

Poznańska firma ela-compil pracowała dla najważniejszego banku jakim jest NBP, dla największego obiektu jakim jest warszawski Pałac Kultury i Nauki, dla największego na rynku banku w ówczesnych czasach – Banku Handlowego S.A., jak również dla ważnych obiektów poznańskich: Portu Lotniczego oraz Starego Browaru.

Przez 15 lat firma wyposażyla ponad 120 obiektów, zużywając przy tym ponad 40 tysięcy czujek wykrywających pożar. Zaczynała od zabezpieczeń bankowych.

Większość z ponad 100. zabezpieczonych obiektów funkcjonuje w standardzie VdS wytyczonym przez niemieckie towarzystwa ubezpieczeniowe.



Z Norbertem Bartkowiakiem, prezesem firmy ela-compil, rozmawiają Marta Dynakowska i Andrzej Popielski.

Oczami weteranów

» Znalazł się Pan na rynku branży ochrony przypadkiem, dokonał Pan dobrego wyboru specjalności i szczęście Panu sprzyjało. Nie każdy może skorzystać ze wsparcia i doświadczeń partnerów niemieckich osadzonych ekonomicznie w silnym rynku i działających na zasadach VdS, czyli w sferze wymagań techniczno-organizacyjnych, do których jakości rynkowi polskiemu daleko jeszcze teraz, po 15 latach.

Przed wejściem do branży ochrony byłem samodzielnym konstruktorem, robiłem naprawę ambitne rzeczy. A automatyka przemysłowa to sfera, do której jest jeszcze daleko technologiom zabezpieczeń i automatyki budynków. Tam są zupełnie inne reżimy. Po pierwsze, urządzenia pracują w bardzo trudnych warunkach. Drugą sprawą są kryteria czasowe. W automatyce przemysłowej wszystko dzieje się w przedziałach milisekundowych, a nawet mikrosekundowych. Czyli komputer sterujący np. obrabiarką numeryczną decyzję podejmuje natychmiast. Wirnik maszyny ma np. 1500 obrotów na minutę i między jednym obrotem a drugim trzeba skorygować ruch noża. Pomyłka to katastrofa. Zawsze uważałem, że my w Polsce z technologicznego punktu widzenia jesteśmy w stanie takie rzeczy wytwarzać i nadal mamy niezły potencjał w tym zakresie.

Do wyboru nowej drogi zmusiło mnie życie. W tym okresie nasz przemysł po prostu padł, nie było rynku, nie było już odbiorców. Nigdy ten rynek nie odbudował się w starej formie. Kiedyś, jeśli chciało się coś zautomatyzować, to trzeba było opracować odpowiedni sterownik. Dzisiaj wszystko składa się z kupowanych modułów, technologia i jakość są nieporównywalne z tamtymi.

Ela-compil jest firmą polsko-niemiecką (nazwa pochodzi od nazwy mojej poprzedniej firmy Compil i sieci firm niemieckich Ela – elektrische Anlage – działających na terenie Berlina Zachodniego a później również byłej NRD). Jak się zaczęła historia? Zwrócił się do mnie polski bank prywatny, żeby założyć mu zabezpieczenia. Trzeba było samemu ustalić jakie, bo bankowcy nie mieli doświadczenia. Ja także nie miałem i musiałem je zdobyć. Pojechałem do Niemiec. Tam mój przyszły partner pokazał mi instalacje w kilku obiektach. Dostałem wtedy od Niemców pełne wsparcie przy projekcie, byłem mile zaskoczony, że jest to złożona, nowoczesna technologia. Na naszym rynku wtedy tylko firma Ceberus mogła się czymś takim pochwalić. My nie mieliśmy takiej marki, ale wiedzę i technologię czerpaliśmy z tych samych źródeł. To był czas, gdy polskie banki zaczęły się roz-



wijać i sięgać po nowoczesne zabezpieczenia. Na Zachodzie rozwój technologii zabezpieczeń bankowych trwał mniej więcej sto lat, biorąc pod uwagę początek, kiedy banki wyposażały się w skarbce, grube ściany, kraty, drzwi wielotonowe, aż po rozwiązania, które przypominają kafejkę internetową. W Polsce okres dostosowawczy, i to startując z wysokiego poziomu, nie był nawet dziesięcioletni. Tak dynamicznie się ten rynek rozwijał.

Zorganizowaliśmy dla bankowców i przedstawicieli różnych instytucji wycieczkę do Berlina na wystawę SOS. Niedługo potem Bank Handlowy zaproponował nam wykonanie pierwszej instalacji, potem następne. Byli na tyle świadomi, że sprowadzili sobie przepisy VdS i chcieli zabezpieczać się według tych reguł. Instalacje nie były tanie, urządzenia wybrane, przetestowane. Nigdy nie miałem umowy ramowej z BH. Ale przez sześć lat to ten bank był naszym głównym klientem – wyczerpywał nasze moce wykonawcze i napędzał rozwój.

Tymczasem rynek się zmieniał. Na początku okresu przemian banki otwierały 2–3 oddziały rocznie, na które był dzielony spory budżet. Po kilku latach nawet te, które były wcześniej tylko dla elitarnego, bogatego klienta, otwierały rocznie 20–30 placówek typu „kafelka internetowa”, bez skarbcza, z bankomatem i szybką obsługą detaliczną. Z drugiej strony, liberalna ustawa o ochronie osób i mienia pozwoliła na pojawienie się coraz więcej podmiotów walczących o klienta w zasadzie tylko niższą ceną.

► Czas komfortowej stabilizacji skończył się?

Nie powiem, że bezboleśnie odczuliśmy okres, kiedy Bank Handlowy wyhamował ze zleceniami. Pojawił się problem co dalej? Byliśmy już dobrymi projektantami i instalatorami, także firmą o sporym potencjale finansowym, z zapleczem technicznym, z wprawionym serwisem, z wyposażeniem w odpowiednie narzędzia i magazynem części. Wzięliśmy wtedy udział w przetargu na zabezpieczenie Pałacu Kultury i Nauki w Warszawie. Odbył się przetarg dwustopniowy, trwał chyba z pół roku, pomiędzy etapami były rozmowy z komisją. Nie byliśmy ani najtańsi, ani najdrożsi, wśród 7. ofert nasza była czwarta. Wygraliśmy. Zaprojektowaliśmy oraz wykonaliśmy system wykrywania pożaru w części wysokościowej Pałacu Kultury, Sali Kongresowej oraz w dwupoziomowych piwnicach.

Nasza wygrana była niespodziewana. Doszło do niej przy wrogim nastawieniu branży, w której nie byliśmy zupełnie znani, Niedoceniano nas i dyskredytowano na każdym kroku. Nie konkurowaliśmy wcześniej o inne zlecenia, bo mieliśmy przez kilka lat większość prac w Banku Handlowym.

Innymi dokonaniem nie mogliśmy się chwalić, bo zakazywały nam tego umowy.

Sala Kongresowa była wyjątkowym wyzwaniem z punktu widzenia projektowego. Nie było żadnych przepisów, których mogliśmy się trzymać. Jako jedyni z oferentów zaproponowaliśmy zatrudnienie CNBOP do wsparcia już na etapie projektowania. To było kosztowne przedsięwzięcie, najpierw powstał prowizoryczny system po to, aby wykonać próby – symulowano pożary, dym itd. Zastosowaliśmy moim zdaniem najnowocześniejszy wówczas system na rynku, analogowy z nazwy, ale faktycznie cyfrowy. Na tym etapie pozwalał on zebrać dane pomiarowe i określić, które miejsca w sali będą najlepsze do instalacji docelowej. Po wykonaniu instalacji właściwej także były testy. Między I i II etapem przetargu zainwestowaliśmy dużo pieniędzy. Kontrakt był na milion dolarów, w 1995 roku to było dużo. Wynajęliśmy firmę architektoniczną, która dokonała inwentaryzacji PKiN, po czym dokonaliśmy digitalizacji wyników. Składając papiery do II etapu, byliśmy jedyną firmą, która miała zinwentaryzowany cyfrowo cały Pałac Kultury!

Większość firm startujących do tego przedsięwzięcia nie miała żadnych lęków co do skali i trudności inwestycji. My podchodziliśmy do niej z obawami. PKiN miał już za sobą dwie nieudane próby modernizacji instalacji systemu wykrywania pożaru. Ale już wtedy mieliśmy odpowiedni potencjał. W firmie pracowało w tamtych czasach ok. 20 osób. Jeśli trzeba było robić większy temat, braliśmy podwykonawców i zajmowaliśmy się tym, co najważniejsze – czyli projektem, nadzorem. Jako ciekawostka: w Pałacu Kultury zużyliśmy 120 kilometrów kabli.

► Większość obiektów, które zabezpieczała elacom-pil, pracuje w standardzie niemieckiego VdS. Wielu instalatorów systemów alarmowych wie, że są to wymagające wytyczne i zalecenia techniczno-organizacyjne. Ale wie hasłowo, niekonkretnie.

Według VdS jeden alarm na rok może być fałszywy. W wielu obiektach zabezpieczanych przez nas do dzisiaj nie było ani jednego. Jeśli chodzi o systemy pożarowe, VdS przyjmuje standard: jeden alarm na 100 czujek, na 3 lata. To w bardzo dużych obiektach (liczących kilka tysięcy czujek pożarowych) daje 2–3 alarmy w ciągu roku. W naszym kraju, w dowolnym wielkim centrum handlowo-usługowym jest dziennie przynajmniej jeden alarm. Dalece odbiegliśmy od tych powszednich standardów.

Typowy polski system SWiN oparty na manipulatorze zamontowanym przy drzwiach i połączonym elektrycznie kablem z centralą w VdS nie przejdzie badań na klasę C.

Podstawowy element instalacyjny polskiego systemu alarmowego, jakim jest czujka ruchu, jest źle montowany w 90% lokalizacji. Wniosek z tego, że instalator nigdy nie sięgnął do instrukcji znajdującej się w pudełku z czujką, nie mówiąc już o VdS czy innych przepisach. Instaluje się czujkę bez analizy, z której strony chce się zabezpieczyć daną strefę. Nie ma wiedzy o podstawowych źródłach fałszywych alarmów.

Ciekawostka: kilka razy pokazywałem moim kolegom, którzy nie chcieli wierzyć, że można zrobić system alarmowy w klasie C – SG6 bez użycia nawet jednej czujki ruchu (C to najwyższa klasa zabezpieczenia w VdS – a w grupie zagrożeń SG6 są jubilerzy, którzy mają wyższą klasę zagrożenia niż banki). A to znajduje się w materiałach szkoleniowych i jest uznawane i zatwierdzone przez VdS.

Dobry system zabezpieczeń jest zawsze powiązaniem mechaniki z elektroniką.

► Czy w historii ela-compile były jakieś sytuacje ciekawe, groźne, śmieszne, pouczające?

Biorąc pod uwagę skalę robót i wielkość obiektów, takich sytuacji było sporo, np. w nowo otwieranym dużym oddziale banku pękł kaloryfer w gabinecie prezesa umiejscowionym nad salą operacyjną. Woda dostała się piętro niżej do czujki systemu sygnalizacji pożaru. Zadziałały wszystkie procedury, wprawdzie ppoż., ale dzięki temu nie uległa zniszczeniu sala operacyjna banku.

Na początku lat 90. jednym z elementów naszego systemu zabezpieczeń banku był tzw. czujnik ostatniego banknotu w boksie kasowym. Zabranie banknotu powodowało włączenie cichego alarmu napadowego. Personel był przeszkolony. Ale posadzono w kasie nową kasjerkę, bez poinformowania jej o tym. Przyszła z pieniędzmi, które pobrała, i widzi, że koleżanka zostawiła banknot. Nieświadoma konsekwencji schowała go do kieszeni. Jeszcze wtedy podłączano banki do policji – tam więc poszedł alarm o napadzie. Ale nie tylko tam. Poprzez włączone w system przez nas dialery i pagery poszedł także komunikat alarmowy do szefów ochrony. Siedzi sobie uzbrojony ochroniarz na dole przy wejściu z widokiem na spokojne wejście i wnętrze kasowe. Dzwoni telefon: *Masz napad!* – krzyczy szef ochrony. *Jaki napad? Gdzie?* W tym momencie wbiegają uzbrojeni ludzie w czarnych kominiarkach. Zemdlął na widok policyjnych antyterrorystów.

Inna historia, która kosztowała stres, wiele nerwów i początkowo wyglądała tragicznie, ale skończyła się dla nas pełnym „rozgrzeszeniem” i udziałem w rekonstrukcji obiektu. W zabezpieczanym przez nas banku wybuchł pożar. Jego skutki były niewspółmierne do jego rozmiarów. Spaliło się bowiem tylko biurko w księgowości ze stertą papierów. Ale powstało dużo trującego dymu, który rozchodził się po obiekcie i wsiąkał w ściany. Szkody były ogromne. W połowie skrzydła luksusowo wyposażonej placówki trzeba było skuć tynk i położyć nowy. Na tamtym etapie wiedza o wentylacji pożarowej była jeszcze bardzo słaba. Zbudowano pomieszczenia klimatyzowane z pozamykanymi oknami, ale o wentylacji pożarowej nikt nie pomyślał.

Dlaczego jednak pożar miał takie fatalne skutki? My wyposażaliśmy banki w standardzie VdS. Banki były na noc zamknięte, nie było w nich pracowników ochrony. Do idei takiego zabezpieczenia była przekonana centrala banku. Buntowali się jednak niektórzy lokalni dyrektorzy i ludzie odpowiedzialni w tych oddziałach za bezpieczeństwo, opierający się na tradycyjnym modelu organizacji ochrony. W opisywanym przykładzie właśnie tak było. Szef nie zdawał sobie sprawy, że zmieniając kompletnie koncepcję bezpieczeństwa. Myślał, że wprowadzając ludzi do środka, tylko udoskonalił ten system. Wybudował pomieszczenie ochrony: grube ściany, szyba pancerna, zamknięte drzwi. Ale centralę pożarową pozostawił przystosowaną do pracy w bezobsługowym obiekcie, w przedsiönku banku.

Gdy w księgowości doszło do samozapłonu drukarki, ochroniarze siedzieli w swoim pomieszczeniu i nie mieli pojęcia, że za chwilę mogą się spalić. System zareagował bez zarzutu. Wykrył pożar w bardzo wczesnym stadium i wysłał sygnał do firmy ochroniarskiej. Ta zadzwoniła do ochrony i spytała, czy u nich się pali? Pracownik nie zadał sobie trudu, żeby obejść teren, tylko wyjrzał na korytarz, nic nie zobaczył i nie poczuł. A system wciąż alarmował. I tak było aż do momentu, gdy pożar gwałtownie się rozprzestrzenił i pojawiło się mnóstwo dymu. Wtedy wezwano straż pożarną. Upłynęły kolejne minuty na dojazd straży. Ponieważ bank był luksusowo wykonany, długo wahano się, czy wybić szybę i doprowadzić do odprowadzenia gazów. To zwiększyło straty.

Pierwsze, czego zażądał prokurator, to wglądu do raportu konserwacji systemu. Tu okazało się, że VdS wymaga księgi pracy systemu. A jest to pewnego rodzaju polisa ubezpieczeniowa wykonawcy, potwierdzenie, że działa rzetelnie.

Był to jeden z takich przypadków, że trochę się przestraszyliśmy. Dobra organizacja i procedury, które w firmie obowiązywały, natychmiast jednak rozwiązały wątpliwości, że my moglibyśmy z tym mieć cokolwiek wspólnego. Zawinił czynnik ludzki i brak wyobraźni co do koncepcji ochrony obiektu. Bo gdyby jej nie zmieniono, to firma ochroniarska przysłałaby straż pożarną od razu.

▶ Jak Pan ocenia naszą branżę ochrony?

Piętnaście lat to dużo czasu. Powinniśmy, jako duże środowisko, dorobić się skutecznych, licznych organizacji samorządowych i autorytetów zawodowych. Tych kilkanaście lat wystarczyło, żeby wykryć „coś” na rynku i utrwalić. Dzisiaj mówimy, że nie najlepsze były przepisy. Było dosyć czasu, żeby je stworzyć i nieraz poprawić.

Gwoździem do trumny rozwoju branży ochrony było rozbięcie naszej społeczności, istnienie zwalczających się organizacji. Nikt nie chce zabierać dorobku tym, którzy stanowili zaczątek branży i mogliby nadal być jej nestorami. Za konflikty interpersonalne zapłacili wszyscy.

▶ Z Pana perspektywy chyba dobrze widać, co hamowało rozwój firm i, szerzej patrząc, sektora zabezpieczeń technicznych?

Uważam, że dużo szkody narobiła wadliwa ustawa o ochronie osób i mienia. Środowisko ochrony fizycznej dla uzyskania zawodowych uprawnień wylobbowało sobie w niej

odpowiednie progi, bariery, egzaminy. Zakładanie jednak, przy ochronie technicznej, że jeśli ktoś, kto skończył jakąś, często niewysokiego szczebla, szkołę – to umie zaprojektować i wykonać od razu system alarmowy, to duża pomyłka. Nie powinien otrzymywać z „automatu” licencji. Inżynier po politechnice nie otrzyma żadnego odpowiedzialnego zadania bez odbycia stażu, często ukończenia specjalistycznego kursu. Do wykonania zwykłej instalacji elektrycznej musi przejść odpowiednie szkolenie i zdać egzamin na uprawnienia. Za to w branży security od razu otrzymuje licencję II stopnia i z tego powodu traktowany jest równoprawnie z firmą z wieloletnim doświadczeniem.

Kolejną barierą była i jest nieumiejętność korzystania z ustawy o zamówieniach publicznych lub chodzenie na tzw. łatwinę. Dotyczy to nie tylko naszego sektora. Rażą mnie specyfikacje przetargowe składające się w 80–90% z przepisanej ustawy oraz pobieżnych kilku kartek „szczegółowego” opisu zamówienia. Po co wysilać się, skoro i tak ma decydować w większości przypadków tylko cena oferty? A właśnie dlatego, że cena jest najważniejsza, należy bardzo dokładnie sprecyzować, czego się w ofercie oczekuje. Im specyfikacja jest mniej szczegółowa, tym bardziej oferowane rozwiązania są „równoważne”

▶ A rynek widziany z punktu widzenia technicznego, ekonomicznego rozwoju, popytu...?

Ja i wielu moich kolegów, którzy przetrwali w tej branży, będziemy bronić roli tzw. czynnika ludzkiego. Dzisiaj nikt nie patrzy, kto będzie projektował lub instalował system zabezpieczenia, tylko „na czym” on będzie działał. Jakby sukces jego pracy mógł zagwarantować sam sprzęt. Uważam, że dobry fachowiec jest w stanie nawet z prostszych urządzeń, przy zachowaniu pewnych zasad, uwzględniając mechanikę, organizację, współpracę z firmą ochroniarską, zrobić sprawny system ochrony. Odwrotnie – stosując najbardziej wyrafinowane rozwiązania bez pojęcia gdzie i po co się je stosuje – raczej nigdy.

Już dawno nastąpiła rynkowa pauperyzacja umiejętności i jakości, wynikająca z tego, że zabezpieczenia może instalować właściwie każdy. Robi to często przy okazji zakładania instalacji elektrycznych, telefonicznych, sieciowych, a niczego nie robi dobrze, bo w niczym się nie specjalizuje. Więc przy takiej okazji zaoferuje też klientowi system alarmowy np. za 2 tysiące zł.

Panuje bałagan. Wiele dobrych firm zniknęło z rynku. Dopóki istniał CERBERUS, był pewien punkt odniesienia. W branży ochrony pożarowej, związanej ze zdarzeniami wywołanymi przez żywioły, jakieś zasady obowiązują. Firmy konkurują ze sobą, ale w ramach pewnego marginesu. Jeśli chodzi o klasę sprzętu, który jest na rynku, to dzięki temu, że uznawane są już w tej chwili normy międzynarodowe, mówiące jak system ma być zbudowany i zbadany.

Natomiast jeśli chodzi o branżę związaną z zagrożeniami powodowanymi przez człowieka, to nie udawajmy, że dysponujemy sprzętem klasy, jaki wykorzystuje się w podobnych obiektach na Zachodzie. Mam na myśli Niemcy czy Szwajcarię – mówią o „Zachodzie”, trzeba być precyzyjnym. Odbiciem rynków są organizowane targi branżowe. Zupełnie ina-

czej wygląda polski Securex czy Sicurezza w Mediolanie, a inaczej targi Security w Essen. Różnica jest ogromna.

▶ Jednak Securex jest ważnym wydarzeniem dla naszej branży.

Z pewnością tak, targi Securex są konieczne. Wiele moich kontaktów i znajomości wywodzi się właśnie z targów. To nie tylko wystawa dla zwiedzających, szansa na sprzedanie swojej oferty. To także okazja do nawiązania kontaktów między firmami, nawet tymi konkurującymi ze sobą. Sposobność na zawarcie ciekawych znajomości, wymiany poglądów. To, co zmienilibym, to wzorem targów w Los Angeles wprowadziłbym dzień „konferencyjny” bez wystawy. Taki jeden dzień pozwoliłby liderom szczególnie mniejszych firm – a takich jest najwięcej na naszym rynku – uniknąć dylematu, czy brać udział w konferencji, czy raczej „dyżurować” na stoisku. Postulat organizowania targów w cyklu 2-letnim z kolei został po wielu latach wreszcie spełniony.

▶ Wybierając dwuletni cykl targów, należałoby wybrać ten rok, w którym jest mniej branżowych imprez w Europie. Poznańska impreza stałaby się lepiej widoczna i byłaby szansa na przyjazd większej liczby firm z zachodu.

Tak, dokładnie tak. Brakuje w takich kwestiach konsolidacji środowiska. Dotyczy to również mediów branżowych. Czy ktoś kiedyś zorganizował na ten temat okrągły stół? No bo kto jest najlepszym doradcą, jak nie media właśnie. Przecież one śledzą wydarzenia i zjawiska rynkowe.

▶ Z małymi wyjątkami nie widzimy żadnego zainteresowania dużych firm branży ochrony we wspieraniu działalności opiniotwórczej i edukacyjnej prowadzonej przez prasę branżową. Poza reklamowaniem się, czasem organizują samodzielnie tzw. konferencje merytoryczne. Ale pod ważnymi nazwami tematów skrywają się reklamowe spotkania produktowe. Nie ma szlachetnego altruizmu.

W swojej firmie stale zwracam uwagę na edukację. Prenumerujemy czasopisma polskie oraz zagraniczne. Ważniejsze artykuły powielamy i dajemy pracownikom do obowiązkowego przeczytania. Mamy własną bibliotekę, od wielu lat system intranetu, a teraz już ekstranet. Nasi pracownicy, nie ruszając się z miejsca, mogą sobie ściągnąć każdą normę i przepis. Cała organizacja firmy jest oparta na systemie elektronicznym, procedurach, dokumentach...

Zdobyliśmy certyfikat ISO 9001:2000, mieliśmy AQUAP. Muszę jednak powiedzieć, że nigdy nam te certyfikaty, wiedza oraz uprawnienia do przetwarzania informacji niejawnych nie dały handicapu rynkowego. Niestety nie zdarzyło się, żeby jakiś klient powiedział, że nas wybiera, bo jesteśmy lepiej przygotowani od firm, które takie rzeczy lekceważą. To też świadczy o rynku.

Uważam, że sami powinniśmy edukować swoich klientów. To jest kosztowne, ale opłaca się firmie, np. ela-compile była generalnym wykonawcą wszystkich instalacji niskoprądowych w Porcie Lotniczym w Poznaniu. Musieliśmy doprowadzić do integracji wszystkich służb. Jak stworzyć system bezpieczeństwa, w którym są policja, celnicy, Straż Graniczna, straż ochrony lotniska? Jeszcze przed projektem posadzili-

śmy tych ludzi przy jednym stole, starając się im wykaazać wspólny interes i omówić różne uwarunkowania. Teraz będzie kontynuacja, bo port będzie rozbudowywany.

▶ Kamyczek, a może już i kamień, trzeba wrzucić do ogródka towarzystw ubezpieczeniowych mało zainteresowanych wymuszaniem dobrych wzorców technicznych i organizacyjnych zabezpieczeń, co dziwne, bo to by zmniejszyło ich straty i zwiększało zyski. Można odnieść wrażenie, że ten wielki biznes kręci się na zasadach nie końca przemyślanych. Czy Pana zdaniem powstanie polski VdS? Czy jeszcze walczy ktoś o to?

Nie, wręcz odwrotnie. Przykłady? Austriackiemu bankowi w Polsce zabezpieczenia wykonywała austriacka firma. W Austrii również obowiązują zasady VdS. Po pewnym czasie dostaliśmy zlecenie na doprowadzenie tych obiektów do standardu VdS, ponieważ poprzednicy wszystko im sknócili. Polskie warunki potrafią zdemoralizować każdego, także Niemca i Austriaka.

Moje obserwacje na temat naszego rynku dotyczą wszystkich przepisów, także pożarowych. Spotykam się np. z inwestorem, który działa na rynku niemieckim, stosuje oferowane przez nas technologie, a na rynku polskim nie, bo są za drogie. Tu wszędzie decydują ekonomia i przepisy, czytaj „mus”. Pierwsze pytanie inwestorów: czy oni muszą? Nie kieruje nimi troska o klienta, pracownika czy mieszkańca, bo ta uwaga dotyczy także deweloperów, którzy powinni martwić się na etapie projektowania i budowy wysokich biurowców lub apartamentowców, jak będzie można z nich ewakuować ludzi.

▶ Nie widzi Pan w tych wszystkich postawach także winy towarzystw ubezpieczeniowych?

Tak, jednak problem polega na czym innym. Żeby uznać Polskę za kraj cywilizowany, to oprócz posiadania autostrad i pachnących toalet potrzebne jest powszechne egzekwowanie odpowiedzialności cywilnej. Jako ciekawostki opowiadamy sobie, że ktoś w USA wygrał 2 mln dolarów odszkodowania, bo zakrztusił się za gorącą kawą. Za takie przypadki płaci towarzystwo ubezpieczeniowe, w którym przezorny przedsiębiorca ubezpieczył się na tę i wiele innych okoliczności. W naszym kraju trudno jest wyegzekwować zwykłe ubezpieczenie komunikacyjne OC, o autocasco nie wspomnę a co dopiero ubezpieczenia komandytowe i deliktowe?

Jeśli więc będziemy się częściej ubezpieczać w towarzystwach ubezpieczeniowych, te będą częściej kalkulować swój interes. Skąd wzięł się szybki rozwój telewizji dozorowej na świecie? Z amerykańskich kasyn i wielkich centrów handlowych, w których straty z tytułu nieuczciwości klientów, ale także personelu są ogromne. Jednak, aby wyegzekwować odszkodowanie, trzeba dobrze udokumentować moment ich wystąpienia. To kwoty odszkodowań spowodowały zainteresowanie towarzystw ubezpieczeniowych stymulowaniem rozwoju systemów zabezpieczeń i wdrażaniem ich poprzez politykę ulg ubezpieczeniowych oraz finansowaniem z funduszy prewencyjnych.

Dziękujemy za rozmowę