

# Szukamy nowych rynków i szerszych możliwości



Z **PIOTREM KLEDZIKIEM**, prezesem zarządu Bilfinger Infrastructure SA, rozmawia **ANNA BIEDRZYCKA**  
zdjęcia: **BILFINGER INFRASTRUCTURE SA**

Piotr Kledzik (ur. 1972) jest absolwentem Wydziału Budownictwa Lądowego Politechniki Gdańskiej. Karierę zawodową rozpoczął w Hydrobudowie 6 SA, będąc kolejno inżynierem stażystą, majstrem, kierownikiem robót, kierownikiem budowy, kierownikiem grupy budów. W 2005 r. powrócił do rodzinnego Gdańska i podjął pracę w Hydrobudowie Gdańsk SA jako dyrektor oddziału budownictwa przemysłowego. Następnie kierował oddziałem budownictwa hydrotechnicznego tej firmy, awansował na stanowisko dyrektora technicznego i członka zarządu. W 2007 r. powierzono mu zadanie skonsolidowania polskich spółek budowlanych Koncernu BB w ramach nowo tworzonej firmy Bilfinger Infrastructure SA, której został prezesem zarządu. Jednocześnie jest prezesem zarządu Hydrobudowy 6 SA.



*Rok 2012 był ogromnym sukcesem polskiego budownictwa, ponieważ powstały setki kilometrów nowych dróg i autostrad, nowoczesne stadiony, piękne dworce kolejowe.*

*Do naszych sukcesów należą bez wątpienia: ukończenie na Euro 2012 tunelu Okęcie, stacji Stadion w Warszawie, obwodnicy Gdańska, zakończenie w terminie obwodnicy Zambrowa.*

**Część ekspertów i wykonawców uważa rok 2012 za katastrofalny dla budownictwa, wręcz początek jego końca. Czy podziela Pan ten pogląd?**

Uważam, że rok 2012 był ogromnym sukcesem polskiego budownictwa, ponieważ powstały setki kilometrów nowych dróg i autostrad, nowoczesne stadiony, piękne dworce kolejowe. Tyle tylko, że za ten sukces zapłacili wykonawcy. W niektórych przypadkach stało się tak z ich własnej winy, ponieważ zbyt optymistycznie podchodzili do ryzyk, które kryły się w podpisywanych umowach kontraktowych. Paradoksalnie więc, ten sukces był okupiony krzywdą wykonawców. Z tego doświadczenia należy wyciągnąć lekcję, planując inwestycje drogowe w perspektywie finansowej UE 2014–2020. Nie użyłbym jednak sformułowania, że nastąpił „koniec branży”. Bo co to oznacza tak naprawdę? Budownictwo zawsze będzie istnieć. Uważam, że branża została pokrzywdzona przez nierzetelne rozliczenie wielu kontraktów i nierzetelną współpracę ze strony zamawiającego.

**Rzeczą bez precedensu był niedawny list dyplomatów kilku krajów europejskich do ministra gospodarki Janusza Piechocińskiego z prośbą o interwencję. Chodzi o roszczenia firm budowlanych z tych krajów wobec GDDKiA. W sądach utknęły sprawy warte 10 mld zł. Czy Bilfinger Infrastructure SA (do końca stycznia 2013 r. Bilfinger Berger Budownictwo SA) ma w portfelu kontrakty zakończone dużą stratą i wynikające z tego roszczenia wobec zamawiającego?**

My również dostaliśmy surową lekcję. Na spotkaniu wigilijnym z moimi pracownikami w 2012 r. powiedziałem, że zrobili wspaniałą robotę na swoich kontraktach. Były to rzeczy niespotykane – majstersztyki sztuki inżynierskiej i czasami nawet nie wierzyłem, że w ogóle się uda je zrealizować, ale jak tylko mogłem, starałem się wspierać zespół. Jednakże była to także smutna chwila, bo musiałem im powiedzieć, że jestem zmuszony obniżyć płace i pożegnać się z wieloma z nich. Nie muszę mówić, jakie to było przykre. Nie stało się tak z powodu błędów w zarządzaniu firmą. To skutek błędów w systemie zamówień publicznych w drogownictwie. Bilfinger Berger Budownictwo SA w 2012 r. poniosło stratę, co nie zdarzyło się nigdy wcześniej w naszej firmie. W wielu obszarach musiałem znacząco

obniżyć prognozy sprzedaży i – jestem co do tego bardzo przekonany – nie stało się tak z winy Bilfingerera. Błędy w systemie są bardzo widoczne, list ambasadorów, o którym pani wspomniała, tylko to potwierdza. Mam nadzieję, że osoby odpowiedzialne za ten stan rzeczy wreszcie dostrzegą problemy, zaczną rozliczać roszczenia wykonawców za dodatkowe prace w kontaktach, tak aby bez tego zbędnego bagażu wejść w zadania nowej perspektywy budżetowej.

**Co zatem udało się zbudować Bilfingerowi w trudnym 2012 r.? Co było największym sukcesem firmy i całej branży? Co uznaje Pan za porażkę?**

Do naszych sukcesów należą bez wątpienia: ukończenie na Euro 2012 tunelu Okęcie, stacji Stadion w Warszawie, obwodnicy Gdańska, zakończenie w terminie obwodnicy Zambrowa. Natomiast największą porażką okazała się jakość współpracy przy niektórych inwestycjach. Wszyscy wiemy dokładnie, gdzie są kłopoty, i mamy świadomość, że trwają od dawna. Sposób rozwiązywania tych problemów i retoryka zamawiającego, wskazująca, że za wszystkie problemy związane z realizacją inwestycji drogowych odpowiada wykonawca – to nazwałbym największą porażką branży. Natomiast największym jej sukcesem jest wykonanie wręcz szalonego – z racji ogromnej skali inwestycji realizowanych w bardzo krótkim czasie – programu inwestycyjnego. Ani wykonawcy, ani strona publiczna nie do końca były przygotowane na taki boom. Ale przy okazji Euro 2012 branża zdała egzamin lepiej niż zamawiający.

**Duże imprezy sportowe na świecie, wymagające wielkiej infrastruktury, napędzają koniunkturę w branży budowlanej, a firmy wykonawcze bogacą się. To zupełnie inaczej niż w Polsce, gdy np. wykonawca Stadionu Narodowego po ukończeniu budowy upadł, pociągając za sobą innych. Podobnie przy budowie dróg budowanych na Mistrzostwa Europy w piłce nożnej, by wymienić tylko podwykonawców firmy DSS SA na budowie odcinka C autostrady A2. Jak to wytłumaczyć?**

Jak już wspominałem, publiczny zamawiający powinien w szeregu przypadkach rzetelnie rozliczyć się z kontraktu. Uważam, że trzeba o tym mówić głośno. Oddawanie spraw do sądu oznacza odwlekanie odpowiedzialności o trzy, cztery lata. Należy usiąść do stołu i szybko roz-

wiązać problemy. Sąd nie może stać się trzecim uczestnikiem procesu inwestycyjnego. Apeluję o to dla dobra współpracy przy kolejnych inwestycjach.

**W tej sytuacji jak Pan widzi przyszłość branży?**

Skuteczna realizacja inwestycji drogowych będzie odbywać się wtedy, gdy obie strony staną się równoprawne w kontraktach. Zamawiający powinien odpowiadać za to, jakiego wykonawcę wybrał, zamiast zasłaniać się ustawą o zamówieniach publicznych i kryterium najniższej ceny. Kwota nakładów na inwestycje w najbliższych latach napawa optymizmem. Jeśli jednak inwestycje będą prowadzone tak, jak w 2012 r., to perspektywy, przynajmniej dla Bilfingerera, nie są zbyt optymistyczne. Nie jestem bowiem w stanie sprostać ryzykom, które nakłada na wykonawcę strona publiczna. Nie mogę skalkulować wszystkich ryzyk, gdyż części z nich nie da się przewidzieć na etapie składania oferty. I często odpowiadając już nawet nie dziennikarzom, a swoim pracownikom na pytanie, dlaczego nie złożyliśmy oferty na drogę X czy most Y, budowane niedaleko nas, pytam, czy znają warunki kontraktowe. Wtedy wszystko staje się jasne – nie jesteśmy w stanie ich spełnić. Obym był złym prorokiem, ale w wielu wypadkach realizowane obecnie inwestycje, rozpisane na tak niekorzystnych dla wykonawców warunkach przetargowych, zakończą się jeszcze większymi kłopotami niż obecnie. Kontrakt jest dobry wtedy, kiedy – paradoksalnie – obie strony są niezadowolone. W obecnym systemie wykonawca jest na przysłowiowych „kolanach” – nie może zgłaszać swoich uwag, wszystko jest jego winą. Zamawiający stawia sprawę na swój sposób jasno: „Wykonawco, dajemy ci projekt, możesz z niego skorzystać, ale nie musisz. Wiemy, że projekt jest obarczony błędem, to znaczy – oficjalnie nie wiemy, w związku z tym weź go sobie, sprawdź albo nie sprawdzaj. Rób co chcesz, ważne, że ty za niego odpowiadasz”. Wiadomo, że jeżeli firma nie posłuży się projektem zamawiającego, to nie zmieści się w założonych terminach, więc tak naprawdę – nie ma wyboru. Ponosi jednak skutki zawartych w projekcie ewentualnych błędów. To zły system. Ryzyka mogą być po stronie wykonawcy, o ile ten przygotowuje projekt we własnym zakresie. Wtedy jednak trzeba dać mu czas, a nie narzucać ultrakrótkich terminów wykonawczych.



**To są powody dla którego Bilfinger nie wzięły udziału w przetargu na przebudowę mostu Grota-Roweckiego w Warszawie?**

Tak, główny powód to projektowy – konieczność utrzymania ruchu na moście, groźba utraty dotacji. Wybrana firma miała mieć 27 miesięcy na aktualizację projektu budowlanego, poszerzenie do pięciu pasów w każdym kierunku i modernizację Trasy AK. Inwestycję, która początkowo miała się zacząć „zaraz po Euro 2012”, trzeba rozliczyć najpóźniej do końca 2015 r., w przeciwnym razie grozi utrata unijnej dotacji. Od razu mówiłem, że nie składam oferty i nie ma dyskusji. Miałem rację, bo jak to wygląda, dziś widzimy. Firma Astaldi złożyła ofertę, nie patrząc na nic. Od wyniku przetargu odwołała się druga w kolejności firma, czeski Metrostav, która zarzuciła Włochom, że ich cena jest rażąco niska. Krajowa Izba Odwoławcza uznała protest Czechów. Nakazano powtórzenie przetargu, ale gdyby Astaldi odwołał się, to minęłyby kolejne miesiące, zanim wyłoniono by wykonawcę. Przetarg na dostosowanie Trasy AK do wymogów drogi ekspresowej ciągnął się od 2011 r. i zakończył dopiero w maju br. Po co to wszystko? Od pół roku moglibyśmy mieć wybranego wykonawcę i od pół roku mogła odbywać się realizacja, gdyby system zamówień działał na innych zasadach, według innych kryteriów.

**Czy nie warto zaangażować się mocniej w inne obszary budownictwa?**

Tak, już to robimy – dywersyfikujemy działalność. Jesteśmy obecni na rynku

hydrotechnicznym, kanalizacji, irygacji. Możemy działać również na rynku kolejowym w zakresie infrastruktury. Składamy oferty na budowę obiektów typu energetycznego, gdzie wraz z wyspecjalizowanymi spółkami koncernu Bilfinger wykonujemy m.in. roboty konstrukcyjne. Dywersyfikacja branżowa w kraju to pomysł, który zacząłem wdrażać trzy lata temu i taka taktyka już się sprawdza. Przykładowo, realizujemy teraz jeszcze kilka kontraktów hydrotechnicznych w Nysie.

**Czy większe ryzyko towarzyszy realizacji kontraktu na rynku prywatnym, czy dla inwestora publicznego?**

Te ryzyka się różnią, ale na chwilę obecną powiedziałbym, że wynaturzenie systemu zamówień publicznych powoduje, że właśnie zamówienia publiczne są obciążone większym ryzykiem. To dość zaskakujące, bo teoretycznie trudno o niewypłacalność państwowego inwestora. Bilfinger miał już jednak budowy, z których musiał zejść za porozumieniem, bo zamawiający nagle oświadczył, że nie ma pieniędzy.

**Które rozwiązania najbardziej demontują funkcjonowanie branży? Co by należało w pierwszej kolejności zmienić?**

Po pierwsze, uważam, że dyktat najniższej ceny jest zabójczy. Albo należy z góry wykluczać ofertę z najniższą ceną, albo rozsądnie i bardzo precyzyjne zdefiniować kryterium rażąco niskiej ceny. Najlepiej opracować kryterium wzorcowe, które będzie się sprawdzało. Po drugie, swego czasu popularne stało się hasło, że należy całkowicie otworzyć rynek budowlany

*Uważam, że dyktat najniższej ceny jest zabójczy. Albo należy z góry wykluczać ofertę z najniższą ceną, albo rozsądnie i bardzo precyzyjne zdefiniować kryterium rażąco niskiej ceny.*

w Polsce, aby zwiększyć jego potencjał. Otóż twierdzą, że otworzyliśmy rynek na oścież, nie zwiększając ani o jotę jego potencjału. Wprowadziliśmy za to bałagan, ludzie uciekli pracować do Irlandii, a właśnie ludzie są potencjałem rynku. Zrobiliśmy miejsce dla pomysłów, ale także dla firm, z zupełnie innego świata, które w ogóle nie znały warunków budowania w Polsce. Generalna Dyrekcja chwali się współpracą z 200 firmami – proszę wymienić inwestora publicznego w którymś z krajów europejskich, który tak postępuje... Po trzecie, nierzetelne rozliczenia kontraktu. Zamawiający płaci za to, co zostało wcześniej uznane. A zostaje uznane ledwo od kilkunastu do kilkudziesięciu procent tego, co faktycznie wykonano. Z tego powodu upadają firmy wykonawcze. Powstają za-tory płatnicze, mimo że inwestor płaci.



### **Zawarte zostało też Porozumienie dla Bezpieczeństwa w Budownictwie. Bilfinger Infrastructure SA jest jednym z jego sygnatariuszy.**

Bezpieczeństwo to bardzo ważny temat. Kilka znamienitych dużych firm powiedziało sobie kiedyś, że w dziedzinie bezpieczeństwa nie będziemy ze sobą konkurować. I postaramy się wypracować standardy, mobilizując zarazem cały rynek wykonawczy do wzięcia z nas przykładu, w myśl zasady: przestrzegamy procedur bezpieczeństwa, jeśli chcesz pracować z nami, musisz postępować tak samo. Zdaję sobie sprawę z tego, że to jest trudne, ale zacytuję brzmiące nieco patetycznie, lecz mądre hasło, że nie jakość kosztuje, ale kosztuje brak jakości. I w związku z tym bezpieczeństwo też kosztuje, ale to jest jedyna słuszna droga. Musimy wypracować możliwie najwyższe standardy. Wciąż jeszcze polski budowlaniec ma opinię pracownika, niestety nierzadko uzasadnioną, kompletnie lekceważącego przepisy BHP. Tak nie powinno być, nie ma na to zgody. Według mnie to bardzo dobra idea. Od początku bardzo wspierałem pomysł, byłem jednym z sygnatariuszy tego porozumienia i do dzisiaj aktywnie działam w tej strukturze.

### **Jakie kontrakty Bilfinger ma w portfelu?**

Budujemy, w konsorcjum z Eurovia Polska, ostatni fragment Drogowej Trasy Średnicowej, łączącej miasta aglomeracji śląskiej na trasie Katowice – Gliwice, odcinek oznaczony jako G2 – od ul. Kujawskiej do istniejącego węzła drogi krajowej nr 88 i ul. Portowej. Ta jedna z największych drogowych inwestycji w historii Gliwic będzie przebiegała w śródmiejskiej części miasta. Na tym odcinku powstanie aż 14 obiektów inżynierskich – wiaduktów, mostów, kładek technologicznych oraz tunel o długości prawie 500 m. Inwestycja ma zostać zrealizowana do końca 2014 r. Na ukończeniu jest trasa S2 w Warszawie. Budowa 11-kilometrowego odcinka między węzłem autostrady A2 w Konotopie, a lotniskiem Chopina miała być gotowa na Euro 2012. Za wielomiesięczne opóźnienie odpowiada GDDKiA. Doliczyliśmy się 47 nierozwiązanych problemów, których podłożem jest głównie dokumentacja projektowa. Do najważniejszych należą brak zatwierdzonej organizacji ruchu, brak projektów do wprowadzanych zmian oraz brak płatności za poniesione koszty ogólne. Z innych kontraktów drogowych realizujemy m.in. modernizację węzła

Jeśli jednak przez kilka miesięcy w przedłużonym okresie realizacji nie otrzymuje się zwrotów kosztów ogólnych, które są naturalną sprawą, gdyż są na bieżąco kontrolowane, a potem dostaje się nagle, po kilku miesiącach, po interwencji na najwyższym szczeblu, tylko jakiś ułamek tych kosztów, to znaczy, że inwestycję kredytuje wykonawca, i to na kwoty rzędu kilkunastu, kilkudziesięciu milionów złotych. I to jest problem, tu powstaje zator. Mnie to bardzo boli, a urzędnika to nie obchodzi, bo to nie są jego pieniądze. Nie mam wtedy jak zapłacić swoim pracownikom, swojemu nadzorowi, podwykonawcom itd. Kiedy zapytałem inwestora, czy mam inżynierowi kontraktu wyłączyć prąd, ponieważ dotąd nie otrzymałem środków na koszty energii, to usłyszałem, że stosuję presję. Presję? Dostawca energii obciąży mnie karami umownymi, więc albo nie zapłacę ludziom, albo zapłacę za prąd.

### **A kontrakt, z którego jest Pan zadowolony?**

Jest wiele dobrze zrealizowanych kontraktów, najczęściej dzięki współpracy ludzi. Nie chcę nikogo wyróżniać, aby kogoś nie pominąć. Na Euro 2012 sporo udało się zrobić. Dzisiaj jednak mówimy tylko o tym, co się nie udało, ponieważ nie zostały właściwie rozliczone wszystkie kontrakty. To kładzie się cieniem na ocenie całego ruchu budowlanego ostatnich lat.

### **Jest Pan przewodniczącym Rady Polskiego Związku Pracodawców Budownictwa. Jakie są cele tej organizacji?**

To jest organ, który ma o tych wszystkich problemach mówić i starać się je rozwiązywać. Na czele Związku stoi Rada, której członków, w tym przewodniczącego, wybiera walne zgromadzenie. W składzie Rady są bardzo znane osoby z kręgu budownictwa oraz reprezentanci innych organizacji, m.in. Polskiego Kongresu Drogowego, Polskiego Stowarzyszenia Elektroenergetycznego, Związku Pracodawców Branży Usług Inżynierskich. Na posiedzeniach dyskutujemy, sterujemy Związkiem tak, żeby on właściwie nas reprezentował i był skuteczny w działaniu. Prezes zarządu PZPB reprezentuje nasze interesy w codziennych rozmowach z firmami. Natomiast Rada ma działać programowo, nadzorczo, nadawać kierunek rozwojowi branży. Takie jest moje zadanie, wyznaczone mi przez Związek już półtora roku temu. Otworzyliśmy się na inne organizacje, wstąpiło w nasze szeregi osześć organizacji z branży, m.in. wymienione wyżej. Teraz naszym głównym zadaniem jest szybkie reagowanie na przyspieszający potok zdarzeń w budownictwie. Uważam, że taka organizacja jak PZPB jest bardzo potrzebna, musi być właściwie reprezentowana i doceniana – strona publiczna powinna korzystać z naszego doświadczenia i rad.

drogowego w Częstochowie. Zadanie dotyczy przebudowy skrzyżowania drogi krajowej nr 1 (łączy Opole z Kielcami) i drogi krajowej nr 46, budowy wiaduktu na skrzyżowaniu z DK-46 i połączenia z ul. Srebrną. Prace rozpoczęły się wiosną tego roku i potrwać dwa lata. Za granicą budujemy most w Tresfjord w Norwegii i ubiegamy się o kilka innych kontraktów mostowych.

**Porozmawiajmy o zmianach, które zostały wdrożone w firmie w tym roku – zmiana nazwy, zmiana struktury...**

Zmiana nazwy naszej spółki jest konsekwencją zmian w centrali. Koncern skrócił swoją nazwę z Bilfinger Berger na Bilfinger. Uznano, że ma być krótsza. Trochę szkoda, bo pan Berger urodził się w Sępólnie Krajeńskim, pięknym miasteczku w Kujawsko-Pomorskiem, którego władze są zaprzyjaźnione z naszą firmą. Zostałem zaproszony, aby w miejscu, gdzie urodził się współtwórca potęgi firmy Bilfinger Berger, otworzyć plac zabaw dla dzieci. Jak słyszałem, właśnie stamtąd pan Berger eksportował wozami konnymi drewno do Niemiec, co było początkiem jego późniejszej fortuny.

**Firma ma już prawie 130 lat.**

Tak, a jej korzeni należy szukać właśnie w Sępólnie Krajeńskim. W ramach Bilfinger tworzymy centrum kompetencyjne infrastruktury, otwierając się nie tylko na Polskę, ale i zagranicę. Stąd też angielskojęzyczna nazwa – Bilfinger Infrastructure. Zmiany nastąpiły w całym koncernie, zoptymalizowano strukturę pod względem efektywności i rentowności, tworząc większe jednostki, np. Bilfinger Industrial. Wszystkie mają logo Bilfinger – ponieważ koncern doszedł do wniosku, że w wielu miejscach nie jest znany jako Bilfinger, lecz kojarzony z różnymi firmami, które pozyskał w trakcie swojej działalności – a następnie rozszerzenie, określające profil działalności. Bilfinger jako grupa kładzie bardzo silny nacisk na działanie synergiczne, tak aby poszczególne jednostki pomagały sobie wzajemnie. Ponadto również w tym roku zostały utworzone ponadstrukturalne organizacje krajowe. Tak więc, oprócz tego, że zarządzam Bilfinger Infrastructure SA, jestem także administratorem Bilfinger w Polsce i krajach bałtyckich. Wokół mnie skupiają się inne firmy i razem tworzymy grupę przedsiębiorstw. Chcemy wykorzystać siłę grupy. Zorganizowaliśmy już pierwszą konferencję

regionalną. Zgłaszano bardzo ciekawe pomysły, wiele osób mogło się poznać osobiście, co także ułatwi współpracę w przyszłości.

**Dzięki tej reorganizacji segmentu budowlanego koncernu będą Państwo realizować prestiżowy kontrakt w Norwegii?**

Kontrakt na budowę mostu w Tresfjord już realizujemy. Na mocy rozporządzenia koncernu, naszemu zarządowi przypadła w udziale realizacja kontraktów na rynkach, gdzie Bilfinger jest obecny, m.in. Norwegii i Niemczech, a może również na wschodzie. Przygotowujemy oferty do czterech innych przetargów mostowych w Norwegii, mam nadzieję, z pozytywnym skutkiem. Proszę nie myśleć, że uciekam z Polski, czy uważam, że dla nowego rynku zostawiam rynek krajowy. W liczącym obecnie – po zwolnieniu 400 osób w programie restrukturyzacji zatrudnienia – ok. 800 osób zespole Bilfinger Infrastructure pracują wyłącznie Polacy. I zawsze będzie nam tutaj bliżej. Cóż, jeśli nie jestem w stanie sprostać procedurom kontraktowym, które u nas obowiązują, to muszę wskazać możliwości w innych krajach. Łatwiej wystartować w przetargu na budowę mostu w Norwegii niż, o zgrozo, w przetargu na most w Polsce. Odpowiedziałem już na pytanie, dlaczego nie staraliśmy się o kontrakt na przebudowę mostu Grota-Roweckiego w Warszawie. Musiałem złożyć ofertę gdzie indziej, bo moim zadaniem, pierwszym i najważniejszym, jako prezesa zarządu jest utrzymanie potencjału firmy.

**Może Pan powiedzieć coś więcej o samym projekcie? Bo z tego co można przeczytać w prasie, to potężna inwestycja.**

To bardzo interesujący pod względem technicznym most, który łączy dwa brzegi fiordu w miejscowości Tresfjord, do tego bardzo malowniczy. W przyszłości będzie naszą wizytówką. To jest most drogowy, sprężony, żelbetowy, dwie główne podpory typu kesonowego będą zatopiane. W skład projektu wchodzi most Tresfjord o długości 1290 m i tunel Vagstrand na E136. Kontrakt obejmuje konstrukcję mostu Tresfjord, a także wykonanie prac w Remmem (wzmocnienie nasypu, przebudowa drogi lokalnej i konstrukcja przepustu dla drogi lokalnej). Nabrzeże o długości ok. 750 m z Vikebukt jest częścią projektu tunelu, który również należy

do inwestycji prowadzonej przez koncern Bilfinger. Roboty planowane są do 2015 r.

Przypomnę, że nasza firma ma duże doświadczenie w konstrukcjach mostowych w Polsce, to ponad 1000 mostów wybudowanych od 1945 r. W ciągu ostatnich pięciu lat Bilfinger Infrastructure SA z sukcesem zbudował ponad 8 km mostów z betonu sprężonego, głównie dźwigary o przekroju skrzyniowym. Do ich wykonania użyto różnych metod – na rusztowaniach, metody wspornikowej i metody stopniowego nasuwania.

**A oprócz tego, co będą Państwo jeszcze robić w Norwegii?**

W przetargu na inny most, również w Norwegii, zajęliśmy drugie miejsce, wysokie, lecz niestety nieprzekładające się na wymierne korzyści. W tej chwili negocjujemy z jednym z dużych koncernów norweskich umowę podwykonawczą, być może będziemy odpowiedzialni za jeden z mostów. Jak już mówiłem, startujemy w kilku przetargach na obiekty mostowe. W przyszłości na pewno będę oferował roboty mostowe, ponieważ dużo łatwiej wyeksportować potrzebne materiały niż w przypadku robót drogowych, które logistycznie są bardzo silnie związane z lokalnymi producentami i obszarem działania.

**Przygotowywane też były projekty z myślą o inwestycjach na Ukrainie.**

Generalnie sondujemy rynki wokół Polski. Jeżeli chodzi o rynki wschodnie, to doskonale zdajemy sobie z tego sprawę, że kierują się one innymi zasadami. Chcemy tam istnieć jako *technology partnership agreement* – dostarczać technologię i, być może, nadzór, kluczowy sprzęt, ale bez logistyki materiałowej i kontaktu z klientami. Do tego potrzebujemy partnera lokalnego. Tylko w takim modelu możemy eksportować nasze usługi na wschód. Firma nie jest dziś przygotowana, żeby podpisać kontrakt generalne wykonawstwo w którymś z regionów Kazachstanu, Uzbekistanu czy Ukrainy i dostosować się do panującego tam systemu.

**W takim razie czego Panu życzyć na zakończenie naszej rozmowy?**

Rzetelnego rozliczenia zakończonych kontraktów, rozsądnych zasad w nowych kontraktach i – jako budowlancomu działającemu w samorządzie gospodarczym budownictwa – sprawiedliwej oceny całej branży.

**Tego życzyć i dziękuję za rozmowę.**