



Kluczem do sukcesu jest doskonała kadra

Z Migueliem Kohlmannem, CEO – Generalnym Dyrektorem Zarządzającym Grupy Icopal A/S, rozmawia Danuta Matynia

Danuta Matynia: *W lipcu ubiegłego roku Rada Nadzorcza Icopal A/S wybrała Pana na nowego CEO – Generalnego Dyrektora Zarządzającego Grupy. Jak przebiegała Pańska wcześniejsza kariera zawodowa?*

Miguel Kohlmann: Przed dołączeniem do zespołu Grupy Icopal przez prawie 10 lat byłem prezesem zarządu Grupy Pipelife, jednego z liderów na europejskim rynku rur z tworzyw sztucznych i armatury stosowanej w budownictwie. Firma ta jest znana również w Polsce. Wcześniej pracowałem przez 10 lat jako Dyrektor Zarządzający oraz Dyrektor Handlowy w firmie branży aluminium. Natomiast swoją karierę zawodową rozpocząłem w branży tworzyw sztucznych, produkując różnego typu komponenty dla przemysłu samochodowego.

DM: *Jakie obszary działalności Grupy podlegają bezpośrednio Panu?*

MK: Jako Generalny Dyrektor Zarządzający jestem odpowiedzialny za definiowanie strategii koncernu oraz za monitorowanie jej wdrożenia. Oprócz tego do moich głównych zadań należy zapewnienie, że każdą jednostką organizacyjną Grupy kierują bardzo dobrzy menedżerowie oraz dbanie o rozwój kadry kierowniczej. Moją ambicją jest przyciąganie do pracy w Grupie i zatrzymywanie najlepszych pracowników. Ich doświadczenie oraz wysokie kwalifikacje zawodowe pozwalają Icopalowi uzyskiwać przewagę konkurencyjną. Ponadto utrzymuję stałe kontakty z udziałowcami i potencjalnymi inwestorami. Prezentuję im bieżące dokonania Grupy

i wskazuję, dlaczego Icopal może być dobrą inwestycją. Obecnie do moich bardzo ważnych zadań należy także szczegółowe poznawanie poszczególnych firm Grupy i rynków, na których działają oraz spotkania z naszymi kluczowymi klientami. Te działania pomagają w podejmowaniu właściwych decyzji i przygotowywaniu odpowiedniej strategii dla Grupy.

DM: *Jaką pozycję na światowym rynku zajmuje obecnie Grupa Icopal?*

MK: Jesteśmy światowym liderem na rynku materiałów hydroizolacyjnych. Oczywiście nasz udział jest różny na różnych rynkach i w różnych grupach produktowych. Geograficznie koncentrujemy się na Europie oraz Ameryce Północnej, gdzie mamy bardzo silną pozycję. Grupa Icopal posiada 37 fabryk. Z kilkoma wyjątkami (dachówki metalowe oraz produkty Monarflex), mamy zdecentralizowaną strukturę produkcyjną. Zwykle produkujemy tak blisko klienta jak to możliwe, również po to, aby obniżyć koszty transportu. Pragnę dodać, że obecnie Grupa zatrudnia 4500 osób w 27 krajach, a jej sprzedaż w ubiegłym roku wyniosła przeszło 1,2 mld euro. Około 2/3 produktów trafia na obiekty poddawane remontom i modernizacji.

DM: *Które z produktów stanowią podstawę obrotów Grupy?*

MK: Najważniejszym jest dla nas rynek dachów płaskich. Tego typu pokrycia ma większość budynków wielorodzinnych, użyteczności publicznej i handlowych oraz obiektów przemysłowych. Ostatnio stają się również co-

raz bardziej powszechne w przypadku prywatnych domów. Warto dodać, że szczególnie w wielkich miastach przybiera zielonych dachów. Dla osób zainteresowanych nowoczesnymi pokryciami dachów płaskich mamy bardzo dobrą jakościowo oraz bogatą kompleksową ofertę poczynawszy od pap bitumicznych, przez membrany syntetyczne, masy bitumiczne aż po akcesoria dachowe.

W Grupie Icopal dbamy także o rynek dachów skośnych, który należy głównie do inwestorów indywidualnych wznoszących lub remontujących domy. W tym segmencie mamy silną pozycję w gontach, dachówce metalowej typu Decra, ale również w foliach dachowych, paroizolacjach, membranach chroniących przed wiatrem i w rynnach z tworzyw sztucznych. Nasza oferta obejmuje też systemy kominowe oraz rozwiązania wygłuszające hałas.

Chciałbym podkreślić, że Icopal zdobył również silną pozycję na rynku wyrobów do ochrony fundamentów oraz bariery antyradonowej.

Oprócz bogatej oferty dla budownictwa mieszkaniowego, przemysłowego, użyteczności publicznej Grupa ma wiele ciekawych rozwiązań dotyczących obiektów inżynierskich, takich jak tunele, estakady, mosty, kładki. Ponadto Icopal dostarcza również systemy ochronne na rusztowania – są one sprzedawane pod marką Monarflex.

DM: *Jakie są główne czynniki stojące za sukcesem Grupy Icopal?*

MK: Koncern ma ponad 160-letnią historię rozwoju i sprzedaży systemów dachowych. W tym okresie był liderem we wdrażaniu nowych technologii oraz

poszukiwaniach nowych rozwiązań. W Grupie Icopal nie idziemy na kompromisy w przypadku jakości i właściwości technicznych produktów. Jesteśmy postrzegani jako rzetelny dostawca nowoczesnych systemów pokryciowych i hydroizolacyjnych oraz jako godny zaufania partner architektów, projektantów, inwestorów, dystrybutorów i wykonawców. Jednak najważniejszym kluczem do naszego sukcesu zawsze była i jest doskonała kadra oraz świetne relacje z klientami.

DM: Czy w Grupie Icopal nastąpiły ostatnio ważne zmiany?

MK: Przez ostatnie lata Icopal bardzo szybko się rozwijał. Doszło do przejęcia Grupy Vedag w Niemczech oraz producenta membran syntetycznych Van Besouw w Holandii. Icopal uruchomił też nowy zakład produkcyjny w Rosji. Dzięki tym działaniom Grupa nie tylko jest obecna na nowych rynkach, ale także znacznie została wzbogacona oferta, m.in. o pokrycia dachowe z tworzyw sztucznych. Jeśli chodzi o strategiczne wybory, Icopal zawsze koncentrował się na systemach wodoszczelnych. I tak będzie w przyszłości.

DM: Jaką pozycję w Grupie ma spółka Icopal w Zduńskiej Woli?

MK: Icopal S.A. z siedzibą w Zduńskiej Woli jest kluczową organizacją dla Grupy. W koncernie należy nie tylko do największych zakładów produkcyjnych, ale również stanowi źródło nowych technologii i pomysłów. Polska spółka aktywnie wspiera rozwój naszej działalności w Europie Wschodniej. W Grupie jesteśmy dumni z jej działań oraz zespołu. Ponadto Polska jest dla nas bardzo ważnym dużym rynkiem (tak naprawdę to największym w tej części Europy), z ogromnym potencjałem wzrostowym.

DM: Które z produktów oferowanych przez Grupę Icopal są Pana zdaniem najbardziej interesujące?

MK: Dla mnie są to produkty, za które nas cenią klienci, a te zależą od rynku. Niektóre rynki potrzebują bardzo prostych rozwiązań, inne mają bardziej wyrafinowane wymagania, jak papy samoprzylepne lub nawet zintegrowane chipy elektroniczne do rozpoznawania danych dotyczących produktu, producenta oraz daty zamocowania materiałów.

DM: Jakie najważniejsze trudności czekają branżę pokryć dachowych i materiałów hydroizolacyjnych w najbliższych latach?

MK: Obecnie świat przechodzi przez najgorszy kryzys ekonomiczny od II wojny światowej. Ma on ogromny wpływ na rynki budowlane, w tym materiałów pokryciowych i hydroizolacyjnych. Największe spadki dotyczą nowych inwestycji. Wiele z nich zostało wstrzymanych, często inwestorzy rezygnują nawet z już przygotowanych projektów. Obecnie najbardziej stabilny jest rynek renowacji i napraw. W tym przypadku w wielu krajach w okresie krótkoterminowym pozytywny rezultat przyniosą rządowe pakiety pomocowe, szczególnie te dotyczące budownictwa publicznego. Natomiast prognozy długoterminowe podają, że w związku ze złym stanem ogromnej liczby obiektów w Europie konieczne będą remonty oraz modernizacje i nastąpi wzrost popytu także na materiały pokryciowe i hydroizolacyjne. Również nowe budownictwo powinno wkrótce mieć lepsze wyniki. Biorąc to wszystko pod uwagę, z optymizmem patrzę w przyszłość. Uważam, że sytuacja znacznie się poprawi już w 2010 r.

DM: Jak widzi Pan przyszłość europejskich rynków materiałów dachowych oraz membran hydroizolacyjnych?

MK: Wysokojakościowe materiały dachowe oraz hydroizolacyjne są konieczne do utrzymania nieruchomości w dobrym stanie. Nikt nie lubi ryzykować, że woda lub wilgoć przedostanie się do ich budynków. W Europie i Ameryce Północnej jest już duże zapotrzebowanie na tzw. rozwiązania inteligentne. Choć kręgosłupem rynku dachów płaskich pozostaną produkty bitumiczne. W nowym budownictwie wielkopowierzchniowym jednak interesującą alternatywą są membrany z tworzyw sztucznych. Pojawiać się będą także ciekawe systemy mas bitumicznych przeznaczone na pokrycia dachów płaskich. W przypadku dachów skośnych będzie nadal trwała walka produktowa i w zależności od rynku preferowane będą dachówki metalowe, gonty, dachówki ceramiczne lub cementowe. W grupie folii dachowych coraz bardziej popularne staną się systemy oddychające/wysokoparoprzepuszczalne.



Generalny Dyrektor Zarządzający – CEO Grupy Icopal Miguel Kohlmann podczas testowania i próbnego zgrzewania pap w technologii Szybki Profil® SBS w jednej z polskich fabryk Icopala – Awak w Buku k. Poznania

Fot. archiwum Icopal S.A.

DM: Czy w Grupie Icopal opracowywane są obecnie nowe technologie?

MK: Icopal jest znany z wielu innowacji. Wiele środków przeznaczal i przeznaczal na badania oraz rozwój, bo ten kto się nie rozwija, nie oferuje nowości, nie poszerza oferty, zostaje w tyle. W Grupie systematycznie trwają prace nad udoskonalaniem właściwości technicznych i niezawodności oferowanych wyrobów oraz systemów. Pracujemy również nad nowymi rozwiązaniami, które pozwolą na zintegrowanie źródeł energii odnawialnej z naszymi produktami. Kolejnym bardzo ciekawym obszarem naszej działalności badawczej jest recykling całego dachu. W tych dziedzinach wykonujemy prawdziwą pracę pionierską.

DM: Jakie są plany koncernu Icopal na przyszłość? Jakie nowe produkty będą wprowadzane na rynek w najbliższej przyszłości?

MK: Icopal będzie ciągle na czele rozwoju technologicznego w rozwiązaniach hydroizolacyjnych. Będziemy udoskonalać i wzbogacać naszą ofertę oraz poszukiwać nowych rynków i wzmacniać swoją pozycję tam, gdzie jesteśmy. Nie chcę jednak szczegółowo ujawniać planów, ale oczekujcie od nas wszystkiego co najlepsze!

DM: Bardzo dziękuję za rozmowę i życzę realizacji ambitnych zamierzeń.