

Rozmowa z **BOGDANEM FISZEREM**, prezesem firmy Conbelts SA

Atutem firmy Conbelts jest jakość

► **NOWY GÓRNIK: Kiedy po raz pierwszy pojechał pan do Chin, żeby nawiązać kontakty z górnictwem chińskim?**

BOGDAN FISZER: Pierwszy raz byłem w Chinach w 2005 roku, a kolejny w październiku 2012 roku. Wcześniej byli tam moi pracownicy. Przeprowadziliśmy audyty i weryfikacje na miejscu firm, z którymi chcemy nawiązać współpracę w zakresie zaopatrzenia w surowce potrzebne do produkcji. Od 2011 roku cały czas dokonujemy zakupów i badamy kooperantów, którzy zagwarantowaliby nam dostawy o odpowiedniej jakości w dłuższej perspektywie. Uważam, że dość dobrze poznaliśmy potrzeby chińskich górników. Zdobyta wiedza jest jednym z argumentów przemawiających za tym, żeby inwestować w rozwój współpracy z chińskim sektorem górniczo-energetycznym. Mamy bardzo dobry produkt. Naszym atutem jest jakość. Jednak nie będzie nam łatwo. Wiem, że będziemy konkurować z chińskimi firmami powiązanymi ze sobą kapitałowo i działającymi w dużych grupach górniczo-energetycznych. Najważniejsze, że mamy szansę i chcemy ją wykorzystać.

► **Mówi pan o szansie sprzedaży własnych produktów?**

– Tak, natomiast szukamy sposobu, aby jak najlepiej zadebiutować na rynku chińskim. Musimy rozwiązać wiele problemów logistycznych. Transport i czas potrzebny na dotarcie do odbiorcy powodują, że nie możemy zacząć współpracy bez solidnego przygotowania.

► **Zagraniczne firmy nie mogą marzyć o dobrej pozycji na rynku chińskim, jeżeli nie produkują swoich wyrobów w Chinach. Planuje pan produkcję w Chinach?**

– Mamy takie plany, jednak musimy zacząć od kontaktów handlowych.



Bogdan Fiszer, prezes Conbelts SA: Chciałbym, żeby za pięć lat Conbelts sprzedawał w Chinach tyle taśm, ile teraz sprzedaje w Polsce

► **Przedstawiciele wielu polskich firm narzekają, że nie potrafią odnieść sukcesu w Chinach, chociaż bardzo się starają. Ponieważ nie znają obyczajów ani prawa chińskiego, ich wysiłek nie daje spodziewanych efektów. Czy pan zbierał informacje o regułach rządzących biznesem w Chinach?**

– Uważam, że najlepiej prosić o radę przedstawicieli polskich firm, które odniosły sukces w Chinach. Jednym z nich jest pan Zbigniew Bik, prezes Grupy FASING.

► **Polskim przedsiębiorcom brakuje cierpliwości. Marzą o szybkim sukcesie w Chinach. Na ile lat pan oblicza swoją cierpliwość?**

– Na pięć lat. Chciałbym, żeby za pięć lat Conbelts sprzedawał w Chinach tyle taśm, ile teraz sprzedaje w Polsce.

► **Obawiam się, że narzucił pan sobie zbyt szybkie tempo jak na warunki chińskie.**

– Jeżeli nie odniosę sukcesu, to przynajmniej poznam Chiny. Jestem jednak przekonany, że to wystarczy czas, aby firma zaczęła odnosić sukcesy. Polscy dyplomaci często mówią: Uczcie się cierpliwości, poznajcie ludzi, zdobywajcie ich zaufanie i sympatię, jednak nikt nie liczy kosztów. Lot do Chin jest drogi. Po Chinach trzeba podróżować, żeby spotykać się z partnerami biznesowymi – to także kosztuje. Trzeba przygotowywać materiały na sympozja i konferencje. Trzeba także orientować się w zmianach personalnych, ponieważ relacje osobiste są bardzo ważne. Może okazać się, że przez cztery lata staraliśmy się jak najlepiej zaprezentować w jakiejś grupie górniczo-energetycznej, a w piątym roku doszło

do zmian personalnych w tej grupie i naszymi partnerami w rozmowach są zupełnie inni ludzie. To oznacza, że znaczną część pracy musimy powtórzyć. Biorę pod uwagę także inne ryzyko. W Chinach jest 120 dużych firm produkujących taśmy dla górnictwa. W Polsce są trzy fabryki i jeden mały zakład, jednak my jesteśmy przyzwyczajeni do większej konkurencji, ponieważ polskie firmy mogą w ciągu roku wyprodukować pięć razy więcej taśm, niż potrzebuje polskie górnictwo. Taka konkurencja zmusza nas do ciągłej innowacyjności. Naszym partnerom chińskim chcemy zaoferować taśmy kompozytowe, które są bardzo wytrzymałe i są bardzo dobrej jakości. To nie jest produkt masowy. Takich taśm potrzebują bardzo wymagający odbiorcy. Żeby odnieść sukces, musimy nie tylko zaproponować dobry produkt, ale docelowo musimy produkować taśmy w Chinach. Będę korzystał z pomocy dobrych prawników, aby później nie dochodziło do sporów o patenty technologiczne, o udziały w firmie joint venture, o zarządzanie tą firmą. Uważam, że skoro tak wiele firm w Chinach produkuje, to znaczy, że jest to możliwe. Zastanawiam się, co muszę zrobić, aby dołączyć do tych, którzy osiągnęli sukces. Nie chcę być wśród tych, którzy zakończyli swoją działalność w Chinach porażką.

► **W firmie Conbelts na stażu pracuje studentka z Chin. W polskich firmach bardzo rzadko stażystami są Chińczycy. Czy ta pani ma być ambasadorką firmy Conbelts w Chinach?**

– Utrzymujemy kontakty z wieloma krajami na świecie. W naszej firmie odbywali praktyki studenci z kilku krajów z Azji i Afryki. Taka współpraca jest bardzo korzystna. Studenci z innych krajów poznają Polskę, poznają polską organizację pracy i polskie obyczaje. Moi pracownicy poznają kulturę i obyczaje innych krajów.

Rozmawiał: SŁAWOMIR STARZYŃSKI

KOMPLEKS ŚCIANOWY „MIKRUS” PRZEZNACZONY DLA POKŁADÓW CIENKICH JEST STRZAŁEM W DZIESIĄTKĘ

KOPEX stworzył w Pekinie Centrum Badań i Rozwoju

JÓZEF WOLSKI, PREZES KOPEX SA: Targi w Pekinie były dla mojej firmy bardzo udane. Nasz kompleks ścianowy „Mikrus” przeznaczony dla pokładów cienkich jest strzałem w dziesiątkę. Chińscy partnerzy są zainteresowani jego zakupem. Wynika to z bardzo prostego faktu – KOPEX jest jedynym na świecie producentem tego rodzaju kompleksu, który może pracować nawet w wyjątkowo trudnych warunkach. Traktujemy naszych partnerów bardzo poważnie. Zapowiadaliśmy, że powołamy w Pekinie Centrum Badań i Rozwoju. To centrum już działa. KOPEX chce nie tylko dostarczać maszyny dla chińskiego górnictwa i produkować je w Chinach, ale chce także służyć pomocą w eksploatacji złóż węgla. Oferujemy chińskiemu górnictwu usługi techniczne i technologiczne dla wszystkich

kopalń. Budujemy pozycję eksperta, który pomoże dobrać najodpowiedniejsze maszyny do warunków górniczo-geologicznych panujących w danej kopalni. Jestem przekonany, że to najlepsza metoda rozszerzania współpracy. Chciałbym także zaznaczyć, że dzięki KOPEX-owi wiele innych polskich firm produkujących maszyny i urządzenia górnicze może znaleźć kontrahentów w Chinach. Władze ChRL postanowiły, że złoża węgla muszą być racjonalnie wykorzystywane. To oznacza między innymi, że kopalnie będą musiały wybierać także te pokłady, które sprawiają duże trudności eksploatacyjne, ale ich pozostawienie oznaczałoby bezpowrotną utratę węgla zalegającego w tych pokładach. Celem strategicznym KOPEX-u jest uzyskanie pozycji eksperta w tej dziedzinie na rynku chińskim.



Józef Wolski, prezes KOPEX SA: Chcemy nie tylko dostarczać maszyny dla chińskiego górnictwa i produkować je w Chinach, ale także służyć pomocą w eksploatacji złóż węgla