

# Wydobynamy z materiałów to, co najlepsze

## Rozmowa z Edytą Zalewską, dyrektor sprzedaży firmy Uponor Infra sp. z o.o.

**Łukasz Madej:** W tym roku Uponor Infra obchodzi 25-lecie działalności w Polsce, ale firma ma znacznie starsze korzenie...

**Edyta Zalewska:** Rzeczywiście, minęło już 25 lat. W Polsce funkcjonujemy od 1993 r. Obecnie zatrudniamy blisko 200 osób. Posiadamy biura w Warszawie, Gliwicach i Kleszczowie, gdzie mamy też własną fabrykę. Do tego, na terenie całego kraju, funkcjonuje sieć przedstawicieli regionalnych. Jednak trzeba pamiętać, że jesteśmy częścią światowego koncernu, który w tym roku obchodzi setne urodziny, więc tak naprawdę bazujemy na 100-letnim doświadczeniu.

**Ł.M.:** Przez te dwie i pół dekady firma stała się jednym z największych w Polsce producentów systemów rur z tworzyw sztucznych dla gospodarki komunalnej, drogownictwa i przemysłu. Jaki jest klucz do sukcesu?

**E.Z.:** Przez te wszystkie lata nie poddał się presji cen, a co za tym idzie, nie obniżyliśmy jakości. Klucz do sukcesu? Od początku jest taki sam: nigdy nie stoimy w miejscu, nie zadowolamy się tym, co było lub nawet jest. Taka postawa nie prowadziła by do niczego dobrego. Często powtarzamy, że nasze zadanie to budowa „mostu” łączącego pełną sukcesów przeszłość z przyszłością. A to, jak ta przyszłość będzie wyglądać, zależy już tylko od nas. Stąd nastawienie na wprowadzanie nowości czy, jak to się dzisiaj określa, bycie innowacyjnym. Przecież to właśnie takie podejście pozwoliło kiedyś zastąpić rury tradycyjne elementami z lepszych materiałów, najnowszej generacji.

**Ł.M.:** Bycie innowacyjnym pewnie nie byłoby możliwe, gdyby nie praca laborantów.

**E.Z.:** Laboratoria stanowią bardzo ważną część naszej firmy, także w skali globalnej. To w nich prowadzimy kompletne badania – począwszy od surowca, aż po produkt końcowy. Jakość sprawdzana jest i pod kątem wewnętrznych ustaleń, i wymagań związanych z normami krajowymi oraz międzynarodowymi. Rozwój, produkcja i sprzedaż naszych systemów spełniają wymagania normy ISO 9001 oraz ISO

14001. Wydobynamy z materiałów to, co najlepsze. Odkrycie nowych właściwości surowców to szansa na powstawanie inteligentnych rozwiązań, które mogą być łączone z klasycznymi. Nie zapominajmy też o fabryce w Kleszczowie, jednej z najnowocześniejszych w koncernie. Trzeba również podkreślić, że jesteśmy jednym z nielicznych na świecie producentów rur o średnicy ponad 3 m do przesyłu grawitacyjnego.

**Ł.M.:** Firmę wyróżnia też umiejętność produkcji rurociągów wysokociśnieniowych.

**E.Z.:** Zdecydowanie. Za przykład mogą posłużyć rurociągi dostosowane do ciśnienia 23 bar, które wyprodukowaliśmy dla Inowrocławskich Kopalni Soli Solino S.A. z Grupy Orlen. Tego zadania podjął się także inny producent, ale nie poradził sobie z nim. W takich sytuacjach szczególnie

widac, jak ważne jest nasze doświadczenie. Myślę, że w stosunku do innych producentów rur ciśnieniowych PEHD wyróżnia nas również to, że do produkcji używamy w 100% czystego, najlepszej klasy surowca, nie dodając regranulatu.

**Ł.M.:** W pewnym momencie bardzo mocno postawiliście Państwo właśnie na wspominany system PEHD. Dlaczego?

**E.Z.:** Uznaliśmy go za bardzo perspektywiczny, m.in. ze względu na: całkowitą odporność na korozję; najlepszą, w porównaniu do wszystkich tworzyw sztucznych, odporność na wycieranie; odporność na obciążenia dynamiczne oraz najlepszą zdolność do przenoszenia sił wzdłużnych. Jeśli więc ktoś zapyta, skąd na rynku instalacji przemysłowych, gdzie kwestie niezawodności uznawane są za podstawowe kryterium wyboru, jest tak wiele naszych produktów, to właśnie odpowiedziałam na to pytanie.

**Ł.M.:** Wspomniała Pani o PKN Orlen, ale Uponor Infra współpracuje także z innymi wielkimi polskimi koncernami.

**E.Z.:** Tak, i właśnie z tego zaufania dużych koncernów do naszych

”  
*Popularność metod bezwykopowych wśród inwestorów będzie rosnąć jeszcze przez wiele lat, a to wymaga dostosowania oferty do potrzeb rynku*

produktów jesteśmy bardzo dumni. Od ponad 20 lat współpracujemy też z Polską Grupą Energetyczną (PGE). W ramach tej kooperacji realizowaliśmy dostawy dla kopalni w Bełchatowie i Turowie czy elektrowni w Bełchatowie. Mniej więcej tak samo długa jest nasza współpraca z KGHM Polska Miedź, dla którego dostarczyliśmy około 80 km rurociągów ciśnieniowych wielkośrednicowych w zakresie średnic DN900–DN1500. Obecnie realizujemy też dostawy dla spółki Tauron Wytwarzanie w zakresie rurociągów wody surowej przy budowie nowego bloku energetycznego w Jaworznie. Co ciekawe, ta inwestycja wiąże się z przebiegiem rurociągów przez tereny szkód górniczych do IV kategorii włącznie, a takie warunki stanowią spore wyzwanie dla producenta. Staliśmy się również ważnym partnerem dla sektora chemicznego – aktualnie współpracujemy np. z Grupą Azoty Puławy, dla której dostarczamy rurociągi wody chłodzącej na wydziale amoniaku.

Znamienne jest to, że w ofercie mamy jedynie rurociągi wykorzystywane do budowy przewodów wodociągowych i kanalizacyjnych. I mimo iż nie produkujemy rur do przesyłu gazu, to skala naszej współpracy z firmami sektora przemysłowego jest spora. Przez ostatnie osiem lat dostarczyliśmy na ten rynek systemy o wartości 168 mln zł.

Podstawa każdej udanej kooperacji to zaufanie. My budujemy je z naszymi partnerami głównie dzięki wspólnej wiedzy, jakości i bardzo dobrym wynikom.

**Ł.M.:** Często korzystacie Państwo z możliwości udziału w dialogu technicznym?

**E.Z.:** Często, ponieważ udział w takim dialogu to okazja, by inwestor szerzej spojrzeć na różne zagadnienia. Dzięki temu nie występuje ryzyko, że nie otrzyma kompletu informacji. Takie rozwiązanie ma szczególne znaczenie w przypadku inwestycji przemysłowych, gdzie niezawodność to sprawa fundamentalna. Właśnie pod wpływem dialogu technicznego nastąpiła zamiana technologii rurociągów zasilających wspomnianą Elektrownię Jaworzno z GRP na PEHD. Podobna sytuacja nastąpiła w Grupie Azoty S.A. Dla nas jakość produktów musi nie tylko spełniać warunki ze względu na normy, ale także nasze wewnętrzne, podwyższone wymogi. To sprawiło, że staliśmy się liderem w segmencie przemysłowym. Wyzwaniem jest dla nas walka z materiałami złej jakości, z nieuczciwością producentów, którzy chcą sprzedać towar za



### Edyta Zalewska

Od wielu lat działa w branży wod-kan. Pierwsze zawodowe doświadczenia zdobyła w branży consultingowej (SAFEGE Ingenieurs Conseils Przedstawicielstwo w Polsce) jako członek zespołu opracowującego „Masterplan Wodociągów i Kanalizacji dla Miasta St. Warszawy”. Od ponad 20 lat jest związana z firmą Uponor Infra (dawniej KWH Pipe), w której od 2010 r. zajmowała stanowisko dyrektora ds. przemysłu, a od 2015 r. pełni obowiązki dyrektora sprzedaży. Aktualnie jest również członkiem Zarządu Polskiego Stowarzyszenia Producentów Rur i Kształtek z Tworzyw Sztucznych oraz wiceprezesem Polskiego Stowarzyszenia Technologii Bezwykopowych. W poprzednich latach była członkiem zarządu Towarzystwa Rozwoju Małych Elektrowni Wodnych.

wszelką cenę, narażając inwestorów na zwiększone ryzyko awarii.

**Ł.M.:** A jak wygląda kwestia wsparcia technicznego jeszcze przed rozpoczęciem inwestycji?

**E.Z.:** Wychodzimy z założenia, że jest ono bardzo potrzebne. Pozwala na optymalizację rozwiązań i maksymalne wykorzystanie zalet naszych produktów. Dzięki tym działaniom minimalizowane są koszty inwestycyjne i eksploatacyjne. Uważamy, że takie postępowanie jest najlepsze, ponieważ w ten sposób stwarzamy możliwość dobrej współpracy od samego początku, od tworzenia projektu. Nie ograniczamy się wyłącznie do samych produktów, lecz koncentrujemy się na rozwiązaniach kompleksowych, pozwalających budować zaufanie i osiągać zamierzone rezultaty.

**Ł.M.:** Które z rozwiązań są najczęściej wybierane przez klientów?

**E.Z.:** Jeśli chodzi o inwestycje przemysłowe, to rurociągi ciśnieniowe PEHD Wehpipe, zarówno do układania w wykopie otwartym, jak i do instalacji bezwykopowych.

**Ł.M.:** Tak samo jak laboratoria, z całą pewnością ważny jest dział prefabrykacji.

**E.Z.:** To prawda. To tam powstają nawet najbardziej skomplikowane kształtki, studzienki, zbiorniki i inne nietypowe elementy infrastruktury podziemnej. Niektóre z zamówień są bardzo wymagające, jednak podejmujemy nawet najtrudniejsze wyzwania.

**Ł.M.:** Szerokim echem odbiło się opracowanie drenaży montowanych metodą mikrotunelowania z wykorzystaniem VipLinera precyzyjnego typu drenarskiego.

**E.Z.:** To rozwiązanie jest całkowicie innowacyjne w skali światowej, a co najważniejsze, stanowi świetną odpowiedź na wiele problemów związanych z odwodnieniem terenu. Za opracowanie tego systemu otrzymaliśmy nagrodę TYTAN 2016 w kategorii produkt roku. Precyzyjny VipLiner drenażowy po raz pierwszy został zastosowany w celu odwodnienia elektrowni w Gdyni.

**Ł.M.:** Co jest najbardziej charakterystyczne dla drenażowych modułów VipLinera?

**E.Z.:** Ich zastosowanie oznacza koniec kłopotów związanych z odwodnieniem terenu. W połączeniu z unikatowym systemem filtracyj-

nym zapewniają długotrwałą, bezawaryjną pracę systemu odwodnieniowego. Powstają z rur polietylenowych o gładkiej powierzchni wewnętrznej i zewnętrznej. Z całą pewnością drenaże montowane metodą mikrotunelowania z wykorzystaniem VipLinaera przeciskowego typu drenarskiego wyróżniają naszą firmę pod względem innowacyjności. Dzięki temu rozwiązaniu prace drenażowe mogą toczyć się w terenie silnie antropogenicznie przetworzonym, gdzie zastosowanie klasycznych technik jest utrudnione lub w zasadzie niemożliwe.

**Ł.M.:** *Patrząc z perspektywy zapotrzebowania, należy podążać w kierunku rozwoju związanego z coraz szerszym stosowaniem technik bezwykopowych.*

**E.Z.:** Taki też jest nasz plan, tym bardziej że, szczególnie w miastach czy w ogóle na obszarach silnie zurbanizowanych, takie metody zyskują na znaczeniu. Bezwykopowe techniki renowacji czy budowy infrastruktury wodociągowo-kanalizacyjnej nie powodują np. zakłócenia w ruchu pojazdów czy pieszych, a jeśli już, to minimalnie. Jak mówiłam, nigdy nie stoimy w miejscu, więc w tym wypadku także będziemy wierni swoim zasadom. Moim zdaniem popularność metod bezwykopowych wśród inwestorów będzie rosła jeszcze przez wiele lat, a to z kolei wymaga od nas dostosowania oferty do potrzeb rynku. Nawiasem mówiąc, jesteśmy dumni, że znaczna ilość kluczowych zadań renowacyjnych i związanych z bezwykopową budową czy wymianą przewodów podziemnych w Polsce została zrealizowana w oparciu o nasze produkty. To tylko dowód na to, że w technikach bezwykopowych, jak np. relining, swagelining, kraking czy horyzontalne wiercenia kierunkowe HDD (ang. *Horizontal Directional Drilling*), to jakość produktu decyduje o sukcesie inwestycji. Tam, gdzie rury innych dostawców zawodziły, nasze świetnie spełniły swoją funkcję.

**Ł.M.:** *Przyglądacie się Państwo zmianom klimatu pod kątem wdrożenia odpowiednich rozwiązań?*

**E.Z.:** Oczywiście, ekstremalne zjawiska pogodowe pokazały, że sieci kanalizacyjne w Polsce nie są przystosowane do przyjęcia nadmiaru wody. Zalane drogi, parkingi, piwnice, garaże to już, niestety, bardzo popularny widok. Jesteśmy świadomi tego, że takie zjawiska będą się nasilać w kolejnych latach, dlatego stale pracujemy nad systemami retencji deszczowej. Mogą one zapobiegać lub znacząco zmniejszać ryzyko lokalnych powodzi i podtopień. Deszczu nie jesteśmy w stanie zatrzymać, ale możemy zapobiec powodzi. Woda najpierw może być przechwytywana i retencjonowana w dużych zbiornikach, a kiedy przyjdzie odpowiednia pora, pompowana do systemu kanalizacyjnego.

**Ł.M.:** *Może Pani zdradzić, jakie nowe produkty i nowe technologie w niedalekiej przyszłości pojawią się w ofercie?*

**E.Z.:** Mamy kilka pomysłów, jednak ich realizacja jest na etapie badań, więc za wcześnie, by zdradzać szczegóły. Ale mamy również rozwiązania z powodzeniem stosowane przez nas na świecie, które chcemy wdrożyć również w Polsce – chodzi o technologię do renowacji lub budowy nowych komór na sieciach kanalizacji ogólnospławnej bądź deszczowej. Naszym celem jest bowiem opracowanie niezawodnego, długowiecznego systemu wielkośrednicowych komór, o najdłuższym życiu spośród dostępnych technologii, czyli do 100 lat.

**Ł.M.:** *Od 2011 r. prowadzone są międzynarodowe praktyki Build on Uponor. Na czym polega ten program?*

**E.Z.:** Celem tego programu jest współpraca ze szkołami i ośrodkami akademickimi oraz wspieranie młodych ludzi. Studentom i absolwentom dajemy okazję zdobycia doświadczenia zawodowego, możliwość rozwoju umiejętności czy nawiązywania kontaktów na całym świecie. Korzyści są obopólne, ponieważ wielu uczestników tych

praktyk pracuje już w naszej firmie na stałe. Tak więc, patrząc na wyniki, można powiedzieć, że praktyki okazały się dużym sukcesem i nieprzerwanie cieszą się popularnością.

**Ł.M.:** *Ciekawą, pionierską inicjatywą jest też wprowadzenie szkoleń dla partnerów.*

**E.Z.:** Zaczęło się od szkoleń, które odbywały się w biurach projektowych, w zakresie projektowania, montażu i eksploatacji systemów z tworzyw sztucznych oraz na budowach – pokazy montażu modułów VipLiner czy spawania ekstruzyjnego systemów Weholite. Potem stwierdziliśmy, że szkolenia uzupełnimy o zwiedzanie naszej fabryki i pokaz procesu produkcyjnego. Obecnie prowadzimy Akademię Uponor, w ramach której odbywają się profesjonalne seminaria np. dla wykonawców, inwestorów, projektantów czy pracowników uczelni. To bardzo ważna część działalności naszej firmy. Akademia Uponor jest zawsze kilka kroków przed innymi.

**Ł.M.:** *Proszę na koniec powiedzieć, czego Państwu życzyć na kolejne ćwierć wieku?*

**E.Z.:** Chyba tylko tego, abyśmy, jako Polska, nauczyli się eliminować produkty złej jakości, o krótkim cyklu życia, które z pozoru są tanie. Abyśmy przejęli od naszych niemieckich kolegów właściwe praktyki, jak np. regularne kontrole tego, co wbudowują wykonawcy, aby aktualnie realizowane inwestycje dały efekt przyszłym pokoleniom, a nie wiązały się z koniecznością napraw po kilku latach pracy. Polski po prostu na to nie stać.

**Ł.M.:** *Dziękuję za rozmowę.*

”

*Naszym celem  
jest opracowanie  
niezawodnego,  
długowiecznego systemu  
wielkośrednicowych  
komór, o najdłuższym  
życiu spośród dostępnych  
technologii, czyli do 100 lat*