

Upór w działaniu zaprocentował

Rozmowa z **Arturem Niziołem**
– prezesem zarządu
Chłodnie Kominowe – Uniserv S.A.

- **Panie Prezesie, zbliża się 15-stolecie firmy. Jak przez te lata budował Pan pozycję firmy?**

Zaczynałem w 1992 roku. Była to jednoosobowa spółka z ograniczoną odpowiedzialnością o nazwie Przedsiębiorstwo Usług Technicznych UNISERV. Przez pierwsze 5 lat zajmowaliśmy się głównie modernizacjami i remontami kominów oraz antykorozją. W późniejszym okresie weszliśmy w tematy chłodni wentylatorowych i kominowych.

W miarę rozwoju firmy, obserwowaliśmy ciągły wzrost sprzedaży. Przeżyliśmy również jedno załamanie rynku przed sześcioma laty, które nastąpiło w momencie wejścia akcyzy na energię elektryczną. Firmy energetyczne musiały ograniczyć wydatki związane z inwestycjami. Niestety odbiło się to na całej branży. My również musieliśmy ograniczyć koszty, co pomogło nam przetrwać. Trudny okres zawsze oczyszcza rynek. Sporo firm nie przetrwało tego czasu.

- **Państwa firma jest bardzo specjalistyczna. Prowadzicie budowy bardzo odpowiedzialnych obiektów: chłodni, kominów, czyli budowli, których realizacja wymaga bardzo wielu specyficznych umiejętności...**

15 lat temu zaczynaliśmy od prostych zadań. Firma jednak z roku na rok się rozwijała. Głównym problemem było pozyskanie kadry, zdobycie doświadczenia, wiedzy. Jednak na bieżąco sobie z tym radziliśmy. Zdobywaliśmy coraz szersze zaufanie naszych klientów, którzy zlecali nam coraz trudniejsze zadania.

Krokiem milowym w rozwoju firmy było na pewno przejęcie pakietów kontrolnych akcji bytomskiego Piecbudu oraz gliwickich

Chłodni Kominowych. Dzięki temu zyskaliśmy doświadczenie oraz fachowców tych wąsko wyspecjalizowanych firm. W późniejszym okresie nastąpiła konsolidacja spółek.

Aktualnie cała załoga jest w firmie Chłodnie Kominowe – Uniserv S.A.

- **Jak liczna była załoga na początku działalności firmy, a jak jest obecnie?**

Zaczynaliśmy od 7, natomiast obecnie zbliżamy się do 500 osób. Na budowach pracuje dla nas prawie drugie tyle z firm podwykonawczych.

- **Jakimi zasadami kierował się Pan przy budowie firmy?**

Przede wszystkim kierowałem się konsekwencją oraz uporem. Na pewno mieliśmy na początku dużo szczęścia. Byliśmy małą, nieznaną firmą. Konkurowaliśmy na rynku z doświadczonymi już dużymi przedsiębiorstwami. Samych Piecbudów było na rynku siedem, natomiast Chłodnie Kominowe były praktycznie monopolistą i działały na rynku już pół wieku. Prawie wszystkie chłodnie kominowe w Polsce były budowane i remontowane przez tą firmę. Z czasem pojawiła się również konkurencja zagranicznych liderów branży.

Nasza niewielka wtedy spółka musiała bardzo walczyć o każde zlecenie.

Teraz mogę jednak powiedzieć, że upór w działaniu zaprocentował. Konsekwentnie udo-



Artur Nizioł

– prezesem zarządu Chłodnie Kominowe – Uniserv S.A.

- 44 lata, żonaty, jedna córka
- ukończył Akademię Górniczo-Hutniczą w Krakowie oraz studia podyplomowe na AGH i w Szkole Głównej Handlowej
- karierę zawodową rozpoczął od pełnienia funkcji prezesa w Akademickiej Spółdzielni Pracy Sigma w Krakowie
- aktualnie jest prezesem zarządu firmy Chłodnie Kominowe – Uniserv S.A.
- wolny czas poświęca na łowiectwo, narciarstwo oraz podróże





wadnialiśmy, że możemy robić najpierw mniejsze obiekty, potem coraz większe. Mając zaufanie do ludzi, z którymi pracuję udawało się realizować kolejne przedsięwzięcia.

- **Czy był jakiś moment „z życia” firmy, który wybitnie utkwił Panu w pamięci?**

Momentem znaczącym w funkcjonowaniu firmy, był na pewno moment konsolidacji z Piecubodem oraz Chłodniami Kominowymi. Połączyliśmy to, co było najlepsze w tych firmach. U nas była to znajomość rynku oraz dynamika rozwoju, a w tamtych firmach wiedza doświadczonych fachowców, know how w zakresie projektowania i budowania nowych obiektów.

Był to bardzo duży krok do przodu dla firmy. Chociaż nie obyło się bez problemów – przejęcia zawsze wiążą się z napięciami w organizacjach.

Ponadto kilka lat temu, w momencie konsolidacji, nie mieliśmy aż tyle zleceń w zakresie nowych inwestycji. Był to np. jeden komin na dwa, trzy lata, a nowych chłodziń kominowych nie budowało się w Polsce w ogóle. Był to okres, który trzeba było przetrwać. Staraliśmy się jednak utrzymać potencjał, który był w tych firmach.

Dzisiaj mogę powiedzieć, że załoga jest w pełni „zintegrowana” choć znacznie większa.

- **Jak wspomina Pan początek współpracy z branżą energetyczną?**

Starając się o modernizację czy remont chłodziń kominowych w tej branży, pytano nas jakie są nasze referencje. Mówiłem wówczas, że mamy spore doświadczenie w przemyśle ciężkim. Staraliśmy się przekonać „energetyków”, że robiliśmy podobne obiekty w hutach czy zakładach chemicznych i po pewnym czasie zdobyliśmy ich zaufanie, którym mam nadzieję cieszymy się do dzisiaj.

- **Jak Pan widzi dalszy rozwój firmy?**

Jeśli chodzi o zatrudnienie, to staramy się go utrzymać na poziomie jaki jest obecnie. Współpracujemy z podwykonawcami, więc poziom zatrudnienia wydaje się być optymalny. Zamierzamy się dalej rozwijać w zakresie myśli technicznej, dlatego cały czas zwiększamy nakłady na postęp techniczny.

Posiadamy doświadczalną chłodziń na terenie Elektrowni Łaziska. Obiekt ten pracuje na układzie chłodzącym elektrowni. Na chłodziń tej możemy badać nowe rozwiązania urządzeń wewnętrznych, dzięki czemu zdobywamy nowe doświadczenia. Między innymi takie działania spowodowały, że jesteśmy liderem na rynku krajowym. Mamy własne biuro projektowe, możemy dzięki temu oferować kompleksowo projekt i budowę chłodziń i kominów. Jesteśmy jedyną polską firmą która może samodzielnie zaprojektować i zrealizować pracę w oparciu o posiadany potencjał ludzki i sprzętowy.

Obecnie realizujemy nowe kominy w Elektrowni Rybnik, w Elektrowni Skawina oraz Koksowni Radlin. Podpisaliśmy umowę na budowę nowego komina w Elektrowni Połaniec. Budujemy także chłodziń kominową dla bloku w Elektrowni Łągisza. Generalnie można powiedzieć, że budujemy nie tylko dla polskich firm, ale również i dla zagranicznych, czyli EDF, CEZ, Electrabel.

Przed trzema laty wybudowaliśmy nową chłodziń kominową dla Rosjan, w Kaliningradzie. W tym roku kończymy budowę chłodziń w Moskwie, zrealizowaliśmy również modernizację chłodziń w Niemczech. Mamy podpisany kontrakt na budowę kolejnej chłodziń w Kaliningradzie.

Jak widać nie ograniczamy się tylko do rynku polskiego. Rozszerzamy naszą działalność również na rynki zagraniczne.

Sporo inwestujemy także w wysoko specjalistyczny sprzęt niezbędny do realizacji prac.

W naszych planach są także przejęcia innych firm. Rozmowy z tym związane już się rozpoczęły.

- **Firma planuje również wejście na giełdę. Kiedy to ma nastąpić?**

Rozważamy wejście firmy na giełdę jako kolejny etap jej rozwoju oraz stabilizacji. Debiut planujemy na przyszły rok. Zależy to oczywiście od wielu czynników. Wiąże się również ze zmianą nazwy firmy, która będzie brzmiała „UNISERV Budownictwo Przemysłowe SA”.

- **W jaki sposób planujecie wykorzystać jubileusz firmy do jej promocji?**

Rynek klienta, wokół którego działamy, jest w pewien sposób zamknięty, dlatego nie planujemy wielkiej promocji w celu pozyskania nowych klientów. Na rynku polskim jesteśmy znani. Skoncentrujemy się na podsumowaniu naszej działalności. Będziemy się starali przekazać naszym klientom, partnerom i kontrahentom jak firma działała, jakie mamy plany, koncepcję rozwoju firmy.

