

Rozmowa z **MATEUSZEM BIKIEM**, wiceprezesem zarządu, dyrektorem ds. eksportu i inwestycji zagranicznych FASING SA

Najwyższa jakość produktów i usług ratunkiem w czasie pandemii

NOWY GÓRNIK: Odpowiada pan w FASING-u za eksport i inwestycje zagraniczne. W czasie pandemii to trudne zadanie. Czy firma odczuwa skutki kilkumiesięcznego zamrożenia globalnej gospodarki?

MATEUSZ BIK: Początek roku był dla nas dość trudny. Pierwszy raz w historii spółki znaleźliśmy się w tak abstrakcyjnej sytuacji. Była to dla nas zupełnie nowa rzeczywistość, w której szybko musieliśmy się zorganizować i podjąć odpowiednie działania, by utrzymać się na rynku. Widzimy, że branża górnicza na całym świecie się odmraża, jednak nie ma mowy o podobnych wynikach jak chociażby rok czy dwa lata wcześniej. Na to potrzeba jeszcze dużo czasu.

W jakim stopniu pandemia pokrzyżowała plany związane z inwestycjami zagranicznymi? Które z nich są dla firmy FASING kluczowe i jakich korzyści spodziewacie się państwo po ich zakończeniu? Czy pandemia spowodowała, że część projektów została odłożona na lepsze czasy?

– Obecnie nie widzimy znaczącego wpływu pandemii na podejmowane przez nas inwestycje zagraniczne. Jeszcze w 2019 roku otworzyliśmy w Stanach Zjednoczonych spółkę FASING Corp. Nadal dopracowujemy jej model działania, zbieramy kontakty i uczymy się działać na tym rynku. Takiej wiedzy i umiejętności nie nabywa się z dnia na dzień. Faktycznie, pandemia uniemożliwia nam spotkania z partnerami na terenie USA, natomiast przy obecnej technologii jesteśmy w stanie wiele spraw omówić i załatwić zdalnie. Czekamy na uspokojenie sytuacji, bo to jeden z naszych priorytetowych kierunków inwestycyjnych. Pandemia zmusiła nas do odłożenia inwestycji na Białorusi. Jednak nawet ona nie spowodowała, że nie widzimy uzasadnienia dla zaangażowania się na tamtym rynku. Wciąż aktualne jest białoruskie wsparcie dla naszych planów. Niestety perturbacje spowodowane przez pandemię opóźniają wiele naszych działań na rynkach zagranicznych. Wykorzystujemy ten czas na reorganizację własnych struktur i działań, co dało znaczne oszczędności i polepszyło konkurencyjność ekonomiczną na rynku.

Wielu ekspertów twierdzi, że globalna gospodarka po pandemii będzie inna. Czy będzie także gospodarką bez górnictwa?

– Koronawirus uderzył we wszystkie sektory gospodarki z mniejszą lub większą mocą. Zresztą nie trzeba daleko szukać – widzimy, co dzieje się w polskim górnictwie. Nawet rządowe plany jego wsparcia nie są w stanie uratować wszystkich kopalń. Kryzys w tej branży narastał od wielu lat. Koszty i straty, jakie ponosiło polskie górnictwo, są wielkie. Niestety pandemia dodatkowo pogorszyła i tak już nadwyrężoną kondycję tego sektora, czego skutkiem jest teraz masowe ograniczanie działalności



FASING SA

kopalń i firm z tej branży. Polskie górnictwo przeszło już wiele kryzysów, jednak ten jest najpoważniejszy.

Jednak mimo kłopotów polskiej branży górniczej nie mówiłbym o globalnej gospodarce bez górnictwa, przynajmniej jeszcze w perspektywie kilkunastu lat. Nie będzie mieć może ono takiej mocy jak do tej pory, natomiast w wielu krajach nadal są podpisywane programy wsparcia dla tej branży. Zbyt duża część gospodarek na świecie nadal potrzebuje górnictwa do zapewnienia sobie bezpieczeństwa energetycznego.

W mojej ocenie „inna gospodarka” to nowe wyzwanie i chociaż znacząca większość firm z tzw. sektora okółgórniczego boryka się teraz z wieloma problemami, to widzę też w tym nową szansę. Pandemia wymusiła zmianę w podejściu do naszego biznesu, sposobie wsparcia klientów oraz skupienie na wewnętrznych procesach organizacji i ich optymalizacji.

Koronawirus spotęgował kłopoty polskiego górnictwa. Czy podobna sytuacja

panuje w krajach, w których FASING był tradycyjnie zaangażowany we współpracę z górnictwem węgla kamiennego?

– W marcu, kiedy Polskę dopiero zaczęły dotykać pierwsze obostrzenia związane z pandemią, zaczęliśmy notować rekordowe liczby zamówień płynące z Chin. Bardzo pomocny okazał się nasz magazyn przy spółce FASING China. Pozwalał on nam reagować na bieżąco na pojawiające się zapotrzebowanie na tym rynku. W Stanach Zjednoczonych nie mieliśmy znaczących przestojów, wszystko funkcjonuje na podobnym poziomie jak przed pandemią. Na rynkach WNP w pierwszym półroczu odnotowaliśmy znaczne spadki w stosunku do poprzednich okresów, ale wszystko powoli wraca już na właściwe tory.

Tam gdzie nasza pozycja jest od wielu lat ustabilizowana, nie widzimy zagrożenia. Posiadając w kilku krajach spółki zależne, mamy poczucie stabilności i pewność, że są tam osoby, które na bieżąco odpowiadają na pytania i zapotrzebowanie płynące z tego rynku. Z końcem pierwszego kwartału zaczęliśmy notować

ponowny przyrost zamówień z zagranicy. Sytuacja wciąż jest jednak wyjątkowo dynamiczna. Nasza strategia działania nadal jest aktualna, jednak jej realizacja jest modyfikowana na bieżąco z uwagi na dynamiczną sytuację u klientów.

Chociaż widzimy ograniczenia zamówień na części rynków, to na innych notujemy wzrost. Często sektory pozagórniczne, które do tej pory stanowiły dla nas mniejszościową wartość sprzedaży, teraz zyskują na wartości.

Tam gdzie nasza pozycja jest od wielu lat ustabilizowana, nie widzimy zagrożenia. Posiadając w kilku krajach spółki zależne, mamy poczucie stabilności i pewność, że są tam osoby, które na bieżąco odpowiadają na pytania i zapotrzebowanie płynące z tego rynku.

Zamrożenie gospodarki to jeden ze skutków pandemii. Mamy także do czynienia z zamrożeniem bezpośrednich kontaktów z kontrahentami, nie odbywają się wielkie imprezy targowe ani sympozja naukowe. Jak taka sytuacja wpływa na współpracę z innymi firmami?

– Wyjazdy zagraniczne ograniczyliśmy do niezbędnego minimum. Większość dużych wydarzeń branżowych, targów czy międzynarodowych konferencji przeniesiono na przyszły rok. Liczymy, że wtedy wszystko powoli zacznie wracać do normalności i będziemy mogli spotkać się z naszymi klientami na takich imprezach. Jednak pomimo ograniczeń związanych z wyjazdami zagranicznymi jesteśmy z naszymi kontrahentami w stałym kontakcie, zarówno za pośrednictwem przedstawicieli w spółkach córkach, jak i dzięki wideokonferencjom. Nie załamujemy rąk i nie czekamy na dalszy rozwój wydarzeń. Udoskonalamy system relacji z kontrahentami. Jak wspominałem wcześniej, posiadamy spółki zależne, typowo handlowe, dzięki którym nawet w przypadku zamknięcia granic możemy nadal świadczyć usługi doradcze, serwisowe i realizować dostawy z lokalnych magazynów. Najlepszym przykładem są Chiny. Pomimo zamknięcia granic nasze towary są dostępne w dowolnym miejscu tego kraju w ciągu kilku dni, a czas oczekiwania na wizytę serwisu nie przekracza 48 godzin. Wiemy, że tylko utrzymując najwyższą jakość naszych produktów i obsługi klienta, możemy utrzymać wysoką pozycję rynkową. W tej ekstremalnie trudnej sytuacji zagraniczni klienci doceniają nasze starania o utrzymanie najwyższych standardów produkcji i usług.

Rozmawiała HANNA KRZYŻOWSKA