



WYWIAD Z PRZEMYSŁAWEM GRABOWSKIM CEO GLOBAL PROTECTION GROUP



Marek Sajdak: Rozmawiam dziś z Panem Przemysławem Grabowskim, współtwórcą Global Protection Group. Witam Pana serdecznie i uprzejmie dziękuję, że znalazł Pan czas by odpowiedzieć na kilka pytań. Na wstępie proszę opowiedzieć o powstaniu GPG. Skąd pomysł na stworzenie takiej firmy i czym wyróżnia się ona na Polskim rynku?

Przemysław Grabowski: *Witam. Pomysł na Global Protection Group powstał w 2004 roku i był inicjatywą moją oraz trzech współników. Mieliśmy w pamięci powiedzenie, że polski żołnierz odpowiednio wyposażony i dowodzony może wygrać każdą wojnę. Zaplanowaliśmy wdrożyć w życie tą dewizę ale w branży ochrony, nie ograniczając się do rynku krajowego. Od chwili zaplanowania do momentu realizacji naszego planu minęło kilka lat. W tym okresie tworzyliśmy międzynarodową sieć kontaktów, firm partnerskich wspierające nasze działania. Powołanych zostało także kilka samodzielnych podmiotów będących w stałej współpracy z Global Protection Group.*

MS: Ochrona osobista kojarzona jest głównie z działaniami agend rządowych mającymi na celu niedopuszczenie do użycia przemocy wobec przedstawicieli administracji publicznej oraz z działaniami firm prywatnych w obszarach podwyższonego ryzyka. Jak więc wygląda rynek ochrony osobistej w państwach uważanych za bezpieczne takich jak Polska czy inne kraje EU?

PG: *Byłbym bardzo ostrożny ze stosowaniem określenia „bezpieczne państwa”. W każdym kraju występują praktycznie te same zagrożenia, natomiast różnica polega na ich nasileniu.*

Powoli zatarciu ulegają różnice pomiędzy działaniami agent rządowych a firm prywatnych. Od lat prywatne zespoły ochronne wykonują zlecenia rządowe w krajach wysokiego ryzyka. Dla przykładu Paul Bremer był chroniony w Iraku przez niesławną firmę Blackwater. Także w Polsce firmy prywatne zabezpieczają ambasady oraz pobyty zagranicznych polityków. Oczywiście nigdy agencje rządowe nie ulegną prywatnym zespołom ochronnym jednak coraz częściej przekazują im część zadań także w krajach średniego ryzyka.

MS: Branża ochrony jest niesamowicie rozległa, począwszy od firm strzegących parkingów czy sklepów skończywszy na profesjonalnych zespołach ochrony osobistej. Pańskim zdaniem ile jest na polskim rynku firm z tej drugiej kategorii i jak widzi Pan ich przyszłość?

PG: *Ciężko jest określić nawet przybliżoną liczbę firm skupiających się na tym konkretnym segmencie branży. Przyczyną tego są małe prywatne zespoły tworzone do wieloletniego zabezpieczenia jednego klienta oraz jego rodziny. Takie firmy nie podejmują zleceń na wolny rynku, działają anonimowo. Bez względu na rodzaj agencji ochrony wykonywujących zlecenia ochrony osobistej, ich liczba będzie wzrastać. Wynika to ze wzrostu świadomości zagrożeń przez potencjalnych klientów. Moim zdaniem tego typu firmom nie grozi również wykupienie przez zasobniejszych konkurentów. Potentatom na rynku ochrony największe zyski przynosi wspomniana ochrona parkingów czy sklepów. Ochronę osobistą traktują drugorzędnie w ramach prestiżowych, a nie priorytetowo czyli zarobkowo.*

Przyszłość rodzimych zespołów ochronnych zależy od tego jak będą się rozwijać. Od kontaktów za granicami kraju. Od współpracy z firmami, które będą uzupełniać usługi ochronne. Mam tu na myśli agencje detektywistyczne, kancelarie prawne, agencje public relation oraz specjalistyczne firmy konsultingowe. Na rynku utrzymają się tylko firmy oferujące kompleksowe usługi ochrony osób.

MS: Jakie przesłanki skłaniają Państwa klientów do szukania ochrony? Jakie są główne kierunki, z których płynie zagrożenie dla tych osób?

PG: *Rodzaj zagrożenia jest różny i zależy od klienta, rodzaju wykonywanej przez niego pracy, trybu życia.*

Osoby powszechnie rozpoznawalne, politycy, gwiazdy kina lub estrady zazwyczaj pragną być chronieni przed uciążliwymi wielbicielami, paparazzi czy też wrogo nastawionymi fanatykami.

Innymi przesłankami kierują się korporacje wynajmujące ochronę dla swoich pracowników pełniących strategiczne funkcje w firmie. W takich przypadkach największe zagrożenie to porwanie, szantaż lub kradzież informacji posiadanych przez osobę chronioną. Każdy z tych czynów uderza bezpośrednio w zleceniodawcę, a więc tak naprawdę poprzez ochronę pracownika zabezpiecza się interes firmy. Osoby zamożne dążące do zapewnienia bezpieczeństwa sobie i swojej rodzinie działają jeszcze z innych pobudek. Obawiają się grożącego im porwania lub szantażu, niekiedy bezpośredniego zamachu na życie lub zdrowie.

MS: Jak wygląda proces rekrutacji do firm zajmujących się ochroną osobistą? Czy rzeczywiście drzwi kariery w tego typu firmach są zamknięte dla ludzi bez przeszłości w służbach i siłach bezpieczeństwa?

PG: *Do profesjonalnych grup ochronnych nie można dostać się „z ulicy”. Kandydaci poza wyjątkową sprawnością psychofizyczną oraz wykształceniem kierunkowym muszą posiadać doświadczenie zawodowe. Nie oznacza to, że każdy z nich musi być emerytem mundurowym. Nic bardziej mylnego. W innych krajach przyszli CPO przechodzą do sektora prywatnego po 3-6 latach służby państwowej. W Polsce średnio po 15, bo gwarantują to wcześniejszą emeryturę, ale utrudnia szkolenie w nowym zawodzie. Służba w wojsku/policji itp. wyrabia nawyki oraz uczy metod działania, których w cywilu nie ma możliwości wykorzystać.*

Najlepszym sposobem na „pokazanie się” jest udział w szkoleniach specjalistycznych. To właśnie podczas takich zajęć nawiązuje się kontakty, które w przyszłości mogą zaowocować intratnymi zleceniami. Także Global Protection Group podczas organizowanych kursów typuje potencjalnych kandydatów do pracy w swoich zespołach lub firmach partnerskich.

MS: W zależności od zlecenia działają państwo w różnych środowiskach, które stwarzają różne wyzwania; czy oprócz pracowników zajmujących się bezpośrednią ochroną klientów, firmy ochrony zatrudniają osoby odpowiedzialne za pozyskiwanie i analizę informacji dotyczących np. rejonu działania czy potencjalnych zagrożeń?

PG: *Każdy zespół ochrony bezpośrednio powinien być wspierany przez grupę analityków, konsultantów i doradców, których celem jest przygotowanie analizy zagrożeń oraz właściwego planu ochrony. Ciężko mi wyobrazić sobie zabezpieczenie osoby bez tego typu zaplecza, jednak jest to powszechna sytuacja w Polsce. Global Protection Group po za własnym zespołem analitycznym współpracuje z wyspecjalizowanymi firmami wspierającymi działania ochronne. W krajach z silnie rozwiniętym sektorem ochrony istnieje wiele profesjonalnych firm doradczych z których korzystają zarówno prywatne agencje jak i służby państwowe. Powoli także w Polsce powstają tego typu firmy zapewniające usługi na wysokim poziomie.*

MS: Jak ocenia Pan poziom polskiego prawodawstwa w kwestii ochrony osobistej a w szczególności regulacji dotyczących posiadania i użycia broni palnej, w tym broni długiej i automatycznej?

PG: *Chyba największe kontrowersje wywołują zapisy dotyczące zezwolenia na broń w celu ochrony osobistej (proszę nie mylić z zezwoleniem wydanym w celu ochrony osób i mienia). Związane jest to z tym, że osoby odpowiedzialne za ochronę osób wolą pracować z bronią prywatną a nie służbową. Taka, sytuacja jest zrozumiała bo od tego typu pracowników wymaga się odpowiedniego wyszkolenia strzeleckiego, które jest ciężko uzyskać bez codziennej możliwości trenowania się na danej jednostce broni.*

Jeżeli chodzi o karabinki czy też pistolety maszynowe to nie są one stosowane przez prywatne agencje podczas działań ochrony osobistej w Polsce. Ciężko też znaleźć sensowne zastosowanie dla nich podczas tego typu działań w naszym kraju. Za wyjątkiem oczywiście prewencji. Natomiast bez trudu można sobie wyobrazić skutki użycia broni maszynowej np. w galerii handlowej lub innym miejscu publicznym. Proszę pamiętać, że celem ochrony w przypadku wymiany ognia jest bezpieczna ewakuacja VIP-a a nie wdawanie się w walkę. To zostawmy odpowiednim służbom.

Dużym problemem jest też brak ujednoczenia przepisów dot. wykonywania usług ochrony osób i mienia na terenie całej UE. To samo dotyczy pracy z bronią w innych krajach UE.

MS: Jak z formalnego punktu widzenia wygląda kwestia działania polskich firm ochrony poza granicami kraju?

PG: *Kilka największych rodzimych agencji ochrony ma już za sobą debiut na rynkach zagranicznych. Wykonują one głównie usługi ochrony obiektów biurowych, handlowych oraz przemysłowych. Ze względu na problemy natury prawnej ochrona osobista jest wykonywana poprzez firmy regionalne.*

Na drodze funkcjonowania polskich agencji ochrony w regionie wysokiego ryzyka stoi wiele przeszkód. Ze względu na braki odpowiednich umów międzynarodowych istnieją problemy administracyjne i logistyczne. MSZ także nie patrzy przychylnie na tego typu działania, obawiając się, że mogą one wywołać zagrożenia dla kraju i obywateli polskich za granicą. W celu obejścia tych utrudnień rejestruje się firmy w UK lub USA.

MS: Czy istnieją na obecną chwilę jakieś ograniczenia co do skali, miejsca czy czasu działania Global Protection Group. Pytam o to mając w pamięci tragiczny los Piotra Stańczaka, zamordowanego w Pakistanie w 2009 roku. Czy Państwo podjęli by się zadania ochrony w tak niebezpiecznym środowisku, które wymusza nie tylko inne wyposażenie ale również stosowanie nieco innej taktyki?

PG: *Każde środowisko wymaga innego przygotowania do realizowanych działań. Należy pamiętać o ograniczeniach prawnych, logistyce, doborze odpowiedniego wyposażenia oraz personelu. Byliśmy tego świadomi od samego początku tworzenia Global Protection Group. Obecnie we współpracy z naszymi partnerami biznesowymi możemy przeprowadzić operacje ochronne na terenie całego świata w tym także w regionach wysokiego ryzyka.*

Jesteśmy w trakcie przygotowania kilku projektów na Haiti, które od lat uznawane jest za państwo niebezpieczne. Jednocześnie jest to kraj przyciągający inwestorów m.in. z branży nieruchomości. Nasza stabilna pozycja w tym regionie gwarantuje im bezpieczeństwo oraz pomoc w rozwoju biznesowym.

MS: GPG organizuje we wrześniu wraz z elitarnym amerykańskim ośrodkiem szkoleniowym Trojan Securities szkolenie Ochrona Osób i Zarządzanie Ryzykiem, które stanowi nową jakość na Polskim rynku. Proszę przybliżyć naszym czytelnikom to wydarzenie.

PG: *Tak, jest to pierwsze w Europie Centralnej szkolenie przeprowadzone przez instruktorów TSI.*

To kompleksowy kurs mający na celu przygotowanie kursantów do szeregu działań zabezpieczających. Nauczana podczas niego taktyka ochrony osób autorstwa właściciela

TSI jest stosowana przez najlepsze prywatne zespoły bezpieczeństwa na całym świecie. Rekomendacje którymi legitymują się absolwenci szkoleń Trojan są respektowane przez międzynarodowe firmy ochrony, instytucje państwowe oraz organizacje zawodowe np. The International Association of Personal Protection Agents.

Instruktorami prowadzącymi zajęcia są byli komandosi brytyjskich jednostek SAS i SBS, którzy swoje umiejętności w zakresie CPP kształtowali podczas działań w sektorze prywatnym m.in. w Ameryce Południowej.

Nowością jest także możliwości uzyskania podczas zajęć certyfikatów NRA. Są one zaświadczeniem dla firm z US, że dana osoba przeszła szkolenie strzeleckie według standardów amerykańskich.

MS: Jakie są dalsze plany GPG jeśli chodzi o działalność szkoleniową?

PG: *Działalność szkoleniowa jest nieustannie poszerzana o nowe programy wraz ze zgłoszeniami zainteresowanych klientów. W bieżącym roku mamy zaplanowany w Polsce międzynarodowy kurs z ratownictwa taktycznego, szereg szkoleń pirotechnicznych oraz realizację kilku zleceń dla instytucji państwowych o których nie mogę mówić. W 2012 roku chcielibyśmy zorganizować szkolenia do tej pory niespotykane w naszym kraju jak np. kurs snajperski (przeprowadzony przez instruktorów elitarnych jednostek wojskowych US) czy też kurs zespołów K-9. Będziemy kontynuować dotychczas realizowane zajęcia w Polsce oraz za granicą z zakresu ochrony osobistej, pirotechniki, CQC oraz konwojowania. Zaplanowaliśmy szereg szkoleń zgrywających dla osób odpowiedzialnych (także cudzoziemców) za bezpieczeństwo podczas EURO 2012.*

MS: Dziękuję Panu za rozmowę

PG: Dziękuję.

