

Bezkompromisów w sprawach bezpieczeństwa ludzi i ich otoczenia

Szwajcarska jakość w Polsce

Rozmowa ze Stephanem Wartmannem, dyrektorem zarządzającym firmy
Fazter AG Geobrugg Protection Systems

Geobrugg jest światowym liderem w produkcji systemów ochronnych, zabezpieczających przed spadającymi odfłakami skalnymi i kamieniami, lawinami błotnymi i śnieżnymi oraz splywami gruzowymi. Firma niedawno otworzyła swoje przedstawicielstwo w Polsce.



– Jakie były początki firmy Geobrugg, kto ją założył?

– Firma Geobrugg należy do międzynarodowej Grupy Brugg, powstałej w 1896 r. Początkowo wytwarzała ona różnego rodzaju liny, a następnie również siatki linowe dla lokalnych odbiorców, głównie w Szwajcarii. Wraz z nadejściem rewolucji przemysłowej nastąpił dalszy rozwój firmy, w rezultacie którego z producenta lin przekształciła się w producenta systemów ochronnych. Naturalną kolejną rzeczą była ekspansja firmy na rynki ościennych krajów: Włoch, Austrii, Francji i Niemiec.

Obecnie Grupa prowadzi działalność w czterech obszarach, którym w firmie odpowiadają pionierzy: Brugg Systemy Kab-

lowe, Brugg Systemy Kontroli Procesów, Brugg Systemy Rurowe, Brugg Systemy Linowe. Wszystkie kierunki działalności firmy są reprezentowane także w Polsce. Natomiast oddział, którym osobiście kieruje, wyodrębnił się w 1951 r. z firmy Fatzer A.G. z siedzibą w Romanshorn w Szwajcarii. Wtedy też stworzyliśmy pierwsze systemy zabezpieczeń przeciwlawinowych. Firma Fatzer A.G. do dziś jest wiodącym producentem lin przemysłowych, działającym w pionie Brugg Systemy Linowe. Nasze produkty są sprzedawane w 40 krajach. Posiadamy własne zakłady produkcyjne w Szwajcarii, Japonii, Chinach i Stanach Zjednoczonych.

– Ile osób zatrudnia firma?

– W całej Grupie Brugg pracuje 1300 osób, z czego w firmie Geobrugg - 185.

Ponadto stale współpracuje z nami ponad 200 osób przy realizacji różnych projektów na całym świecie. Aktualnie uczestniczymy np. w budowie autostrady w Grecji, gdzie nasze produkty posłużą do zabezpieczenia skalnych osuwisk.

– Co składa się na ofertę firmy Geobrugg?

– Produkty naszej firmy można podzielić na cztery grupy: bariery przeciwoślankowe, stabilizatory zboczy, skarp i nasypów, bariery niedopuszczające do powstawania lawin śnieżnych (instalowane są w miejscach gdzie mogą tworzyć się lawiny), bariery chroniące przed splywami gruzowymi. Nasza oferta jest unikatowa i wysoce wyspecjalizowana.

– Jakie cele Państwu przyświecają?

– Naszym celem jest działać i specjalizować się w ściśle określonej technologii. Staramy się proponować klientom produkty ekonomiczne, stanowiące niejednokrotnie jedyne możliwe do zastosowania rozwiązanie.

– Z racji oferowania wąsko wyspecjalizowanych produktów, krąg ich odbiorców wydaje się być ograniczony. Gdzie więc firma Geobrugg szuka kolejnych klientów?

– Właśnie z tego powodu cały czas staramy się szukać nowych rynków zbytu. Zainteresowaliśmy się rynkami azjatyckimi. W Japonii od paru lat znajduje się nasz oddział oraz zakład produkcyjny. W tym kraju przywiązuje się wielką wagę do zabezpieczenia ludzi i infrastruktury przed skutkami trzęsień ziemi. Innym przykładem mogą być Chiny. W miejscowości Szengdu posiadamy zakład produkcyjny, w którym wytwarzamy zabezpieczenia wyłącznie na rynek chiński. Jest ogromny, z wielką liczbą potencjalnych klientów.

– A zatem pracy Państwu nie zabraknie...

– Oczywiście. Chińczycy planują wybudowanie 10 tys. km autostrad w ciągu 10 lat. Kraj ten przechodzi głęboką transformację, a tempo wzrostu gospodarczego



Pole testowe Walenstadt – widoczny blok betonowy o masie 9640 kg, którego uderzenie z prędkością 90 km/h wytrzymuje bariera odtłatkowa RX-300 firmy Geobrugg

utrzymuje się na poziomie 8-14%. Pozostaje tylko trzymać kciuki, aby tak było nadal.

– Który ze zrealizowanych na świecie przez Geobrugg projektów był technicznie najtrudniejszy?

– Ze względu na to, że nie ma dwóch takich samych projektów, nie można ich standaryzować, każdy wymaga osobnego podejścia, badań terenowych, symulacji komputerowych i zaprojektowania rozwiązania, które będzie kompromisem pomiędzy jakością gwarantującą 100% bezpieczeństwa, a stroną ekonomiczną. Dlatego trudno wskazać jeden konkretny projekt. Największym wyzwaniem dla nas jest ciągle rozszerzanie możliwości ochrony. Mimo że nasze produkty są bardzo zaawansowane, wciąż pracujemy nad ich dalszym doskonaleniem.

– W jaki sposób i gdzie są szkoleni pracownicy firmy Geobrugg?

– Pragnę podkreślić, iż jesteśmy pionierami w swojej dziedzinie. Uczymy się na testach, które wykonujemy nie tylko na poligonie doświadczalnym w Walenstadt w Szwajcarii, ale również na całym świecie. Ta liczba testów przeprowadzanych w skali 1:1 powoduje, że nasze finalne rozwiązania są gruntownie sprawdzone i możemy zagwarantować dużą nośność tych systemów. W ten sposób się uczymy i opracowujemy nowe rozwiązania. To proces bardzo skomplikowany, ale dający znakomite efekty.

– Jakim działaniom Geobrugg zawdzięcza międzynarodowy sukces?

– Naszą pozycję na rynku zawdzięczamy ciąglemu podnoszeniu jakości pro-

duktów oraz szukaniu nowych rozwiązań. Istotnym elementem jest również prowadzenie przez nas badań. Każde rozwiązanie traktujemy indywidualnie, co wymaga dużej, wręcz tytanicznej pracy. Istotne znaczenie ma też fakt, iż jesteśmy reprezentowani globalnie. Geobrugg to firma inżynierska, która jest blisko problemów swojego klienta. Zwykle to my wychodzimy z propozycją pomocy, a nie odwrotnie. Sami szukamy miejsc, gdzie mogą występować problemy z zapewnieniem bezpieczeństwa robót infrastrukturalnych i staramy się im zaradzić. Nie boimy się ciężkich wyzwań, trudów pracy na budowach, życia na walizkach i w ciągłych podróżach.

– Jak długo jest Pan związany z firmą?

– Od 6,5 roku. Najpierw byłem przedstawicielem firmy w Stanach Zjednoczonych, gdzie z dużym sukcesem udało mi się wprowadzić nasze produkty na rynek amerykański. Później zostałem przeniesiony do Japonii. Od podstaw zbudowałem tam nasz oddział. Trzy lata temu zarząd firmy powierzył mi stanowisko dyrektora zarządzającego firmą Geobrugg.

– Czym się Pan zajmował przed rozpoczęciem pracy w firmie Geobrugg?

– Bardzo wieloma rzeczami. W trakcie studiów organizowałem przyjęcia, byłem tzw. animatorem imprez oraz – jak chyba wszyscy Szwajcarzy – instruktorem narciarskim. Bliska była mi również muzyka, grałem w zespole.

– Może Pan uchylić rąbka prywatności i powiedzieć, jak wygląda Pańskie życie poza pracą?

– Najważniejsza jest dla mnie rodzina, niedługo zostanę ojcem. Wychodzę z założenia, że w życiu należy poszukiwać złotego środka i kompromisu. Dużo czasu spędzam na spotkaniach ze znajomymi. Uprawiam też sport.

– Dlaczego firma zdecydowała się wejść na nasz rynek? Dlaczego nastąpiło to tak późno?

– To dobre pytanie. Zdecydowaliśmy się wejść na polski rynek na fali naszych sukcesów w Europie. Decydującym czynnikiem była akcesja Polski do Unii Europejskiej. Mają tu powstać nowe drogi i na ten cel przeznaczają się spore środki. Polska jest dużym krajem, o podobnej budowie topograficznej do Niemiec, gdzie nasze systemy zabezpieczeń sprawdziły się doskonale. Załujemy, że tak późno weszliśmy na ten rynek.

– Geobrugg działa na polskim rynku od dwóch miesięcy, jak Pan ocenia ten okres?

– Przekonałem się, że w dziedzinie, w której się poruszamy, w Polsce jest bardzo wiele problemów wymagających natychmiastowego rozwiązania. Do tej pory stosowano rozwiązania częściowe lub starano się nie zauważać problemów. Proces wprowadzania naszych produktów jest długotrwały z uwagi na to, że są one bardzo nowoczesne i wymagają innego podejścia inwestorów. Rynek w Polsce zachowuje się tak, jak inne. Wyczuwa się nastroje oportunistyczne. Jesteśmy jednak przekonani, że uda się je zmienić i powoli, krok po kroku, będziemy zdobywać uznanie na polskim rynku.

– Szwajcarii nie należy do struktur unijnych, to osobliwy wyjątek w samym sercu Europy. Będąc obywatelem kraju niezrzeszonego łatwiej Panu o bezstronną refleksję, czy Unia Europejska jest w stanie sprostać oczekiwaniom Europejczyków?

– To jest złożony problem. Idea utworzenia UE jest bardzo dobra, ponieważ kraje europejskie muszą działać razem; w innym przypadku nie będą w stanie rywalizować na płaszczyźnie gospodarczej z Chinami lub Stanami Zjednoczonymi. Unia też ma swoje minusy.

– Czy jest Pan pierwszy raz w Polsce?

– Nie. Dwa lata temu byłem w Polsce na wakacjach. Bardzo miło wspominał tamten okres. Natomiast zawodowo jest to moja druga wizyta.



Księstwo Lichtenstein – Bariera gruzowa firmy Geobrugg, chroniąca przed splayami gruzowymi



Siedziba główna Geobrugg w Szwajcarii

– Jak odbiera Pan nasz kraj?

– Postrzegam Polskę jako kraj o dużym potencjale. Wystarczy spojrzeć na mapę – Polska leży w środku Europy. Jest krajem o znaczącej liczbie ludności. Polacy są ambitni i kreatywni. Wszystko wskazuje na to, że odegra dużą rolę w strukturach UE, a polskie firmy będą czynnie brać udział w życiu gospodarczym i społecznym Wspólnoty.

– Na jakie problemy napotyka firma zagraniczna w Polsce?

– Przede wszystkim administracyjne. Polska uchodzi za kraj, gdzie najtrudniej cokolwiek załatwić. Niestety, ja również podzielam tę opinię. Pomimo bariery

kulturowej i językowej o wiele łatwiej nam było uruchomić firmę w Japonii czy Chinach. Dla mnie, jako Szwajcarka, problemy, na które napotykałyśmy w Polsce, są całkowicie niezrozumiałe i spotykam się z nimi po raz pierwszy.

– Jakie plany ma Geobrugg wobec polskiego rynku oraz rynków Europy Wschodniej?

– Jesteśmy zainteresowani wchodzeniem na rynki krajów postkomunistycznych, ale tylko tych, które są w strukturach Unii Europejskiej. Utworzyliśmy przedstawicielstwa w każdym z tych krajów. Nie mamy sztywno wytyczonych celów w Polsce. Chcielibyśmy jeszcze w tym roku lub w następnym wykonać kilka in-

stalacji pokazowych, aby zyskać uznanie i przychyłność inwestorów. Będą to projekty związane z zabezpieczeniem dróg oraz obiektów użyteczności publicznej.

– Gdzie znajduje się przedstawicielstwo firmy Geobrugg w Polsce?

– Nasz oddział mieści się w Katowicach. Lokalizacja siedziby firmy nie jest przypadkowa, bowiem większość naszych rozwiązań, które mogą pomóc zlikwidować problemy z zabezpieczeniem dróg, dotyczy Śląska i Małopolski. Naszym przedstawicielstwem w Polsce kieruje pan Mirosław Mrozik.

– Pozostaje nam wyrazić nadzieję, że inwestorzy w Polsce postawią na szwajcarską jakość i doświadczenie w instalacjach systemów ochronnych. Dziękujemy za rozmowę. Życzymy sukcesów na polskim rynku i radości z rychłych narodzin dziecka.

Rozmawiali: Mariusz Karpiński,
Anna Górecka

Zdjęcia: Rafał Błyskał,
Mirosław Mrozik



Geobrugg chroni ludzi oraz ich otoczenie przed siłami natury.

Nasze statyczne oraz dynamiczne w pełni przetestowane systemy ochronne, zabezpieczają przed lawinami kamieni, śniegu, lawinami błota oraz stabilizują zbocza, skarpy i nasypy.

Nasze bariery są w stanie zatrzymać blok skalny o masie 9640 kg spadający pionowo z prędkością 90 km/h!

Oto nasza odpowiedź na siłę ciężenia...



Fatzer AG
Geobrugg Protection Systems
CH-8590 Romanshorn • Switzerland

Przedstawicielstwo w Polsce:

Fortatech Sp. z o.o., Biuro Katowice
40-847 Katowice • ul. Pukowca 15
tel./fax: +48 32 355 18 40
tel. kom. +48 668 197 868
miroslaw.mrozik@geobrugg.com
www.geobrugg.com

