



**F**irma Layher Sp. z o.o., członek Izby Gospodarczej Energetyki i Ochrony Środowiska, pojawiła się na polskim rynku w 1998 r., zakładając swą siedzibę w Bielanach Wrocławskich. Z czasem, organizuje także swe biuro handlowe w Warszawie, gdzie przenosi też swą siedzibę w 2004 roku. Dziś Layher Sp. z o.o. jest liderem na polskim rynku producentów i dostawców nowoczesnych systemów rusztowaniowych, bez których nie da się zrealizować żadnej, poważniejszej inwestycji w elektroenergetyce.

## Argumenty Layher

Firma jest spółką – córką niemieckiego koncernu Layher, największego na świecie producenta rusztowań, bezsprzecznego lidera na europejskim rynku dostawców systemów rusztowań. O sile koncernu mówią niektóre dane. W Niemczech zatrudnia 600 osób, zaś w innych krajach – 300. Spółki – córki posiada w: Francji, Wlk. Brytanii, Włoszech, Holandii, Austrii, Polsce, USA, Argentynie, Szwecji, Hiszpanii, na Węgrzech, zaś przedstawicielstwa handlowe w kolejnych 25 krajach. Koncern produkuje rocznie około 100 tys. ton elementów systemów rusztowań, 800 tys. m<sup>2</sup> pomostów, które to produkty co roku trzeba wyeksportować przez 8000 TIR-ów i kontenerów, po 20 ton każdy. Paleta produktów zawierająca 4600 elementów standardowych oraz 600 patentów i zapisów chroniących rozwiązania techniczne to nie jedyne argumenty koncernu, który przeistoczył się weń z powstałej 63 lata temu małej firmy ze Szwabii.

Gdy na przełomie wieków, w wyniku dekonstrukcji na europejskim rynku rusztowaniowym, większość firm z branży zbankrutowała, bądź musiała się ratować konsolidacją z inwestorami branżowymi, Layher'a te kłopoty omiły. Co więcej, klienci posiadający rusztowania systemu Layher okres dekonstrukcji nie tylko „przeżyli”, ale i wykorzystali go, by wzmacniać swe pozycje na rynkach lokalnych poprzez zwiększenie zasobów i inwestycje w nowe rusztowania.



# Lider na rynku rusztowań

Dlaczego tak się dzieje?

– Według mnie, decydują o tym trzy podstawowe czynniki – mówił **Krzysztof Sulima**, manager polskiej spółki – córki Layher. – Pierwszy – to wysoka jakość, nowoczesność i innowacyjność, na co pracuje rozbudowane zaplecze naukowo-badawcze. Drugi – długofalowa wizja działania na międzynarodowym rynku. I, wreszcie, trzeci – doskonała polityka rynkowa „made in Layher”.

## Dekalog

Owa polityka rynkowa to swoisty dekalog zawierający główne cele, jakie poprzez oferowane produkty oraz serwis posprzedażowy i pielęgnację relacji z klientem/użytkownikiem Layher stara się osiągnąć. Patrząc poprzez pryzmat rusztowania jako „narzędzia” do pracy dla firm rusztowaniowych Layher stara się by o jego produktach oraz serwisie, by o jego polityce rynkowej można było stwierdzić:

1. praca „z” oraz „na” najbardziej niezawodnym i uniwersalnym systemie rusztowaniowym umożliwiającym realizację najbardziej skomplikowanych rusztowań wykorzystując najintensywniej rozbudowaną paletę dodatkowych elementów systemowych;

2. dołączenie do grona kontrahentów Layher wiąże się z nabyciem praw do korzystania i transferu olbrzymiego know how koncernu, na który składa się: serwis, doradztwo i pomoc biura obsługi technicznej przy planowaniu i realizacji projektów będących wspólną wizytówką i drogą do odniesienia rynkowego sukcesu zarówno przez dostawcę jak i odbiorcę produktów Layher;

3. techniczna kompatybilność między poszczególnymi systemami, która pozwala na rozszerzenie spektrum zastosowań w oparciu o jeden system producenta: rusztowania ramowe BLITZ, modułowe ALLROUND, systemy EVENT, systemy dachów itd. są ze sobą zgodne i pozwalają się ze sobą kombinować w oparciu o podstawowe elementy oraz wymiary systemu;

4. zadowolenie pracowników – konstrukcyjna, technologiczna i systemowa przewaga produktów „made in Layher”, która codziennie na nowo jest udowadniana na budowach przy pracach montażowych i demontażowych jest czynnikiem nobilitującym i wyróżniającym: niespotykana w branży ilość patentów na rozwiązania systemowe i konstrukcyjne jest potwierdzeniem tego, dlaczego monterzy lubią pracować z systemami Layher;

5. jakość produktów „made in Layher” potwierdzona jest wszystkimi z możliwych dopuszczeniami oraz certyfikatami nie tylko w skali regionalnej (Polska), nie tylko w skali europejskiej, ale i światowej, co umożliwia nieograniczony rozwój w przyszłości poprzez brak barier formalnych np.: na rynkach Unii Europejskiej –

systemy rusztowań Layher posiadają certyfikaty we wszystkich krajach UE;

6. pewność i wiarygodność inwestycji kapitałowej w majątek trwały – elementy zakupione dwadzieścia i więcej lat temu są w pełni kompatybilne z elementami systemowymi kupionymi obecnie;

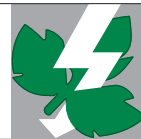
7. bezpieczeństwo zaangażowania kapitałowego – firmy inwestujące w markę „Layher” odniosły nie tylko dużo większy sukces rynkowy, ale i zbudowały ogromny majątek, którego wartość nie została skonsumowana przez niewłaściwe zarządzanie i strategię rynkową bazującą wyłącznie na interesach producenta w świetle permanentnego zwiększania sprzedaży;

8. osiąganie wymiernych korzyści ekonomicznych wynikających z samej konfiguracji konstrukcji systemu – począwszy od ciężaru m<sup>2</sup>, poprzez handling elementów podczas prac montażowych i demontażowych, a skończywszy na parametrach wytrzymałościowych elementów postrzeganych zarówno z osobna jak i poprzez ich współzależność wynikłą z udziału w systemie;

9. strategiczna decyzja o wyborze dostawcy systemu rusztowań w kontekście stałego rozwoju konstrukcyjnego i technologicznego systemów Layher zapewnia przewagę techniczną – technologiczną, pozycję i image profesjonalisty w branży rusztowaniowej, co daje swoistą przepustkę do otrzymywania zleceń;

10. bezkompromisowa strategia i dbanie o rynkowy wizerunek producenta nie stojącego o rynku w bezpośredniej konkurencji z klientami inwestującymi w rusztowania.

Gdyby filozofię działania zawartą w owym dekalogu chciał przedstawić w formie skondensowanej, to można powiedzieć, iż jej fundamentem jest, że firma swój sukces rynkowy realizuje nie w wymiarze wąskim, tzn. jako swój własny sukces, lecz poprzez sukces osiągany przez odbiorców swych produktów. Jedną z metod realizacji tak pojętego celu jest rozbudowany serwis posprzedażowy. W jego ramach odbiorca rusztowań może liczyć na pomoc dostawcy nie tylko w racjonalnym zaprojektowaniu zabudowy w wymiarze technicznym, ale również najbardziej efektywnej w wymiarze ekonomicznym – w myśl hasła: sukces klienta, jest naszym sukcesem. Powyższe jest zgodne z filozofią przytoczoną przez Prezesa Sulimę: – Nie jest aż tak bardzo ważne ile kosztuje narzędzie pracy, jakim jest rusztowanie. Ważniejsze jest, na ile efektywnie można owym narzędziem pracy generować przychody = pracować. Z każdego nowoczesnego systemu rusztowaniowego można zrealizować najbardziej spektakularną wybudowę. Pozostaje tylko pytanie – ile to będzie trwało?, ile będzie kosztowało?, ile zasobów rusztowań zostanie pochłoniętych? –



na ile efektywne jest rozwiązanie pod kątem prac „z rusztowania” w aspektach bezpieczeństwa?

Na marginesie, wszystkie systemy rusztowań firmy Layher mają polski Certyfikat Bezpieczeństwa „B” wydany przez Instytut Mechanizacji Budownictwa i Górnictwa Skalnego – jedyną w Polsce jednostkę posiadającą uprawnienia do badania elementów rusztowań i ich wzajemnej współzależności w systemie na zgodność z wymaganiami i kryteriami bezpieczeństwa.

## Na polskim rynku

Firma, jako się rzekło, weszła na polski rynek w 1998 r.

– *Zadecydowały o tym dwa czynniki – mówił Prezes Sulima. – Pierwszy – potencjał polskiego rynku. I, drugi – wiedza, jaka jest w Polsce na temat stosowania nowoczesnych systemów rusztowaniowych. Pod tym względem np. rynek brytyjski i czeski to, można by rzec, niemal „pułstynie” – gdzie mówiąc rusztowanie mamy na myśli tzw. ruro-złączkę (rusztowania rurowe).*

Firma weszła na polski rynek w momencie, gdy rozpoczynała się na nim – trwająca kilka lat – dekonjunktura. Dlatego też, w pierwszym okresie, skupiła się na empirycznym badaniu naszego rynku – jego głębokości, panujących na nim zwyczajów i obyczajów – by wreszcie, w 2004 r., ruszyć ostro ze sprzedażą. Na ile ostro niech świadczy fakt, iż od tamtego czasu progresja sprzedaży na naszym rynku to każdego roku jej 100% wzrost w stosunku do roku poprzedniego.

## Oferta

Oferta firmy dla elektroenergetyki to m.in.: rusztowania ramowe Blitz; rusztowania modułowe Allround – zarówno przyściennie zakotwione i jak i wolnostojące, jezdne i wiszące, oparte o wykorzystanie pomostów stalowych; dachy kasetonowe ze stali i/lub PVC; dachy koderowe i plandekowe; systemy zadaszonych hal z rusztowań; system Protect – szczelny, z kontrolowaną atmosferą. można w ten sposób obudować całe obiekty (by np. zabezpieczyć przed pyleniem azbestu), czy zbudować czasową halę do prac montażowych, zabezpieczeń antykorozyjnych itp.

Systemy rusztowań Layher są z sobą kompatybilne, (co jest również potwierdzone zapisami Certyfikatów Bezpieczeństwa na znak „B”) charakteryzują się dużą ilością elementów wyposażenia dodatkowego i dają możliwość realizacji specjalistycznych konstrukcji rusztowaniowych. Największe zalety systemu Layher to szybkość montażu i demontażu oraz wszechstronność zastosowań. Z elementów tego systemu można wykonać nawet najbardziej skomplikowane konstrukcje rusztowań. Przykładem może być fasada budynku opery w Poznaniu, skomplikowana w swojej formie (kolumny frontowe, ozdobne gzymsy itp.), rusztowana systemem ramowym Layher Blitz lub użycie systemu Layher ALLROUND przy realizacji

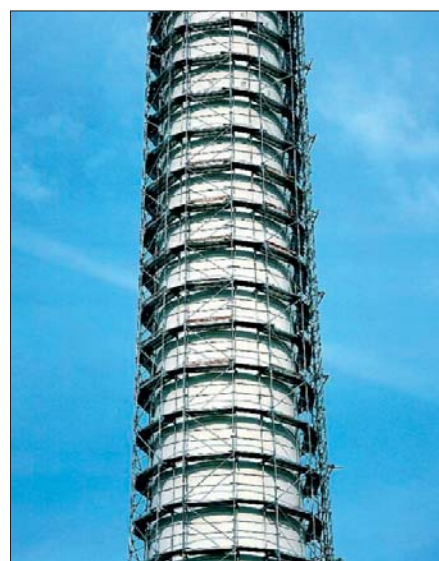
największego do tej pory projektu z wykorzystaniem rusztowań – budowy Złote Tarasy w Warszawie (realizacja: firma R&M plettac z Ostrzeszowa).

Stałe doskonalenie systemów rusztowań i ich części składowych (elementów) doprowadziło do konsekwentnej optymalizacji ciężaru, do ergonomicznych rozwiązań techniczno-konstrukcyjnych zwiększając tym samym konkurencyjność rynkową klientów inwestujących w system Layher. Na szczególną uwagę zasługuje przede wszystkim stały rozwój techniczno-technologiczny proponowanych przez Layher rozwiązań. Jako prekursor trendów w branży rusztowaniowej Layher wprowadzając nowe rozwiązania oddaje swym klientom do dyspozycji najważniejszy argument – przewagę technologiczną, która w wymiarze finansowym prowadzi do oszczędności kapitału i/lub zasobów, jakie są konieczne do realizacji zamierzonej wybudowy. Ostatnim takim rozwiązaniem są pomosty na bazie żywic. Prace nad wprowadzeniem tego produktu trwały 10 lat, ich właściwości mechaniczno-fizyczne przewyższyły najsmielsze oczekiwania oraz – jak z „uśmiechem” opowiada się historii prapremierowej prezentacji produktu w Layher – „otworzyły” branżę rusztowaniową dla kobiet (przy zastosowaniu pomostów żywicznych Fipro każdy element rusztowania waży poniżej 20 kg).

## Rusztowania w elektroenergetyce

W polskiej elektroenergetyce rusza wreszcie, spóźniony o kilka lat, program inwestycyjny, którego horyzont czasowy sięga 2025 r. Spóźnienie rozpoczęcia programu będzie oznaczało konieczność intensyfikacji procesów inwestycyjnych, jeśli nie wręcz ich spiętrzenie. Żadnej zaś inwestycji w elektroenergetyce nie da się zrealizować bez rusztowań, na które baz wątplenia wrośnie popyt. O jakiej zaś skali popytu mówimy, niech świadczy fakt, iż realizacja tylko bloku na parametry nadkrytyczne, o mocy 833 MW, w BOT Elektrowni Belchatów, będzie wymagała użycia rusztowań o wartości około 10 mln euro. Na marginesie, trwałość nowych rusztowań firmy Layher wynosi około 20 lat. Obecnie udział naszej elektroenergetyki w stosowaniu rusztowań dostarczanych przez polską spółkę koncernu Layher wynosi około 30%. Na znaczną skalę używane są także przy realizacji inwestycji w przemysłach chemicznym i rafineryjnym. Wraz z nabraniem tempa przez inwestycje w elektroenergetyce jej dotychczasowy udział w sprzedaży systemów rusztowaniowych bez wątplenia wrośnie.

– *Tymczasem, polskie firmy rusztowaniowe – czyli te, które od nas rusztowania kupują i następnie zasoby swe udostępniają zleceniodawcom w ramach usługi wynajmu, montażu i demontażu (zaruszają nimi obiekty modernizowane, poddawane renowacji czy też nowobudowane) są słabe kapitałowo – mówił Prezes Sulima. – Na tyle słabe, iż jeżeli nie dostaną wsparcia kapitałowego od zleceniodawców, nie będą*



*w stanie pokryć popytu. Brak rusztowań może być tym czynnikiem, który będzie przeszkadzał w sprawnej i na czas realizacji inwestycji. Na razie takiej gotowości firm wykonawczych (zleceniodawców) nie widać, mało tego – wydaje się, iż na dzień dzisiejszy problem ten jest pomijany. Mijmy tylko nadzieję, że w porę potrzeba zajęcia się problemem zasobów rusztowań zostanie dostrzeżona.*

Prezes Sulima zwrócił przy tym uwagę na wskaźniki – w szczególności te, jakie są normatywne dla firm z sektora elektroenergetycznego: – *Np. w niemieckiej elektroenergetyce, w podsektorze wytwarzania, po realizacji inwestycji 80% rusztowań jest demontowane i używane do realizacji kolejnych inwestycji przez firmy rusztowaniowe, 20% rusztowań pozostaje do obsługi obiektu (w przytoczonym powyżej przykładzie BOT Elektrowni Belchatów oznaczałoby to zasoby rusztowań na poziomie około 2 mln euro). Dzieje się tak dlatego, iż zastosowanie rusztowań znacznie poprawia efektywność prac związanych z serwisowaniem i utrzymaniem przemyślowej części zakładu „w ruchu” – mówił Prezes. – O skali obniżki kosztów serwisowania może świadczyć fakt, iż w niemieckiej elektroenergetyce, mimo znacznie wyższych plac niż w naszej, koszty serwisowania są niższe lub porównywalne z ponoszonymi w polskiej. Polska elektroenergetyka, niestety, jeszcze tego faktu nie „odkryła”. Należy mieć tylko nadzieję, że to w końcu nastąpi. Na razie, poza pierwszymi wyjątkami, w polskiej elektroenergetyce brakuje partnera do rozmowy o rusztowaniach. Należy przy tym zwrócić uwagę, iż nie wystarczy podjąć samej decyzji o inwestycji w zasoby rusztowań. Rusztowania bowiem trzeba również montować i demontować – pojawia się więc czynnik czasu związany z przeszkoleniem pracowników, którego nie da się „przeskoczyć”. To dlatego w Layher Sp. z o.o. został uruchomiony program wsparcia technicznego (szkolenia dla montażystów, szkolenia dla kadry nadzorującej, Bhp oraz PIP, obsługa biur projektowych) będący elementem serwisu posprzedażowego.*