawaliśmy grupy produktów do naszego portfolio. Zatem nie od początku produkowaliśmy taki asortyment jak obecnie. W latach 50. XX w. weszliśmy na rynek budowlany i zaczęliśmy od podpór stalowych, stalowych systemów wsporczych i stalowych obudów wykopów. Następnie przeszliśmy do podpór aluminiowych oraz aluminiowych systemów wsporczych, systemów deskowania stropów oraz aluminiowych obudów wykopów. Na końcu dodaliśmy produkt geotechniczny w postaci mikropali samowiercących.

Opisałem rozwój z perspektywy produktu, natomiast z perspektywy firmy zaczęliśmy działalność w Niemczech, które nadal są naszym głównym rynkiem. Dość wcześnie weszliśmy do krajów sąsiednich, takich jak Holandia, Wielka Brytania, Francja, później do Hiszpanii i dalej rozwijaliśmy się w Europie, ale także w innych częściach świata, które wydawały się nam bliskie kulturowo, takich jak Ameryka Północna i Ameryka Południowa, Australia i Nowa Zelandia. W międzyczasie pojawiliśmy się także na Bliskim Wschodzie oraz w Europie Środkowo-Wschodniej.

Jakie były kamienie milowe w rozwoju firmy?

Kamienie milowe wiążą się z wprowadzeniem na rynek dużych innowacji. Wiele osób nazywa je przełomowymi, jak np. iPhone firmy Apple, czyli coś zupełnie nowego. Patrząc wstecz, mam wrażenie, że firma Ischebeck również wprowadziła tego rodzaju innowacje, choć w tamtym czasie prawdopodobnie nazywano je inaczej. Wynalezienie pierwszej podpory wykorzystującej aluminium jako materiał na placach budowy było zdecydowanie czymś zupełnie nowym, a po zdobyciu

doświadczenia nastąpiło rozszerzenie tej innowacji również na system zabezpieczania wykopów. Korzystny stosunek nośności aluminium do jego masy ułatwia obsługę produktu i jest ogromną zaletą na placach budowy, gdzie wciąż większość robót wykonuje się ręcznie. Podobnie wynalezienie mikropali z żerdzi rurowych, które wcześniej realizowano zupełnie inaczej.

Ojciec powiedział mi, że w przypadku obu tych wynalazków w tamtym czasie kontaktowali się z nim konkurenci i niemal zaferowaliśmy im prawa do dystrybucji, aby przez większą firmę szybciej wprowadzić je na rynek. W przypadku aluminiowej podpory pomysł po prostu wyśmiano, nie mogąc wyobrazić sobie, że znajdzie zastosowanie. Tymczasem obecnie wszyscy duzi dostawcy mają aluminiowe podpory w swojej ofercie. Bardzo podobnie było z systemem samowiercącym. Na początku mówiło się o nim źle. Jednak oceniając z perspektywy czasu, prawdopodobnie był to raczej strach przed utratą własnego podstawowego produktu, gdyż historia pokazała, że system samowiercący jest sukcesem. Obecnie jest to rosnący rynek.

Od kiedy rozpocząłem pracę w firmie w 2004 r., notujemy międzynarodowy wzrost. Gdy zaczynałem, byliśmy obecni jako firma w sześciu krajach. Teraz działamy w 18 krajach i zatrudniamy łącznie 650 pracowników. Oznacza to, że główna spółka musi się rozwijać, by organizować i zarządzać również grupą firm lokalnych. Niełatwo to zadatować na konkretny rok, ale kamieniem milowym była zmiana funkcjonowania na dzisiejszą formę międzynarodowej grupy.

Jakie zasady przyświecają działalności firmy?

Są co najmniej trzy obszary wartości, które łączymy z naszą firmą. Jednym z tych obszarów jest odpowiedzialność, którą czujemy i ponosimy. Z jednej strony odpowiedzialność za naszych pracowników, ale także odpowiedzialność za nasze produkty, ich cechy i jakość, a z drugiej strony – za naszych klientów. A to prowadzi do drugiego obszaru – lubimy być traktowani i lubimy traktować naszych kontrahentów, czy to dostawców, czy klientów, jako partnerów na wysokim poziomie, z wysoką kulturą techniczną. Tak rozumiane partnerstwo powoduje, że musimy faktycznie posiadać deklarowane najwyższe kompetencje, a ponadto umieć rozmawiać i realnie pomagać naszemu partnerowi. Jako trzeci obszar wymienilibym innowacyjność i dynamikę, które są naszą jedyną



Siedziba i zakład produkcyjny Friedr. Ischebeck GmbH w Ennepetalu w Niemczech

szansą na kontynuowanie działalności, zwłaszcza gdy prowadzimy sprzedaż nie tylko w Niemczech, ale na całym świecie, w krajach z różnym poziomem kosztów i wszystkich innych czynników biznesowych. W Niemczech istnieje infrastruktura, wykwalifikowana siła robocza itp., ale jasne jest również, że koszty pracy są inne niż np. na Dalekim Wschodzie. Stąd nasza oferta i nasze produkty muszą przynosić inne korzyści i mieć unikatowe cechy. Nigdy nie będziemy najtańsi i nie będziemy oferować taniego produktu. W sytuacji, gdy chcemy dalej rozwijać firmę i dostosowywać ją do wymagań rynkowych, stanowi to niełatwe wyzwanie. Zatem kiedy opracowujemy produkt, musi on być wyjątkowy. To też oznacza, że jeśli konkurencja opracowuje dobre rozwiązanie, nie kopiujemy go. Tylko wtedy, gdy sami

będziemy mieć lepsze rozwiązanie, wprowadzimy je na rynek. Tak więc te obszary stanowią stabilny trójnóg naszej kultury organizacyjnej i mentalności.

Które z realizacji dały Panu największą satysfakcję?

Przychodzą mi na myśl projekty, w których z mojego punktu widzenia zrealizowano coś niezwykłego, czyli kiedy nasz produkt lub nasze doradztwo pomogło w uzyskaniu nadzwyczajnego rozwiązania lub gdy dzięki naszemu udziałowi w projekcie osiągnęliśmy głębszy poziom wejścia na dany rynek. Stosunkowo niedawno, bo w 2017 r., zakończono fantastyczny projekt w Gdańsku – Muzeum II Wojny Światowej. Wiele lat wcześniej była to arena do walk byków w Barcelonie. Stara arena została przerobiona na duże centrum handlowe i zachowano tylko fasadę. Dotychczasowa



Budowa Muzeum II Wojny Światowej w Gdańsku – kotwienie płyty dennej mikropalami iniekcyjnymi



Dawna arena do walk byków w Barcelonie – obiekt został tymczasowo podchwycony na mikropalach

murowana konstrukcja została zachowana, a cała masywna budowla stała na mikropalach ok. 5 m w powietrzu, więc można było zobaczyć zainstalowane mikropale, a pośrednio ocenić cechy i wydajność naszego produktu. Wszystko to razem pomogło zrealizować projekt i z mojego punktu widzenia był to jeden z tych projektów, które wzbudziły zaufanie rynku, zachęciły do jeszcze szerszego wykorzystania mikropali do podchwytywania fundamentów i w konsekwencji zaowocowały kilkoma fantastycznymi rozwiązaniami. Pomogło nam to nabrać większej pewności siebie, aby przejść na następny poziom.

Jakie macie plany na dalszą działalność w Polsce, czy planujecie np. unifikację?

Zaczęliśmy wiele lat temu od założenia Titan Polska i z powodzeniem wprowadziliśmy na polski rynek technologię mikropali samowierzących i gwoździ gruntowych. Z silnym lokalnym zespołem oprócz organizacji sprzedaży stworzyliśmy biuro projektowe oferujące doradztwo inżynierskie i na tej podstawie mój brat i ja podjęliśmy decyzję, że polski rynek jest dla nas ważny. Dlatego też, gdy pojawiły się pytania o przyszłość Titan Polska, bez zastanowienia zdecydowaliśmy się przejąć 100% jej udziałów i kontynuować pracę z tą firmą i zespołem, a także wspólnie z Jakubem Sierantem (nowym prezesem zarządu polskiego oddziału) opracować taką strategię, aby znaleźć najlepszy sposób funkcjonowania naszych produktów i usług w Polsce.

Na początku 2024 r. firma zmienia nazwę na Ischebeck Titan Polska Sp. z o.o. Dzięki temu marka Ischebeck Titan będzie

bardziej widoczna na polskim rynku. Rozumiemy bowiem, że lokalna firma jest blisko klienta, jest grupą ludzi o tej samej kulturze, krótkim czasie reakcji i bardzo dobrej obsłudze lokalnej. Natomiast integracja z grupą Ischebeck daje silne wsparcie bazujące na jej wiedzy, zapleczu i doświadczeniu, a mocniejsze wykorzystanie marki Ischebeck może przenieść tę siłę na rynek polski.

Każdy wasz produkt jest podpisany nazwą Ischebeck, która jest waszym nazwiskiem. Co potencjalny klient, który zobaczy tę nazwę, ma pomyśleć? Z czym ma się wiązać ta nazwa?

Pierwsze skojarzenie to takie, że ma do czynienia z inteligentnym produktem o najwyższej jakości. Klient może być pewny, że ta nazwa gwarantuje spełnienie wszystkich deklarowanych cech.

Jak Pan ocenia jakość konstrukcji geotechnicznych? Jak zweryfikować, że zostały wykonane prawidłowo?

Ponieważ integralną składową produktu finalnego jest instalacja, ważna jest ocena wykonawstwa. Trzon iniekcyjny nie jest czymś, co dostarczamy, ale jest on wykonywany na budowie podczas realizacji mikropali. Dlatego z myślą o wykonawcach organizujemy wiele seminariów. Zwykle w okresie zimowym, kiedy mają mniej robót, zapraszamy ich na poletko testowe w Ennepetal. Zapraszamy nie tylko projektantów, ale także operatorów wiertnic i wyjaśniamy im od podstaw zasadę działania systemu, aby rzeczywiście zrozumieli technologię oraz takie aspekty techniczne, jak na co zwracać uwagę podczas wiercenia, dlaczego korzystamy z płuczki

cementowej, a nie samej wody, lub dlaczego należy szorować otwór wiertniczy. Ogólnie rzecz biorąc, produkt jest stosunkowo prosty w obsłudze. Jeśli nie przekracza się określonej szybkości instalacji, można mieć pewność, że wierząc, stabilizujemy otwór, a na koniec wypełniając go od najgłębszego punktu, osiągamy wymaganą nośność i jakość mikropala.

Od lokalnych uwarunkowań zależy, w jaki sposób wiedza prezentowana na seminariach jest wprowadzana do praktyki budowlanej. Na niektórych rynkach istnieje system zapewnienia jakości w miejscach pracy, a operatorzy wiertnic muszą udowodnić, że zostali przeszkoleni i legitymują się stosownym certyfikatem. Z naszego punktu widzenia jest to dobre podejście, ponieważ chcemy uniknąć złych opinii lub awarii związanych z systemem samowierzącym, które mogłyby zniechęcić do jego stosowania. Jesteśmy zainteresowani dobrym produktem i kompatybilną, właściwą metodą instalacji.

W Polsce problemem na rynku wykonawczym jest stosowanie niespełniających norm materiałów w geotechnice. Jak to wygląda w Niemczech i innych krajach?

Występują duże różnice między rynkami. Istnieją rynki bez żadnych norm technicznych i wtedy chodzi o zrozumienie przez inżyniera istoty produktu i sensu wymagań, jakie system samowierzący musi spełniać. Jest to istotne, ponieważ jest używany jako żerdź wiertnicza, a następnie musi przenosić obciążenia i działać jak zbrojenie. Na niektórych rynkach wprowadzono zalecenia, np. w Stanach Zjednoczonych od FHWA (Federal Highway Administration), organu nadzoru budowlanego, lub zalecenia dotyczące projektowania mikropali z żerdzi rurowych. Powiedziałbym, że w Europie mamy korzystną sytuację regulacyjną i normy europejskie dla mikropali lub gwoździ gruntowych, które dają dobre wskazówki, jak korzystać z systemu, jak go projektować, a w niektórych przypadkach dobrze wskazują, jakie są wymagania materiałowe dla produktu. Sądzę, że jest jeszcze kilka obszarów do poprawy, ale obecne uregulowania są dobrą bazą. Natomiast trudne sytuacje tworzą dla nas organy branżowe lub nawet rządowe wydające rodzaj zatwierdzenia niezgodny z tymi normami. Dużym wyzwaniem stanie się również moment, gdy zgodnie z normami europejskimi będzie obowiązywał dla tego typu produktów znak CE. Oznaczenie CE będzie po prostu jedynie wskazywać, że produkt został przetestowany pod kątem

określonych kryteriów, ale nie powie, czy charakterystyka produktu będzie odpowiednia dla danego zastosowania. Będzie to odpowiedzialnością inżyniera projektanta lub wykonawcy, który go zastosuje. Z naszego punktu widzenia zapewnia to przejrzystość, gdyż każdy dostawca dla swojego produktu musi wykazać porównywalny zestaw cech technicznych. Ostatecznie jednak posiadanie znaku CE nie oznacza, że produkt może być używany w każdym konkretnym zastosowaniu.

Obecnie wydaje się, że kraje w Europie idą różnymi drogami, na niektórych rynkach potrzebne jest zatwierdzenie lub homologacja dla danego zastosowania. W ten sposób na podstawie kryteriów dla znaku CE organ rządowy zezwala: tak, ten produkt może być używany jako samowiercące mikropale, tymczasowe lub trwałe. Ale w większości krajów nie będzie to regulowane i w gestii projektantów i inżynierów pozostanie decyzja o zastosowaniu danego produktu. A zatem od nas, od całej branży, wymaga to jeszcze większego nacisku na edukację odbiorców. Technologia mikropali rozwijała się przez lata. Zaczęliśmy od stosunkowo małych średnic żerdzi i mniejszych obciążań. Teraz mikropale czy mikropale kotwiące są poddawane znacznym obciążeniom, zatem jeśli dojdzie do awarii, może to bezpośrednio spowodować katastrofę budowlaną, a tego chcemy uniknąć. Jedynym sposobem zapobieżenia takim sytuacjom jest świadomość techniczna użytkowników.

Państwa firma jest również zaangażowana w prace eksperckie i normalizacyjne. Mieć możliwość kształtowania oblicza współczesnej geotechniki to chyba duża satysfakcja?

Jest to satysfakcjonujące i zarazem bardzo potrzebne. Tak jak mówiłem wcześniej, wymyśliliśmy nasz produkt od podstaw. Nie chcę, aby zabrzmiało to arogancko, ale myślę, że znamy go najlepiej, ponieważ przeprowadziliśmy tak wiele testów, obliczeń i analiz, że naprawdę dogłębnie poznaliśmy produkt, jego zalety i ograniczenia. Chętnie dzielimy się tą wiedzą i pomagamy instytucjom budowlanym na całym świecie, takim jak DiBt w Niemczech czy IBC w USA. Również Instytut Techniki Budowlanej zna system i jego zastosowanie, zdefiniował wymagania, aby ułatwić użytkownikowi wybór odpowiedniego rozwiązania. Takiego zaplecza niestety brakuje w wielu innych krajach, gdzie odpowiedzialność spo-



Pamiątkowe zdjęcie po zwiedzeniu zakładu i przeprowadzeniu wywiadu w Ennepetalu, od lewej: Jakub Sierant, prezes zarządu Ischebeck Titan Polska Sp. z o.o., Björn Ischebeck, CEO, Friedr. Ischebeck GmbH, Mariusz Karpiński-Rzepa, redaktor naczelny czasopisma „Nowoczesne Budownictwo Inżynieryjne”, oraz Marcin Kowalski, menedżer sprzedaży deskowań i szalunków wykopowych

czywa na projektancie lub wykonawcy. Aby w pełni zrozumieć produkt, trzeba być nie tylko geotechnikiem, ale także znać się na stali i żelbecie. Jest tak wiele różnych niuansów konstrukcji mikropali samowiercących, że jednej osobie trudno jest uzyskać pełny obraz sytuacji i ją zrozumieć. Byłoby znacznie łatwiej, gdyby istniały prawne ramy techniczne, niepreferujące jednego lub drugiego dostawcy, ale po prostu opisujące dobrze działający, prawidłowy produkt i niezbędne zasady korzystania z niego. Jeśli tak się stanie, jestem przekonany, że rynek będzie wystarczająco duży dla wszystkich. Chcielibyśmy mieć konkurencję oferującą podobny, ale poprawny produkt. Dla nas największym wyzwaniem jest to, że na rynku jest wiele kopii naszego systemu samowiercącego, które wyglądają tak samo, ale są zupełnie inne, ponieważ zostały wykonane z innego gatunku stali, mają różne połączenia między żerdziami, a nawet inny gwint, a zatem nie mogą być stosowane tak samo, co nie zawsze jest bezpośrednio widoczne lub klarownie wyjaśnione. Mimo że nadal jesteśmy stosunkowo małą firmą wkładamy wiele wysiłku w prace normalizacyjne. Nie robimy tego dla siebie, ale dla całej branży, z powodów, które tu wyjaśniłem. Przyswieca nam myśl, że dzięki tej pracy w dłuższej perspektywie ulepszymy branżę, na czym wszyscy skorzystamy.

Czy powiedzieliśmy wszystko co najważniejsze o Friedr. Ischebeck GmbH?

Tak, rozmawialiśmy o historii firmy, o kamieniach milowych, o obecnych wyzwaniach. Mój brat i ja zarządzamy firmą od ponad 15 ostatnich lat, więc doświadczyliśmy w swoim czasie różnych wyzwań, takich jak kryzysy finansowe, COVID-19, inwazja Rosji na Ukrainę. Jesteśmy bardzo zadowoleni, że stanowimy część zespołu Ischebeck, jesteśmy blisko naszych pracowników i klientów. Wartości, poczucie partnerstwa i odpowiedzialności są dla nas ważne, ponieważ dają nam pewność, że możemy dalej inwestować i zrobić kolejny krok w rozwoju firmy, zwłaszcza w biznesie geotechnicznym. Nadal widzimy wiele możliwości rozwoju. Dostrzegamy też pewne wyzwania, którym musimy sprostać, ale patrzymy w przyszłość optymistycznie. Dzisiaj zwiedził Pan naszą siedzibę, więc ma Pan wyobrażenie o naszej fabryce. Wspomniałem krótko, że planujemy zmodernizować produkcję geotechniczną, co dla firmy naszej wielkości jest dużym wyzwaniem. Ale ponieważ Ischebeck to firma rodzinna, nie myślimy o niej krótkofalowo, ale bardziej pokoleniowo. Jeśli wspólnie z bratem zdołamy z sukcesem ją przeorganizować i rozwinąć, będziemy mogli przekazać ją następnemu pokoleniu. Taki jest nasz cel i cieszymy się, że mamy wokół siebie dobry zespół, który nam w tym pomaga.

Dziękuję za rozmowę.

www.titan.com.pl



Czytaj więcej



Zmieniamy się!

TITAN POLSKA

staje się częścią globalnej grupy

ISCHEBECK[®]
TITAN

ISCHEBECK TITAN POLSKA

od ponad 20 lat nasi specjaliści blisko klienta

www.titan.com.pl