

Informacja pasażerska na kolei funkcjonuje coraz lepiej

Z **Andrzejem Mrówczyńskim**, prezesem Kolejowych Zakładów Łączności Sp. z o.o., rozmawia Agnieszka Sobiera, Nowoczesne Budownictwo Inżynieryjne

Kolej ma teraz nie najlepszą prasę. Tymczasem ostatnie lata to okres dużych inwestycji, modernizacji linii na najważniejszych trasach. Jaka będzie przyszłość krajowego rynku kolejowego?

Kolej w Polsce utożsamiana jest z PKP, tymczasem rynek jest otwarty, dlatego trzeba mieć świadomość, że na dzisiejszy obraz polskiej kolei składa się działalność wielu różnych podmiotów. W zasadzie w każdym państwie europejskim kolej jest dotowana. W Polsce inwestycje kolejowe związane z informacją pasażerską ruszyły przed dwoma laty. W ciągu tak krótkiego czasu nie można nadrobić wieloletniego zapóźnienia. Mimo wszystko efekt, który jest już zauważalny w postaci zrealizowanych inwestycji, napawa optymizmem. Pociągi zaczynają szybciej jeździć, tabor jest coraz nowszy, a pasażerowie otrzymują coraz lepszą obsługę na dworcach.

Kolejowe Zakłady Łączności Sp. z o.o. w Bydgoszczy również odczuły przestój w inwestycjach kolejowych, dlatego wcześniej udało się nam pozyskać nowe rynki w zakresie systemów poboru opłat, czyli biletomatów. W ten sposób urządzenia z logo KZŁ Bydgoszcz można już spotkać w ponad 20 miastach w Polsce, gdzie funkcjonują strefy płatnego parkowania, a nawet w sieciach handlowych, np. IKEA.

Produkty KZŁ widać na wielu modernizowanych dworcach, m.in. w Gdańsku, Krakowie, Wrocławiu. Proszę opowiedzieć o tych realizacjach i zastosowanych rozwiązaniach.

Flagową inwestycją naszej firmy jest największy dworzec kolejowy w Polsce, czyli Warszawa Centralna. Tam właśnie, razem z PKP Informatyka Sp. z o.o., kończymy wdrażanie nowoczesnego systemu informacji podróżnych. Niedawno w hallu głównym warszawskiego dworca zawisły największe kolejowe tablice informacyjne w Europie. Ten projekt szczególnie zasługuje na uwagę, bowiem w ciągu zaledwie kilku miesięcy musieliśmy całkowicie zmodernizować istniejący system informacji podróżnych. Ponadto, tak jak pani wspomniała, nasz system już



Andrzej Mrówczyński

funkcjonuje na pozostałych największych modernizowanych dworcach w Polsce. Ostatnim pozyskanym projektem jest Szczecin Główny, gdzie zmodernizujemy również monitoring.

Jak widać, spółka jest bardzo skuteczna w pozyskiwaniu zleceń. Co jest źródłem tego sukcesu? Byliście na niego przygotowani?

Przez ostatnie lata, kiedy nie było inwestycji w informację pasażerską na kolei, firma przygotowywała się do boju inwestycyjnego, który miał nastąpić wraz z przygotowaniem infrastruktury do potrzeb Euro 2012, a także realizacji projektów unijnych. W tej chwili realizujemy kilkanaście ważnych zadań inwestycyjnych w jednym czasie, a większość z nich musi zakończyć się w maju. Ta sytuacja pokazuje, że KZŁ to bardzo elastycznie działająca spółka, mogąca sprostać nawet najtrudniejszym zadaniom. Na dodatek jesteśmy przygotowani do realizacji kolejnych projektów, szukamy nowych rynków zbytu i stymulujemy potrzeby zupełnie nowych klientów.

KZŁ Bydgoszcz jest jedynym polskim producentem i dostawcą kolejowych tablic informacyjnych LCD oraz tablic paletowych. Co powoduje, że nie mają Państwo rodzimej kon-

kurencji? Co sprawia, że oferta firmy jest tak wyjątkowa?

Tablice z logo KZŁ Bydgoszcz wiszą prawie na każdym dworcu kolejowym w Polsce. Kilkanaście lat temu instalowaliśmy tradycyjne tablice paletowe, nazywane potocznie pragotronami, chociaż i dzisiaj zdarzają się sytuacje, gdzie wracamy do tej pewnej i sprawdzonej technologii. Zaledwie od dwóch lat w Polsce instaluje się nowoczesne systemy informacji pasażerskiej na kolei. Nasze rozwiązanie pokazywaliśmy już w 2009 r. na targach TRAKO [największe targi kolejowe w Polsce], gdzie zdobyliśmy zresztą główną nagrodę. Pamiętam, jak wówczas zagraniczne firmy oblegały nasze stoisko, próbując poznać technologię i sposób wyświetlania informacji. Już wtedy nasz system wyróżniał się na tle europejskich producentów.

Obecnie w przetargach spotykamy się z konkurencją zagraniczną, która odczuwając kryzys na swoich rynkach lokalnych, szuka nowych możliwości. Systemy przeznaczone dla kolei są na tyle specyficzne, że niewiele firm jest w stanie im sprostać. Potrzebna jest ogromna wiedza i doświadczenie nie tylko w realizacji podobnych rozwiązań, ale znajomości potrzeb i zasad funkcjonowania polskiej kolei. Kolejowe Zakłady Łączności Sp. z o.o. jako podmiot należący do Grupy PKP od wielu lat doskonale porusza się na rynku kolejowym.

Ważną rolę w działalności firmy odgrywa produkcja parkomatów. Na ubiegłorocznych IX Międzynarodowych Targach Infrastruktury Drogowej i Miejskiej INFRASTRUKTURA w Warszawie produkowany parkomat dualny Locomat P600i otrzymał wyróżnienie w kategorii: Wyposażenie drogi i obiektów użyteczności publicznej. Czy parkometry to ważny element długofalowej polityki rozwoju produkcji?

Tak, parkometry to idealny przykład wejścia na nowy rynek z nowym produktem. Spółka w ciągu zaledwie trzech lat zainstalowała urządzenia w ponad 20 miastach w Polsce. Obsługujemy rów-



Tablice peronowe na nowym dworcu Wrocław Główny

niez najnowsze strefy płatnego parkowania z doładowaniem tzw. kart miejskich. Wejście na rynek stref płatnego parkowania było celem zabiegów pozyskania klientów pozakolejowych w okresie braku zamówień kolejowych. Ponadto KZŁ Bydgoszcz to najstarszy i największy producent automatów biletowych w Polsce, a parkomat to nic innego, jak biletomat sprzedający bilety parkingowe.

W Państwa ofercie można znaleźć pięć podstawowych grup produktów, obok wspomnianych wcześniej parkometrów są to systemy łączności dyspozytorskiej, systemy informacji pasażerskiej, systemy biletowe, systemy pokładowe. Czy przewidują Państwo rozszerzenie oferty? Którą jej część planują Państwo rozwijać w przyszłości?

Wszystkie wymienione przez panią rozwiązania systemowe chcemy traktować na równi. Wynika to przede wszystkim z sezonowości rynków. W ramach poszczególnych rozwiązań będziemy rozwijać wybrane kategorie produktów, np. w systemach informacji pasażerskiej zależy nam na pozyskaniu klientów innych niż kolej, ciekawy rynek otwiera się również przed systemami inteligentnego transportu, gdzie także chcielibyśmy dorzucić swoje pięć groszy.

Czy obawiają się Państwo zagranicznej konkurencji na polskim rynku?

Konkurencja zawsze motywuje nas do lepszej pracy i pomaga osiągać sukcesy. Ostatnie przetargi oswoiły nas z konkurencją, aczkolwiek należy zaznaczyć, że



Automaty biletowe w jednym ze sklepów IKEA



Parkomat P600s w Inowrocławiu

rynek polski jest wyjątkowo otwarty na konkurencję z zewnątrz.

Firma bierze udział w akcjach charytatywnych, m.in. wspiera WOŚP, czy to tylko działalność wizerunkowa?

Działalność charytatywna i wspierająca kulturę wpisuje się raczej w formułę społecznie odpowiedzialnego biznesu. W miarę możliwości staramy się pomagać potrzebującym, skupiając się przede wszystkim na środowisku lokalnym. Działania pomocowe prowadzimy „od zawsze”, dlatego to już jest tradycja. Ostatnio załoga firmy wzięła czynny udział w akcji „Szlachetna paczka”, działania te na pewno sprawiają wielką przyjemność darczyńcy, natomiast wizerunek jest tutaj kwestią drugorzędą.

Czy polska kolej podoła wyzwaniom związanym z Euro 2012?

Czy jest przygotowana do sprawniej i dobrej obsługi licznych uczestników mundialu?

Zdecydowanie tak. Przyjezdni kibice zapewne są już poinformowani o różnych mankamentach infrastruktury drogowej i kolejowej w Polsce, dlatego spodziewam się, że większość z nich wybierze jednak transport drogowy i lotniczy, co nie oznacza, że polska kolej nie podoła zadaniu. Inwestycje torowe i dworcowe wciąż trwają, trudno jest ocenić, czy i jak to wpłynie na obsługę zwiększonej liczby pasażerów, sądzę jednak, że nie ma powodów do obaw. Działania przygotowawcze są przecież już prowadzone od wielu miesięcy, przejezdność jest zachowana, informacja pasażerska funkcjonuje coraz lepiej. Będzie dobrze.

Dziękuję za rozmowę.