

Pojazd optymalnie zaprojektowany - rozmowa z Bartoszem Piotrowskim z PESA Bydgoszcz

Eryk Rutkowski, IWP

Musimy zrozumieć, że 20 procent więcej miejsca na kolana, to 20 procent mniej miejsc w pociągu, czyli o 20 procent droższy bilet - mówi Bartosz Piotrowski, szef zespołu projektowego PESA Bydgoszcz

Eryk Rutkowski: PESA właśnie wjechała na tory Toskanii - zrealizowaliście zamówienie dla włoskiego przewoźnika TrenitaliaOraziolacone. Postawili przed wami duże wymagania?

Bartosz Piotrowski, PESA Bydgoszcz: W aspekcie wzornictwa musieliśmy ustalić wiele szczegółów, więc kolejnych wersji prezentacji projektu dopracowywanych na licznych spotkaniach było naprawdę sporo. Z drugiej strony Trenitalia to krajowy przewoźnik, organizacja tak duża jak DB (DeutscheBahn - red.), szwedzka SL, czy polskie PKP. Tego typu klienci, z reguły z wieloletnim doświadczeniem, znacznie lepiej niż małe firmy i drobni przewoźnicy, mają zdefiniowane swoje oczekiwania i standardy. Dzięki temu choć pracy jest sporo, a jakość jej musi być najwyższa, ma się po drugiej stronie kompetentnego, profesjonalnego partnera, który wie czego chce i ustala czytelne kryteria czy zadania. Realizacja konkretnego zamówienia nie jest dla nich okazją do wymyślania wizerunku firmy, kolorystyki pojazdów czy "odkrywania" oczekiwań pasażerów. Kolejne pojazdy muszą najczęściej wpisać się w ustalony "drescode" i standardy, oparte na cyklicznie powtarzanych badaniach i budowanym przez lata wizerunku

Fot: Tramwaj JAZZduo dla WARSZAWY, projekt sylwetki zewnętrznej: B. Piotrowski, Producent: PESA Bydgoszcz SA (zdjęcie: PESA Bydgoszcz SA)

Czy pana zdaniem kryteria przetargowe są zgodne z oczekiwaniami pasażerów? Czy one nadążają za trendami?

BP: Wymagania pasażerów, a trendy i realne potrzeby to dwie różne sprawy, zwłaszcza jeśli mówimy o trendach nie stylistycznych, a dotyczących oczekiwań i zmian zachodzących w społeczeństwie lub danej społeczności użytkowników. W dużej mierze satysfakcja zależy od ustalonego przez zamawiającego balansu pomiędzy ceną a jakością.

Pasażer z jednej strony oczekuje jak najtańszego biletu z drugiej strony jak najwyższego standardu usługi, cała sztuka by zamawiający umiał to wyważyć zarówno w opisie zamówienia jak i w kryteriach oceny.

W momencie dopracowywania projektu i jego realizacji producent działa już w sztywnej, określonej budżetem i terminem ramach. Bardzo ważne są wspomniane wyżej, cykliczne badania, konsultacje i kontakt z klientem, rozsądna ocena jego możliwości finansowych i realnych potrzeb - to klucz do sukcesu pojazdu i produktu czyli usługi którą przy jego pomocy jest realizowana. Natomiast pasażer, zwłaszcza w Polsce (gdzie 80 procent oceny oferty stanowi cena) musi rozumieć tą prostą zależność wprost, 20 procent więcej miejsca na kolana, to 20 procent mniej miejsc w pociągu, czyli 20 procent droższy bilet. Część przewoźników wręcz pyta o koszt jednego utrzymania miejsca, nie całego pojazdu i ocenia jego realny koszt analizując cały cykl życia produktu (LCC).

Fot.: Tramwaj FOKSTROT dla MOSKWY, projekt sylwetki zewnętrznej: B. Piotrowski, Producent: PESA Bydgoszcz SA (materiały: PESA Bydgoszcz SA)

Można zaryzykować stwierdzenie, że zamawiane są pojazdy, które nie spełniają w stu procentach swojej roli?

BP: Zaryzykować można, bo z reguły nic na świecie nie spełnia w 100 procentach naszych oczekiwań. Wszystko, więc zależy na ile mamy motywację i wiedzę by do tej "doskonałości" dążyć. Zmieniają się uwarunkowania społeczne, techniczne, rynkowe. Nie może to być jednak usprawiedliwieniem, a raczej kryterium, które musimy brać pod uwagę. Staramy się przede wszystkim przewidzieć i zaprojektować tę zmianę.

Dziś nadal zbyt wiele decyzji nie opiera się jeszcze na merytorycznych, powtarzanych badaniach, które pozwalają ocenić i przewidzieć nie tylko potrzeby dnia dzisiejszego, ale i zmianą, która nastąpi za 5, 10 lat.

Projektując staramy się tworzyć walory maksymalnie obiektywne i ponadczasowe ale i wpisać w projekt możliwość jego zmiany i ewaluacji.

A jak to wygląda u naszych sąsiadów? Czy cena też jest decydującym kryterium?

BP: To zależy u których. Generalnie UE posługuje się obecnie tymi samymi przepisami, więc generalna zasada jest podobna. Cena zależy w dużej mierze od utrwalonego standardu jakościowego i zamożności kraju, rynku a konkretnie pasażera, który musi dokonać wyboru i kupić bilet. Tak naprawdę jednak dużo zależy od chęci, doświadczenia i umiejętności oceny dokonywanej przez zamawiającego. Cena daje wynik zero-jedynkowy, wybierasz najniższą i masz spokój. Płacą za to nie tylko pasażerowie, ale tak naprawdę przede wszystkim organizacje idące na takie skróty. Dziś Unia otworzyła między krajami rynek usług przewoźniczych, poważne firmy szykują się do ekspansji ... uwaga stare dobre czasy się skończyły.

Czym się na przykład różni jeżdżący po Polsce Link od swojego niemieckiego odpowiednika?

BP: Poza konkretnymi wymaganiami rynku, praktycznie nie muszą różnić się niczym. Nie różnicujemy przede wszystkim bezpieczeństwa, tu standard jest jeden. Bazowe cechy funkcjonalne i stylistyczne, konstrukcja pojazdu i systemy pochłaniania energii są praktycznie identyczne. Szczegółowe rozwiązania i parametry określa zamawiający. Obecnie realizowane dla polski LINKI nie odbiegają standardem od jednostek dostarczanych dla prywatnych przewoźników z rynku niemieckiego.

Na co zwracacie uwagę projektując pojazd, aby zwiększyć komfort podróżowania?

BP: Jak już wspominałem podstawowe kryteria określa zamawiający w zapytaniu ofertowym, potem dookreśla je w dalszych negocjacjach – to stała w ramach której działamy. Staramy się więc przede wszystkim tworzyć rozwiązania niezależne od wskazanego przez klienta standardu jakościowego. Różnego rodzaju rozwiązania, oparte są na analizie funkcjonalnej, ergonomii, innowacyjnych, nowych pomysłach i udogodnieniach.

Projektując konkretny pojazd z reguły nie mogę zmienić liczby foteli, czy znaleźć dodatkowych funduszy na pokrycie ich skórą, ale mogę zadbać by klient wybierał spośród siedzisk poprawnych ergonomicznie i maksymalnie efektywnie skonfigurować ich układ.

Często najlepsze rozwiązanie nie musi być najdroższe, ale na pewno musi być dobrze i odpowiedzialnie zaprojektowane.

Fot.: Bartosz Piotrowski (materiały PESA Bydgoszcz SA)