

Przełomowa technologia magazynowania ciepła już w Polsce

Nowa era transformacji SEFAKO

Rozmowa ze Sławomirem Kosibą, Prezesem Zarządu Fabryki Kotłów SEFAKO S.A.



Jako krajowy lider w dziedzinie produkcji instalacji elektrociepłowniczych, ogłosili Państwo strategię na lata 2026 do 2030. Towarzyszy jej hasło „SEFAKO wnosi nową energię”. Na jakich założeniach się ona opiera i w jaki sposób doświadczenie ponad 50 lat działalności firmy pomoże w budowaniu nowej tożsamości opartej na rozwiązaniach niskoemisyjnych?

To hasło ma dwa konteksty. Pierwszy jest oczywisty – zmienia się świat, gospodarka i rynek energetyczny, który oczekuje niekonwencjonalnych technologii. Drugi aspekt nawiązuje do tego, że firma podąża za tymi zmianami. Chcemy pokazać, że wyzwania towarzyszące transformacji energetycznej napędzają nasz zespół. Doświadczam tego codziennie – widzę,

jak ta nowa energia napędza nas w kreatywnym reagowaniu na potrzeby rynku. Jesteśmy gotowi, aby sięgać po najwyższe cele i je realizować.

Kapitał, który wnosimy do tej strategii, to przede wszystkim nasze wieloletnie doświadczenie, wiedza i odpowiedzialność za jakość i produkt, czyli dokładną zgodność tego, co oferujemy z założonymi parametrami.

W założenia te wpisują się prace nad wprowadzeniem na polski rynek przełomowej szwajcarskiej technologii TWEST, nazwanej u Was PowerTherm, która otwiera nową perspektywę w krajowej energetyce. Czym jest to rozwiązanie i czy będzie „game changerem” w ciepłownictwie? Dzięki temu produktowi wychodzimy poza tradycyjny sektor, w którym się specjalizujemy. Już nie jesteśmy tylko „Fabryką Kotłów”. To rozwiązanie otwiera przed nami dostęp do innych gałęzi przemysłu i do technologii nieosiągalnej do tej pory w Polsce. Odpowiada na potrzeby transformacji energetycznej, stabilności sieci i efektywnego wykorzystania OZE.

Z technologicznego punktu widzenia jest to modułowy, kontenerowy magazyn ciepła, które produkowane jest z energii elektrycznej. Ciepło przechowywane jest w kompaktowych blokach i oddawane w postaci pary technologicznej o temp. 540°C. Jest to bardzo efektywne ekonomicznie rozwiązanie, bowiem system „ładuje się” elastycznie w najbardziej korzystnych cenowo momentach w ciągu doby, poza szczytem energetycznym, a ciepło oddawane jest wtedy, kiedy jest najbardziej potrzebne. Cechuje się zerową emisją CO₂ podczas pracy, 98-procentową sprawnością, a moc i pojemność z uwagi na modułowość tego systemu jest skalowalna. Instalacja ma budowę modułową, można ją rozbudowywać.

Czy można pokusić się o stwierdzenie, że mówimy o innowacyjnym otwarciu w branży energii cieplnej i o nowej jakości?

Aspekt ten jest naszym pierwszym celem i jednym z istotnych elementów strategii SEFAKO. Nasza oferta dotycząca tego systemu jest kompleksowa i obejmuje zaprojektowanie i wyprodukowanie wg zapotrzebowania, dostawę, montaż, uruchomienie, certyfikację, ser-

wis gwarancyjny i pogwarancyjny oraz system monitoringu i wsparcia technicznego. Technologia będzie dostępna w formule bezpośredniego zakupu, wynajmu długoterminowego lub abonamentu na dostawy energii. To zupełnie nowa perspektywa dla polskiego ciepłownictwa. Mamy dokładnie przygotowany plan działania rynkowego. Rozwiązanie znajdzie szczególne zastosowanie w przemyśle spożywczym, chemicznym, farmaceutycznym. Może też sprawdzić się w elektrociepłowniach i elektrowniach szczególnie tych zintegrowanych z OZE. Ciekawym przykładem korzyści z zastosowania systemu PowerTherm jest kombinacja generacji w klasycznym ujęciu przy zastosowaniu okresów niskich cen z usługami stabilizacji sieci dla PSE.

Gdzie Pan obecnie widzi największe szanse, a w czym upatruje ryzyka dla polskiej branży energetycznej? Musimy być przygotowani na to, że energetyka będzie coraz bardziej rozproszona. To najlepszy sposób na podniesienie naszego bezpieczeństwa w szczególności na skutek niekorzystnych zjawisk geopolitycznych. Musimy posiadać system, który możliwie maksymalnie będzie wykorzystywał zróżnicowane źródła. PowerTherm jest jednym z elementów tej niezależności. Nadal działa w strukturach sieci, ale jest bardziej odporny na uszkodzenie, może pracować bezpośrednio z instalacją fotowoltaiczną z czym infrastruktura konwencjonalna ma nadal problem. Nasz magazyn jest w pełni autonomiczny – jednocześnie generuje, akumuluje i wyzwała energię cieplną.

SEFAKO, zatrudniając ok. 800 osób, jest znaczącym pracodawcą w woj. świętokrzyskim. Czy nowe otwarcie obejmuje również ten obszar oraz jaki będzie miało wpływ na zarządzanie tak znaczącym dla polskiej gospodarki przedsiębiorstwem?

Aktywnie uczestniczymy w procesie dekarbonizacji kraju i stawiamy na rewolucję w dziedzinie produkcji ciepła, ale już zaczynamy eksplorować kolejny obszar, jakim są technologie

wodorowe jako źródła energii. Myślimy też o technologiach związanych z wychwytywaniem i przetwarzaniem dwutlenku węgla. Żeby móc efektywnie realizować te plany potrzebujemy doskonale przygotowanej kadry. Stawiamy na rozwój kompetencji naszego zespołu tak, aby wzmocnić wewnętrznie jego siłę.

Musimy wypracowywać wartość dodaną, bo dzięki zyskom podnosimy wartość spółki. Chcemy konsekwentnie budować markę, która jest już rozpoznawalna w wielu dziedzinach gospodarki nie tylko w Polsce i Europie, ale i na świecie. Nasze instalacje pracują w wielu krajach, w tym tak odległych, jak Oman, Arabia Saudyjska, Trynidad i Tobago, Indonezja, Grenlandia, czy Tanzania. Intensywnie przygotowujemy się do uruchomienia produkcji serdynej przełomowego dla gospodarki rozwiązania, co planowane jest na początek drugiej połowy tego roku.

Rozmawiała Joanna Chrustek

SEFAKO
GRUPA KAPITAŁOWA TFS

POWER THERM
BEZPIECZNIWO ENERGETYCZNE
TWOJEGO BIZNESU

Instalacje technologiczne

Kompetentny partner przemysłu

Przedsiębiorstwo Techbud-Toruń Sp. z o.o. na przestrzeni 22 lat działalności zdobyło uznanie jako firma działająca zgodnie z zasadami uczciwej konkurencji, dbająca o wyjątkowe relacje z kontrahentami, realizująca kontrakty terminowo i przy zastosowaniu nowoczesnych technologii. Jej wizytówką jest doświadczony zespół oraz bezpieczeństwo wykonywanych prac z zakresu stalowych instalacji przemysłowych głównie dla branży spożywczej i chemicznej.

Fachowy wykonawca

Firma działalność rozpoczęła w roku 2004 jako 5-osobowy zespół. Pierwsze zlecenia były zatem niewielkie, ale wszystkie działania ukierunkowane były na jak najwyższy poziom spełnienia oczekiwań inwestorów. Wraz z upływem czasu przedsiębiorstwo się rozwijało, zwiększało zatrudnienie i zdobywało coraz większe zaufanie wśród klientów. Dziś konsekwentnie skupia się na działalności w branżach spożywczej, chemicznej i paliwowej, ale nie zamyka się również na inne wyzwania, które stawia rynek i potrzeby inwestorów. Oferuje szeroki zakres prac przy realizacji nowych instalacji produkcyjnych oraz remontach i modernizacjach

tych istniejących. Prace obejmują m.in. projektowanie, prefabrykację, montaż i demontaż konstrukcji stalowych, instalacji technologicznych i maszyn różnych typów, rurociągów czy zbiorników, a także usługi spawalnicze i ślusarskie. – Co ważne, prowadzone działania nie powodują konieczności zamknięcia modernizowanych obiektów. Duży nacisk stawiamy na najnowsze technologie i cały czas poszerzamy zakres naszych kompetencji oraz modernizujemy zaplecze techniczne tak, aby dzięki temu jeszcze lepiej spełniać oczekiwania klientów i być konkurencyjnym partnerem dla obecnych i przyszłych inwestorów – mówi Marian Cydzik, Prezes Zarządu spółki.



Budowa zakładowej oczyszczalni ścieków przemysłowych w Cukrowni Nakło

Gwarancja jakości

Utrzymanie najwyższych standardów realizowanych prac zapewnia wdrożony zintegrowany system zarządzania, zakładowa kontrola produkcji,

norma wymagań spawalniczych oraz posiadanie decyzje Prezesa Urzędu Dozoru Technicznego uprawniające do wytwarzania, modernizacji i naprawy zbiorników bezci-

śnieniowych i ciśnieniowych oraz rurociągów technologicznych.

Pracownicy Techbud-Toruń Sp. z o.o. na co dzień sprawdzają się w praktyce przy projektach, realizowanych na terenie całej Polski, a ich wiedza, kreatywność i zaangażowanie pozwalały sprostać każdemu wyzwaniu. Wysoko wyspecjalizowana i doświadczona kadra daje gwarancję wykonywania skomplikowanych prac, przy utrzymaniu najwyższych standardów jakości. Firma na stałe współpracuje również z projektantami posiadającymi wieloletnie doświadczenie.

Wśród najbardziej znaczących realizacji Techbud-Toruń były prace przy inwestycjach takich przedsiębiorstw,

jak Krajowa Grupa Spożywcza S.A. (Cukrownie: Nakło, Malbork, Kruszwica, Dobrzeń, Kluczewo, Krasnystaw), Pfeifer&Langen Polska S.A. (Cukrownie: Gliniojeck i Gostyń), Nordzucker Polska S.A. (Cukrownia Chelmża), Qemetica Soda Polska S.A. (zakłady w Inowrocławiu i Janikowie), Bazy Paliw PERN S.A., GZNF Fosfory Sp. z o.o. w Gdańsku, Zakłady Chemiczne „Luvena” S.A. w Luboniu k. Poznania oraz Bunge Polska w Kruszwicy i Brzegu.

Robert Czubak



ARKOP – 35 lat działalności

Posiadające ugruntowaną pozycję, 35-letni dorobek i sprawdzoną efektywność Przedsiębiorstwo Budowlane ARKOP (Wrocław), specjalizujące się w inwestycjach przemysłowych, inżynieryjnych i mieszkaniowych, stoi przed najważniejszymi zmianami organizacyjnymi w swojej historii.

Rozmowa z **Krzysztofem Pianowskim**, Właścicielem i Prezesem Zarządu firmy ARKOP Sp. z o.o. Sp. k.

Co uznalby Pan za największe osiągnięcie przedsiębiorstwa na przestrzeni 35 lat jego działalności?

Najważniejszym sukcesem jest nasza nieprzerwana działalność i rozwój. Zaczynaliśmy jako 3-osobowy zespół, a dziś zatrudniamy ponad 120 pracowników, mamy własną bazę i halę magazynową. Zrealizowaliśmy ponad 470 inwestycji – przeszło 8 tys. mieszkań na rzecz inwestorów zewnętrznych, jak i w ramach własnej działalności deweloperskiej, 130 stacji paliw, kilkadziesiąt hal przemysłowych i wielkopowierzchniowych obiektów handlowych. Naszymi znaczącymi partnerami są gminy, dla których budujemy obiekty użyteczności publicznej, np. Centrum Kongresowe przy Hali Stulecia, ponad 600 mieszkań komunalnych dla Wrocławia, place, drogi, ścieżki rowerowe. Ważnym kontrahentem jest też KGHM Lubin dla którego zrealizowaliśmy inwestycje przemysłowe o łącznej wartości ponad 200 mln zł.

Dzisiaj firma jest stabilna, dobrze zorganizowana. Szczycimy się małą rotacją kadry. Wiele osób pracuje u nas już ponad 20 lat. Współpracujemy też z prawie 200 firmami podwykonawczymi.

Jak Pan wspomina początki działalności ARKOP? To wyjątkowy okres, pełen wyzwań, ale dający sporo szans.

Kluczowe było moje duże doświadczenie zawodowe i posiadane relacje branżowe. Pierwszym, dużym zleceniem była budowa poligonu doświadczalnego dla Instytutu Badawczego Dróg i Mostów, gdzie prowadzone są testy konstrukcji drogowych. Koncepcja zrodziła się wiele lat wcześniej, kiedy byłem dyrektorem w przedsiębiorstwie inżynieryjnym, ale dopiero będąc właścicielem ARKOP udało nam się ją zrealizować. Był to dla mnie ważny sygnał, że moja wcześniejsza praca wzbudziła tak duże zaufanie szefów Instytutu, iż po latach zlecili mi tę realizację. Prace trwały niemal 2 lata. Na obiektach miały się odbywać badania naukowe, więc musiały być wykonane wzorowo.

Szybko dostaliśmy kolejne, cenne lekcje. W połowie lat 90. wykonaliśmy pierwszą stację paliw dla koncernu BP, a następnie kilkanaście dla marki Shell. Na zbudowanie każdej stacji mieliśmy 3 miesiące. Pozyskane doświadczenie i środki pozwoliły na rozwinięcie firmy i specjalizację w tej dziedzinie. I tak zostaliśmy Generalnym Wykonawcą dla



Osiedle Rodzinne Maślice III we Wrocławiu

Petrochemii, Orlenu i Neste. To był okres bardzo wyjątkowej pracy.

Wachlarz usług i kontrahentów jest bardzo zróżnicowany. To chyba jest Państwa przewagą rynkową?

Brak jednej specjalizacji sprawia, że możemy dopasowywać ofertę do panującej w danym momencie koniunktury, ale niesie to wyzwania w prowadzeniu biznesu. Nasza pozycja na rynku jest wynikiem efektywnego zarządzania i przemyślanego obierania celów. Stale podnosi-

my sobie poprzeczkę. Te 35 lat to okres nieustannych zmian gospodarczych, politycznych, ekonomicznych, prawnych i społecznych. Wszystkim musimy sprostać, a najbliższy czas również nie będzie łatwy.

Nadal jest duże zapotrzebowanie na budownictwo przemysłowe i inżynieryjne, wymagające najwyższych standardów w zakresie wykonywanych prac, począwszy od projektu aż po końcowy etap inwestycji. To na tym polu konkurujemy od lat. W przetargach niestety nadal decyduje kryterium cenowe, ale

wysoka jakość nie może być najtańsza. Poziomu jednak nie obniżymy. Na szali leży renoma naszej firmy, a także bezpieczeństwo użytkowników, a tu nie ma kompromisów.

Każdy segment budownictwa co pewien czas ulega nasyceniu. Dlatego trzeba analizować rynek i elastycznie angażować się w te obszary, które zyskują popyt. Stąd nasza działalność deweloperska. W tej formule wybudowaliśmy już ponad 1,8 tys. mieszkań głównie we Wrocławiu, ale też w Warszawie. W planach mamy kolejne inwestycje we Wrocławiu jak również w innych miastach, m. in.: Legnicy, Wałbrzychu, Świeradowie-Zdroju, Polanicy-Zdroju, Konstancinie czy Kołobrzegu.

Wspomniał Pan, że najbliższy czas nie będzie łatwy. Jakie wyzwania stoją przed ARKOP? Zarządzanie firmą to duża odpowiedzialność. Oprócz nadzoru nad inwestycjami trzeba się mierzyć ze zmieniającymi się przepisami i tendencjami na rynku. Wszystko to wymaga wysokich kwalifikacji, doświadczenia, odpowiednich kompetencji miękkich oraz determinacji w dążeniu do celów. Każda decyzja ma swoją wagę. Jeden błąd może być

bardzo kosztowny. Rozważamy różne opcje dalszej działalności. Nadal chcemy realizować inwestycje kubaturowe i inżynieryjne jako Generalny Wykonawca. Jednak rynek się zmienia, wielu deweloperów odchodzi od kontraktowania swoich inwestycji w systemie Generalnego Wykonawstwa i przechodzi na system tzw. pakietowania robót wyspecjalizowanym wykonawcom, np. roboty żelbetowe, instalacyjne i inne, poszukując oszczędności, co jest zrozumiałe.

Tworzymy wyspecjalizowane oddzielne kierownictwa w zakresie robót żelbetowych i inżynieryjnych gdzie będziemy atrakcyjni dla inwestorów.

To wymaga zmian organizacyjnych. Rozważamy również przekształcenie firmy w formę spółki z o.o. lub akcyjnej i powołanie zarządu, gdzie ja nie będę już prezesem. Zmiany organizacyjne to obok codziennej mobilizacji jest dla nas najważniejsze zadanie na ten rok, by kolejny był początkiem nowego rozdziału przedsiębiorstwa.

Rozmawiała Joanna Chrustek



WarPol.Info – 20 lat Concierge IT

Idea powstania firmy WarPol.Info Sp. z o.o. była wizja kompleksowej obsługi klienta w unikalny sposób – tak, aby współpraca nie wymagała od niego nadmiernego zaangażowania ani poświęcania dużej ilości czasu.

Oferta WarPol.Info skierowana jest do firm z branży retail, które cenią swój czas, decydują się na powierzenie wszystkich zadań jednemu podmiotowi realizującemu kompleksowo usługi IT. – Stawiamy na klienta. To on jest w centrum naszej uwagi – jego potrzeby i sugestie traktujemy priorytetowo. Aby zapewnić najwyższy poziom satysfakcji, działamy kompetentnie, elastycznie i z pełnym zaangażowaniem. Przez lata konsekwentnie rozwijaliśmy tę wizję, udoskonalając jakość usług oraz dopracowując każdy detal oferty, aby wyróżnić się na rynku – mówi **Michał Nowicki**, Prezes Zarządu spółki, która w ubiegłym roku obchodziła 20-lecie swojej działalności. Przez dwie dekady wypracowała stabilną pozycję w swojej branży, dostarczając rozwiązania, które mają realny wpływ na funkcjonowanie prac międzynarodowych koncernów, takich jak Subway, Auchan czy Uniqlo.

Strategia zarządzania

Z roku na rok firma nabiera coraz większego rozpędu, co wymagało zmian w dotychczasowym modelu działania. W ubiegłym roku organizacja rozszerzyła swoje wartości o empatię, traktując ją jako po-



Michał Nowicki, Prezes Zarządu firmy WarPol.Info Sp. z o.o.

zytywny wektor rozwoju. Do cotygodniowych praktyk wprowadzono Poniedziałkowe Spotkania, które wyznaczają kierunek działań i wskazują obszary, na których warto się skupić.

Jak podkreśla Michał Nowicki podejście oparte na em-

patii jest kluczem do sukcesu: – Wszystko zaczyna się od środka. Nasze zwycięstwa lub porażki są lustrem tego, co dzieje się wewnątrz organizacji. Jeśli firma funkcjonuje sprawnie, ludzie chcą z nami współpracować. Dlatego tak ważny jest rozwój kompeten-

cji pracowników w obszarze efektywnej komunikacji oraz współpracy opartej na wzajemnym zrozumieniu. Jest to szansa na tworzenie lepszego środowiska pracy, do którego zespół chce wracać i które przynosi realne korzyści.

Finanse pod kontrolą

Kolejną mocną stroną WarPol.Info jest tworzenie specjalistycznego oprogramowania na potrzeby sektora retail w oparciu o rozwiązania chmurowe. – Jesteśmy bardzo dobrzy w pisaniu oprogramowania. Nasze rozwiązania zyskują coraz większe uznanie na rynku. Rośnie także grono firm, które decydują się je wdrażać. Jednym z naszych bestsellerów jest fCloud, który stał się nieodłącznym elementem wsparcia działów finansowo-księgowych. Jesteśmy ambitni i nie ograniczamy się tylko do rynku krajowego. Mamy wiedzę i umiejętności, aby wejść na rynki zagraniczne, zarówno z usługami serwisowymi, jak i oprogramowaniem – podkreśla szef firmy, która przygotowuje się do ekspansji w krajach Europy Wschodniej.

Warto podkreślić, że model Concierge IT realizowany przez WarPol.Info opiera się nie tylko na technologii, ale również

na długofalowym partnerstwie z klientami. Firma kładzie nacisk na przewidywanie potrzeb biznesowych oraz proaktywne reagowanie na zmiany rynkowe, dzięki czemu współpraca ma charakter strategiczny, a nie wyłącznie operacyjny. Takie podejście pozwala klientom ograniczać ryzyka technologiczne i zwiększać efektywność codziennych procesów, jednocześnie odciążając ich z obowiązku zajmowania się obszarami IT i operacyjnymi, które kompleksowo przejmują WarPol.Info.

Polityka rozwoju

Istotnym elementem działalności spółki jest także stałe podnoszenie kompetencji zespołu. Inwestycje w szkolenia oraz budowanie kultury organizacyjnej opartej na odpowiedzialności przekładają się bezpośrednio na jakość realizowanych usług.

Firma konsekwentnie rozwija również swoje zaplecze technologiczne, wdrażając nowoczesne narzędzia chmurowe oraz automatyzację procesów serwisowych. Dzięki temu możliwe jest szybsze reagowanie na zgłoszenia, lepsza skalowalność usług oraz zachowanie wysokich standardów bezpieczeństwa danych. W do-

bie dynamicznej cyfryzacji takie podejście stanowi istotną przewagę konkurencyjną.

W WarPol.Info priorytetem pozostaje utrzymanie wysokiej jakości obsługi przy jednoczesnym zwiększaniu zakresu działalności oraz rozwijaniu autorskich produktów. Firma zamierza kontynuować rozwój modelu Concierge IT, umacniając swoją pozycję jako kompleksowy partner technologiczny dla sieci handlowych i organizacji o rozproszonej strukturze operacyjnej.

– Podążając za naszym hasłem: „Rozeświećmy Twoją drogę do sukcesu”, konsekwentnie wspieramy klientów w rozwoju, upraszczamy złożone procesy technologiczne oraz przejmujemy całkowitą odpowiedzialność za obszary IT, aby mogli w pełni skupić się na swoim biznesie i strategicznych celach. Klienci, decydując się na współpracę z nami, mają pewność, że wszystkie obszary nam powierzone są dopilnowane i realizowane kompleksowo – podsumowuje M. Nowicki.

Joanna Chrustek



Kiedy polskie firmy przejmą realizację krajowych megainwestycji?

Dzisiejsza gospodarka funkcjonuje w realiach globalnej konkurencyjności na niespotykaną wcześniej skalę. Rodzimi przedsiębiorcy postulują o tworzenie lepszych możliwości finansowych i warunków prowadzenia biznesu, a tym samym zaangażowanie ich w tak duże inwestycje, jak budowa pierwszej elektrowni jądrowej w kraju. Udział w tej realizacji polskiego przedsiębiorstwa DORACO sprawił, że powraca dyskusja na temat konieczności zwiększania znaczenia rodzimych podmiotów w tego typu projektach. Czy jest szansa na to, żeby nasze firmy pełniły w nich funkcję generalnego wykonawcy?

Rozmowa z **Andżeliką Cieślowską**, Prezesem Zarządu DORACO Sp. z o.o.

Dlaczego nasze przedsiębiorstwa nie są wiodącymi w realizacji publicznych, wielkich inwestycji? Jakże mechanizmy mogłyby w zwiększeniu ich znaczenia w tym zakresie?

Paradoksalnie, często zdarza się, że głównym wykonawcą zostaje zagraniczne konsorcjum, które jest nim wyłącznie na papierze, tylko dlatego, że dostarcza referencje. Nic poza tym. Zatrudnia pracowników kontraktowych na zlecenie na czas realizacji, nie inwestuje w Polsce, podpisuje kontrakt z polskim podwykonawcą, który de facto za niego realizuje zadania lidera. To jest postawione na głowie.

W przypadku inwestycji elektrowni jądrowej, Polska faktycznie nie dysponuje taką technologią. Udział DORACO w pierwszym etapie – pracach przygotowawczych, jest efektem decyzji, które podjęliśmy już trzy lata temu, kiedy nie były jeszcze znane szczegóły inwestycji, a dla wielu pomysłów był mrzonką. Powołaliśmy w firmie pionier związany z energetyką

i obronnością. Wynikiem są nasze dzisiejsze, pierwsze zlecenia. Głównym wykonawcą jest amerykańskie konsorcjum Bechtel-Westinghouse. Rozmowy z Bechtelem podjęliśmy przed trzema laty, jako jedna z pierwszych polskich firm. Nasze zadania obejmują prace przygotowawcze do rozpoczęcia zasadniczych robót. Ale jest sporo innych obszarów, które chcemy realizować i jesteśmy w procesie ofertowania.

Jeśli chodzi o czynniki, które pomogłyby w zwiększeniu udziału krajowych wykonawców w tak dużych inwestycjach, to jest bardzo istotne zagadnienie, o którym należy mówić otwarcie i motywować rządzących, aby wykorzystali ten czas dla wzmocnienia polskiego kapitału i przedsiębiorców. Wiele krajów dba o rodzime firmy. Polska natomiast stwarza trudności implementując dyrektywy na poziomie wyższym, niż wymaga tego Unia Europejska. Od lat postulujemy, aby dać polskiemu kapitałowi możliwość skorzystania z tego ol-



Nabrzeże Helskie w Porcie Gdynia

brzmiącego okna inwestycyjnego. Nie mamy szans konkurować z globalnymi graczami, kiedy musimy sprostać wymogom przetargowym, w których zamawiający ogłaszają zlecenia o olbrzymich wolumenach i pod nie dopasowuje kryteria udziału. Jeśli wartość kontraktu wynosi kilka mld zł, to firma startująca musi wykazać się analogiczną skalą działania. Tymczasem giganci uwzględniają cały potencjał koncernowy. W efekcie polskie firmy pojawiają się w takich inwestycjach jako drugi lub trzeci pod-

wykonawca. Zatem, należy dopasować inwestycje do skali i realnych możliwości rynku. Duże realizacje powinno dzielić się na mniejsze etapy.

Kolejną barierą może być obowiązek posiadania doświadczenia, którego nie sposób zdobyć w Polsce z uwagi na brak realizacji inwestycji podobnego typu. Tak jest na przykład przy projekcie Port Polska. Przecież w Polsce nigdy nie budowano tak dużego lotniska i infrastruktury towarzyszącej. Jeśli brakuje praktyki oraz technologii, to podmiot zagranicz-

ny ją posiadający, powinien zostać naszym partnerem.

A czy DORACO, jako lider takich inwestycji, jak budowa Naftoportu w Gdańsku, angażuje jako partnerów rodzime firmy?

Patriotyzm gospodarczy jest w nas mocno zakorzeniony. Utożsamiamy się z ideą „local content”. To interes narodowy, będący gwarancją bezpieczeństwa, kiedy zostanie przerwany łańcuch dostaw, czego doświadczyliśmy w covidzie. Im więcej kapitału i doświadczenia znajdzie się w polskich firmach, tym bardziej umocnimy się finansowo oraz kompetencyjnie i będziemy chętniej inwestować na polskim rynku.

Od pierwszego dnia naszej działalności, od 1991 r., jako prywatny podmiot, z polskim kapitałem, stawiliśmy czoła wielkim, państwowym przedsiębiorstwom oraz globalnym koncernom, które szybko zdominowały naszą gospodarkę. Do dziś dużym wyzwaniem jest skuteczne konkurowanie

z firmami koncernowymi o globalnym zasięgu, zwłaszcza, że nie odczuwamy znaczącego wsparcia ze strony kolejnych rządów.

Mimo to wypracowaliśmy ugruntowaną pozycję i silną markę. Jesteśmy wybierani jako wykonawca ze względu na doświadczenie oraz sposób i jakość prowadzenia inwestycji. Mamy indywidualną strategię w tym zakresie. Dużą wagę przykładamy do elastyczności procesów oraz współpracy z inwestorem, przejmując od niego obowiązki formalne. Pełnimy funkcję integratora, włączamy się również w finansowanie postopowe do momentu ustabilizowania się budżetu projektu. Podejmujemy szybkie decyzje. Jesteśmy ukierunkowani na rozwiązywanie problemów, a nie ich generowanie.

Rozmawiała Joanna Chrustek

DORACO
PART OF *Hess* HOLDING

Nowa, ważna przeprawa regionalna nad Odrą

Trwa budowa jednej z priorytetowych inwestycji drogowych na południu województwa śląskiego – mostu nad Odrą w ciągu drogi nr 421. Nowa przeprawa ma usprawnić komunikację między gminami Rudnik i Nędza, zastępując przestarzały system promowy. Roboty postępują zgodnie z planem, a oddanie obiektu do użytku planowane jest na styczeń 2027 r. Zadanie realizuje Zarząd Dróg Wojewódzkich w Katowicach.

Kluczowa inwestycja komunikacyjna

Przedsięwzięcie obejmuje budowę nowego odcinka drogi wojewódzkiej 421 o długości 2,7 km, łączącego skrzyżowanie z DW 915 w Cichociążkach ze skrzyżowaniem z drogą powiatową w Grzegorzowicach. Dotychczasowy przebieg trasy miał przede wszystkim znaczenie lokalne, a jego rola tranzytowa była ograniczona przez brak stałej przeprawy przez Odrę. Ruch opierał się na promie, którego funkcjonowanie zależało od częstych wahań poziomu wody, co prowadziło do przerw w jego działaniu i utrudniało transport. Nowy most całkowicie eliminuje ten problem, zapewniając stałe, bezpieczne i niezależne od warunków hydrologicznych połączenie obu brzegów rzeki.

Inwestycja została ujęta w rządowym programie „Mosty dla Regionów”. Umowę na opracowanie dokumentacji projektowej podpisano w 2020 r. Po 3 latach prac projektowych i zawarciu umowy na dofinansowanie z Rządowego Funduszu Rozwoju Dróg w kwocie ponad



270,5 mln zł, rozpoczęto budowę. Całkowity koszt inwestycji wynosi ponad 350 mln zł. Planowany termin zakończenia robót to styczeń 2027 r.

Zakres przedsięwzięcia znacznie wykracza poza sam obiekt mostowy i nowy odcinek drogi wojewódzkiej. Obejmuje także budowę dwóch wiaduktów, punktu kontroli pojazdów w Zawadzie Książęcej, ekranów ochronnych,

przebudowę drogi powiatowej, dróg dojazdowych, przepustów, uzbrojenia terenu oraz systemu odwodnienia i rowów melioracyjnych.

Technologia obiektu

Most nad Odrą stanowi oczywiście zasadniczą część inwestycji. Ma blisko 634 m długości i składa się z 13 przęseł o rozpiętościach od 40 do 50 m. Jego szerokość wy-

nosi prawie 16,5 m i obejmuje dwa pasy ruchu, drogę rowerową i chodnik, a także pełne wyposażenie w zakresie bezpieczeństwa komunikacyjnego. Konstrukcja została przygotowana do przenoszenia obciążeń bez ograniczeń, co oznacza dostosowanie

do współczesnych standardów ruchu drogowego. Ze względu na przebieg przez tereny zalewowe, zastosowano technologię nasuwania podłużnego. Umożliwia ona wykonywanie ustrojów nośnych z segmentów wytwarzanych poza przyczółkiem i przesuwanych kolejno na podpory. Rozwiązanie to ogranicza ingerencję w korytce i obszary, które są narażone na zalanie, a zatem poprawia bezpieczeństwo obiektu. Z uwagi na słabe warunki gruntowo-wodne istotnym elementem przygotowania budowy przeprawy były roboty geotechniczne. Zastosowano kolumny wymiany dynamicznej, żwirowe i betonowe, zagęszczanie impulsowe RIC (z ang. Rapid Impact Compaction) oraz przeciążenia wysokich nasypów. Rozwiązania te mają ograniczyć osiadanie i zwiększyć trwałość całego układu drogowego.

Ustrój nośny podzielono na 27 segmentów. Do jego wykonania zużyto m.in. prawie

8 tys. m³ betonu, ponad 1,7 tys. ton stali zbrojeniowej i sprzężającej. Całkowity ciężar konstrukcji wynosi 22,1 tys. ton. W marcu br. prowadzono prace przy ostatnim segmencie. Zakończenie procesu nasuwania i rozpoczęcie etapu montażu łożysk potwierdzą realizację zgodnie z harmonogramem.

Nowa przeprawa ma znaczenie nie tylko lokalne, lecz także regionalne. Poprawi dostępność transportową, zwiększy odporność infrastruktury w czasie wysokich stanów wód i stworzy bardziej przewidywalne warunki dla ruchu drogowego, rowerowego oraz pieszego w tym rejonie.

Maria Leżucha



Dla nas „jakość” to nie slogan

Rozmowa z Mariuszem Puto, założycielem i Prezesem Zarządu firmy SGP – Sorting Group Poland Sp. z o.o., wspierającej przedsiębiorstwa poprzez usługi selekcji, sortowania, naprawy komponentów, kontroli wyrobów gotowych oraz outsourcingu procesowego i inżynierskiego.



W tym roku SGP obchodzi 20-lecie działalności. W tym czasie firma stała się ważnym graczem na rynku automotive i AGD w obszarze wsparcia procesów jakościowych. Co miało największy wpływ na rozwój przedsiębiorstwa?

Zdecydowanie jakość naszych usług. „Focus on Quality” nie jest wyłącznie naszym hasłem marketingowym. To fundament, na bazie którego podejmujemy decyzje, rozwijamy biznes i budujemy relacje. Ponadto – elastyczność. Przez 20 lat rynek kilka razy mocno się zmieniał. Był kryzys finansowy, kilkuletnia pandemia. W takich momentach przewagę budują ci, którzy potrafią szybko reagować i utrzymać stabilność operacyjną. Nam wielokrotnie się to udawało.

Bardzo ważni są ludzie, bez nich nie byłoby wzrostu. Na każdym etapie dokładali coś istotnego, trwałego i realnie przyczyniali się do rozwoju firmy. Przewagą jest też nasz sposób działania. Jesteśmy polskim biznesem, z krótką ścieżką decyzyjną i nie dufimy się w korporacyjnych procedurach.

W pracy stawiamy na podejście procesowe. Każde zadanie analizujemy indywidualnie – uwzględniamy jego otoczenie, identyfikujemy ryzyka, szanse i oczekiwania. Nie patrzymy na jakość wyłącznie z perspektywy całej organizacji, ale schodzimy do poziomu operacyjnego, gdzie faktycznie jest ona tworzona. W automotive ma to ogromne znaczenie, bo tu nie ma miejsca na improwizację.

Które z przedsięwzięć SGP w tym okresie było dla Pana najważniejsze?

Bez wątpienia centrum jakościowo-inżynierskie SGP Quality Lab. To moje oczko w głowie i największa inwestycja w historii firmy (ponad 20 mln zł). Ważna nie tylko ze względu na skalę, ale dlatego, że pokazuje, jak bardzo SGP się rozwinęło. Zaczynaliśmy od selekcji i kontroli jakości. To na-

dal jest ważną częścią działalności, ale Quality Lab otworzyło zupełnie nowy rozdział. Oferujemy zaawansowane usługi: kontrolę rentgenowską, skanowanie i druk 3D, inżynierię odwrotną, pomiary i obróbkę detali. Pomagamy rozwiązywać konkretne problemy technologiczne i produkcyjne.

W czym upatruje Pan szans na rozwój firmy w kolejnych latach?

Stawiamy na podnoszenie jakości i rozwijanie kompetencji, dlatego będziemy rozbudowywać SGP Quality Lab w obszarze pomiarów i usług produkcyjnych, by odciążać ludzi od powtarzalnych zadań i lepiej wykorzystać ich potencjał. Myślimy też o stworzeniu centrum jakościowo-inżynierskiego w Maroku. Kolejne lata to dla nas rozwój poza Europą. Ten proces już się zaczął. Są duże możliwości w Afryce, w USA, w Indiach i Wietnamie. Moja wizja jest prosta – chcę, żeby SGP rosło, podnosiło poziom jakości i budowało mocną pozycję w skali globalnej.

Rozmawiała Joanna Chrustek



Siła nowoczesności w rolnictwie

Największym wyzwaniem polskiej branży rolnej jest obecnie presja cenowa przy jednoczesnym wzroście kosztów spowodowanych kursem paliw. Stałymi czynnikami pozostają także wymogi regulacyjne i niedobór sezonowych pracowników. W tym kontekście sprawdzają się innowacyjne i systemowe rozwiązania, decydujące o konkurencyjności, jak te, które wdraża Rolniczy Kombinat Spółdzielczy w Bądeczu (woj. wielkopolskie), oparte m.in. na strategicznej dywersyfikacji i nowoczesnych technologiach.



Polityka adaptacji

W najbliższych miesiącach kluczowe będzie monitorowanie kierunków polityki rolnej UE, wsparcia udzielanego rolnikom oraz zdolność dostosowania do zmieniającego się popytu. Fundamentalnymi wyzwaniami są wahania cen mleka i produktów zwierzęcych oraz rosnące wymagania środowiskowe i weterynaryjne.

Globalne zakłócenia rynku ropy i transportu spowodowane eskalacją konfliktu na Bliskim Wschodzie przekładają się bezpośrednio na wzrost cen paliw, nawozów i usług logistycznych, co nasila ryzyko inflacyjno-podażowe dla producentów rolno-spożywczych. Pilnym zadaniem jest konieczność rewizji modeli zaopatrzenia i scenariuszy kosztowych. Wymaga to

skoncentrowanej polityki, obejmującej instrumenty finansowania modernizacji, programy podnoszenia kwalifikacji oraz mechanizmy stabilizacji łańcuchów dostaw.

Inwestycje technologiczne

Jak mówi Antoni Wysocki, Prezes Zarządu RKS w Bądeczu: – Dzięki precyzyjnemu zarządzaniu hodowlami i uprawami zwiększamy wydajność i ograniczamy koszty operacyjne. Nasza strategia w tym zakresie w ostatnich latach objęła m.in. wdrożenie automatyzacji udoju, monitoringu stada, sensoringu glebowego, nawożenia przy zastosowaniu nawigacji satelitarnej, systemu OZE, modernizację obiektów czy zakup nowoczesnego taboru maszynowego. Inwestycje te, to nie luksus, lecz element naszej strategii utrzymania wysokiej pozycji na konkurencyjnym rynku.

RKS działa nieprzerwanie od ponad 70 lat. Jego model działalności obejmuje dywersyfikację produkcji roślinnej i zwierzęcej, ukierunkowanie na automatyzację oraz skalę: ok. 2 tys. ha gruntów, 2,5 tys. sztuk bydła, w tym 1 tys. krów dojnych (12 mln l mleka rocznie w klasie ekstra) oraz 18 tys. szt. trzody. – W warunkach niestabilnych cen surowców kluczowym dla nas pozostaje zarządzanie ryzykiem zakupowym, współpraca sektorowa w kontekście logistyki i przetwórstwa oraz mechanizmy wsparcia inwestycji w technologii niskoemisyjne i praktyki agroekologiczne – podkreśla A. Wysocki.

Joanna Chrustek



Jakość bez kompromisów

Rozmowa z Maksymem Affeldt, Prezesem Zarządu Elektrin M.M. Affeldt Sp. z o.o. (Inowrocław), polskiej firmy specjalizującej się w dziedzinie elektryki, energetyki, automatyki pomiarowej i sterowniczej.

Trwająca transformacja energetyczna w Europie wymusza prowadzenie nieustannych prac nad wdrażaniem nowoczesnych rozwiązań i technologii, zapewniających bezpieczeństwo oraz wysokie standardy produktów. W ubiegłym roku Elektrin po raz kolejny potwierdził swoją wysoką pozycję w tym zakresie zdobywając Złote Godło QI 2025.

Miniony rok był dla nas okresem bardzo intensywnym. Zrealizowaliśmy wiele inwestycji, nie tylko dużych, ale też mniejszych, choć równie istotnych. Wzmacniamy również nasze struktury, aby jeszcze szybciej odpowiadać na potrzeby klientów. Wdrażamy rozwiązania automatyki przemysłowej umożliwiające monitoring i optymalizację procesów produkcyjnych. Coraz większy nacisk kładziemy również na systemy zarządzania energią, które pozwalają użytkownikom kontrolować koszty operacyjne.

Otrzymała statuetka Perły QI nie tylko potwierdza wysoką jakość usług, które świadczymy, ale również zobowiązuje nas do dalszego doskonalenia. Traktuję ją jako potwierdzenie, że obraliśmy właściwy kierunek, ale też jako jasny sygnał, że nie możemy sobie pozwolić na obniżenie standardów. Utrzymanie najwyższej jakości w każdym obszarze naszej firmy, to proces ciągły, wymagający konsekwencji, inwestycji i zaangażowania całego zespołu.

Jako, że specjalizujemy się w kompleksowych usługach projektowych i wykonawczych instalacji przemysłowych, zarówno w obrębie zewnętrznych, jak i wewnętrznych linii, nieustannie wdrażamy technologie oraz innowacyjne rozwiązania, które uwzględniają aspekty eko-



Elektrin realizuje kompleksowe projekty instalacji przemysłowych, łącząc nowoczesne technologie z wysokimi standardami bezpieczeństwa.

logiczne i nowoczesne procesy przemysłowe. Oferujemy także kompleksowe i profesjonalne systemy odgromowe chroniące instalacje przed wyładowaniami atmosferycznymi, czy technologie zapobiegające pożarom (systemy sygnalizacji oraz gaszenia gazem urządzeń elektrycznych). Zajmujemy się także montażem rozdzielnic niskiego i średniego napięcia, czy instalacji Aparatury Kontrolno-Pomiarowej i Automatyki, które umożliwiają integrację systemów, podnoszących poziom bezpieczeństwa, energooszczędności oraz niezawodności.

Jednym z najważniejszych filarów zapewnienia jakości jest wykwalifikowana kadra. Jak duży zespół stanowi o sile Elektrin?

Obecnie zatrudniamy ponad 30 specjalistów – inżynierów, automatyków, elektryków oraz managerów projektów. To właśnie ich kompetencje i doświadczenie są fundamentem jakości.

Realizujemy projekty na terenie całej Polski oraz współpracujemy z klientami zagranicznymi. Angażujemy się w szereg inwestycji w zakładach przemysłowych na terenie naszego województwa, które przyczyniają się do rozwoju regionu ku-

jawsko-pomorskiego. Takim wyzwaniem, jak utrzymanie wysokich standardów oraz dostosowanie się do rosnących wymagań środowiskowych i technologicznych, może sprostać wyłącznie kadra o wysokich kompetencjach, która nieustannie rozwija swoje umiejętności.

Czynnik społeczny jest niezwykle istotny we współczesnej gospodarce. W jakiego typu zadania angażuje się Elektrin w tym kontekście?

Odpowiedzialność w tym zakresie oznacza dla nas realne działania, a nie same deklaracje. W naszej działalności koncentrujemy się zatem przede wszystkim na środowisku i bezpieczeństwie pracy. Z uwagi na charakter naszych zadań, ze szczególną troską dbamy o warunki ich wykonywania. Realizujemy projekty wspierające efektywność energetyczną zakładów przemysłowych, ograniczanie strat energii oraz wdrażanie rozwiązań sprzyjających zrównoważonemu rozwojowi regionu i całego kraju.

Rozmawiała Zuzanna Pawelczyk



OmegaMarine™ Premium z tytułem Najwyższa Jakość QI 2026

Natural Pharmaceuticals otrzymał tytuł Najwyższa Jakość Quality International 2026 w kategorii QI Produkt za OmegaMarine™ Premium – suplement diety z kwasami omega-3 z norweskiego łososia. To jeden z flagowych produktów firmy, rozwijany od lat w oparciu o skandynawskie podejście do jakości i kontroli surowca.

Jakość, którą da się sprawdzić

Każda partia OmegaMarine™ Premium trafia do niezależnego norweskiego laboratorium ORIVO, które weryfikuje pochodzenie i autentyczność oleju rybiego. Dzięki innowacyjnym technologiom, ORIVO jest w stanie szczegółowo zbadać skład, pochodzenie i czystość oleju rybiego.

OmegaMarine™ Premium to pierwszy suplement diety na świecie, który otrzymał ten prestiżowy certyfikat. Stanowi on gwarancję, że w każdej kapsułce znajdziesz olej z łososia z Norwegii.

Surowiec ma znaczenie

Olej ten powstaje w ciągu zaledwie 75 minut od momentu wyło-

wienia łososi z dziewiczych wód za kołem podbiegunowym w Norwegii. Następnie przy użyciu nowoczesnych technik dokonuje się zamknięcia oleju w kapsułce, która chroni go przed utlenieniem i utrzymuje wysoką jakość kwasów omega-3. W składzie znajdują się kwasy omega-3 w tym EPA i DHA, wspierające serce, mózg i wzrok oraz witamina D, istotna dla odporności.

Bo dieta to nie teoria

W Polsce nadal jemy za mało tłustych ryb morskich. To przekłada się na niski poziom omega-3 w diecie. OmegaMarine™

Premium powstał jako odpowiedź na tę lukę – w prostej, codziennej formie suplementacji. Z naciskiem na to, co faktycznie trafia do kapsułki.



Strategiczna rola Izby Gospodarczej „Wodociągi Polskie”

Rozmowa z Pawłem Sikorskim, Prezesem Izby Gospodarczej „Wodociągi Polskie”



Jaką dokładnie rolę pełni Izba w polskiej gospodarce i co ją wyróżnia?

Jesteśmy jedyną krajową izbą branży wodociągowo-kanalizacyjnej. Zrzeszamy ponad 550 podmiotów. Nasza działalność opiera się na trzech filarach: eksperckim, doradczym oraz edukacyjnym. Przede wszystkim jednak jesteśmy głosem branży w procesach legislacyjnych. Uczestniczymy bezpośrednio w konsultacjach ustaw dotyczących sektora i gospodarki wodnej, dbając o to, by tworzone prawo było funkcjonalne i bezpieczne dla operatorów oraz odbiorców.

Jak silnie Izba oddziałuje na kierunki rozwoju branży na poziomie międzynarodowym i europejskim?

Nasza aktywność wykracza poza granice kraju. Izba jest aktywnym członkiem EurEau w Brukseli, która wypracowuje wspólne stanowiska w zakresie jakości i sprawiedliwego gospodarowania wodą. Kluczowym aspektem jest fakt, że jako jedyni uczestniczymy w konsultacjach dyrektów unijnych na etapie ich tworzenia. Nasi eksperci pracują w zespołach roboczych EurEau, dzięki czemu mamy realny wpływ na kształt regulacji UE, zanim zostaną one implementowane. Realizowaliśmy też projekty międzynarodowe, takie jak ReNutriWater, gdzie badaliśmy odzysk wody ze ścieków, a aktualnie rozpoczynamy projekt Symbioter, który również skupia się na wodzie odzyskanej.

Jak Izba ocenia kondycję sektora?

Sytuacja jest alarmująca, a zmiany legislacyjne w ostatnich latach znacząco pogorszyły kondycję finansową firm. Z naszych danych wynika, że aż 80-90 proc. przedsiębiorstw notowało straty. Izba prowadzi regularne badania, których wyniki prezentujemy właściwemu ministerstwu. Pokazujemy

w nich wyzwania stojące przed branżą, jakie są realne koszty wdrażania nowych standardów jakościowych oraz jak ogromne są potrzeby inwestycyjne w obszarze infrastruktury krytycznej i cyberbezpieczeństwa. Walczymy o stabilizację finansową bez której niemożliwe będzie zapewnienie bezpieczeństwa dostaw wody w obliczu rosnących zagrożeń fizycznych i cyfrowych.

Ważnym elementem Państwa misji jest edukacja. Na co mogą liczyć członkowie Izby w tym zakresie?

Edukacja i integracja środowiska to nasze priorytety. Organizujemy Targi WOD-KAN w Bydgoszczy, których 32. edycja odbędzie się już w maju oraz konferencje, jak Katalog Praktyk, #musthave branży wod-kan, WODA. ŚCIEKI. OSADY czy prestiżowy Kongres Wodociągowca. Prowadzimy też szkolenia, kursy zawodowe i warsztaty. Nasi członkowie mają dostęp do unikalnych materiałów, które można pobrać bezpośrednio z panelu członkowskiego.

Rozmawiała Zuzanna Pawelczyk

Ewolucja w piekarskich wodociągach

MPWiK w Piekarach Śląskich dowodzi, że komunalna infrastruktura może być zarządzana jak zasoby strategiczne, a nie jedynie koszt stały. W ostatnich latach spółka przechodzi proces intensywnej restrukturyzacji, a także szereg inwestycji w modernizację sieci, cyfryzację czy produkcję energii, wzmacniając odporność miasta na presję cenową i techniczną i zwiększając jego bezpieczeństwo.

Systemowa transformacja

W Piekarach Śląskich punktem ciężkości w zakresie gospodarstwa wodno-ściekowej przesuwa się z doraźnego utrzymania na konsekwentną przebudowę systemu. Nowy prezes, dr inż. Piotr Buchwald, ukierunkował spółkę na pracę w warunkach wysokiej presji kosztowej – najpierw porządkowanie majątku, potem zwiększanie jego wydajności. Jak mówi: – Bez inwestowania w podstawową infrastrukturę nie ma mowy o rozwoju miasta. W tym sensie wodociągi i kanalizacja nie są tu jedynie usługą komunalną, ale instrumentem polityki rozwojowej.

Jednak sama strategia nie wystarcza do bezpiecznego działania. Spółka systematycznie modernizuje sieć, inwestuje we własne ujęcia wody, produkcję energii, rozwija e-BOK i korzysta ze zdalnego odczytu wodomierzy, który pozwala kontrolować zużycie z dokładnością



Blok biologiczny Oczyszczalni Ścieków „Południe” w Piekarach Śląskich

do jednej godziny oraz generować rozliczenia bezobsługowo.

Niezależność to bezpieczeństwo

MPWiK kupiło od Spółki Węglokoks Kraj S.A. dwie studnie głębinowe, a w planach jest pozyskanie kolejnych dwóch od Spółki Restrukturyzacji Kopalni. Inwestycja ma zabezpieczyć w 80 proc. zapotrzebowanie miasta na wodę. To projekt wieloletni, który wymagać będzie także budowy stacji uzdatniania wody. Równolegle prowadzone są inwestycje w modernizację sieci wodociągowo-kanalizacyjnej.

Działania inwestycyjne koncentrują się na dwóch oczyszczalniach ścieków, gdzie wdrażane są proekologiczne rozwiązania. Na ich terenie zamontowano także panele fotowoltaiczne o łącznej mocy 150 kW. Planowana jest ich rozbudowa oraz uruchomienie biogazowni. – Na ten cel chcemy pozyskać dofinansowanie.

Na oczyszczalniach pracują pompy ciepła z odzyskiem energii ze ścieków, dzięki czemu ograniczyliśmy emisję CO₂ oraz zmniejszyliśmy zużycie prądu. W skali roku dało to oszczędności na blisko pół mln zł. Osiągnięliśmy samowystarczalność w zakresie ogrzewania własnej infrastruktury. Produkcja energii ma krótki okres zwrotu inwestycyjnego – podkreśla prezes P. Buchwald.

Transformacja spółki od komunalnego operatora infrastruktury do organizacji niezależnej energetycznie i autonomicznej technologicznie, nie jest zmianą kosmetyczną, lecz budową modelu odpornego na wysokie ceny prądu, niedobory wody i rosnące wymagania środowiskowe. I w Piekarach Śląskich to się udaje.

Joanna Chrustek



NAJWYŻSZA JAKOŚĆ QI



Jubileuszowa XX edycja!

NajwyzszaJakoscQI.pl