

**Ze Stanisławem Więckiem,
prezesem Zarządu Energoinstal SA w Katowicach,
rozmawiał Janusz Pilszak**



ZYSK NA ROZBUDOWĘ

Nagroda w konkursie „Ambasador Gospodarki Polskiej” w kategorii „Partner Firm Zagranicznych” idealnie oddaje eksportowe doświadczenie Energoinstalu. Czy w dalszym ciągu Wasi odbiorcy to głównie firmy zachodnie, a nie krajowe?

– Naszym głównym odbiorcą pozostają firmy zachodnie. Urządzenia, które produkujemy charakteryzują się najwyższym poziomem światowym. Kotły na wysokie parametry oraz kotły do spalania biomasy czy zastosowania w zakładach termicznej utylizacji odpadów komunalnych, wymagają użycia drogich materiałów specjalistycznych. Sprzedajemy nasze technologie tam, gdzie jest na nie zbyt.

W Polsce na inwestycje nie przeznaczają się specjalnie dużo pieniędzy i nie kupuje się najnowszych rozwiązań technologicznych – tutaj nasza energetyka jest dość tradycyjna. Jak ze wszystkim – trzeba czasu, żeby przekonać do nowych rozwiązań. Wszyscy w kraju niby narzekają, że wybiera się rozwiązania tańsze, a nie najlepsze; natomiast żaden inwestor państwowy czy z dużym udziałem Państwa, nie odważy się przetargach publicznych na zastosowanie innego kryterium niż cena. Nawet się temu nie dziwię, jeśli chodzi o energetykę – do wszystkiego trzeba dojrzeć. To jest proces.

W Energoinstalu uczyliśmy się energetyki na rynku zachodnim, dla tego rynku pracowaliśmy i pracujemy do tej pory. Być może rynek polski pójdzie w kierunku, który wyznacza Zachód. Nasze rozwiązania mają związek z technologiami wysoko zaawansowanymi, które na Zachodzie od jakiegoś czasu znajdują zastosowanie. Klienci decydują się na nas, bo nie ma tam za dużo takich firmy jak Energoinstal. Po drugie nasze urządzenia, biorąc pełny przekrój czasu pracy, są tańsze od innych, eksploatacja jest niska, a ich żywotność opiewa na kilkadziesiąt lat. Po trzecie na Zachodzie za podstawę przyjmuje się gwarancję terminowego i pewnego wykonania inwestycji; numer „1” to pewny standing finansowy, zapasy, doświadczona kadra inżynieryjno-techniczna. Element ceny pojawia się, kiedy inwestor zagraniczny wybrał trzech-czterech najlepszych wykonawców i dopiero na podstawie tej krótkiej listy zaczynają się negocjacje cenowe. Najniższa cena przyjęta na początku wcale nie znaczy, że oferuje ją najlepsza firma.

Jakie zalety decydują o przewadze konkurencyjnej Energoinstalu?

– Gdybym miał mówić o naszych zaletach, skupiłbym się na trzech sprawach. Cenowo jesteśmy porównywalni lub mamy jeszcze trochę niższe ceny niż Zachód, choć zdarza się, że bywamy drożsi od firm zachodnich. Drugą naszą przewagą jest mobilność – potrafimy wykonywać inwestycje z większym nakładem czasu pracy, nawet w dni wolne, przez co skracamy cykl produkcyjny. Poza tym potrafimy eliminować błędy powstające w procesie inwestycyjnym, wynikłe nie z naszej strony; inwestor ma pewność, że potrafimy



nadrobić w ten sposób spowodowane opóźnienia. Daleko nam do Japończyków, ale w porównaniu z pracownikami z Europy zachodniej jesteśmy bardziej mobilni. Trzecia przewaga dotyczy tego, na co postawiliśmy od początku - nowe techniki wytwarzania, w tym laser, nowoczesne metody spawania, ciągle badania naukowe.

W czasie jednej z konferencji zorganizowanych przez Energoinstal zachodni specjaliści przyjechali po naukę do Polski, a nie odwrotnie.

– Zgadza się. To tłumaczy, dlaczego funkcjonujemy za granicą i czemu nas tam potrzebują. Przed miesiącem na próbie kotła ciśnieniowego w Salzgitter (ok. 400 MWe) miło było usłyszeć same pochwały. Nie było ani jednej wadliwej spoiny, żadnej nieszczelności na kilkanaście tysięcy spoin wykonanych na kotle. Wzbudziło to podziw nie tylko wśród uczestników uroczystości, ale fachowców i pracowników dozoru technicznego. Tego nie sposób osiągnąć bez dużych kosztów – w tym nakładów na szkolenia, które Energoinstal SA prowadzi we własnym centrum kształcenia pracowników. Podkreślałam to któryś już raz, że nie bazujemy na utartych technologiach, ale je udoskonalamy; wspólnie z dwoma uczelniami prowadzimy badania naukowe w naszej firmie, co skutkuje m.in. patentami, ale przede wszystkim nowymi technikami dającymi nam wyższą jakość i sprawniejszy proces produkcji.

W roku ubiegłym Energoinstal SA udanie wkomponował spółki ZEC Energoservice i Interbud-West w strukturę swojej grupy. Czy w 2009 roku zamierzacie dołączyć nowe spółki – jeśli tak, to z jakich branż?

– W 2008 roku zwiększyliśmy moce fabryczne i montażowe o 50 proc., pozyskując dwie nowe spółki. Rozwój grupy przebiega zgodnie z tym, co zapowiadałem przy pierwszej publicznej emisji akcji Energoinstalu. Aktualnie prowadzone są pertraktacje z dwiema spółkami, z których jedna zajmuje się automatyką w branży energetycznej, a druga remontami turbin.

Jak kształtuje się portfel zamówień Energoinstalu na bieżący rok? W jaki sposób dzielą się te zamówienia według podziału na zagranicę i kraj?

– Portfel zamówień na 2009 rok w ramach całej grupy jest w miarę dobry i spełnia założenia wyniku skonsolidowanego, mimo trudności jakie powstały.

Naszym zamiarem jest ukierunkowanie się w znacznej mierze na rynek polski. 90 proc. naszej produkcji specjalistycznej dla energetyki w dalszym ciągu trafia na eksport. Natomiast przez pozyskanie spółek krajowych weszliśmy w Polsce m.in. na rynek remontów w energetyce, budownictwo przemysłowe. Stąd tegoroczny portfel zamówień dzieli się wedle udziałów 30 proc. na kraj, 70 proc. zagranicą. Chcemy doprowadzić do równowagi „50:50” – do czego skłaniają nas doświadczenia z kursem euro; dopóki nie zostaniemy wprowadzeni przynajmniej do korytarza walutowego, nie możemy ryzykować, stawiając 100 proc. na eksport.

Zakładam, że dojdzie do realizacji wielkich planów polskiej energetyki, o czym już dzisiaj się mówi. Myślałem, że inwestycje ruszą już od 2009 roku – i choć tak się nie dzieje, to widać, że są zapewnione środki, a kryzys nie będzie dotyczył inwestycji w tym sektorze. Z szybkością podejmowania decyzji jest u nas na razie tak, jak było – zawsze podkreślałam: za dużo państwa w polskiej gospodarce; co cztery lata przy okazji kolejnych wyborów dokonują się zamiany w całej gospodarce, dlatego nie angażując się w politykę namawiam, żeby nie głosować na partię wedle tego jak się nazywa, ale według szans na rządzenie nie w jednej, ale kilku kadencjach.

Panie prezesie, nie mogę nie zapytać o Pana ocenę aktualnej sytuacji gospodarczej w kraju i za granicą.

Co Wam utrudnia działalność? Kiedy może dojść do odbicia na rynkach zachodnich? I w jakich dziedzinach widzicie szanse działalności na rynku krajowym?

– Kryzys widać wyraźnie i w świecie, i w Europie. U nas jest on mniej widoczny, między innymi dlatego, że w gospodarce polskiej ciągle jest sporo „państwowego”. Inaczej się to rozlewa, nie idzie strumieniem jak na Zachodzie, ale nie wykluczone, że Polskę będzie więcej kosztował niż kosztuje zachodnie gospodarki. Tam są decyzje podejmowane natychmiast, a u nas reakcja przychodzi z opóźnieniem. Rządzą w kraju związki zawodowe, żadne szybkie posunięcia w celu zapobieżenia kryzysowi, nie są u nas możliwe. Zakładam osobiście, że kryzys nie będzie dotyczył sektora energetycznego w Polsce.

Spółka planuje ok. 2010 roku pozyskiwać potęgę zleceń – co do wartości – z rynku krajowego. Do niedawna 90 proc. przychodów dawały Wam przedsięwzięcia w Europie Zachodniej. Jakie czynniki będą powodowały to przewartościowanie?

– Planuję, że rzeczywiście na 2010 r. pozyskamy sporo zleceń z rynku krajowego. Zakładam, że to będzie znaczący wzrost w stosunku do roku bieżącego.

Budujemy aktualnie Centrum Technik Laserowych, na co zaplanowaliśmy ok. 30 mln zł. Inwestycja miała powstać w dłuższym okresie, ale postanowiliśmy wykorzystać okoliczność, że mamy kryzys i załamała się część kontraktów. Dlatego zamiast wypłacać lży nad kryzysem i ciąć koszty, inwestujemy. Jest czas, są możliwości, można skorzystać z gotowości pracowników, aby za duże pieniądze wybudować nową halę. Tworzymy jedyne centrum spawania laserowego tak w Polsce, jak i Europie – a może tej skali i wielkości, na świecie. Cała inwestycja zamiast roku zajmie pięć miesięcy.

W dużym tempie – w ciągu trzech miesięcy – zmodernizujemy też wszystkie wydziały we wszystkich fabrykach.

Mam nadzieję, że na 2010 rok, kiedy inwestycje w energetyce naprawdę ruszą, będziemy gotowi, żeby zaistnieć na polskim rynku.

I nic Pana nie niepokoi, jeśli chodzi o polski rynek zamówień dla energetyki?

– Mamy tylko jedną obawę. Moją troskę - zwłaszcza kiedy czytam prasę – są wiadomości, że co druga firma w kraju szykuje się do inwestycji energetycznej. Co większy koncern budownictwa ogólnego chce budować elektrociepłownie. Strach pomyśleć, ilu pojawi się pośredników, a nie rzeczywistych wykonawców.

W ogóle nie jest możliwe gdzie indziej w świecie, że firma budowlana zostaje generalnym wykonawcą w energetyce. To są za poważne pieniądze - wszędzie buduje inwestor, który organizuje zadania i dobiera sobie najlepszych wykonawców.

Firma liczy na wypracowanie zysku w 2009 roku.

Z czego wynikają Wasze prognozy?

– Mimo kryzysu, i pomimo tego, że przeznaczamy znaczące środki na inwestycję i modernizację, wynik finansowy będzie w tym roku znacznie lepszy niż w 2008 r. W ubiegłym roku nastąpiły załóczenia z wartością polskiej waluty, natomiast w bieżącym roku sytuacja jest w miarę ustabilizowana. Za pierwsze pięć miesięcy mamy lepszy wynik niż za cały ubiegły rok. Postanowiliśmy nie wypłacać w tym roku dywidendy, a cały zysk skierować na rozbudowę firmy, ponieważ to, co zrobimy w tej chwili, będziemy wykorzystywać przez 20 lat, budując energetykę.