

Rozmowa z Marianem Siwoniem, Prezesem Zarządu, Dyrektorem Generalnym Multiserwis Sp, z o.o.



Marian Siwon Prezes Zarządu, Dyrektor Generalny Multiserwis Sp.zo.o. fot. mat. prasowe

Nazwa firmy Multiserwis sugeruje, że jesteście w stanie Państwo oferować bardzo duży zakres usług w

branży serwisu przemysłowego. Czy tak jest w rzeczywistości?

Model biznesowy Multiserwis to obecnie branża izolacji przemysłowych, rusztowań przemysłowych, oraz usług montażowych w budownictwie tunelowym. Wraz z wypróbowanymi poddostawcami oferujemy również usługi antykorozji w przemyśle oraz elektryczne ogrzewania wspomagające. W najbliższej przyszłości przymierzamy się wraz z spółką Bilfinger Industrial Services Polska do usługi serwisu przemysłowego, byłaby to branża mechaniczna i elektryczna. Tak skonstruowany model biznesowy pozwoli nam zaoferować klientom wszystkie usługi z „jednej ręki”.

Jaka jest pozycja firmy Multiserwis na polskim rynku izolacji przemysłowej?

Obok „Kaefer Polska” firma Multiserwis jest największym dostawcą Usług izolacji przemysłowej na rynku polskim. Zbyt niskie ceny za usługi oraz konkurencja mniejszych firm lokalnych, nie sprzyja jednak rozwojowi, gdyż duży wzrost kosztów płacowych, nie pozwala na wypracowanie jakichkolwiek marży. Dlatego tak duża Spółka jak Multiserwis widzi się na europejskim rynku, nie tylko na krajowym.

Multiserwis jest spółką joint venture ze 80% udziałem kapitału niemieckiego. Jaki jest udział polskiego przedsiębiorstwa w innowacyjnym rozwoju całego koncernu?

W Multiserwis udział Bilfinger SE to 80%. Pozostałe 20 % udziałów, jako mniejszości posiadają niektórzy pracownicy. Dotychczas to raczej Multiserwis korzysta i transferuje Nowhow z różnych spółek koncernowych. Ale prawda jest taka, że coraz częściej, niektóre rozwiązania chociażby organizacyjne są przenoszone z Multiserwis do koncernu.

W tym roku przedsiębiorstwo zdobyło Srebrny Laur Umiejętności i Kompetencji w kategorii „Osoba lub instytucja wspierająca rozwój gospodarki rynkowej lub edukująca na potrzeby firm”. Jakie są osiągnięcia Multiserwis w tym obszarze?

Firma od lat mocno zajmuje się szkoleniem zawodowym. Obecnie posiadamy dwie klasy patronackie. Wszelkiego rodzaju rozwiązania w sferze kształcenia w branży izolacji przemysłowej pracownicy z firmy realizują również poza przedsiębiorstwem dla całej branży w Polsce. Nasze przedsiębiorstwo dobrze współpracuje również z Politechniką Opolską, aby na bazie wiedzy i rozwiązań praktycznych lepiej przygotować studentów na rynek pracy.

Jakie są największe wyzwania w branży izolacji przemysłowych? Jak nowy model biznesowy Multiserwis oparty na czterech filarach usług pozwala sprostać tym wyzwaniom?

Największe wyzwania w branży izolacji przemysłowej to traktowanie tej branży przez głównych wykonawców inwestycji, czy klientów końcowych. Branża ta jest traktowana po macoszemu jako niewielka część całej wartości inwestycji. A jako że izolacje realizowane są zawsze na sam koniec, to często brak już środków, więc niska cena jaka obecnie jest na rynku uniemożliwia firmom zarabianie i inwestowanie chociażby w badania i rozwój. To że dobra izolacja daje efekty oszczędności energii oraz prawidłową estetykę obiektów jest ciągle istotne. Dopóki w Polsce najistotniejsza będzie najniższa cena branża ta nie ma szans na rozwój. Na szczęście są kraje w Europie gdzie branża izolacji przemysłowych ma dużo większe znaczenie dla inwestorów.