

ZE STANISŁAWEM WIĘCKIEM,
PREZESEM ZARZĄDU
ENERGOINSTAL SA W KATOWICACH,
ROZMAWIAŁ JANUSZ PILSZAK

CZŁOWIEK ROKU



PREZYDENT KATOWIC PIOTR USZOK, PREZYDENT ZABRZA MAŁGORZATA MAŃKA—SZULIK,
PREZES RIG W KATOWICACH TADEUSZ DOROCIK, PREZES ZARZĄDU ENERGOINSTAL SA STANISŁAW WIĘCEK

Energoinstal SA to jeden z największych producentów kotłów energetycznych w Polsce. Jak udało się spółce osiągnąć taki sukces? Jak budowany jest wizerunek firmy?

– W latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych pracowałem na terenie Republiki Federalnej Niemiec. Tam uczyłem się energetyki – i biznesu. Na bazie doświadczeń tam zdobytych przekształcałem firmę Instal Katowice. Moje kontakty ułatwiły wejście na rynki zachodnie i myślę, że osiągnęliśmy sukces. Teraz firma z Katowic wprowadza na niemal wszystkie światowe rynki nowe, przez nią opracowane technologie.

Od początku istnienia postawiliśmy na produkcję wyrobów wysokiej jakości, produktów z najwyższej półki; produkujemy kotły dla energetyki zawodowej, przemysłowej na parametry wysokie, a najczęściej nadkrytyczne. Wykorzystujemy nisze, jakie się pojawiają, m.in. robimy kotły na biomasę, zakłady utylizacji odpadów komunalnych. W tym jesteśmy naprawdę dobrzy i rozwinęliśmy nasze możliwości produkcyjne. Powierzchnia naszej fabryki została powiększona do 40 tys. m² i wyposażona w najwyższej klasy maszyny. Korzystając ze wzorców światowych odnowiliśmy lub wybudowaliśmy nowe obiekty.

W czasie ostatniej wizyty w Japonii porównywałem nasze hale do hal takich potentatów jak Mitsubishi czy Hitachi; oczywiście wielkością się różnią – bo Mitsubishi zatrudnia pół mln osób – ale

jeśli chodzi o jakość i wystrój, to w niczym im nie ustępujemy, a w niektórych przypadkach jesteśmy lepsi.

Staramy się zawsze wprowadzać odpowiednią organizację pracy, optymalizować, a nie maksymalizować procesy produkcyjne, dbać o załogę i przede wszystkim ją szkolić. Uważam, że szkolenie załogi plus dbanie o procesy technologiczne – a mam tu na myśli nie tylko dobre wykonywanie tego, co już potrafimy, ale i ciągle badania naukowe, ciągły postęp – to podstawa. W tej chwili technologię trzeba sobie wypracować samemu lub ją kupić, ale kupowanie nie jest najlepszym rozwiązaniem; więcej można zarobić, jeśli się wprowadza coś absolutnie nowego na rynek. W tej chwili kończymy rozbudowę hali nowego wydziału technik laserowych w Centrum Innowacyjnych Technik Laserowych. Zaprzęgliśmy laser do spawania części ciśnieniowych. Wybudowaliśmy ten wydział kosztem 32 mln zł. W początku stycznia 2010 r. uruchomiliśmy spawanie laserem już w nowej hali rur ożebrowanych na linii w pełni zautomatyzowanej. W tej chwili trwa montaż linii do spawania hybrydowego, oczywiście z użyciem lasera do ścian szczelnych membranowych. Planujemy uruchomić produkcję przemysłową pod koniec czerwca.

Mnie utkwiło w pamięci międzynarodowe spotkanie dotyczące spawania laserowego, zorganizowane w Katowicach w 2007 roku. Sądziłem, że Wasi pracownicy będą się szkolić, a to zagraniczni fachowcy z szeroko otwartymi ustami oglądali wasze dzieło...



PREZES ZARZĄDU ENERGOINSTAL SA STANISŁAW WIĘCEK



– To było posiedzenie grupy roboczej kierownictwa VGB [Konferencja Stowarzyszenia Użytkowników Elektrowni i Elektrociepłowni]. Jeżeli chodzi o spawanie laserowe jesteśmy pierwsi nie tylko w Europie, ale też na świecie. Wcześniej były oczywiście próby laserowego spawania, ale do innych celów; w energetyce spawania laserowego nikt jeszcze nie zastosował. Jesteśmy pierwsi – mamy zgłoszonych osiem patentów. Spawanie laserowe to nowość. Technologia jest przyjazna środowisku – w znaczny sposób zmniejsza się ilość odpadów, zużycie prądu maleje prawie dziesięciokrotnie, a co za tym idzie maleje emisja CO₂. Zmniejszają się też koszty produkcji. Dlatego, kiedy będziemy proponować sprzedaż naszego patentu to również i nasze produkty powinny być bardziej konkurencyjne niż były.

Zdecydowanie największym rynkiem zbytu dla produkowanych przez Energoinstal SA wyrobów i świadczonych usług jest Unia Europejska. Na jakie rynki kierowane są produkty firmy? Jakie korzyści ma firma ze współpracy z innymi krajami?

– W dalszym ciągu naszym głównym rynkiem zbytu jest Unia Europejska. Podyktowane jest to tym, że nasze produkty są bardzo wysokiej jakości, a co za tym idzie są one jednak kosztowne. Na takie wyroby mogą sobie pozwolić ci, którzy mają trochę funduszy przeznaczonych na inwestycje, a ich ideą nie jest zrobienie wszystkiego najtaniej, jak to możliwe; to towar dla tych, którzy poszukują dobrego, trwałego, działającego lata wyrobu, a nie produktu przeznaczonego co jakiś czas do remontu. Tym się różni energetyka zachodnioeuropejska od energetyki wschodniej, a zwłaszcza od energetyki polskiej.

Na Zachodzie stale jest popyt na nasze produkty, choć jest on również na innych kontynentach, w Azji i Afryce. Tam jednak tylko dostarczamy kotły, nie prowadzimy montażu. Dzieje się tak dlatego, że poziom płac jest bardzo niski, a nasi monterzy i fachowcy zarabiają duże pieniądze i nie są oni na tamtych rynkach konkurencyjni. Tam prościej jest wynająć miejscowe firmy. Poza tym warunki życia są trochę inne i ktoś, kto mieszka kilka lub kilkanaście lat w Europie nie chce się przenieść do krajów arabskich albo krajów afrykańskich.

Niewiele rzeczy dostarczamy na rynek krajowy, bo jak powiedziałem, nasz produkt wysokiej jakości jest dosyć drogi. Poza tym do opalania naszych kotłów potrzebny jest gaz, biomasa lub odpady komunalne, a gaz – jak wiadomo – w Polsce nie jest zbyt popularny i nie mamy go w nadmiarze, tym bardziej nie ma go na tyle, żeby go używać w energetyce, a zwłaszcza elektrowniach zawodowych, mimo, że obecnie jest to bardzo korzystne. Zbudowaliśmy dwa największe w Polsce kotły odzysknicowe opalane gazem. W tej chwili to one właśnie przynoszą największe korzyści – elektrownie, które je mają przodują w wynikach.

Jeśli chodzi o kotły opalane biomasą, to polski rynek jest trochę dziwny. Mam nadzieję, że się to zmieni – sądzę jednak, że dopiero po prywatyzacji. Mentalność zarządzających państwowymi zakładami jest bowiem trochę inna, są oni mniej twórczy gospodarczo i mało perspektywiczni. Tam załatwia się sprawy bieżące, a nie myśli się o przyszłości. Technologie stosowane w Polsce, na zachodzie Europy są niespotykane. Polska musi się chyba czymś „wyróżniać”.

Ciekawy jest też problem zakładów utylizacji odpadów. Muszą one zostać zbudowane w Polsce – jest program budowy dwunastu takich zakładów; przypuszczam jednak, że niewiele z tego naprawdę powstanie... Nasza administracja samorządowa nie działa najlepiej. Sprawy dotyczące zmiany prawa w tym zakresie również nie są załatwione. Myślę, że zakłady budować trzeba z pieniędzy z UE, a wiemy, że okres finansowania kończy się wraz z końcem 2013 roku.

DOKOŃCZENIE na str. 32



ZE STANISŁAWEM WIĘCKIEM,
PREZESEM ZARZĄDU
ENERGOINSTAL SA W KATOWICACH,
ROZMAWIAŁ JANUSZ PILSZAK

CZŁOWIEK ROKU

CIĄG DALSZY ze str. 31 • Przy obecnym stanie przygotowań są małe szanse na zdążenie, więc budowa pewnie zostanie przesunięta o kilka lat, a to już blisko do roku 2017, kiedy będą musiały być zamknięte wszystkie składowiska odpadów komunalnych.

Wtedy zacznie się panika i będziemy pewnie w chaosie budować – tylko nie wiem, kto, bo Polska nie ma takich możliwości, żeby budować kilkanaście zakładów naraz.

Czy posiadając większościowy pakiet udziałów w firmie Energoinstal SA łatwiej jest firmą zarządzać? Czy pozwala to na bardziej elastyczne działania?

– Rodzinnie posiadamy 75 proc. akcji firmy Energoinstal. Chwilowo nie zamierzam tego udziału powiększać, natomiast zamierzam powiększać grupę. Jesteśmy grupą kapitałową, czyli holdingiem, w skład firmy wchodzi osiem firm; niedługo, bo w I kwartale 2010 r. grupa powiększy się o następne dwie firmy. Uważam, że to dobrze, jeśli właściciel zarządza lub nadzoruje zarządzanie firmą, a tym lepiej, jeżeli sam jest fachowcem z branży energetycznej. Takie działanie na pewno daje lepsze wyniki niż są w stanie osiągnąć wynajęci zarządzający. Posiadanie 75 proc. akcji spółki daje możliwość perspektywicznego rozwoju, daje też komfort swobodnego tworzenia grupy kapitałowej w zależności od potrzeb i od sytuacji na rynku. Mogę łączyć się z innymi, bo mam ciągle głos decydujący. To na pewno jest o wiele sprawniejsze niż zarządzanie przez wynajętych menedżerów.

Pieniądze, które mógłby Pan wziąć dla siebie, przeznacza Pan na szkolenie pracowników. Dlaczego?

– Oczywiście te pieniądze można było wypłacić w dywidendzie, ulokować na koncie – ale co z tego, co to daje? Nie jestem bankowcem, żeby te pieniądze przetwarzać, jestem inżynierem energetykiem. Cieszy mnie to, co robię, cieszy mnie przedsiębiorczość – i to, że szkolimy ludzi. Nie chcemy sprzedawać siły roboczej, choć pod tym względem rynek z UE jest głodny. Sprzedajemy natomiast naszą myśl techniczną i wyroby. Tego się trzeba jednak najpierw nauczyć, trzeba mieć światłych i dobrze wyszkolonych pracowników. Żeby pracować w naszym zespole badawczo–naukowym najpierw trzeba być dobrze wykształconym, potem dopiero można uczestniczyć w badaniach i tworzeniu wynalazków. Jesteśmy w czołówce światowej jeżeli chodzi o technologię wytwarzania kotłów. Jeśli natomiast inni „kasują” wypracowane pieniądze do swojej kieszeni, to działają bardzo krótkowzrocznie.

Kryzys uderzył w nas dosyć mocno. Naszym rynkiem jest Unia Europejska – a tam, jak wiadomo, recesja była poważna. Wstrzymano finansowanie obiektów, ale ja nie zwalniałem pracowników. Wypracowane pieniądze, choć – jak Pan powiedział – można było oczywiście wziąć dla siebie, przeznaczyłem na wynagrodzenia dla pracowników. Utrzymałem stan zatrudnienia taki, jaki był. Zyski, które można było przeznaczyć na inne cele, przeznaczyliśmy na płace. Mam nadzieję, że to będzie w przyszłości procentować. W moim przypadku nie liczą się zarobione pieniądze, a rozwój firmy.



ZA KREOWANIE POSTAWY WSPÓLCZESNEGO
CHRZEŚCIJANINA, KTÓRY W OBLICZU
DZISIEJSZYCH WYZWAŃ ŻYJE
MIMO WSZYSTKO W ZGODZIE
Z NAUKĄ KOŚCIOŁA I WŁASNYM SUMIENIEM;
ZA TWÓRCZĄ KONTYNUACJĘ PISMA
„TYGODNIK Powszechny”, NA ŁAMACH
KTÓREGO W SPOSÓB NIEZWYKLE MĄDRY
I WYWAŻONY PORUSZANE SĄ AKTUALNE SPRAWY
SPOŁECZNE, GOSPODARCZE I POLITYCZNE;
ZA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ W DZIAŁANIU NA RZECZ
PROMOCJI „TYGODNIKA Powszechnego”
WŚRÓD JEGO CZYTELNIKÓW
ORAZ DETERMINACJĘ W DOTARCIU
DO NOWYCH KRĘGÓW ODBIORCÓW.

KS. ADAM BONIECKI

REDAKTOR NACZELNY „TYGODNIKA POWSZECHNEGO”

Spotkania redakcyjne, weekendy z „TP” to niezwykle innowacyjne i ciekawe przedsięwzięcia, podczas których debata, wspólna refleksja oraz wymiana poglądów łączy się z promocją ludzi i tematów.

Ks. Adam Boniecki rozpoczął współpracę z „Tygodnikiem Powszechnym” po ukończeniu studiów na Katolickim Uniwersytecie Lubelskim. Nie przerywając współpracy z macierzystą redakcją w 1979 roku, na życzenie Jana Pawła II, organizował polskie wydanie watykańskiego pisma „L'Osservatore Romano”. W latach 1979–1991 był jego redaktorem naczelnym. Po śmierci Jerzego Turowicza (1999 r.) objął funkcję redaktora naczelnego „Tygodnika Powszechnego”. Od września 2007 r. współpracuje także ze stacją Religia TV należącą do grupy ITI. Jest autorem licznych publikacji i książek, m.in. „Rozmów niedokończonych”, „Notesu rzymskiego”, „Kalendarium życia Karola Wojtyły”.