

Techniczne wyzwania to nasz żywioł

Z Romanem Burgielem, prezesem firmy BART Sp. z o.o. z Sosnowca, rozmawia Anna Zajchowska



ROMAN BURGIEL:

Stosunek win-win w relacji zleceniodawca – usługodawca to jedyna droga do sukcesu gospodarczego

Anna Zajchowska: Spowolnienie gospodarcze, jakie zarysowało się na rynkach europejskich, ma niewątpliwie wpływ na naszą gospodarkę. Panie Prezesie, jak Pan ocenia rynek instalacji przemysłowych w ostatnim okresie?

Roman Burgiel.: Niestety, jako kraj nie oparliśmy się temu zjawisku. Nastąpiło zmniejszenie liczby nowych inwestycji jak również działań modernizacyjnych w polskim przemyśle.

A.Z.: Rodzimy inwestorom zabrakło środków na inwestycje?

R.B.: Nie tylko. Są to decyzje zarówno rodzimych inwestorów, jak i firm będących częścią globalnych koncernów. Nie zapominajmy też, że kończą się środki programów unijnych, a oczekiwanie na nowy budżet dodatkowo pogłębiło ten efekt. Te wszystkie czynniki wpłynęły na zmniejszenie się nowych projektów, a tym samym zleceń dla firm instalacyjnych.

A.Z.: Jednym słowem branża zanotowała znaczne osłabienie obrotów?

R.B.: Tak, niestety, wiele firm zbankrutowało, część musiała poważnie obniżyć koszty, ale są i takie, które wzmocniły swoją pozycję na rynku.

A.Z.: W której grupie znalazł się Bart?

R.B.: Z satysfakcją, którą dzielę z całym zespołem, muszę powiedzieć, że wyszliśmy z tych gospodarczych zawirowań na tarczy – mijający rok może okazać się

jednym z najlepszych w dotychczasowej historii firmy. I to pod wieloma względami: wysokie obroty, konsolidacja zespołu, ambitne, często pionierskie realizacje, no i przede wszystkim rosnące grono zadowolonych, powracających klientów.

A.Z.: Z czego jesteście szczególnie dumni?

R.B.: Zrealizowaliśmy szereg skomplikowanych instalacji spełniających wysokie wymagania technologiczne. Niech tylko wspomnę wykonanie pomieszczeń laboratorium nanotechnologii dla Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie, gdzie Bart zaprojektował zabudowę pomieszczeń i wszystkie instalacje – od wentylacji precyzyjnej, elektrycznej, przeciwpożarowej, alarmowej, po zabudowę ściankami wykonanymi w standardzie higienicznym. Pomieszczenia mają różne klasy czystości – aż do ISO-5 – i wyposażone są w śluzy oraz ciągły monitoring parametrów. Inną ciekawą realizacją, którą obecnie wykonujemy dla jednej z elektrociepłowni, jest instalacja kompleksowego odpylania procesu rozładunku i transportu biomasy oraz towarzysząca temu instalacja centralnego odkurzenia. Instalacja ta została zaprojektowana na wydajność powyżej 220 000 m³/h.

A.Z.: Imponujące parametry... Co, Pańskim zdaniem, jest źródłem sukcesu w trudnych czasach?

R.B.: W przypadku Barta najistotniejsza okazała się właściwie zarysowana strategia długofalowa, jaką sobie wytyczyliśmy parę lat temu. Mówiąc w paru



FOT. 1

W całości wykonana przez firmę Bart instalacja odpylania produkcji ceramiki dla motoryzacji w zakładzie NGK Ceramics w Gliwicach [źródło: BART]



FOT. 2

W Mielcu firma Bart zamontowała instalację odpylania spawalni w zakładzie Kirchoff Polska [źródło: BART]

słowach, opierała się ona na: specjalizacji, kompleksowości działań, rzetelnym realizowaniu powierzonych zleceń oraz dbaniu o klienta również w okresie po zrealizowaniu zlecenia, tj. na szybkim i sprawnym serwisie. Innym ważnym elementem było docieranie bezpośrednio do klientów końcowych oraz ograniczenie do koniecznego minimum współpracy z generalnymi wykonawcami. I tak po kolei: Bart wykonywał coraz więcej zadań w formule „projektuj i buduj”, biorąc odpowiedzialność za całość zadań związanych z realizacją projektów – od wykonania projektu, po końcowy montaż, regulacje, pomiary, serwis gwarancyjny i pogwarancyjny.

A.Z.: Proszę rozwinąć, co miał Pan na myśli, mówiąc o ograniczeniu do minimum współpracy z generalnymi wykonawcami?

R.B.: Niestety, ta formuła realizacji instalacji często ma więcej minusów niż plusów. Generalni wykonawcy, często nie będąc fachowcami w sprawach ściśle technologicznych, podejmują się wyceniania zakresów, na których się nie znają. W efekcie budżet na te instalacje jest niewystarczający, co powoduje, że albo efekt finalny nie jest do końca osiągnięty, albo też firmy realizujące te instalacje notują ujemne marże, a to już jest prosta droga do problemów. Stąd wzięły się anomalie niespotykane na taką skalę w innych krajach. Po paru latach relatywnie dobrego szeroko rozumianego rynku budowlanego wiele firm zamiast się wzbogacić, rozbudować, zaczęło mieć problemy, musiało ograniczyć zatrudnienie i ledwie wiązało koniec z końcem. To nienormalne, by duże zlecenia tak często wiązały się z ryzykiem bankructwa. Trzeba też jasno powiedzieć, że z tej sytuacji nie korzystają również inwestorzy. Krótkowzroczna polityka powoduje, że z reguły cieszą się tylko na początku, podpisując nisko wyceniony kontrakt.

A.Z.: Jak można temu zaradzić?

R.B.: Po pierwsze, trzeba zrezygnować z jedyne ważnego kryterium oceny ofert, którym jest cena. Tą drogą, jak to widać również na przykładzie polskich autostrad, daleko nie dojedziemy. Trzeba zrozumieć także ten aspekt, że jeżeli chcemy żyć w kraju rozwijającym się harmonijnie, to musimy się zgodzić, że jedyną opcją jest opcja win-win, czyli dwóch wygranych. Firmy muszą się rozwijać, a na to potrzebne jest generowanie zysku. Zysk ani marża nie są niczym złym. Nie bójmy się tego powiedzieć. Kto tego nie rozumie albo nie akceptuje, ten niszczy podwaliny zdrowej gospodarki kapitalistycznej i skłania się w kierunku wypaczzonego modelu kolonialno-komunistycznego. Dobrze prosperujące firmy są gwarancją bezpieczeństwa inwestorów, gwarancją dobrze, w terminie zrealizowanego kontraktu.

A.Z.: Bart nieźle radzi sobie w tym, jak Pan to ujął, wrogim świecie?

R.B.: Wciąż jest wiele firm na polskim rynku, niezależnie od kapitałowego pochodzenia, które właściwie rozumieją swój interes. I do tych firm Bart kieruje swoją ofertę i dzięki tym firmom, pomimo spowolnienia gospodarczego, Bart rozwija się, a obroty nasze rosną z roku na rok o wielkości dwucyfrowe. Otworzyliśmy biuro w Gdańsku, które jest już trzecim naszym biurom w Polsce, po Sosnowcu i Wrocławiu. Rok 2013 zamknijemy jednym z najwyższych wzrostów procentowych, osiągając najlepszy obrót w historii firmy. Niezmiernie nas to cieszy, bo przez wiele lat ciężko pracowaliśmy na nasz wizerunek rzetelnej i innowacyjnej firmy, która bez kompleksów podejmuje się najtrudniejszych zadań i je realizuje.

A.Z.: Czego można Panu jeszcze życzyć?

R.B.: Świadomych swoich potrzeb klientów, profesjonalnej współpracy na zdrowych zasadach, no i w ogóle zdrowia. Nam wszystkim.