

Wrocław wychowa sobie polskie Nokie

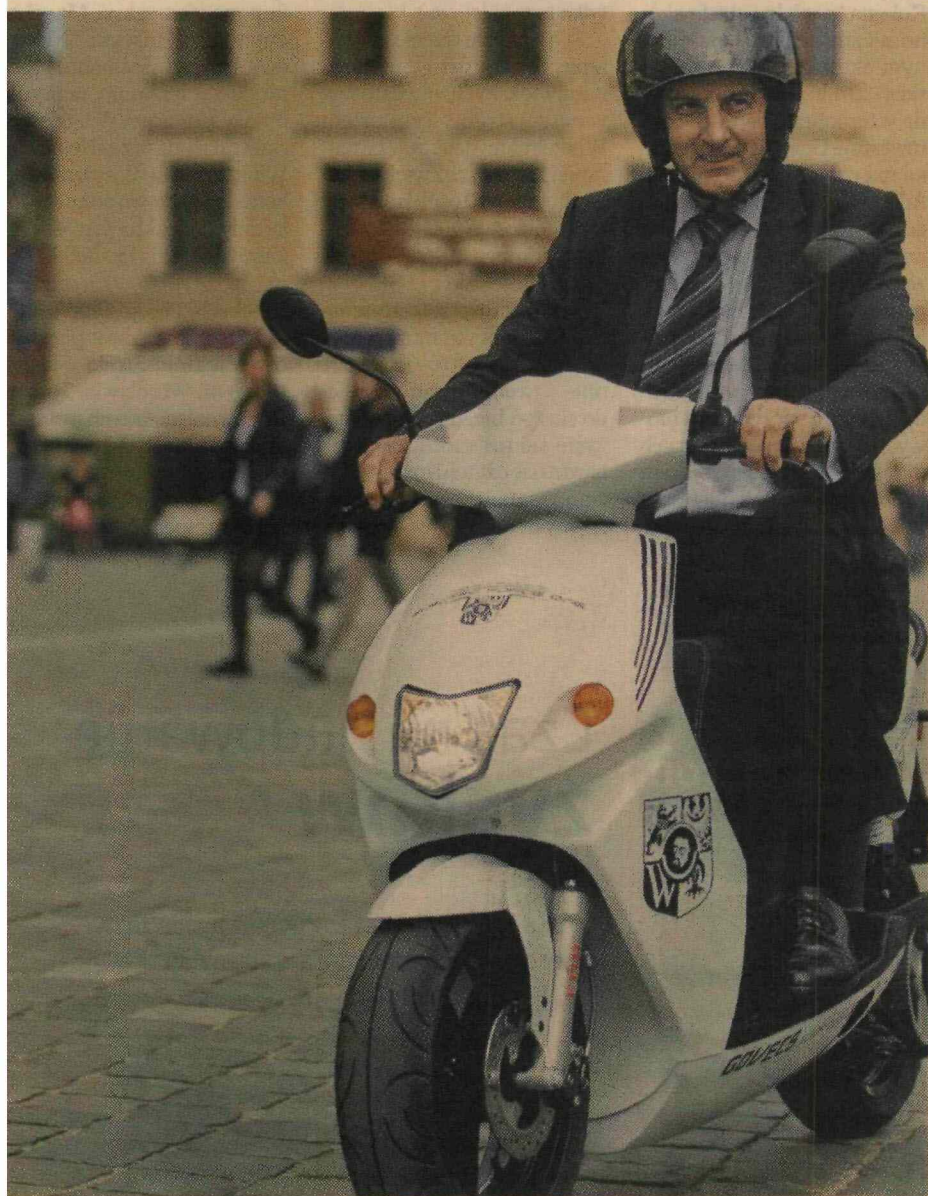


Miasto prezydenta
Rafała Dutkiewicza chce pomóc
krajowym firmom wyrosnąć
na międzynarodowe giganty

►4-5

Wrocław wyhoduje

Pomagali zagranicznym firmom, teraz wesprą polskie. Inne miasta pójdą w ich ślady



Małgorzata Grzegorzak

m.grzegorzak@pb.pl 22-333-98-56

Zagraniczne koncerny nie przeniosą do Polski siedziby. Dlatego stolica Dolnego Śląska ma przewrotny plan.

Chcesz mieć międzynarodowe koncerny, wyhoduj je sobie sam – do takiego wniosku doszli władze Wrocławia. Miasto, które dekadę temu ścigało najwięcej nowoczesnych inwestycji produkcyjnych, a w ostatnich latach jest magnesem dla zaawansowanych centrów usług i ośrodków badawczo-rozwojowych, ma apetyt na więcej. Na siedziby globalnych firm.

Lokalne na globalne

Ponieważ trudno byłoby namówić zarządy Coca-Coli, 3M, LG czy Nokia Siemens Networks, by przeniosły się do Wrocławia, w magistracie powstał iście przewrotny plan: projekt „Polscy czempioni”. W skrócie chodzi o to, że miasto będzie wspierać polskie

firmy, które już mają siedziby na Dolnym Śląsku i odniosły sukces w skali europejskiej, by stały się globalnymi graczami.

– Obecność firm o statusie międzynarodowym świadczy o kondycji miasta i regionu. Ten program ma wesprzeć wrocławskie firmy tak, aby mogły z powodzeniem rywalizować na rynkach światowych. Ekspansja firm rodzimych pozwoli utworzyć we Wrocławiu centrale firm globalnych. To zwiększy stabilność gospodarki i jej potencjał innowacyjny – mówi Rafał Dutkiewicz, prezydent Wrocławia.

Program może poprzeć Ministerstwo Gospodarki. Nieoficjalnie wiadomo, że odbyły się wstępne rozmowy i współpraca wygląda obiecująco. Wrocławski projekt byłby pilotażowy, potem mógłby się rozwinąć w całym kraju.

Jak pomogą

Operację przeprowadzi Agencja Rozwoju Aglomeracji Wrocławskiej (ARAW), miejska spółka wyspecjalizowana w przyciąganiu inwestorów. W 2009 r. ARAW do-

stała certyfikat EPSA 2009 (Europejska Nagroda Sektora Publicznego) za projekt zwiększania atrakcyjności inwestycyjnej. Teraz chce wykorzystać doświadczenia, by wspierać zagraniczne podboje polskich firm. Na razie szuka kandydatów na czempionów.

– Prowadzimy na rynku konsultacje – potwierdza Tomasz Gondek, wiceprezes ARAW.

Agencja będzie mogła uwiarygodnić firmy w oczach międzynarodowych partnerów oraz pracowników, pomóc w pracach badawczo-rozwojowych we współpracy z EIT+ (wrocławskie centrum badań), zdobywać dla nich unijne fundusze czy wspomóc logistycznie. Na te działania miasto chciałoby zapewnić pewien budżet, ale jego wysokość jeszcze nie została ustalona.

Pierwsi kandydaci

Do programu agencja zaprosi 6-10 firm. Jedną z nich może stać się Selena, producent chemii budowlanej, który ma fabryki m.in. w Chinach, Brazylii, Turcji, Rosji i Hiszpanii.

► **Wizjoner:** Rafał Dutkiewicz, prezydent Wrocławia, ma marzenia: siedziba europejskiego odpowiednika MIT, gospodarka oparta na wiedzy, siedziba globalnych koncernów. Nawet jeśli te plany wypalą tylko częściowo, jego miasto będzie wygrane. [FOT. ARC]

sobie czempionów

OKIEM EKSPERTA

Piotr Freiberg, dyrektor ds. rozwoju biznesu 3M Poland

Spoczęli na laurach

► Projekt „Polscy czempioni” to świetny pomysł. Znam co najmniej 2-3 firmy z Dolnego Śląska, które osiągnęły sukces w Polsce i na tym kończy się wyobraźnia ich zarządów lub właścicieli. Tymczasem może warto pomyśleć, żeby pojawić się na nowych rynkach, nie tylko sąsiednich, ale przeko-

czyć przez ocean czy wejść do Azji Południowo-Wschodniej. Agencja może pomagać firmom uczestniczyć w targach, a nawet „podrzucić” na dwa miesiące doświadczonego menedżera. Ważna jest też promocja firm, które osiągnęły sukcesy. Media, niestety, lubią nagłaśniać negatywne informacje.

— Zastanawiamy się nad tym. Dotychczas nie dostaliśmy oficjalnej propozycji od ARAW i nie wiemy, co agencja nam zaproponuje. Jednak widzimy możliwość współpracy w kilku obszarach — mówi Krystyna Kulisz z Seleny.

Chodzi m.in. o wykorzystanie potencjału EIT+.

— Zastanawiamy się nad lokalizacją nowo utworzonego centrum R&D. Pierwotnie myśleliśmy o Siechnicach, gdzie mamy już zakład i laboratorium. Zobaczymy, co proponuje nam ARAW — przyznaje Krystyna Kulisz.

Poza tym agencja mogłaby reklamować firmę jako atrakcyjnego pracodawcę, i to nie tylko w Polsce, ale — przy pomocy swoich odpowiedników za granicą — w ponad 50 krajach, w których Seleną już działa. Pole do współpracy firma widzi też w zdobywaniu fun-

duszy unijnych, w czym ARAW ma duże doświadczenie.

Zacznijmy od Europy

Największą firmą na liście jest Impel.

— Włodarze miast wiedzą, że sukcesy firm, które w nich mają siedzibę, to sukcesy całego miasta. Warto, by programy wsparcia rodzimego biznesu z aspiracjami działalności międzynarodowej powstawały również na szczeblu Ministerstwa Gospodarki. Tak dzieje się na całym świecie. Promocja tych przedsiębiorstw w różnej postaci to żadna nowość. Wspierać należy firmy dojrzałe pod względem zarządzania, bo one mogą oprzeć się wszelkim kryzysom, a także firmy najmocniejsze, bo ich szanse na powodzenie na rynkach zewnętrznych są największe — uważa Grzegorz Dzik, prezes Impela.

Zaznacza, że na razie chce postawić na rozwój firmy w Europie.

— W ostatniej rekomendacji Millennium DM analitycy wskazali, że mamy ograniczone możliwości wzrostu na polskim rynku. Prowadzimy działalność już w trzech krajach: na Łotwie, Ukrainie i w Anglii, zatrudniamy tam łącznie ponad 1000 osób. Perspektywy rozwoju są dobre. Dalej myślimy o Niemczech, krajach UE — południowej Europy. Dzisiejszy Impel powinien zdobywać rynki Europy. Jestem realistą. Wchodzenie na nowe rynki to dodatkowe koszty, inne standardy rachunkowości, inne przepisy. Dlatego trzeba zapewnić sobie albo szybkie przyrosty, albo odpowiednio dużą skalę działalności od samego początku — ocenia Grzegorz Dzik.

Płynie przykład, płynie

Są duże szanse, że inne miasta wprowadzą taktykę znad Odry. Wrocławski patent na ściąganie inwestycji chętnie przejmują inne miasta. Wiele z nich buduje biura obsługi inwestora, wzorując się na stolicy Dolnego Śląska, niektórzy wychodzą z magistratu i tworzą ośrodki podobne do ARAW. Tak jest np. w Gdańsku, gdzie od 2008 r. działa Invest Gda.

— Większość miast naśladowe Wrocław w podejściu systemowym. Mypodpatrywaliśmy system, a potem zbudowaliśmy swój własny sposób na zdobycie inwestora — mówi Marek Sebastian Bedekier, szef biura obsługi inwestora w Poznaniu.



► **Realista:** Grzegorz Dzik, prezes Impela, cieszy się z projektu „Polscy czempioni” i uważa, że jego firma do niego pasuje. Ale ostrożnie mówi o jej rozwoju. Najpierw chce zdobyć Stary Kontynent. [FOT. GK]