

Robert Muszański żyje z wody. O wiele lepszej niż ta, która płynie w naszych kranach. Jego odbiorcy nalewają ją w butelki i nakleją własne etykiety.

Król ozonu

JOANNA SOLSKA

Zadnej wody, nawet z najgłębszego ujęcia, nie można po prostu nalać do butelek i sprzedać. Albo przeznaczyć do warzenia piwa. Najpierw trzeba z niej wytrącić wszystko to, co może być szkodliwe dla zdrowia. Firma Roberta Muszańskiego, Wofil z Krynicy, robi to ekologicznie, bez chemii, za pomocą powietrza i prądu.

W czasie mikrowyładowań elektrycznych powstaje ozon i oczyszcza nawet najgorszą ciecz. Dzięki niemu woda Muszańskiego nie ma smaku ani zapachu, co w tym przypadku oznacza najwyższą jakość. Za taką wodę będziemy musieli płacić coraz więcej. Zupełnie inną kategorię stanowi woda z kranu, najczęściej pobierana z ujęć powierzchniowych, czyli po prostu z najbliższej rzeki. Większość wodociągów uzdatnia ją za pomocą dwutlenku chloru i nadmanganianu potasu. Z tego powodu woda z kranu rzadko nadaje się do picia bez przegotowania. Taka woda jest niewiele tańsza, ale też będzie szybko drożała.

W całym kraju aż kilka tysięcy stacji uzdatniania wody wymaga pilnej modernizacji. Muszański liczy, że gospodarze miejskich wodociągów będą woleli dostarczyć mieszkańcom wodę lepszą niż gorszą, więc do zarobienia będzie grubo ponad miliard złotych.

Wiedzieć więcej

Pytanie „co zrobić, żeby zarobić?” po raz pierwszy zadał sobie, gdy zgolił irokeza i postanowił już nie jeździć na festiwalach rockowe do Jarocina. Najbardziej przedsiębiorczy Polacy zarabiali właśnie pierwsze miliony na ciuchach i komputerach sprowadzanych z Dalekiego Wschodu. Robert też jeździł na Wschód, ale bliższy: do Charkowa i Kijowa, skąd zwykle nie przywoził pieniędzy. Raczej trochę siniaków po szarpaninie z milicją, jeśli w czasie koncertu usiłował śpiewać piosenkę o Afganistanie, która nie była uzgodniona z Komsomołem.



© LESZEK ZYCH

Handel wydawał się wtedy najpewniejszy, ale Roberta szybko znudził. Zaczęło też do niego docierać, że o prawdziwych pieniądzach, nie tylko takich na mieszkanie, mogą myśleć ci, którzy na jakiś temat wiedzą więcej niż inni. Muszański, po technikum chemicznym, raczej się do tej grupy nie zaliczał. Co nie zmienia faktu, że pieniądze były mu potrzebne.

Kiedy wrócił do Krynicy, firma Galtex właśnie szukała ludzi do roboty. Wydawało się, że złapał Pana Boga za nogi, bo Galtex stał się dostawcą Aleksandra Gudzowatego przy wielkiej operacji Żywność za Gaz. I wszystko, co wyprodukował Galtex, jechało na eksport do Rosji. W firmie było tak dużo pieniędzy, że wysłali Muszańskiego na szkolenie do Francji. Miał się nauczyć, co robić, żeby woda się nie psuła. Galteksowi dobra woda potrzebna była do produkcji soków.

We Francji po raz pierwszy zetknął się z metodą ozonowania wody, która w Polsce była nieznaną. Usłyszał, że choć trzy czwarte powierzchni Ziemi zajmują oceany, czysta woda staje się surowcem, którego brak zaczniemy odczuwać najszybciej. Co więcej, w Polsce pod tym względem sytuacja jest równie zła jak w Egipcie. Wykorzystujemy aż 80 proc. swoich zasobów, podczas gdy inne kraje Unii tylko 40 proc. Skoro mamy tak małe rezerwy, trzeba nauczyć się skutecznie oczyszczać to, co jest – przyszło do głowy Muszańskiemu. Na przykład tak jak to robią na Cyprze, gdzie brudnej wody nie wylewa się do morza, ale odzyskuje w procesie oczyszczania. Woda płynie tam w obiegu zamkniętym. Rościszlaw Machnik, kolega z Galteksu i hydrogeolog, a obecnie dyrektor Wofilu, uświadomił mu, że nawet po szkoleniu we Francji niewiele jeszcze o wodzie wie. Ponieważ chcieli założyć firmę i sprzedawać instalacje do oczyszczania, decyzja o studiach na Politechnice Krakowskiej była naturalna.

Politechnika była potrzebna, żeby mieć tytuł inżyniera. Kompetencje do zarządzania firmą zdobył na studiach MBA. Jego przyszła spółka miała przecież konkurować z korporacjami zachodnimi. A skoro nie mieli kapitału, to musieli mieć wiedzę.

Kropla po kropli

By zacząć na swoim, trzeba zdobyć doświadczenie, najlepiej u tych, z którymi zamierza się konkurować – studiował pierwsze zapędy wspólnika Machnik. – *Chciałem się zatrudnić w BWT (to największa w Europie firma produkująca instalacje basenowe), ale mnie nie przyjęli* – mówi Muszański. – *Stwierdzili, że nie mam kompetencji. Z tego powodu Muszański ma do konkurenta stosunek bardzo emocjonalny. Cały czas próbuje udowodnić, że Wofil jest lepszy od Szwajcarów.*

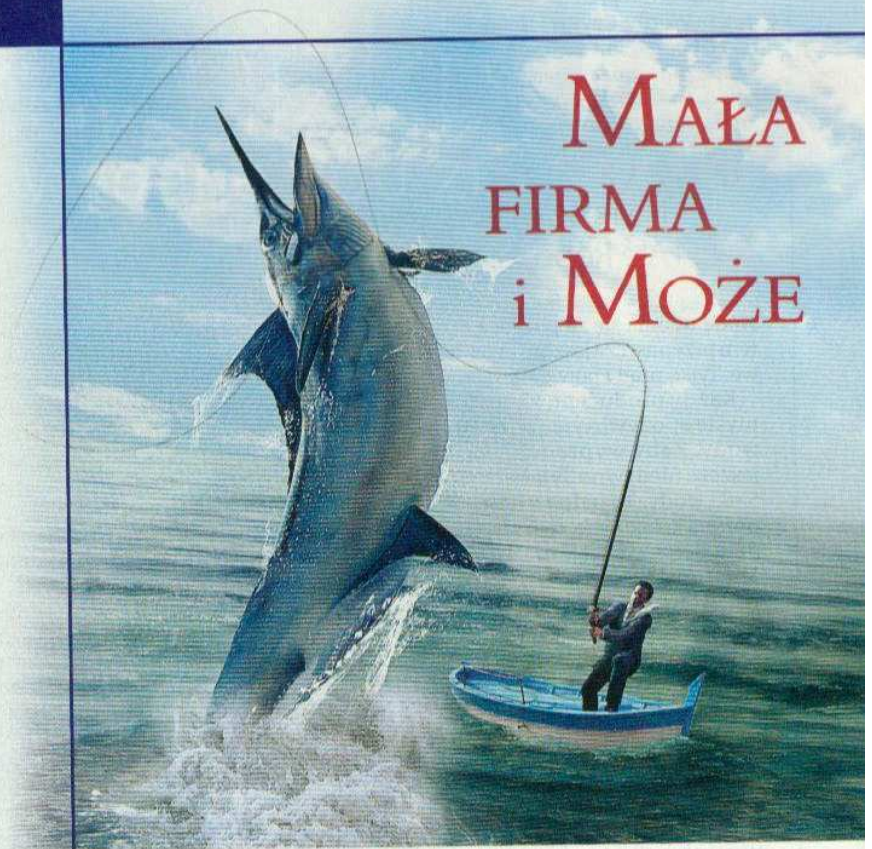
Firmę założył z konieczności, ale własnych klientów początkowo nie mógł znaleźć. Dla Wedeco, niemieckiego producenta instalacji oczyszczania wody, kompetencje Muszańskiego wydały się wystarczające, by jego firmę zatrudnić w charakterze podwykonawcy. Wedeco miał w Polsce tylko przedstawicieli handlowych. Wygrywali przetargi, a wykonawcami instalacji byli ludzie z Wofilu. Dostawali grosze, cała kasa płynęła do Niemiec. Wofil nie miał zaplecza finansowego. Dla klientów – jako samodzielny wykonawca – istniało tylko Wedeco. W końcu jednak Muszański nie wytrzymał. Rozstanie było

burzliwe, a na odchodnym usłyszał, że w życiu sobie bez nich nie poradzi. Przez dobre kilka miesięcy wyglądało, że przepowiednia się sprawdzi. Pieniądzy nie było nawet na płace. Rok 2005 był dla Wofilu koszmarem.

Wszędzie, gdzie się zgłaszali, pytano o referencje: komu już taką instalację zrobili i czy klient jest zadowolony. Polscy przedstawiciele francuskiej Ozonii czy Wedeco proponują w takich okolicznościach prezentację, jak ich instalacje pracują we Francji, Szwajcarii. Wofil nie miał dokąd potencjalnych klientów wozić. Dopiero startowali. Dlatego do ►

REKLAMA

Gwarancje ubezpieczeniowe



Dzięki gwarancjom ubezpieczeniowym kontraktowym nawet najmniejsza firma może podpisać wymarzony kontrakt. Teraz stajesz się wiarygodnym partnerem biznesowym dla każdego, największego czy najbardziej wymagającego kontrahenta.

Teraz za Twoją firmą stoi największa firma ubezpieczeniowa w Polsce.



PZU

Zadzwoń

(22) 582 25 10 lub (22) 582 38 34

www.pzu.pl/gwarancje

► końca życia wdzięczni będą radomskiej firmie Zbyszko, która zaryzykowała i jako pierwsza złożyła zamówienie. Zdobyli jednego zadowolonego klienta, ale następni na propozycję wycieczki do Radomia reagowali bez entuzjazmu.

Przełom nastąpił, gdy w 2006 r. Wofil kuchennymi drzwiami wszedł do Tymbarku, największego w kraju producenta soków i napojów. – Szukaliśmy dostawcy wody do mycia butelek dla Kropli Beskidu – wspomina dyrektor Stanisław Marmak. Wofil był mały, ale okazał się szybki i elastyczny, dostosował się do wysokich standardów Tymbarku. Klientowi spodobało się także to, że wszelkie dodatkowe życzenia, których realizacja w wielkiej zagranicznej firmie trwałaby pół roku, Muszański wykonywał w dwa miesiące. Ucieszył się więc, że do poważnego przetargu na oczyszczanie wód głębinowych, jakich Tymbark używa do produkcji soków i które butelkuje jako mineralną, zgłosił się także Wofil z Krynicy. I wygrał.

– Choć woda z ujęć naturalnych jest krystaliczna, może mieć ślady lupków lub związków siarkowodoru – tłumaczy Marmak. Bardzo nowoczesna technologia Wofilu polega na tym, że przez kilka minut

ani organizacje przedsiębiorców jakoś nie pała się do promocji nowej technologii. – Za możliwość wygłoszenia piętnastominutowego referatu w Krajowej Izbie Gospodarczej trzeba zapłacić 8–10 tys. zł – twierdzi Robert Muszański. Nie ma więc większych możliwości przekonania ludzi do ozonowania wody, zwłaszcza że i projektanci chętniej wybierają rozwiązania, które już znają.

Źródłana podrasowana

Mimo tych kłopotów referencje Tymbarku przyciągają do Krynicy nowych klientów. Dziś bardzo wielu wytwórców soków i wody mineralnej w kraju używa do jej uzdatniania technologii oraz instalacji Wofilu. W kontrakcie zastrzegają jednak, że ma to pozostać tajemnicą, żeby konsument myślał, że niepowtarzalny smak woda zawdzięcza tylko temu, że wydobycza się ją z naturalnych źródeł. Początkowo przenoszą więc nie tyle zalety wody Wofilu, ale fakt, że na inwestycje w technologię Muszańskiego łatwo dostać wsparcie ze środków unijnych. Słowa-klucze, takie jak „ekologiczna” i „innovacyjna”, najłatwiej otwierają brukselską kasę.

gi. Długo nie potrafił pojąć, dlaczego musi z nich płynąć śmierdząca ciecz. – Władze miejskie rzadko szukają sposobu, by z kranu popłynęła jak najlepsza woda – przekonuje Muszański. Robią po prostu przetarg na budowę stacji uzdatniania wody i zapraszają do niego firmy... budowlane. Dopiero zwycięzca przetargu, jako inwestor generalny, szuka podwykonawcy, który zastosuje jak najtańszą metodę uzdatniania wody. Metoda Wofilu zwykle jest o 20 proc. droższa. – Robimy instalację z surowców najwyższej jakości, dzięki czemu dajemy najdłuższy okres gwarancji – wyjaśnia. Nie dla każdego samorządu lokalnego jest to istotny argument. Co radnych obchodzi gwarancja obejmująca kolejną kadencję?

Czasem jednak, jak stało się w Gryfnie, władze miejskie nie są w stanie poradzić sobie ze skażeniem wody metodą chlorowania. I wtedy wchodzi Muszański. Władze miejskich wodociągów zaprosiły kilka firm, aby zamontowały instalacje do testów. Rafał Mucha, prezes wodociągów, oraz radni i sanepid długo oceniali, z czyich rur płynie najlepsza woda. Wofil znalazł się na krótkiej liście. – Teraz musi jeszcze przystąpić do przetargu – twierdzi prezes Rafał Mucha.

Na razie miejskie wodociągi nie ustawiają się w kolejce po instalacje Wofilu. Ale Robert Muszański już myśli o podboju Afryki.

wodę utlenia się za pomocą ozonu, a potem przepuszcza jeszcze przez filtry węglowe. Tylko prąd i powietrze, żadnej chemii.

Każdy producent, zwłaszcza w przemyśle spożywczym, zużywa mnóstwo wody. Żeby wyprodukować litr soku, jeszcze niedawno Tymbark potrzebował 5–6 l wody. To jedna z najważniejszych pozycji kosztów. Potem zużyta woda płynęła do oczyszczalni. Wyzwaniem dla Muszańskiego stało się stworzenie dla wody technologicznej obiegu zamkniętego. Dzięki temu, że Wofil mu sprostą, Tymbark do produkcji jednego litra napoju zużywa dziś tylko dwa litry wody.

Sporo na rachunkach za wodę oszczędza też szpital wojskowy w Krynicy oraz w Szczawnie Jedlinie. Chorzy biorą kąpiele rehabilitacyjne, ale woda z wanny nie płynie już do ścieku, lecz zostaje oczyszczona metodą ozonowania. Wszystko odbywa się w obiegu zamkniętym. Muszańskiemu chodzi po głowie mała, prototypowa instalacja, która na początku pobiera brudną wodę z kałuży, żeby zamienić ją w krystaliczną wodę źródłaną. On gotów jest ją demonstracyjnie wypijać, żeby przekonać do swojej wody np. władze miejskich wodociągów. To akurat z reguły nie jest proste.

Jeszcze od prezydenta Aleksandra Kwaśniewskiego Wofil dostał nagrodę za innowacyjność, ale prasa branżowa

– Prawdziwą wodę źródłaną piją dziś tylko Szwajcarzy. A i oni często ją ozonują, żeby usunąć pozostałości żelaza czy manganu – twierdzi dr Urszula Olsińska, specjalistka od oczyszczania wody pitnej z Politechniki Śląskiej. Przyznaje, że technologia Wofilu jest bardzo nowoczesna. Niestety, jeszcze kilka lat temu ta nowoczesność tylko odstraszała klientów. Instalacje Wofilu były nafaszerowane elektroniką. Klienci bali się, że w razie awarii trzeba liczyć się z dłuższym postojem, bo nie będzie miał kto tego naprawić. A każdy postój to straty.

– Nie miałem wyjścia. Firmę nowoczesną trzeba było przekształcić w jeszcze nowocześniejszą – chwali się Muszański. Wofil nie tylko buduje u klientów instalacje oczyszczania wody, ale także je serwisuje. – Każdą awarię jesteśmy w stanie usunąć w ciągu kilku minut – zapewnia. System nadzoru jest zdalnie kontrolowany. Awarię u klienta naprawia się na laptopie w Krynicy. To był argument, który przekonał Tymbark do montażu instalacji Wofilu w niedawno zakupionym zakładzie produkującym soki w Rumunii. Zagraniczna konkurencja takiego serwisu nie oferuje.

W branży spożywczej Wofil ma renomę ustaloną. Większość wód mineralnych, które kupujemy w sklepach, przeszła przez jego instalacje. Wyzwaniem dla Muszańskiego stały się miejskie wodocią-

– W Gliwicach Wofil chyba już wygrał przetarg – przypuszcza dr Urszula Olsińska, specjalistka od wody pitnej z Politechniki Śląskiej. Władze miejskie znalazły oryginalny sposób, żeby się nową wodą pochwalić przed mieszkańcami. – Najpierw mają ją butelkować i sprzedawać w sklepach – mówi dr Olsińska. Potem ludzie się dowiedzą, że już nie muszą za wodę przepłacać, bo taka sama popłynie z kranów.

Zalać rynek

Na razie miejskie wodociągi nie ustawiają się w kolejce po instalacje Wofilu. Ale Robert Muszański już myśli o podboju Afryki. Właśnie prof. Henryka Stryczewska z Politechniki Lubelskiej polecała do Nowego Jorku z kolejnym prototypem Wofilu. Pokaże go na międzynarodowej konferencji poświęconej zaawansowanym technologiom oczyszczania wody. Od metody stosowanej obecnie przez Muszańskiego w kraju różni się tym, że zamiast prądu można zastosować energię słoneczną. Jeszcze bardziej ekologicznie.

Jeszcze niedawno wydawało się, że kryzys Wofilu nie dotknie, woda przecież potrzebna jest zawsze. Wszyscy jego klienci dostali z Unii przyrzeczenie współfinansowania. Tylko ciągle czekają na obiecane zaliczki od państwa. W Wofilu więc roboty mnóstwo, ale kasa pusta.

JOANNA SOLSKA