

# Unibep: Rozwój bez nadmiernego ryzyka



Fot. Unibep

**Rozmowa z Leszkiem Markiem Gołąbieckim,**  
prezesem zarządu Unibep S.A.

**Artur Kuźmiuk: Unibep S.A. plasuje się w pierwszej dziesiątce polskich firm budowlanych. Jaka była droga do sukcesu?**

**Leszek Marek Gołąbiecki:** Na takie pytanie zawsze trudno odpowiedzieć w kilku słowach, bo nigdy droga do sukcesu w biznesie nie jest ani prosta, ani krótka, ani pozbawiona niespodzianek. I tak też było z Unibepem. Ale historia naszej firmy udowodnia, że marzenia – także te biznesowe – się spełniają. Oczywiście muszą być spełnione warunki: wizja, pasja, determinacja

i odwaga właścicieli oraz znakomita i kompetentna kadra.

Unibep S.A. to przykład firmy, która nie „urosta” dzięki wielkim przejęciom, fuzjom... Unibep stał się dużą firmą, która rozwija się organicznie, bez nadmiernego ryzyka, budując swoją pozycję na wspólnych – i dla właścicieli, i dla pracowników – wartościach i celach.

Myślę, że właśnie wspólne wartości i kompetencje kadry to główne czynniki sukcesu. Dziś możemy być dumni, że znajdujemy się w pierwszej dziesiątce największych firm

budowlanych w Polsce. Chcę jednak podkreślić, że mamy aspiracje, aby zostać firmą o międzynarodowym zasięgu i wysokich standardach.

**AK: Od 2014 roku firma odnotowuje dwucyfrowe wzrosty w przychodach. Jak to wygląda w szczególności? Jak według Pana zakończy się bieżący rok?**

**LMG:** Grupa Unibep zakończyła rok 2015 ze sprzedażą ponad 1,2 mld zł, było to o 15% więcej niż rok wcześniej. Wypracowała ponad 23 mln zł zysku netto, tj. o 11% więcej niż w roku poprzednim.

Głównym motorem wyników był segment generalnego wykonawstwa na rynku krajowym, w którym odnotowaliśmy 38% wzrost sprzedaży – obszar ten utrzymuje wciąż największy udział w sprzedaży, stanowi to ok. 66% naszych przychodów.

Poprawie względem poprzedniego okresu uległ wynik z tytułu działalności drogowej. Sprzedaż tego segmentu w roku 2015 osiągnęła poziom 100 mln zł. Warto dodać, że w lipcu 2015 roku kupiliśmy Budrex-Kobi Sp. z o.o., spółkę inżynierską, która specjalizuje się w budowie mostów, przepustów itd.

Także nasz segment budownictwa modułowego, Oddział Unihouse, poprawił wskaźniki i zwiększył sprzedaż o 10 mln zł – z 124 mln zł w 2014 roku do 134 mln zł w 2015 roku.

Bardzo dobrze rozwija się segment deweloperski Grupy Unibep. W roku 2015 Unidevelopment S.A., nasza spółka zależna, sprzedała 469 mieszkań (wzrost rok do roku o 33%). To rekord, jeśli chodzi o liczbę sprzedanych lokali.

Obecnie już budujemy lub rozpoczniemy w roku 2016 budowę 1144 mieszkań, które znajdują się w ofercie w roku bieżącym i latach następnych. W 2015 roku Unidevelopment zakupił grunty pod budowę blisko 633 mieszkań w Warszawie i Poznaniu. To dobrze rokuje na przyszłość.

Natomiast jako firma giełdowa nie informujemy o bieżących prognozach finansowych. Patrząc jednak na portfel zamówień, realizację naszych projektów, rozwój poszczególnych biznesów, mamy nadzieję, że poprawimy zarówno sprzedaż, jak też wynik finansowy z 2015 roku.

**AK: Grupa jest znanym wykonawcą na rynku mieszkaniowym, ale także drogowym, za które odpowiada Oddział Drogowy Unibep...**

**LMG:** Rzeczywiście, naszym głównym biznesem jest generalne wykonawstwo. Wyspecjalizowaliśmy się w budownictwie mieszkaniowym, co widać m.in. w Warszawie, gdzie prowadzimy kilkanaście budów, zwłaszcza osiedli mieszkaniowych. Pragnę przypomnieć, że w ciągu ostatnich 10 lat wybudowaliśmy łącznie ok. 14 tys. mieszkań, co stawia nas w czołówce krajowego budownictwa mieszkaniowego.

Ale rozwijamy także inne swoje biznesy. Tak jak już wspominałem wcześniej, nasz oddział drogowy organizacyjnie i technologicznie jest przygotowany, by pracować nad pozyskaniem kontraktów o najwyższych wymaganiach, takich jak autostrady czy drogi ekspresowe. W roku 2016 podpisaliśmy kontrakt dotyczący rozbudowy DK nr 8 do S8 Warszawa – Białystok, na odcinku Poręba – Ostrów Mazowiecka (wartość zamówienia to ok. 330 mln zł netto). W ramach tej inwestycji jesteśmy partnerem w konsorcjum z PORR Infrastructure Polska. Po stronie firmy Unibep pozostaje wartość ok. 96 mln zł netto.

Dostarczamy także masę bitumiczną i świadczymy usługi jako podwykonawca dla Astaldi, firma ta buduje inny podlaski odcinek S8.

Mówiłem też o Budrex-Kobi Sp. z o.o. Jej kupno pozwoli nam na poszerzenie zakresu działalności oddziału drogowego Unibep S.A. i tym samym umożliwi kompleksową obsługę rynku drogowego. Już dziś możemy powiedzieć, że to była dobra decyzja, gdyż na rok 2016 portfel zamówień Budrex-Kobi wynosi już kilkadziesiąt milionów złotych. To fakty świadczą o tym, że przywiązujemy dużą uwagę do segmentu drogowego. Chcę jednak podkreślić, że do działalności drogowej zawsze podchodziliśmy i będziemy podchodzić ostrożnie – na kontraktach musimy zarabiać i tak właśnie definiujemy naszą działalność w tym segmencie.

**AK: Do obsługi prowadzonych budów konieczny jest chyba spory park maszynowy? Czy dysponuje Unibep?**

**LMG:** Jeśli chodzi o generalne wykonawstwo, to współpracujemy ze znakomitymi podwykonawcami, którzy dysponują specjalistycznym sprzętem, niezbędnym do budowy nawet najbardziej ambitnych obiektów.

Inaczej sprawa wygląda w Unihouse – fabryce domów modułowych w Bielsku Podlaskim – i w Oddziale Drogowym Unibep.

W Unihouse pracują m.in. kompletna specjalistyczna linia montażu ścian czy stoły motylkowe do produkcji podłóg i sufitów niemieckiej firmy Weinmann z grupy Homag, czy centrum obróbcze ciesielskie niemieckiej firmy Hundegger.

Z kolei tylko w roku 2015 Oddział Drogowy Unibep kupił rozkładarki do MMA, równiarkę z systemem niwelacji, walce do robót ziemnych itp. Chcąc uczestniczyć w coraz ambitniejszych projektach drogowych, musimy być do tego przygotowani sprzętowo.

**AK: Jaki był ostatni duży zakup maszyn? Czy Grupa ma swoje ulubione marki i dostawców?**

**LMG:** W Oddziale Drogowym ostatnie zakupy – dokonane już w roku 2016 – to walce wibracyjne i kolejne równiarki.

Jeśli chodzi o Unihouse, prowadzimy rozmowy dotyczące zakupu kilku nowych maszyn i urządzeń, które usprawnią pracę i podniosą wydajność fabryki. Myślimy o rozwoju tego segmentu, gdyż rozszerza się rynek na domy modułowe. To już nie tylko Norwegia, ale inne kraje skandynawskie, czy Niemcy.

Czy mamy ulubione marki i dostawców? Przy wyborze maszyn i urządzeń kierujemy się niezawodnością, dobrym doradztwem oraz profesjonalnym i szybkim serwisem. Oczywiście istotny jest także stosunek ceny do jakości. Marka także jest ważna, ale nie decydująca.

**AK: Czy w związku z udziałem w budowie drogi ekspresowej S8 bierze Pan pod uwagę zakupy kolejnych maszyn?**

**LMG:** Tak, bierzemy pod uwagę kolejne zakupy. Będą one dopasowane do

naszych potrzeb związanych z realizacją kontraktów.

**AK: Czy firma zatrudnia własnych operatorów? Ilu ich jest, gdzie przechodzą szkolenia?**

**LMG:** Mamy własną wykwalifikowaną kadrę operatorską, to kilkadziesiąt osób. Naszych pracowników szkolimy w najlepszych polskich ośrodkach.

**AK: Jak wygląda portfel zamówień na bieżący rok? Ile w tym stanowią inwestycje drogowe? Czy Spółka startuje do kolejnych przetargów?**

**LMG:** Portfel zamówień Grupy Unibep wynosi obecnie ok. 1,3 mld zł, jest większy o ok. o 30% niż przed rokiem.

Obecnie portfel zamówień Oddziału Drogowego na rok 2016 wynosi ponad 100 mln zł. Ale wciąż staramy się o kolejne zlecenia. Chcę podkreślić, że bierzemy aktywny udział w prekwifikacjach na drogi ekspresowe i autostrady. Nie odpuszczamy dróg wojewódzkich, powiatowych, czy gminnych położonych w województwach podlaskim i mazowieckim.

**AK: Nie tylko Grupa Unibep, ale także inne polskie firmy budowlane zamknęły rok 2015 z zyskiem. Czy według Pana jest to zapowiedź lepszych lat dla branży budowlanej?**

**LMG:** Wszystko wskazuje na to, że najbliższe lata dla branży budowlanej będą udane. Ma to związek m.in. z kolejnymi potężnymi dotacjami unijnymi na rozbudowę infrastruktury. Firmy budowlane będą miały co robić w Polsce. Natomiast za ok. 5 lat przyjdzie zmniejszenie finansowania inwestycji i branża budowlana już teraz musi do tego się przygotować. W jaki sposób? To już sprawa strategii każdego przedsiębiorstwa, ale jeden warunek jest wspólny dla wszystkich firm. Tym warunkiem jest duże wzmocnienie finansowe sektora budowlanego. Tylko mocne finansowo przedsiębiorstwa będą mogły skutecznie poszukiwać sposobów na dywersyfikację produktową i geograficzną.

**AK: Dziękuję za rozmowę.**