

ULMA od 30 lat w Polsce



Grażyna Furmańczyk-Ziemińska: *W tym roku ULMA świętuje jubileusz 30-lecia działalności w Polsce. W czym tkwi siła firmy, która działa już 30 lat na rynku i nadal się rozwija?*

Rodolfo Muñiz – prezes zarządu ULMA Construcción Polska S.A.: Nie wydaje mi się, by istniała jakaś tajemnica. Siła tkwi w podtrzymywaniu marzeń wizjonerów, którzy zapoczątkowali ten biznes, w ciężkiej pracy, w zaangażowanym zespole i jasno postawionych celach. A wszystko to w bliskich relacjach, dzięki znajomości potrzeb naszego klienta oraz szerokiej ofercie – innowacyjnym rozwiązaniom i najlepszej obsłudze.

Jakie były dla Państwa te trzy dekady na polskim rynku?

Nie mogę niestety podzielić się własnymi wspomnieniami dotyczącymi pierwszych kroków stawianych w Polsce, ale na bazie wiedzy, jaką posiadam, mogę stwierdzić, że były to lata niezwykle satysfakcjonujące, z ciągłym wzrostem i ustawicznym kształceniem. Jak wszędzie, zdarzały się wzloty i upadki, jednak bez wątpliwości przeważają aspekty pozytywne.

Jak ważną rolę w globalnym rozwoju ULMA odgrywa obecnie Polska?

Wiemy, jakie znaczenie ma Polska jako gospodarka w kontekście światowym i tym samym jest ULMA Polska dla ULMA w jej światowym rozwoju, a jeszcze większe znaczenie przyjmuje jako filar wzrostu i przywództwa w Europie Środkowej.

Jaka jest obecna pozycja firmy ULMA na rynku?

Rozumiem, że pytanie odnosi się do naszej pozycji w stosunku do konkurencji, czyli do udziału w rynku. W tym temacie jak zawsze odstąpię od ogólnej opinii na ten temat, gdyż pozycjonowanie zależy od wybranej strategii, a ta nie zawsze – co więcej, prawie nigdy – nie pokrywa się z wyborem konkurencji, zwłaszcza w odniesieniu do segmentów działalności, usług dodanych i produktu, dodatkowo uzależnione jest też od współczynnika wydajności i efektywności, gdzie ULMA wyraźnie skupia się na wartości, zarówno wewnętrznie jak i w stosunku do rynku, dostawców i klientów. Reasumując i nie unikając odpowiedzi na pytanie, ULMA, bez wątpliwości, odgrywa wiodącą rolę na polskim rynku.

Jakimi wartościami kieruje się ULMA?

Pytanie ze strategicznie określoną odpowiedzią, ponieważ nasze wartości są częścią naszego projektu biznesowego: rozwój ludzi, zaangażowanie, elastyczność, współpraca, orientacja na klienta, kreatywność i innowacja.

ULMA od wielu lat konsekwentnie podkreśla, jak ważna jest bliska współpraca z klientem na każdym etapie projektu. Dlaczego jest ona tak istotna?

Nasz rynek jest rynkiem bardzo dynamicznym, a duże projekty bardzo często sporo opóźniają swoją realizację, w związku z czym jedynym sposobem na zrozumienie potrzeb naszych klientów i na zaoferowanie im najbardziej efektywnego rozwiązania jest towarzyszenie im podczas całego procesu,

co przekłada się na sprawniejszą obsługę, obniżenie kosztów i lepsze wyniki.

Coraz częściej podkreśla się, że powodzenie w biznesie w dużym stopniu zależy od ludzi. Jaką rolę w sukcesie firmy ULMA pełni zespół, który ją tworzy?

Główną rolę, bez wątpienia. Cały nasz zespół odniósł sukces i faktem jest, że oni sami w sobie są naszym sukcesem. Nie przestanę powtarzać tego, że wykwalifikowani i w pełni zaangażowani ludzie mający zdolność do samodzielnego podejmowania decyzji, oczywiście w ramach dobrze określonej strategii, są gwarancją sukcesu. Od zawsze żyłem piłką nożną i widzę, że w wielu przypadkach istnieje analogia tej dyscypliny sportu ze światem biznesu. Dobry trener może rozplanować grę, ale to zawodnicy rozgrywają mecz, realizują strategię i dają z siebie wszystko, wraz z zaangażowaniem i talentem. **ULMA w swojej ofercie, oprócz sprzedaży i wynajmu systemów deskowań i rusztowań, proponuje również takie usługi jak projektowanie, wsparcie na budowie i pierwomontaże. Czy oferowanie kompleksowych usług jest tym, czego oczekuje dzisiejszy klient?**

ULMA oferuje sprzęt i kompleksową usługę, która zawiera między innymi wspomniane aspekty jako narzędzia zapewniające rozwiązanie, czyli to, czego oczekuje klient i to właśnie w tym tkwi różnica. Nie chodzi tylko o to, „co” się oferuje, jako że wiele firm może kopiować i wytwarzać niektóre produkty, a przynajmniej próbować to robić, klucz tkwi w tym, „w jaki sposób” – niezwykle istotna jest więc jakość, efektywność, terminowe i właściwe rozwiązanie. Wyjaśniając – lubię przytaczać codzienne sytuacje – nie można porównywać podróży małą taksówką, która się spóźnia i możliwe, że w ogóle nie dotrze do celu z przestronnym autem (nie podając marki), punktualnym, wysokiej jakości, z dobrą obsługą, które bezpiecznie przetransportuje mnie do celu. I warto tutaj zauważyć, że nasi „kierowcy” są wysoko wykwalifikowani...

Podstawę działalności ULMA stanowi jej silna orientacja na klienta. Na czym polega?

Jak już wspominaliśmy, ULMA dostarcza rozwiązania i robiąc to, musi znać potrzeby klienta, współpracować z nim „from the beginning of your projects” i towarzyszyć mu podczas całego procesu, żeby móc zagwarantować sukces jakiegokolwiek przedsięwzięcia. Chodzi o to, by w każdej podejmowanej przez nas czynności mieć na uwadze jej natychmiastowy i przyszły wpływ na klienta oraz efekt, który będzie widoczny od spraw codziennych aż po rozwój nowych produktów i rozwiązań.



W jakich interesujących projektach będzie uczestniczyć ULMA w najbliższym czasie?

Jak zawsze niezwykle trudno jest wybrać kilka projektów spośród tylu wielkich i znaczących budów. Obecnie uczestniczymy między innymi w budowie Skylinera – jednego z najwyższych budynków w Warszawie, nasze wózki nawi-sowe pracują na budowie mostu MS4B w ciągu drogi S3, realizujemy kolejne obiekty metodą nasuwania podłużnego (m.in. w Warszawie czy Rybniku), uczestniczymy także w przebudowie linii kolejowej E-30 – ogromnej inwestycji w Krakowie, w centrum Gdańska powstaje wiadukt Biskupia Górka z użyciem naszych deskowań. Nie sposób wymienić tu wszystkie projekty, ale każdy jest dla nas znaczący, daje nowe doświadczenia i wiedzę i pozwala zarówno firmie, jak i jej pracownikom dalej się rozwijać.

Jakie są według Pana największe wyzwania i trudności, z jakimi zmagają się obecnie sektor budowlany?

Myślę, że stajemy przed ciągłymi wyzwaniami, ale najpoważniejszym jest dzisiaj ograniczony zasób pracowników/potencjału ludzkiego na rynku pracy.

Jakie są plany dalszego rozwoju firmy ULMA w Polsce na najbliższe lata?

Myślę, że przynajmniej częściowo już to wyjaśniłem w jednej z wcześniejszych odpowiedzi. Będziemy kontynuować rozpoczętą już drogę, podejmując zdecydowane kroki, stawiając zawsze na rozwój, ale nie tracąc z pola widzenia wartości, jaką zapewniamy zarówno społeczeństwu, jak i rynkowi i klientom.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Grażyna Furmańczyk-Ziemińska

Izba Projektowania Budowlanego,
Mazowiecka Okręgowa Izba Inżynierów Budownictwa



**BIM NA
BUDOWIE**

zapraszają na

KONFERENCJĘ „BIM NA BUDOWIE”

która odbędzie się 6 czerwca 2019 r. w Warszawie w salach „Sound Garden Hotel”, al. Żwirki i Wigury 18

Plan konferencji

I – BIM od podstaw:

1. Tematyka związana z perspektywami BIM w polskim prawie zamówień publicznych
2. Podstawowe standardy i dokumenty BIM w procedurze zamówień publicznych
3. Co wykonawca i inwestor powinien wiedzieć o BIM. Jak model BIM mogą wykorzystać wykonawca i inwestor – Andrzej Tomana
4. Przygotowanie wymogów BIM w zamówieniach kontraktowych – Marcin Świercz

II – BIM na budowie

5. Środowisko CDE w zarządzaniu procesem inwestycyjnym – Zofia Feliksińska
6. Narzędzia informatyczne dla inwestora i wykonawcy – Piotr Widak
7. Kosztorysy i harmonogram klasyczny vs. BIM – Stanisław Moryc
8. BIM w procesie wznoszenia konstrukcji żelbetowych – Rafał Krzymowski

III – Przykłady realizacji inwestycji z wykorzystaniem BIM

9. BIM w inwestycji publicznej – doświadczenia przy realizacji obiektu na kampusie Politechniki Poznańskiej (case study) – Łukasz Malewski
10. BIM u wykonawcy – blok prezentacji (case study) przygotowany przez building-Smart Polska

IV – Wdrożenie BIM u inwestora i wykonawcy

11. Prezentacja planów doskonalenia zawodowego w zakresie BIM – Jan Bobkiewicz
12. Jak się przygotować do BIM – panel dyskusyjny



Zgłoszenia udziału na www.bimnabudowie.com

Koszt udziału w konferencji jednej osoby: **400 zł + VAT |**

300 zł + VAT – dla członków Izby Projektowania Budowlanego i Mazowieckiej Okręgowej Izby Inżynierów Budownictwa

* BIM – Building Information Modelling – modelowanie informacji o budynku/budowli.

** CDE – Common Data Environment – wspólne środowisko danych.