

■ Czy outsourcing ochrony obiektów przemysłowych w okresie kryzysu jest wyjściem opłacalnym ekonomicznie, czy lepiej postawić na własne służby? W czasie gdy firmy tną koszty, na powierzeniu ochrony firmie zewnętrznej można zaoszczędzić.

Chroń się taniej

Przedsiębiorstwa borykające się z kryzysowym załamaniem i szukające oszczędności stają przed wyborem – zlecić ochronę obiektów firmie zewnętrznej czy służbom wewnętrznym. Wbrew pozorom, często tańsze okazuje się skorzystanie z outsourcingu.

– Outsourcing utożsamiany jest przede wszystkim z możliwością redukcji kosztów przedsiębiorstwa – wyjaśnia **Adrian Downarowicz**, prezes Impel Security Provider. – Można to osiągnąć na kilka sposobów, a najprostszym z nich jest zamiana modelu kosztów stałych na model kosztów zmiennych.

W tym pierwszym firmie płacą za nabywanie, posiadanie i utrzymywanie drogich zasobów niezależnie od ich zmieniającej się ceny rynkowej, co w szczególności w branży usług dotyczy stosunkowo wysokich wynagrodzeń pracowników własnych przedsiębiorstwa, które warunkowane są często historycznymi pakietami gwarancyjnymi. W modelu kosztów zmiennych, dzięki outsourcingowi usług ochrony, firmy dostosowują ich cenę do realiów rynkowych, jak również zmniejszają wielkość zamówienia poprzez zastosowanie innowacyjnych technologii i restrukturyzację. Okres gorszej koniunktury gospodarczej to dla menedżerów czas podejmowania odważnych

decyzji, które będą procentowały, gdy bessa się zakończy.

– Jak pokazuje nasze doświadczenie, outsourcing usług ochrony pozwala optymalizować wydatki oraz zaoszczędzić średnio od 20 do 40 proc., gdzie skala oszczędności uzależniona jest oczywiście od wielkości dotychczas ponoszonych kosztów – wyjaśnia Downarowicz.

Jednak najważniejszym argumentem, według naszego rozmówcy, jest outsourcing uzasadniany strategicznie, czyli możliwościami i kompetencjami przyszłego partnera. Dzięki wydzieleniu usługi na zewnątrz, klient uzyskuje bowiem dostęp do specjalistycznej wiedzy i know-how, ►

ZARZĄDZANIE

► podnosi skuteczność i wydajność firmy. – A taki rodzaj relacji biznesowej przyczyni się może do budowania przewagi konkurencyjnej – utrzymuje Downarowicz.

Dorota Godlewska, prezes Polskiego Związku Pracodawców Ochrona, zwraca uwagę przede wszystkim na profesjonalizm jako niezbędne kryterium doboru rodzaju ochrony obiektów przemysłowych.

– Zapewnić go mogą przede wszystkim dwie formacje ochronne, które Ustawa o ochronie osób i mienia wyposażyła w stosowne uprawnienia – wyjaśnia Godlewska. – Są to wewnętrzne służby ochrony i koncesjonowani przedsiębiorcy prowadzący działalność gospodarczą w zakresie usług ochrony osób i mienia.

Przeszło 200-tysięczna rzesza pracowników wykonujących usługi ochrony w Polsce świadczy o wciąż postępującej komercjalizacji bezpieczeństwa publicznego w kraju. Godlewska zauważa, że od wprowadzenia w życie obowiązujących rozwiązań praw-

■ ■ Najważniejszym argumentem przekonującym do outsourcingu nie są niższe koszty, lecz możliwości i kompetencje przyszłego partnera. Dzięki wydzieleniu usługi na zewnątrz, klient uzyskuje dostęp do specjalistycznej wiedzy i know-how, podnosi skuteczność i wydajność firmy.

nych (1997 r.) systematycznie odchodzi się od ochrony wykonywanej przez własnych pracowników tworzących wewnętrzne służby. Przyczyn takiej tendencji jest kilka. Przede wszystkim osoba organizująca ochronę obiektu przemysłowego, zlecając ją podmiotowi zewnętrznemu, dokonuje zakupu gotowej usługi, co zwalnia ją z obowiązku organizowania i kierowania

podległymi służbami oraz obsługi kadrowo-finansowej formacji.

– Miesięcznie płaci tylko fakturę za zrealizowane usługi, nie wchodząc w szczegóły dotyczące formy zatrudnienia wynajętego pracownika czy rozliczeń z fiskusem i ZUS-em – wylicza prezes Godlewska. Zatrudniający firmę zewnętrzną nie ma też problemu z zastępstwami wynikającymi np. z urlopów bądź zwolnień lekarskich, wyposażeniem, odzieżą czy kontrolą realizacji powierzonych zadań. Prezes PZP Ochrona przekonuje, że ochrona wykonywana przez wewnętrzne służby jest znacznie droższa niż usługa powierzona podmiotowi zewnętrznemu. Ponadto firmy komercyjne oferują doświadczenie i specjalizację w poszczególnych formach ochrony, takich jak np. monitoring, konwojowanie czy grupy interwencyjne. Dysponują też środkami technicznymi i profesjonalnymi kadrami pozwalającymi realizować kompleksowe usługi. W miarę potrzeb podmioty łączą się w konsorcja, co umożliwia zaoferowanie szerszego zakresu usług.

■ Rynek w mundurze

Właśnie specjalizacja w świadczeniu poszczególnych form ochrony, zarówno fizycznej, jak i zabezpieczenia technicznego, jest jedną z najbardziej widocznych zmian na rynku.

– Mądrzy inwestorzy zawsze skorzystają z profesjonalistów, choćby dlatego, że tylko pracownicy ochrony w rozumieniu Ustawy o ochronie osób i mienia mogą korzystać z nadanych ustawowo uprawnień – przekonuje Godlewska.

Według Downarowicza, rynek usług ochrony cały czas ewoluuje, ma miejsce jego konsolidacja oraz rozwój kompetencji. – Utrzymywanie własnych służb zdarza się dziś marginalnie i dotyczy wyłącznie firm, w których restrukturyzacji nie da się przeprowadzić ze względu na społeczny sprzeciw, lub tych związanych z sektorami gospodarki, w których brak jeszcze odpo-

WOJCIECH KIESTRZYŃ

WICEPREZES ZARZĄDU IMPEL SECURITY POLSKA

Więcej niż ochroniarz

■ ■ Pracownicy służb ochrony kierowani do obsługi kompleksów przemysłowych powinni, poza standardowymi kwalifikacjami wynikającymi z przyjętych planów ochrony czy instrukcji bezpieczeństwa obiektu opartych na obowiązujących przepisach prawa, które to zamawiający określa w zapytaniu ofertowym, posiadać wiedzę z zakresu obsługi systemów technicznych i informatycznych, wspierających bezpieczeństwo obiektów przemysłowych. Niejednokrotnie bowiem pracownicy ochrony obsługują rozbudowane systemy monitoringu wizyjnego, systemy monitoringu ppoż. czy też skomplikowane systemy BMS (Building Management System).

W obiektach przemysłowych, dla których wymagane jest posiadanie wewnętrznych służb przeciwpożarowych lub gaśniczych, pracownicy ochrony coraz częściej mają uprawnienia w tym zakresie i w przypadku wystąpienia sytuacji krytycznej są wsparciem dla osób koordynujących akcję ratunkową. Pozwala to na optymalizację kosztów funkcjonowania wewnętrznych służb przeciwpożarowych, przy jednoczesnym zapewnieniu pełnej zdolności operacyjnej w przypadku wystąpienia zdarzeń wyjątkowych.



ANNA WASILA

PREZES DGP DOZORBUD GRUPA POLSKA

Świadomość i zaufanie

■ ■ Około 80 procent polskich przedsiębiorstw ochronę powierzyło firmom zewnętrznym, skupiając się na własnym core business. Rynek systematycznie się rozwija, ponieważ rośnie świadomość klientów w zakresie korzyści płynących z tego rozwiązania. Większe jest również zaufanie wobec outsourcingów, co sprawia, że więcej firm powierza usługi podmiotom zewnętrznym. To nie tylko pozwala obniżyć koszty, ale podnosi poziom świadczonych usług. Dla firm zewnętrznych to core business, a to oznacza ścisłą specjalizację, a co za tym idzie wysoką jakość usług.



► wiedznych przepisów prawnych pozwalających na powierzenie obszaru bezpieczeństwa prywatnym przedsiębiorcom.

Nasz rozmówca radzi, by przy wyborze firmy, której powierzona zostanie ochrona obiektów i instalacji przemysłowych, wią-

zać się z liderami rynku. Najwięksi gracze mogą zagwarantować wysoką jakość usług, wiarygodność oraz bogate doświadczenie. – Im bardziej skomplikowany proces, tym bardziej rośnie ryzyko współpracy z małym, lokalnym i tanim dostawcą – przekonuje Downarowicz.

Warto też nie kierować się wyłącznie ceną usługi. W dłuższej perspektywie okazuje się bowiem często, że wymierne korzyści przynosi firma, która potrafi zapewnić je w obszarze strategicznym, a co za tym idzie – biznesowym, a nie ta, która wygenerowała krótkotrwałe oszczędności. Należy również zwrócić uwagę na kulturę organizacyjną firmy, czy jest zgodna z oczekiwanym standardem.

Kolejnym kryterium wyboru jest dobra ocena ryzyka powierzenia usługi konkretnej firmie ochroniarskiej. Warto wcześniej ustalić, jak dotychczas układały się relacje dostawcy z klientami, czy był elastyczny i pomagał rozwiązywać problemy.

Osobną kwestią jest wybór firmy ochroniarskiej w drodze zamówień publicznych, ponieważ najczęściej podstawowym kryterium jest w takich wypadkach cena. Dorota Godlewska przestrzega, że w takich wypadkach wybór nie gwarantuje wysokiej jakości usług, bowiem nie są brane pod uwagę takie czynniki, jak doświadczenie wykonawcy i dobór kadr. Zdaniem naszej rozmówczyni, właśnie zamówienia publiczne miały duży udział w rozregulowaniu rynku służb ochrony.

– Niestety, w wielu przypadkach ochrona jest traktowana jak zło konieczne – mówi prezes Godlewska. – Zawód licencjonowanego pracownika ochrony fizycznej został zdewaluowany. Wina, niestety, leży po stronie firm i klientów. Wyjście z tej zapaści jest możliwe, ale proces jest długi i wymaga zmiany mentalności klientów i przedsiębiorców.

■ Koszty pod presją

Swoje trzy grosze do obrazu rynku firm ochroniarskich dokłada również obecna gospodarka zadyszka. Klienci przeznaczają coraz mniejsze kwoty na ochronę, a firmy świadczące usługi bezwzględnie walczą o rynek.

– Niestety, dotyczy to całej sfery bezpieczeństwa, w tym także obszarów, obiektów i urządzeń podlegających obowiązkowej ochronie – opisuje prezes Godlewska. – Normą stało się stosowanie umów cywilnoprawnych i dążenie wszelkimi sposobami do nieodprowadzania składek na ubezpieczenie społeczne pracowników.

MAŁGORZATA MIKLIN

SPECJALISTKA DS. KOMUNIKACJI MARKETINGOWEJ G4S

Profesjonalizm i technologia

■ ■ Outsourcing ochrony obiektów przemysłowych przede wszystkim obniża koszty i podwyższa jakość usług, co w rezultacie ma zwiększyć bezpieczeństwo. Klient nie jest w tym przypadku pracodawcą i nie musi ponosić takich kosztów, jak: urlopy, zwolnienia, podatki, szkolenia ekspertów. Outsourcing ochrony zapewnia, iż zadania realizowane są przez doświadczonych i przeszkolonych ekspertów zgodnie z obowiązującym prawem.

W dzisiejszych czasach ochrona mienia to już nawet nie konieczność, ale standard świadczący o profesjonalizmie firmy, która decyduje się na tego typu usługi. To element zapewniający uporządkowanie i bezpieczeństwo funkcjonowania obiektów, tzw. inteligentnych budynków, w których systemie działa wiele obiektów wymagających odpowiednio dobranej ochrony. Warto zwrócić uwagę na fakt, że nowoczesna ochrona to już nie tylko troska o obiekty czy budynki biurowe. Profesjonalne firmy świadczące usługi w zakresie ochrony powinny posiadać specjalistów, którzy wiedzą, jak działać w niecodziennych sytuacjach czy w nietypowych miejscach.

Zjawiskiem coraz szybciej postępującym jest zastąpienie ochrony fizycznej ochroną techniczną, czyli nowoczesną technologią zarządzaną przez ekspertów, która zdecydowanie obniża koszty bezpieczeństwa. Konsolidacja jest konsekwencją zwiększających się wymogów klienta. Małe firmy nie są w stanie sprostać wymogom np. Unii Europejskiej, AQAP czy ISO. Mała firma nie posiada zaplecza szkoleniowo-logistycznego, technologii, know-how w zakresie bezpieczeństwa itp.

DOROTA GODLEWSKA

PREZES POLSKIEGO ZWIĄZKU PRACODAWCÓW OCHRONA

Jakość z certyfikatem

■ ■ Od lat pracujemy nad wizerunkiem branży ochrony. Rekomendujemy jakość i profesjonalizm, zamieszczamy na swojej stronie internetowej niezbędne informacje, w tym kalkulację stawki godzinowej, by uświadomić potencjalnym klientom orientacyjny koszt ochrony. Oferujemy bezpłatną pomoc w określeniu potrzeb klienta i doborze podmiotu, który zrealizuje usługi. Prowadzona procedura przyjęcia firmy do Związku, nadawania firmie Rekomendacji czy Certyfikatu Jakości Usług oraz bieżąca współpraca zrzeszonych firm pozwala wierzyć w wysoką jakość świadczonych przez nią usług.

ADAM PAWŁOWICZ

PREZES ZARZĄDU FIRMY KONSALNET SA

Suma kompetencji

■ ■ Rynek się nieustannie profesjonalizuje. Firmy z czołówki dołączają do poziomu światowego, jeśli chodzi o wykorzystanie technologii, doświadczenie, wyposażenie i procedury. Klienci w zdecydowanej większości dokonali już outsourcingu usług bezpieczeństwa, powierzając je specjalistom – niewiele firm utrzymuje własne służby ochrony. Warto pamiętać o tym, że służba ochrony musi być zorganizowana zgodnie z wymogami Ustawy o ochronie osób i mienia, podlegać kontroli MSWiA i Policji, a pracownicy muszą posiadać wszelkie kwalifikacje i licencje. Obserwujemy też wyraźny trend ku konsolidacji, firmy łączą się, wzajemnie uzupełniając swoje kompetencje i oferując klientom pełniejsze pakiety usług. Przykładem tego trendu jest niedawna transakcja pomiędzy Konsalnetem i Skorpion Security, które razem stanowią obecnie drugą siłę na rynku.

W ocenie Downarowicza, jesteśmy jeszcze w środku dekonjunkury gospodarczej, pojawiają się bowiem problemy z płynnością naszych klientów. Presja oszczędności

Reyman, prezes Konsorcjum Ochrony Kopalń. – Rynek odczuł również odpływ wykwalifikowanych pracowników, którzy ostatnio wybrali inne przedsiębiorstwa nie

tendencja ta ulega co prawda zahamowaniu, jednak wynika to z pogarszającej się sytuacji gospodarczej i pogłębiającego się bezrobocia.

■ ■ W wielu przypadkach ochrona jest nadal traktowana jak zło konieczne, a zawód licencjonowanego pracownika ochrony fizycznej został zdewaluowany. Wyjście z tej zapaści to proces długi i wymagający zmiany mentalności klientów i przedsiębiorców.

przekłada się na restrukturyzację systemów bezpieczeństwa. Pojawiają się przypadki odwoływania zaplanowanych postępowań przetargowych.

– Polski rynek usług służb ochrony, mimo że należy do jednych z największych w Europie, dotknięty jest różnorodnymi patologiami, by wymienić stosowanie cen dumpingowych – uważa **Henryk**

związane z branżą lub wyjechali w celach zarobkowych.

Głównym powodem takiej sytuacji jest relatywnie niskie wynagrodzenie uzyskiwane z pracy w branży ochroniarzkiej, niejednokrotnie oscylujące wokół płacy minimalnej. Ze służby odchodzą głównie ludzie młodzi, ale już z bogatym doświadczeniem zawodowym. Ostatnio

W okresie zaciskania pasa i wewnętrznych przeobrażeń branży ochrony tym ważniejsze staje się uwzględnienie podczas dokonywania wyboru dostawcy usługi kilku podstawowych parametrów. Przede wszystkim warto zwrócić uwagę na strukturę i organizację podmiotu, filozofię bezpieczeństwa, zarządzanie zasobami ludzkimi, szkolenia, procedury, referencje, świadectwa, nagrody, członkostwo w organizacjach branżowych.

Równie ważne są organizacja i proponowany sposób realizacji usługi oraz kwalifikacje pracowników, doświadczenie, sposób rekrutacji i ich weryfikacji. Trzecią składową pozwalającą dokonać optymalnego wyboru jest oferowana cena usługi, uwzględniająca rzeczywisty koszt zatrudnienia i wyposażenia pracownika ochrony stosownie do rodzaju powierzonych zadań. ■

JAROSŁAW MAŚLANEK
ANDRZEJWAWOK.COM.PL
MATERIAŁY PRASOWE