



Artur Popko, fot. BUDIMEX SA

Budimex rusza na podbój rynków zagranicznych

O kondycji branży budowlanej, planach dywersyfikacji działalności, wyzwaniach ekologicznych, renowacji zabytków i społecznie odpowiedzialnym biznesie z Arturem Popko, prezesem Budimeksu, rozmawiają Kazimierz Krupa i Konrad Wyrwas

Branżę budowlaną dotknęło ubiegłoroczne spowolnienie, I półrocze 2021 roku też nie było zbyt dobre. Jak w tej chwili ocenia Pan jej kondycję? Czy wszystko już wróciło do normy?

W I kwartale 2021 roku sytuacja, głównie przez niesprzyjającą pogodę, rozmiary pandemii czy opóźnienia na rynku zamówień, była faktycznie trudna i doszło do wyraźnego spowolnienia.

Dzisiaj jako branża wracamy do pełnych obrotów, przynajmniej jeśli chodzi o produkcję budowlano-montażową. Dla nas tego typu okresy są jednak trochę mniej odczuwalne z racji tego, że na polskim rynku istniejemy już praktycznie w każdym jego segmencie – od części hydrotechnicznej, przez gazową, przemysłową, infrastrukturalną, kolejową... Od rozbudowy portu w Świnoujściu, przez elektrownię w Turowie, gazociąg dla Gaz-Systemu, po obwodnicę Suwałk, już nie

wspomnę o budynkach – jesteśmy obecni wszędzie, w każdym zakątku kraju. I są to często gigantyczne inwestycje... Na przykład na początku listopada otworzyliśmy koło Polkowic na Dolnym Śląsku zbiornik dla KGHM na odpady z flotacji rud miedzi z należących do kombinatu zakładów wydobywczych. To największy taki zbiornik w Europie i jeden z największych na świecie (pojemność 172 mln m sześć). Praktycznie wszystkie prace wykonałyśmy własnymi siłami. Zbiornik powstał pół roku przed terminem, a jest to obiekt, który widać z kosmosu. Ma powierzchnię 30 Stadionów Narodowych. Z kolei 23 listopada podpisaliśmy umowę na budowę mostu pieszo-rowerowego przez Wisłę, która połączy centrum Warszawy z Pragą Północ. Most ma mieć 452 metry długości – będzie to najdłuższa przeprawa dla pieszych i rowerzystów w Polsce i jedna z największych tego typu inwestycji w Europie. Realizujemy także olbrzymie roboty kolejowe, np. przy stolicznym Dworcu Zachodnim. Zaledwie przed sześcioma laty utworzyliśmy dywizję kolejową, a dzisiaj jesteśmy największym graczem na tym rynku. Dlatego na koniec roku zrealizujemy to, co sobie zaplanowaliśmy, a więc cała produkcja budowlana Budimeksu będzie na poziomie nawet lepszym niż w 2019 roku czyli przed pandemią.

Czy pandemia spowodowała zmiany strukturalne w kontrakcji i obrotach Budimeksu, czy jest to tylko proste odrabianie strat na tych samych odcinkach?

Z tego, co obserwuję, do normy nie wrócił jeszcze rynek prywatny, i raczej nie chodzi tu o jego część mieszkaniową, ale biurową oraz część lokali przemysłowych. Zmarły inwestycje w sklepy wielkopowierzchniowe czy biurowe, a inwestorzy prywatni z tego segmentu zastanawiają się, jak dalej rozwinię się sytuacja na rynku. Jeśli chodzi o rynek infrastrukturalny jest on

oczywiście uzależniony od napływu środków unijnych. Rozwój widać w budownictwie drogowym. Chwilę rynkowego zastoju można natomiast dostrzec w segmencie kolejowym, choć tu raczej nie chodzi o inwestycje w trakcie realizacji, ale o mniejszą liczbę ogłaszanych przetargów. Dobrze wygląda sytuacja w budownictwie mieszkaniowym, a mieszkania sprzedają się na pniu.

Dlaczego sprzedaliście spółkę deweloperską Budimex Nieruchomości?

To była przemyślana decyzja, bo pozyskane z tej transakcji pieniądze chcemy dobrze zainwestować. Przede wszystkim w bardzo przyszłościową branżę odnawialnych źródeł energii, a także na ekspansję w inne rynki, także poza Polską. Żeby mieć bardziej zdywersyfikowany portfel.

Jakie środki Budimex pozyskał z tej transakcji?

Półtora miliarda złotych. Połowę postanowiliśmy przeznaczyć na wypłatę dywidendy, a druga połowa zostanie zagospodarowana na wejście w inne obszary. Jednocześnie aktywnie chcemy rozwijać się w sektorze, w którym działa nasza spółka FBSerwis, zajmująca się zagospodarowaniem odpadów, osiąga w tej chwili obrót rzędu 700 mln złotych i to przy dobrej marży. Takiej rentowności nie można osiągnąć w branży budowlanej. Chcemy doprowadzić do tego, by do 2025 roku jej obroty wzrosły do miliarda złotych. Tylko że nie da się tego zrealizować tylko i wyłącznie przez organiczny rozwój. Żeby się rozwijać musimy także inwestować w inne podmioty. Analizujemy obecnie możliwość zakupu jednej spółki z branży zagospodarowania odpadami.

Czy to znaczy, że FBSerwis wychodzi z sektora utrzymania infrastruktury drogowej?

Nie, absolutnie nie. W tej chwili szacujemy, że na przyszły rok sprzedaż z utrzymania dróg przekroczy 150 milionów złotych. Cieszymy się, że przekonaliśmy głównego zamawiającego, czyli Generalną Dyрекcję Dróg Krajowych i Autostrad, żeby przestała uryczałtawiać utrzymanie zimowe. W tym roku na tym systemie rozliczeń straciliśmy 8 milionów złotych. Wynikało to z trudnych warunków pogodowych, w trakcie całego okresu zimowego musieliśmy zużyć bardzo dużo soli i innych środków utrzymawianych. Przetargi tego roczne są już obmiarowe. Wierzymy, że pozwoli nam to bezpiecznie i bardziej przewidywalnie zarządzać naszym portfelem.

Wróćmy jeszcze do przerwanej wątku o planach ekspansji...

Druga odnoga, do której trafiają pieniądze ze sprzedaży Budimeksu Nieruchomości, to trakcja, czyli część kolejowa. Wierzę, że będzie realizowana przynajmniej część kolejowa Centralnego Portu Komunikacyjnego, i że będzie również zapowiadana szybka kolej. Chcielibyśmy mieć możliwość uczestnictwa w projekcie. Wreszcie ostatnim elementem jest wyjście Budimeksu poza granice, co będzie się wiązało z zakupem spółki na tych rynkach. Analizujemy aktualnie taką możliwość w Czechach. To spółka działająca w infrastrukturze. Trzeba jednak przyznać, że nie tylko Czechy znajdują się w polu naszego zainteresowania.

Najważniejsze wyzwania, jakie Pana zdaniem stoją przed Budimeksem w następnych latach i nie mówię tutaj o perspektywie roku.

Mamy przed sobą trzy takie kluczowe wyzwania. Pierwsze to pracownicy. Chodzi o to, jak zachęcić młodych ludzi do pracy w branży budowlanej i jak utrzymać poziom zatrudnienia. To trudne zadanie, bo nie tylko u nas, ale w całej Europie młodzi ludzie odchodzą od branży budowlanej.

Mimo, że jesteśmy bardzo dobrym pracodawcą to po prostu jest to trudny zawód. Drugim wyzwaniem jest oczywiście klimat i ochrona środowiska, żeby Budimex był jeszcze bardziej proekologiczny i dążył w kierunku jak najniższej emisji. I wreszcie trzecie to dywersyfikacja – żebyśmy mogli prowadzić dalszy, stopniowy rozwój firmy i wychodzić poza granice Polski i być przez to jeszcze bardziej stabilną spółką dla naszych pracowników i kontrahentów.

Spróbujmy to uszczegółowić. Kwestia ludzi nie wymaga dalszych wyjaśnień. Ale klimat – o jakie konkretne przedsięwzięcia chodzi?

Przed wszystkim mamy ambicję, żeby cała energia, którą obecnie zużywamy, jako Budimex, do roku 2030 pochodziła z OZE. Już za dwa lata będzie aż 50 proc. Do tego chcemy ograniczyć naszą emisję CO2 do atmosfery o 20 proc. I to jest nasz cel do roku 2030. Jak to będziemy robili? W Budimeksie mamy trzy główne czynniki generujące emisję CO2. Przed wszystkim są to maszyny budowlane, mamy ponad 600 maszyn ciężkich, które generują dwutlenek węgla. Niestety, nie da się ich zastąpić w pełni elektrycznymi, bo takich po prostu jeszcze nie ma na rynku. Zaczęły się już jednak pojawiać maszyny hybrydowe, z napędem elektrycznym, ale wspomagane agregatami. Budimex był pierwszą firmą w Polsce, która zaczęła je kupować. Chodzi tu o hybrydowe spycharki. Poza tym – także jako pierwsi na polskim rynku – zamiast spalinowych generatorów wprowadzamy średniogabarytowe powerbanki, które nie będą zatruwały atmosfery. I one naprawdę się sprawdzają na budowach. Do 2030 roku chcemy, aby wszystkie zaplecza naszych budów były zasilane zieloną energią. I wreszcie transport. Chcemy, żeby wszystkie materiały, które będziemy mogli dowozić na place budowy, były dowożone koleją. Aby w jak największym

stopniu zminimalizować korzystanie z transportu samochodowego.

I wreszcie kwestia dywersyfikacji...

Mamy już dziś na tyle wyspecjalizowaną i doświadczoną w realizacji najtrudniejszych projektów kadrę, że nie obawiamy się wyjścia poza Polskę, choćby na wymagający rynek niemiecki. Nie jest on nam wprawdzie obcy, bo funkcjonujemy na nim już od 30 lat i mamy tam ponad 1100 pracowników, ale wciąż pracujemy jako podwykonawcy. Mając takie doświadczenie i znajomość lokalnego rynku jesteśmy w stanie sami realizować w Niemczech największe kontrakty.

Polska była przez ostatnie lata potężnym rynkiem budowy. Dziś dysponujemy już takimi technologiami, że moglibyśmy nauczyć wielu rozwiązań nie tylko partnerów niemieckich, ale zapewne i wiele innych krajów europejskich. I stąd taka decyzja – mamy możliwości i potencjał, żeby jako grupa Budimex wejść nie tylko na rynek niemiecki, ale także czeski i słowacki, a w przyszłości pewnie i szwedzki. W ciągu ostatnich miesięcy założyliśmy już w każdym z tych krajów spółki, otworzyliśmy oddziały, rozpoczliśmy tworzenie struktur. I na przykład na rynku niemieckim już wygrywamy przetargi, ostatnio choćby przetarg wodny. Czyli to nie są już tylko wstępne deklaracje, ale konkrety.

A jak wygląda aktywność Pana firmy w energetyce?

Budimex przez wiele lat, o czym do tej pory niewiele się mówiło, był wykonawcą farm wiatrowych. Jedne z pierwszych takich farm były zrealizowane właśnie przez nas. Nigdy nie działaliśmy jednak w tej branży jako inwestor. W tej chwili analizujemy możliwość zakupu paru spółek. Do końca roku uważam, że zamknemy jedną z transakcji, która pozwoli nam wejść w segment wiatraków i farm foto-

woltaicznych w Polsce. Nie będą to jakieś duże farmy, bo chcemy wchodzić w niego krok po kroku. To dość trudne zadanie, przede wszystkim ze względu na brak mocy przyłączeniowych. Chcemy więc nie tylko być właścicielem tych farm, ale chcemy też wejść w koncesje sprzedaży pozyskiwanej z nich energii. I jeszcze zaproponować naszym klientom, że w ramach realizowanych inwestycji będziemy bardzo dużo inwestować w tzw. zieloną energię w budynkach, żeby były energo-tycznie samowystarczalne.

Czyli Budimex pozostaje generalnym wykonawcą i wchodzi w nowe obszary, w których będzie investorem.

Jeśli chodzi o zieloną energię nie tylko farmy wiatrowe na lądzie, ale także panele słoneczne. Chcemy być nie tylko inwestorem, ale i właścicielem tych projektów. Mieliliśmy trochę szczęścia, bo projektów z wiatrakami teraz praktycznie nie ma. A jeśli już są to tak skomplikowane i technicznie trudne, że właściwie niewykonalne. Do tego w takich miejscach, że przyłączenie ich do sieci jest wprawdzie możliwe, ale zabija to zyskowność tego projektu. I do czasu, kiedy nie zmieni się tzw. ustawa odległościowa, nie zmieni się prawo, to właściwie nie ma to sensu. Ale mam nadzieję, że jeśli sytuacja prawna szybko się zmieni, doprowadzi to do rozwoju wiatraków, bo są znacznie bardziej efektywne od paneli fotowoltaicznych.

Tyle tylko, że projektów prawie nie ma i jeszcze do tego te ceny. Na przestrzeni ostatniego roku wartość takiego projektu wzrosła czterokrotnie. O ile wcześniej można było kupić gotowy do budowy paneli fotowoltaicznych projekt mniej więcej za 50 tysięcy euro za 1 MW, to dziś super okazją jest 150 tysięcy euro za 1 MW. A do tego jak będzie wyglądała cena energii na przestrzeni 30 lat, bo w takim okresie trzeba to kalkulować, tego nikt nie jest w stanie przewidzieć. Czyli zaczynamy wyliczać inwestycje przy określonej wartości

kosztu tylko samego projektu, a za chwilę jego cena tak rośnie, że przestaje to być opłacalne. Ale mimo to wchodzimy w ten segment. Planujemy bezpiecznie, krok po kroku, w tę branżę inwestować.

A co się dzieje wokół relacji Budimeksu z Hyundaiem? Powiały się pogłoski, że macie podpisane porozumienie o strategicznej i długofalowej współpracy. Czy to też będzie dotyczyć sektora energetycznego?

Jeżeli chodzi o Hyundai'a dotyczy to przemyślu, bo jest on głównym dostawcą technologii. Widzimy, jak dużo środków będzie zainwestowanych w Polsce jeśli chodzi o przemysł. Sam Hyundai w tej chwili ma w portfolio powyżej kilkunastu miliardów złotych. Realizuje choćby główny projekt dla Orlenu – kompleks instalacji Olefin III w Plocku. To kontrakt wartości 8 miliardów złotych. I głównie pod tym kątem podpisaliśmy wspomniane porozumienie z Hyundaiem. W tej chwili jesteśmy dla nich głównym wykonawcą w branży budowlanej, stawiamy tam zaplecze. Składamy z nim oferty także na inne projekty, w których Hyundai daje technologię, a my montujemy i robimy część budowlaną. Coś podobnego do tego, co robiliśmy ostatnio w Turowie, gdzie odpowiedzialni za cały tron budowlany. Mitsubishi Hitachi Power System razem z hiszpańską firmą Tecnicas Reunidas dawały technologię, a my ją zabudowywaliśmy. Chcemy w podobny sposób działać także w przypadku projektu Orlenu.

Jakie czynniki koniunkturalne Pana zdaniem wpływają w tym momencie na branżę budowlaną?

Na pewno jest to sytuacja z materiałami na całym świecie, a przede wszystkim wzrost ich cen, nad czym nie jesteśmy w stanie zapanować. I do tego ograniczenia w dostępie materiałów. To dwa czynni-

ki, na które nie mamy wpływu. Na pewno w dużej części pomogła nam waloryzacja, nie ukrywam, że pokryła nam ona część kosztów, ale są pewne asortymenty, których po prostu nie można kupić. Występują przerwy w łańcuchach dostaw między narodowych. I to dla nas punktowo jest częściowy problem. Jednak większość surowców i komponentów kupujemy w Polsce i od polskich dostawców co jest dużym komfortem w realizacji inwestycji.

Jak ocenia Pan sytuację finansową branży budowlanej, przede wszystkim podwykonawców?

Uważam, że branża budowlana przeszła obronną ręką okres COVID-u, a nawet bym powiedział, że się wręcz wzmocniła. Jeśli przeanalizujemy wyniki finansowe spółek z branży, są dużo lepsze niż w poprzednich latach. Dzisiaj już widzę także, że wprowadzony system ochrony podwykonawców sprawdził się. I ja się z tego cieszę. Wcześniej wchodziły na rynek duże firmy zagraniczne, które były nieuczciwe względem podwykonawców. Wygrywały przetargi tylko ceną, wiedząc, że nie będą w stanie uregulować wszystkich swoich zobowiązań. Taki proceder doprowadził do upadku wiele polskich małych firm, a sprawy tej sytuacji wyjeżdżali z Polski. Teraz już wiele firm nawet nie próbuje wchodzić na polski rynek, bo zmieniły się zasady. Dziś te małe rodzinne firmy, zatrudniające poniżej 9 pracowników, uzyskują marże na poziomie 12 proc. To niespotykany poziom, bo firmy duże, mające powyżej 250 pracowników, jak my, osiągają marżę rzędu 1-3 proc. I ja uważam, że jest to godziwa marża. My robimy wynik na skali obrotu.

oprócz wielkich inwestycji przemysłowych Budimex wyspecjalizował się w renowacjach architektonicznych perełek, jak choćby Muzeum Śląskie czy Młyny Rothera. Czy to jest duży obszar działalności?

Rzeczywiście ostatnio sporo takich projektów realizujemy. Dopiero co skończyliśmy wspomnianą XIX-wieczną Młyny Rothera w Bydgoszczy (dostosowanie budynków do nowej roli obiektów usługowych), a teraz pracujemy przy renowacji i przebudowie siedziby Teatru Polskiego w Szczecinie. I chodzi nie tylko o remont zabytkowego obiektu, ale i dobudowę pod ziemią nowej części teatru. Ten teatr będzie taką perełką, jest zlokalizowany w niepowtarzalnym miejscu, na skarpie przy samym nabrzeżu, na górze wyeksponowany będzie Stary Teatr, którego do tej pory nie było widać. A dodatkowo w tej skarpie będzie wbudowana jeszcze jego szklana część. Ale 2/3 tego budynku teatru to część zabytkowa, pochodzi z okresu międzywojennego, więc to również jest proces renowacji. Przy tej okazji muszę jeszcze wspomnieć o dwóch naszych zabytkowych inwestycjach dworcowych we Wrocławiu i Białymostku. Przywracaliśmy oba dworce do stanu oryginalnego z XIX wieku, mając do dyspozycji tylko stare, czarno-białe zdjęcia. Teraz oba te gmachy wyglądają jak pałace.

Budimex znany jest także z tego, że przeznaczają duże środki na społeczne inicjatywy i programy...

Co roku jest to około 5 milionów złotych. To naprawdę duże środki. Przykłady? Choćby program „Strefa Rodzica”, realizowany przez Budimex w szpitalnych oddziałach pediatrycznych. Chodzi w nim o stworzenie rodzicom chorych dzieci w miarę komfortowych warunków do przebywania ze swoimi pociechami. W tej chwili mamy na koncie już 37 takich stref, a każda to koszt 100-150 tysięcy złotych. 38. strefa powstaje właśnie na Oddziale Dziecięcym w Wojewódzkim Szpitalu Specjalistycznym we Wrocławiu. Kolejny przykład – „Dom z serca”. To już druga edycja tej akcji, skierowanej do rodzin,

które potrzebują życiowego wsparcia. Pierwszy taki dom Budimex wybudował i wyposażył – w większości własnym sumptem – dla 16-osobowej rodziny z Radomska, która mieszkała wcześniej na 50 m kw. Teraz powstaje kolejny, dla 6-osobowej rodziny na Pomorzu, w której dwoje dzieci choruje na białaczkę.

Do tego dochodzi wiele innych mniejszych projektów, kierowanych lokalnie. Bo mamy taką zasadę, że wszędzie tam, gdzie budujemy, zawsze staramy się wspierać lokalne społeczności. Pomagamy szkołom, domom dziecka, budujemy place zabaw... Tam, gdzie utrudniamy mieszkańcom życie naszymi budowlami, bo nie da się ukryć, że utrudniamy, zawsze staramy się zrobić coś pożytecznego. I jeszcze jedna rzecz. Nasza firma istnieje na polskim rynku ponad 53 lata. I nigdy nie było w prasie artykułu, żeby Budimex w trakcie swoich inwestycji zniszczył gdzieś drogi i ucieki! Wszędzie zostawiamy po sobie porządek. Bo nie stać nas, żeby wejść, nabałaganić i uznać, że dalej to już nie nasza sprawa.

Jak wygląda podejście instytucji finansowych do finansowania inwestycji budowlanych. Z tym był kłopot, może nie w przypadku Budimeksu, który jest dużą firmą. Jak Pan ocenia zmianę, jaka się tu dokonała? A może się nie dokonała?

Z moich obserwacji wynika, że cały czas branża finansowa patrzy na branżę budowlaną z dużą podejrzliwością. Jeśli chodzi o zatory płatnicze, zaległości w płatnościach, wskazywana jest jako ta z dużymi problemami. Jest po prostu uważana za branżę podwyższonego ryzyka. Budimex jest w o tyle dobrej sytuacji, że ma portfel gotówkowy na bardzo dobrym i historycznie rekordowym poziomie. W związku z tym wykorzystujemy własne finansowanie.

Czego Budimex oczekuje po Polskim Ładzie? Czy to jest szansa, a może zagrożenie?

Dla branży budowlanej największe znaczenie mają fundusze unijne i Krajowy Plan Odbudowy. Uważnie obserwujemy rozwój sytuacji w obszarze funduszy unijnych, które są kluczowe dla inwestycji budowlanych. Wierzymy, że rozmowy na temat przydziału Funduszy Odbudowy zakończą się sukcesem i będziemy mogli w dalszym ciągu uczestniczyć w realizacji projektów budowlanych w Polsce współfinansowanych ze środków unijnych. Ostatnie kwartały przyniosły istotne wzrosty cen materiałów, z którymi rynek budowlany musi się zmierzyć. Dlatego koncentrujemy się na kontroli kosztów, która pozwala minimalizować wpływ negatywnych czynników rynkowych i w konsekwencji umożliwi osiągnięcie rentowności powyżej wskaźników rynkowych. Pozytywnie oceniamy wpływ klauzuli waloryzacyjnych w umowach z inwestorami publicznymi, które przynajmniej częściowo rekompensują wzrost cen materiałów. Może to uchronić wiele mniejszych firm przed bankructwem.

Na budownictwo infrastrukturalne największy wpływ będzie miało wydatkowanie środków unijnych. Chodzi przede wszystkim o KPO i Fundusz Odbudowy.

W Krajowym Programie Odbudowy środki na inwestycje budowlane stanowią istotną, zauważalną część. Jest tam dużo tematów kolejowych. Prawdopodobnie – i to sama branża kolejowa przynajmniej – samo wstrzymanie KPO wpływa też na to, że nie ma środków na finansowanie projektów kolejowych. To ma wpływ na branżę budowlaną, przetargów w tym roku było bardzo mało. PKP PLK miały plany na 12 miliardów, potem ograniczono je do 7 miliardów i już widać,

że nawet tych planów już się nie realizuje w tym roku.

Ocena realizacji CPK i programów temu towarzyszących. Jak to branża ocenia?

Widać, że inwestycje przygotowywane przez CPK nabierają tempa. Spółka ogłasza już postępowania i podpisuje umowy na projektowanie. Na cały program CPK należy patrzeć jednak długoterminowo i w kontekście planów wieloletnich. Pozostałe kraje Unii Europejskiej, szczególnie kraje skandynawskie i Europy Środkowej cały czas realizują bardzo duże inwestycje infrastrukturalne, zmierzające w obniżeniu emisyjności transportu. Austria realizuje tunel kolejowy pod przełęczą Brenner o długości 64 km, Dania rozpocznie budowę także tunelu kolejowego pod cieśniną Beltem Fehmarn – wartość obu inwestycji to ponad 60 miliardów złotych – dwa razy więcej niż zakładane koszty budowy CPK.

I na koniec poprosimy o ocenę Prawa Zamówień Publicznych.

Nowa ustawa nie wprowadza żadnych rewolucyjnych zmian w zakresie kwalifikacji wykonawców czy zasad realizacji kontraktów w reżimie zamówień publicznych. Istotnie wprowadzony został obowiązek uwzględniania w umowach mechanizmu waloryzacji, wprowadzono też zmiany, które zgodnie z założeniami ustawodawcy wyrażanym w ramach uzasadnienia ustawy miały też wyrównywać pozycje stron stosunku zobowiązaniowego i wzmacniać pozycję wykonawcy, niemniej te zmiany w dużej mierze opierają się na ogólnych, nieegzekwowalnych wytycznych, których wdrożenie i tak uzależnione jest od praktyki stosowania ustawy przez publicznych Zamawiających. W pierwszym półroczu 2021 w dużej mierze kontynuowano jeszcze postępowania wszczęte w roku 2020 pod reżimem starej ustawy. ●



Z okazji nadchodzących Świąt Bożego Narodzenia życzymy Państwu i Państwa Bliskim zdrowia i miłości.

Niechaj nadchodzący świąteczny czas upłynie Wam w ciepłej i serdecznej atmosferze.

Dziękujemy, że kolejny rok jesteście z nami i nas motywujecie – dzięki Państwu sięgamy po więcej, pracujemy lepiej, prościej stawiamy wyżej, a cele mamy jeszcze ambitniejsze.

Wszystkiego Dobrego!

Zarząd i Pracownicy
Polskiego Związku Pracodawców Budownictwa