



Jerzy Buzek

poseł do Parlamentu Europejskiego od 2004 r., jego przewodniczący 2009-12

Premier z lat 1997-2001 był w 2009 r. współtwórcą Europejskiego Kongresu Gospodarczego (EKG) w Katowicach i pozostaje jego patronem, zadziwiająco witalnością. Dzięki brukselskim relacjom 83-letniego weterana zawsze silnie reprezentowane są w EKG instytucje UE, zarówno stacjonarnie, jak też zdalnie. [JAZ]



Wojciech Kuśpik

prezes grupy Polskie Towarzystwo Wspierania Przedsiębiorczości (PTWP)

EKG, organizowany od 2009 r. przez PTWP, mocno trzyma pozycję absolutnego lidera frekwencyjnego branży eventowej w Polsce. XV edycja EKG jest drugą, w której tematyce wiele miejsca zajmują cywilizacyjne i gospodarcze skutki agresji Rosji na Ukrainę oraz perspektywy zakończenia napastniczej wojny. [JAZ]

ZM WSK Rzeszów dorzuca do pieca

Hugh Aiken, właściciel rzeszowskiej odlewni, gorący orędownik utrzymania w Europie przemysłu metalurgicznego, twierdzi, że Polska to dobre miejsce na inwestycje



Małgorzata Grzegorzczak

m.grzegorzczak@pb.pl • 22-333-98-56

Jeszcze parę lat temu wszyscy chcieli rozwijać usługi, a produkcję lokować w Azji. Czasy się zmieniły, reindustrializacja Europy trwa, a Zakłady Metalurgiczne WSK Rzeszów, czyli zatrudniające 850 osób dwie odlewnie (alumiiniową i żeliwną) i kuźnię, czekają na inwestycje.

– Pojawiły się nowe możliwości. Safran, francuski producent silników m.in. do airbusów, zwiększa zamówienia. Pracujemy dla firmy od 16 lat, w pandemii zamówienia spadły o 70 proc., ale teraz znowu rosną. Dlatego zwiększymy moce. Zainwestujemy co najmniej 15-20 mln zł – mówi Hugh Aiken, właściciel kilku odlewni i kuźni w Europie i USA, który w 2007 r. kupił ZM WSK Rzeszów od firmy Pratt & Whitney, producenta silników lotniczych.

Fabryka szuka też pracowników.

– Możemy dojść do 1 tys. osób. Już dziś jest ich za mało, pracują w soboty – mówi biznesmen.

Starzy klienci plus wojsko

Spodziewa się wzrostu zamówień wojskowych. Klientem jego polskiej odlewni nie będzie jednak General Dynamics, która ma dostarczyć Polsce czołgi, choć w USA zaopatruje się w jednej z odlewni należących kiedyś do Hugh Aikena.

– W Rzeszowie produkujemy odlewy z żeliwa i aluminium, wojsko potrzebuje stalowych – mówi biznesmen.

Ważnym klientem kuźni pozostanie więc sektor lotniczy. Dla odlewni kluczowi są odbiorcy z branży rolnej, energetycznej (Siemens i Hitachi) oraz automotive (Volvo, Valeo, Tata).

Zachód nie potrafi utrzymać metalurgii

– Rośnie też popyt z Niemiec, gdzie zamyka się coraz więcej odlewni. To efekt wzrostu cen prądu. Choć w Polsce wzrosły nawet mocniej, to pozostałe koszty, np. pracy, są niższe. Dziś 91 proc. produkcji eksportujemy do Niemiec, Francji, Szwecji i innych krajów. W Szwecji nie ma odlewni, która jest w stanie wyprodukować odlewy aluminiowe o grubości 4 mm, wykorzystywane w ciężarówkach i autobusach w systemach chłodniczych. Mamy na nie tyle zamówień, że w odlewni aluminium pracujemy na trzy zmiany – mówi menedżer.

Klientami firmy w Niemczech są m.in. Hitachi produkujące systemy dostaw energii elektrycznej (odkupiło część biznesu od ABB), Siemens i Bitzer (elementy chłodni sklepowych). We Włoszech polska fabryka dostarcza części dwóm producentom traktorów: SDF Group i Argo. General Electric kupuje odlewy do wiatraków. Firma eksportuje też części do USA do fabryki Caterpillara, a w Polsce zaopatruje m.in. zakład Valeo.

Eksperci sądzą, że przemysł i zbrojeniówka to perspektywiczne sektory.

– Obecnie w sektorze stalowym oraz metali nieżelaznych jest spowolnienie, wynikające w dużej mierze z zastojów na rynku inwestycji budowlanych. Wiele firm szuka więc alternatywnych rynków zbytu. Łatwiej natomiast jest podmiotom, które mają już wypracowane kontakty i doświadczenie we współpracy z firmami z przemysłu cywilnego czy zbrojeniowego, w których zapotrzebowanie na produkty metalurgiczne będzie rosło – uważa Marek Suchowolec, członek rady Izby Gospodarczej Metali Nieżelaznych i Recyklingu.

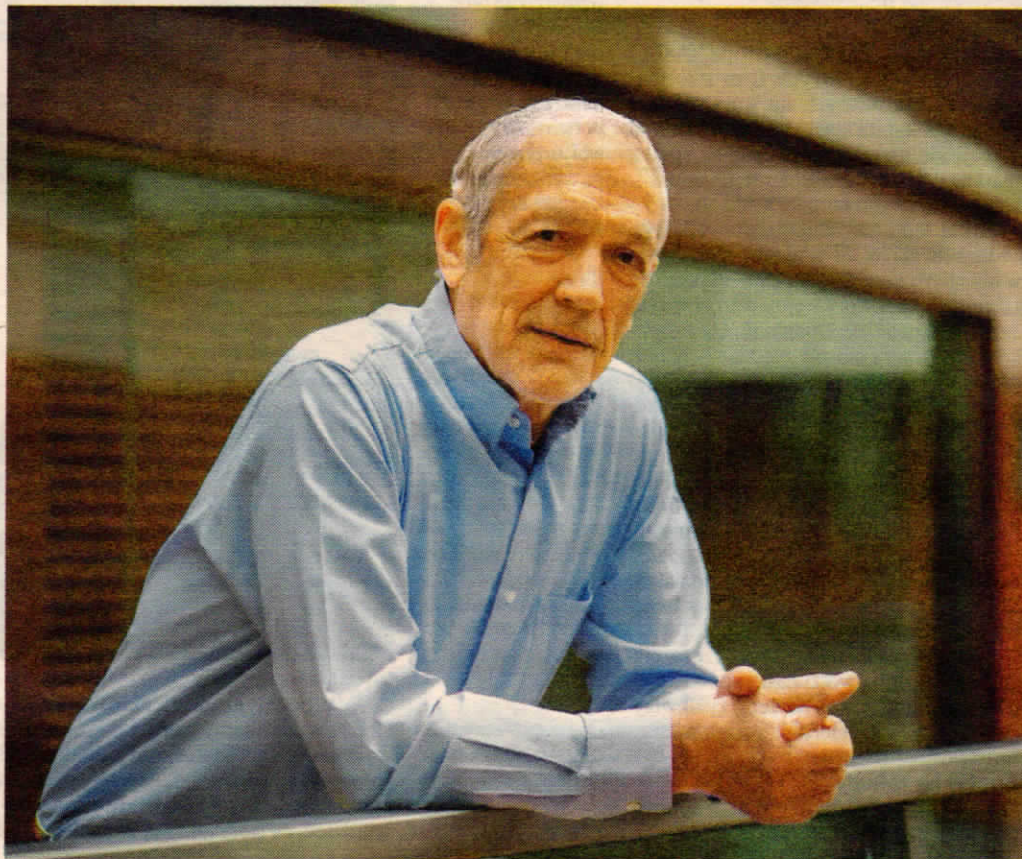
Gdzie rozwijać przemysł ciężki

Inwestycje w Rzeszowie to część większego planu Hugh Aikena.

– Przez ostatnie 25 lat ponad połowa odlewni w Ameryce Północnej i Europie została zamknięta, bo nie wytrzymała naporu konkurencji z Chin, Indii, Turcji, Meksyku i Brazylii. Tymczasem metalurgia jest podstawą wszystkich produktów – samochodów, autobusów, łodzi, systemu wodnego, produkcji prądu czy to z węgla, wody czy w technologii jądrowej, bo turbiny parowe to wielkie odlewy. Trzeba mieć przemysł metalurgiczny. Nie można pozwolić tej technologii odejść w zapomnienie, bo gospodarka straci przewagę konkurencyjną. To także ważne dla bezpieczeństwa militarnego, bo każda broń z wyjątkiem cyberpropagandy jest wyprodukowana z metalu. Dlatego zależy mi na zachowaniu tej technologii – deklaruje Hugh Aiken.

Twierdzi, że Polska jest dobrym miejscem do inwestycji.

– We Francji CIT wynosi 33 proc., a to tylko część opłat ponoszonych przez pracodawców. Na dodatek rząd chce inwestycji w sektorze biotechnologicznym, kosmicznym, IT czy farmaceutycznym. Obiecałem sobie nie inwestować więcej we Francji, ale w grudniu ubiegłego roku kupiłem odlewnię od kolegi, który przechodzi na emeryturę. Niemcy mają dobrą



► OD IT DO KUŹNI:

Hugh Aiken pracował w IBM. Zainterесował się przemysłem metalurgicznym, kiedy naukowcy opracowywali przy pomocy analizy komputerowej metodę odlewniczą, która zmniejszyłaby poziom braków. Wprowadził tę metodę w swoich odlewniach, a poziom braków spadł z kilkunastu do 3 proc. [FOT. WMI]

infrastrukturę przemysłową, ale ponieważ zrezygnowały z energii atomowej, wzrosły koszty elektryczności, co mocno uderzyło w odlewnię. Jestem właścicielem dwóch odlewni w Szwecji, która ma dobrą infrastrukturę, ale jest bardzo droga – mówi Hugh Aiken.

Także w regionie Polska wypada dobrze.

– Otoczenie biznesowe jest lepsze niż w Czechach. Ponad 20 lat temu próbowałem tam kupić trzy odlewnie, za każdym razem przychodził jakiś człowiek i obiecywał, że za 15-procentową prowizję załatwi mi zgodę ministerstwa. Polacy są uczciwsi, poważniejsi, lepiej zorganizowani i bardziej wydajni – mówi amerykański menedżer.

Lata czekania na zysk

Inwestycje w Polsce zaczął w 2004 r. od zakupu od BNP Paribas upadłej odlewni EBCC we Wrocławiu. Wcześniej, w 1996 r., próbował kupić odlewnię w Śremie, ale gdy usłyszał groźby i komunikat, że amerykański inwestor nie jest tam mile widziany, zrezygnował.

– Dwa lata po przejściu EBCC była rentowna i weszła na giełdę. Obecnie należy do grupy Draxton. Tę inwestycję zrealizowałem we współpracy z funduszem Innova Capital, założonym przez Amerykanina i Szkota. To oni zaproponowali mi kupno ZM WSK Rzeszów, bo Pratt & Whitney chciał zamknąć odlewnię. Pracowało w niej aż tysiąc osób, byłoby to bardzo kosztowne. Po prawie dwuletnich negocjacjach udało się kupić ten zakład – wspomina Hugh Aiken.

Od tamtej pory zainwestował w Rzeszowie 227 mln zł. Po drodze wydarzył się kryzys finansowy i Amerykanin musiał dołożyć pieniędzy, bo bank wypowiedział kredyt.

– W 2011 r. odlewnia miała pierwszy zysk. W 2007 r. zakład miał 180 mln zł przychodów, a w 2022 r. 321 mln zł – mówi Hugh Aiken.

W 2021 r. (ostatni dostępny w KRS raport) spółka miała 231,5 mln zł przychodów i 7,6 mln zł straty netto. Jak podaje menedżer, w 2022 r. strata zmniejszyła się do 1,6 mln zł. ☺☺