

Ludzkie oblicze biznesu - Blachotrapez stawia na elastyczność

Blachotrapez – producent pokryć dachowych i elewacyjnych – wyróżnia się na rynku przewagą technologiczną, innowacyjnym i nieszablonowym sposobem myślenia oraz etycznym postępowaniem wobec pracowników. O drodze do rozwoju firmy, wybitnych wynikach i ambitnych planach na przyszłość – opowiada **Rafał Michalski, CEO Grupy Blachotrapez**

Firma z rodzinną tradycją trafia w pana ręce i odnosi ogromny sukces. Jak udało się to wypracować? Co było dla Pana priorytetem?

W momencie, gdy przejmowałem pieczę nad firmą Blachotrapez, była ona podmiotem zarządzanym na zasadzie stałej kontroli, a właściciele byli osobami decyzyjnymi niemal w każdym aspekcie jej działania. Prawdą jest fakt, iż firma nieustannie się rozwijała, było to jednak w znacznej mierze efektem rozwoju organicznego. Dla mnie jako nowego przełożonego najważniejsze było i jest działanie poprzez mentoring oraz siłę perswazji. Uważam, że priorytetowa jest prawidłowa komunikacja. Według mojej wizji szef powinien być kimś, kto inspiruje i nieustannie motywuje do działania. Pełni rolę moderatora, a jego działania ocenia się po tym, co robią pracownicy, a nie tylko i wyłącznie po tym, co robi on sam. Przejmując rolę prezesa firmy Blachotrapez, która za moich czasów urosła i dziś posiada 10 zakładów produkcyjnych, miałem to szczęście, że trafiłem na niesamowity, ambitny i kreatywny zespół. Zarząd oraz najwyższe kierownictwo w firmie nie zawsze wie, co jest potrzebne dla podmiotu w obszarach operacyjnych. Wiedzą to natomiast pracownicy, którzy z problemami funkcjonowania spółki spotykają się w ramach swojej codziennej pracy i wykonywanych obowiązków. Są na pierwszej linii frontu, gdzie ich bronią jest wiedza i doświadczenie zdobyte wraz ze stażem pracy. Założyłem, że ludzie, którzy w spółce pracują i znają firmę od lat, najlepiej wiedzą, jak ją rozwijać. Planem na sukces okazało się pozwolenie im na działanie. Z tej otwartości na dyskusje wyłoniły się najlepsze pomysły przyczyniające się

w znacznej mierze do prężnego rozwoju spółki.

Kryzys związany z pandemią, wahania cen stali, problemy z dostępnością materiałów, podwyżki cen prądu to tylko część problemów, z jakimi grupa zmagala się w ciągu kilku ostatnich lat. Mimo to firma nie stoi w miejscu i dalej prężnie się rozwija, notując coraz lepsze wyniki. W czym tkwi sekret?

Dla mnie miarą sukcesu nie są wyniki z czasów, gdy jest dobrze, ale z wtedy, gdy dobrze się nie dzieje. Gdy obejmowałem stanowisko prezesa, firma Blachotrapez generowała 250 mln zł przychodów, zatrudniając blisko 600 pracowników. Rok 2022 zakończyliśmy z wynikiem 1 mld 300 mln zł, zatrudniając we wszystkich spółkach grupy niemal 1300 osób. Inwestycje w rozwój i solidne zaplecze finansowe sprawiły i w dalszym ciągu sprawiają, że z powodzeniem możemy zarządzać kryzysami w firmie i poza nią. Ważna jest świadomość organizacji, którą się zarządza, a także poznanie jej na tyle, aby można było podejmować decyzje dotyczące zmian poszczególnych zakresów jej działalności w zależności od pojawiających się potrzeb. Ostatnie lata rzeczywistości nie należały do najłatwiejszych. W drugim kwartale 2022 roku doszło do spadku produkcji stali na poziomie kilku procent. Jej cena, wynikiem nagłego popytu wywołanego wojną za naszą wschodnią granicą, wynosiła dwa razy tyle co dwa lata wcześniej. Dokładnie tak samo sytuacja przedstawiała się w 2021 roku, gdy popyt po pandemii zaczął rosnąć szybciej, niż huty zdołały ponownie uruchomić wstrzymane przez pandemię linie produkcyjne. Poradziliśmy sobie z tymi procesami dzięki ela-



styczności w działaniu oraz zaangażowaniu się w operacyjne życie firmy. Najważniejsze okazało się wychodzenie problemom naprzeciw i stawianie na konsekwentny rozwój.

Wspomina Pan o rozwoju. Grupa mocno zaangażowała się w kwestie fotowoltaiki. Oszczędności zachowane w kieszeni klientów oraz działania proekologiczne – czy takie są główne założenia funkcjonowania spółki Revolt Energy?

Spółka Revolt Energy to kolejny krok w rozwoju grupy Blachotrapez. Jej powstanie jest odpowiedzią na dynamicznie rozwijający się rynek zielonej energii. Ewolucja w ramach funkcjonowania spółki, opierająca się na przejściu w aspekcie współpracy B2C na sektor B2B, odpowiada również na potrzebę oszczędności. Spółka oferuje klientom wiele rozwiązań z zakresu budowy farm PV oraz

szeroki wachlarz ich finansowania. Dzięki nowoczesnym rozwiązaniom decyzję o dużych inwestycjach można podjąć o wiele szybciej i sprawniej. Dodatkowo cały ciężar finansowy, dewelopmentu oraz serwis zostają po stronie sprzedającego, czyli firmy Revolt. Przykładem może być przełomowy projekt w Polsce. Międzynarodowa firma, specjalizu-

nie jest najmniejszą przeszkodą w podjęciu współpracy. Przedsiębiorstwa z rozproszoną strukturą mogą mieć farmy zlokalizowane w zupełnie innym miejscu, a jednocześnie mogą korzystać z produkowanej tam zielonej energii.

Jakie priorytety wyznaczą sobie Państwo na bieżący rok i jakich innowacji zarówno pro-

mosferycznymi, odporny na zarysowania i wszelkiego rodzaju uszkodzenia. W znacznej mierze przeznaczony jest on na eksport. Liczymy, że stanie się produktem globalnym przyczyniającym się do kolejnej zwyżki wynikowej w grupie Blachotrapez. W planach mamy również uruchomienie produkcji konstrukcji fotowoltaicznych



jąca się w budownictwie biurowym i mieszkaniowym – belgijski deweloper Ghelamco – przy współpracy z naszą spółką Revolt, ukończył budowę farm fotowoltaicznych, które zabezpieczają elektryczne zapotrzebowanie wieżowca Warsaw Unit, a docelowo także pozostałych inwestycji. W efekcie wyprodukowana w ten sposób czysta, zielona energia elektryczna pozwala zredukować emisję CO₂ w zakresie zużycia mediów aż o 70 procent. Po rozwiązaniu fotowoltaiczne sięgają także mniejsze firmy, urzędy czy szkoły. Wiedzą, że inwestycja w OZE jest odpowiedzią na panujący od kilku lat kryzys, zatem szukają adekwatnych rozwiązań. Tym naprzeciw wychodzi Revolt. Zarząd spółki podkreśla fakt, że dany podmiot nie ma gruntów, albo ma je w dużej odległości od siedziby lub zakładu,

duktowych, jak i inwestycyjnych możemy spodziewać się w najbliższym czasie?

Jak zawsze plany mamy ambitne. Od lat mamy spółki handlowe w Czechach, na Słowacji, w Niemczech i w Kanadzie. W Rumunii – w Baia Mare oraz w Bukareszcie posiadamy spółkę produkcyjną, a także dwa zakłady. Wartość naszego eksportu stale się zwiększa, a nasze produkty są doceniane za wysoką jakość. Jest to jeden z kluczowych elementów, który biorą pod uwagę nasi coraz liczniejsi zagraniczni klienci. Zależy nam na tym, aby z kolejnymi projektami docierać nie tylko na rynek lokalny, ale także zagraniczny. Stąd rozbudowa grupy Blachotrapez o BTR Systems. Marka zajmuje się produkcją pokryć z posypką z kruszywa skalnego. Jest to produkt chroniący przed czynnikami at-

w zakładzie w Piotrkowie Trybunalskim, który ma 10 tys. m² powierzchni. Intensywnie rozwijamy pomysł z 2017 roku dotyczący kompletnego wykończenia pokryć dachowych o łatwym montażu, wieloelementowe systemy rynnowe. Tu również inwestujemy w stworzenie nowej hali produkcyjnej. Jako firma zawsze stawiamy sobie ambitne plany i wytrwale się ich trzymamy. Takie podejście pozwoliło nam osiągnąć zdecydowaną przewagę technologiczną, która dziś sprawia, że mimo nieciekawych czasów, my ze swobodą możemy wyznaczać nowe kierunki w branży. Stale się rozwijamy i jestem głęboko przekonany, że nic nas nie zatrzyma.

Dziękuję za rozmowę.

Sonia Platajs