



ZARYZYKOWAŁ KUPUJĄC WARSZTATY PORTOWE. PO PIĘCIU LATACH BILANS JEST DODATNI

# PARTNER-SHIP w dobrej perspektywie

**Portowe Centralne Warsztaty Mechaniczne w Szczecinie długo opierały się polskiemu kapitalizmowi. Uległy dopiero w 2010 roku, dokładnie 31 maja, gdy ogłoszona została upadłość likwidacyjna. Budynek przy ul. Ludowej 16 oraz znajdujący się w nim park maszynowy wystawiono na sprzedaż. Fachowcy zatrudnieni w PCWM stanęli przed poważnym dylematem - co dalej?**

Bankrutujące Portowe Centralne Warsztaty Mechaniczne kupił młody przedsiębiorca Krzysztof Ozygała, właściciel firmy PARTNER-SHIP. Absolwent Technikum Budowy Okrętów i Wyższej Szkoły Morskiej, ale z dyplomem już Akademii Morskiej w Szczecinie.

**Jak to było? Proszę opowiedzieć.**  
- Musimy się cofnąć jeszcze o kilka lat, do momentu wejścia Polski do Unii Europejskiej.

**Ma to jakiś związek?**

- Raczej symboliczny, chociaż... Niewątpliwie zmiany wynikłe z integracji europejskiej wpłynęły na rozwój firmy poprzez współpracę z firmami w krajach członkowskich. Ale to trochę później.

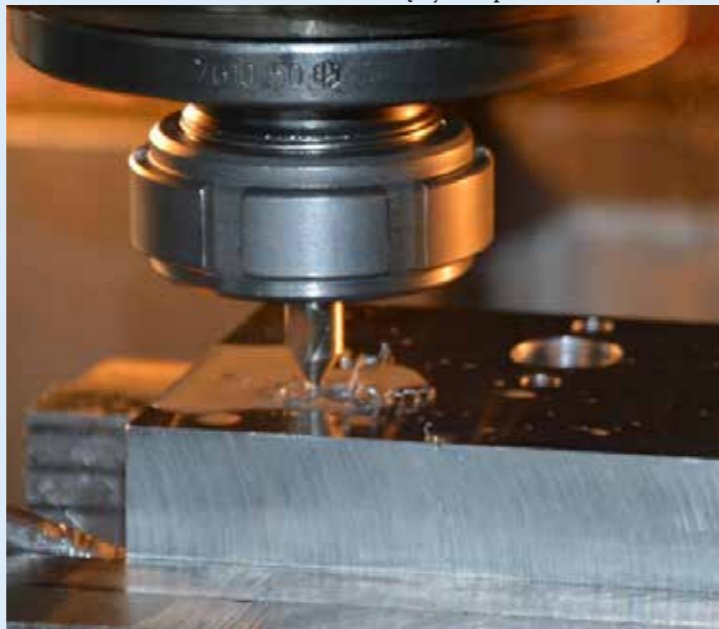
Na razie mamy rok 2004. Akurat

skończyłem szkołę morską. Kierunek taki bardziej lądowy - eksploatacja portów i floty morskiej. Nie miałem ochoty na pracę „u kogoś”, wolałem od razu zacząć na swoim. Wybór branży nie był trudny. Mój tata prowadził firmę wykonującą remonty siłowni okrętowych, więc ja zająłem się dostarczaniem części zamiennych na statki. Szło mi bardzo dobrze. Firma się rozwijała, rosły obroty, ale w pewnym momencie poczułem, że to za mało, że do pełnej satysfakcji czegoś mi brakuje.

Traf chciał, że dowiedziałem się o możliwości zakupu upadających Portowych Centralnych Warsztatów Mechanicznych. Czułem, że jest tam potencjał. Zaryzykowałem i 1 lipca 2010 roku maszyny i narzędzia stały się własnością mojej firmy. Do pracy w PARTNER-SHIP przeszła też grupa najlepszych fachowców dotychczas zatrudnionych w PCWM, w niektórych przypadkach z 40-letnim stażem pracy. Z takim kapitałem mogłem spokojnie zacząć nowy rozdział w życiu zawodowym. Od handlu częściami przeszliśmy do obróbki metali i budowy niewielkich konstrukcji stalowych oraz remontów maszyn i urządzeń.

**Niebawem minie pięć lat. Może warto pokusić się o małe resume?**

- Nie żałuję tej decyzji. A że bilans pięciolecia jest pozytywny, tym większe zadowolenie, co nie oznacza, że firma osiągnęła już wszystko. To prawda, że wzrosło zatrudnienie, zwiększyły się obroty, poszerzyliśmy obszar działania. Widzę jednak, że możemy więcej. I na pewno to zrobimy.



**PARTNER-SHIP** zajmuje się obróbką metali i budową różnego rodzaju niewielkich konstrukcji stalowych. Wykonuje i regeneruje całe przekładnie, windy kotwiczno-cumownicze, elementy wyposażenia okrętowego, części maszyn i urządzeń przemysłowych, narzędzia, oprzyrządowanie oraz wiele innych elementów.

Park maszynowy stanowią tokarki, frezarki, szlifierki, dłutownice, strugarki, wytarczarki, frezarki obwiedniowe, wiertarki i inne urządzenia do obróbki maszynowej. Ważną częścią działalności jest projektowanie. Dzięki temu PARTNER-SHIP oferuje klientom kompleksowe usługi.

Firma współpracuje między innymi z zakładami zajmującymi się ulepszeniem cieplnym i chemicznym materiałów, pokrywaniem stali cynkiem, chromem lub różnego rodzaju powłokami malarskimi.

PARTNER-SHIP realizuje zamówienia dla branży okrętowej, budownictwa, wojska, energetyki i portów.

**W firmie obowiązuje zasada: Każdy klient jest jednakowo ważny bez względu na wielkość i wartość zamówienia.**

**Jubileuszowe zobowiązanie?**

- To mi pachnie peerelowskimi nawykami.

**Żartowałem.**

- Na plus w mojej działalności gospodarczej mogę zapisać, że w znacznym stopniu wypełniłem PRL z otaczającej nas rzeczywistości. Złych nawyków jeszcze do niedawna było bardzo dużo. Sam nie mogłem w to uwierzyć. No, ale wiele zmieniło się na lepsze.

camy. Jesteśmy w Danii, Niemczech i na kilku innych europejskich rynkach.

Nawijujemy współpracę z coraz to nowymi branżami. Na początku dominowały zamówienia od firm okrętowych. Teraz weszliśmy na rynek elektrowni wiatrowych, mamy też coraz więcej zleceń od przedsiębiorstw budowlanych oraz pracujących na rzecz obronności.

**Powiedział pan, że to nie wszystko, że jeszcze za mało.**



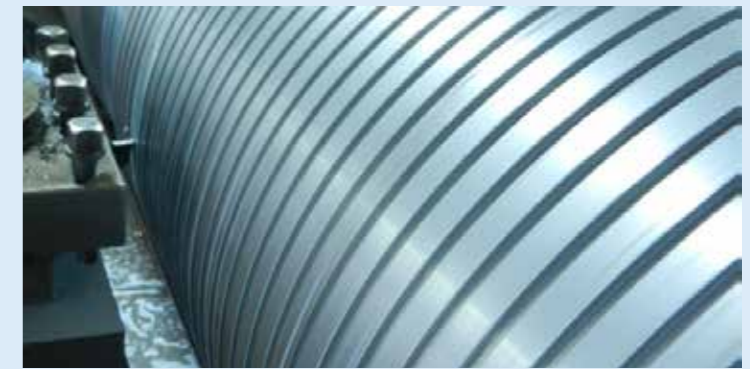
**A inne plusy?**

- Zwiększyło się zatrudnienie, przede wszystkim na produkcji. Licniejszy niż na początku jest także zespół zajmujący się przygotowaniem produkcji, projektowaniem i wyceną oraz obsługą klientów.

W ciągu pięciu minionych lat wyszliśmy poza Szczecin, zaczęliśmy świadczyć usługi w kraju i poza grani-

- Planujemy rozwinąć produkcję drobnych części okrętowych, takiej galanterii, której zawsze brakuje na każdym statku. Zawiasy, uchwyty, zaczepy... Długo można wymieniać.

Chcemy mieć własne biuro projektowe. Co prawda robimy podstawowe projekty, ale widzę potrzebę udoskonalenia i rozwinięcia takiej działalności. Połączymy wieloletnie



doświadczenie praktyka i umiejętności młodego teoretyka, biegle rysującego na komputerze. Jestem pewien, że w ten sposób stworzymy coś nowego, fajnego. Klient będzie miał możliwość wyboru między swoimi projektem, przekazany nam do realizacji, a propozycją przygotowaną dla niego przez nasz zespół.

**Nie odczuwa pan braków kadrowych? Dobrych fachowców ze świecą szukać.**

- Przed laty doprowadzono do rozpadu szkolnictwa zawodowego. Wszyscy chcieli zarządzać i zajmować się marketingiem, a kolejne ekipy rządzące z zachwytem patrzyły na rosnący wskaźnik wykształcenia. Teraz, gdy zabrakło młodych specjalistycznych kadr, rozpoczęła się mozolna odbudowa zrujnowanego systemu.

W dzisiejszych czasach należy bezwzględnie łączyć biznes z edukacją. Rozumiem i czuję to doskonale. Dlatego też nie narzekam na upadek szkół zawodowych i techników, lecz działam, by zmienić tę sytuację, przynajmniej w zakresie potrzeb mojej firmy.

Jako PARTNER-SHIP rozpoczęliśmy rozmowy z Zachodniopomorskim Centrum Edukacji Morskiej i Politechnicznej przy ul. Hożej w Szczecinie na temat praktyk uczniowskich. Trudna sprawa, bowiem mogę przyjąć na praktykę tylko część klasy. A co z resztą? Musimy znaleźć konsensus, sprawić takie ułożenie programu nauki, by wszyscy - szkoła, uczniowie i firma - mieli z tego pożytek.

Chcemy też podjąć podobne współdziałanie z Zachodniopomorskim Uniwersytetem Technologicznym. Widzę spore możliwości wykorzystania potencjału tej uczelni, studentów i młodych naukowców.

**Podsumowanie nie może składać się z samych plusów, bo trudno w to uwierzyć. Muszą być jakieś minusy.**

- Szuka pan minusów? Owszem, widzę je, ale mają one szerszy wy-

miar. Kontekst, można powiedzieć, krajowy.

Był rok 2000. Matura w Technikum Budowy Okrętów. Miałem dobre perspektywy zawodowe, pewność pracy w szczecińskiej stoczni. Gdybym nie zdecydował się na studia, a potem samodzielną działalność gospodarczą, to nie wiem, jak dzisiaj wyglądałoby moje życie.

**Pojechałby pan za chlebem do Anglii albo Norwegii.**

- Otóż nie. Jestem rodowitym szczecinianinem. Tu się urodziłem, wychowałem i wykształciłem. Tutaj pracuję, zatrudniam innych i płacę podatki. A że jestem lokalnym patriotą, to dbam o moje miasto i je chwalam. Nie wyjechałbym za pracę.

Fakt, jestem nieco rozczarowany sytuacją gospodarczą Szczecina na przestrzeni ostatnich lat, a w szczególności upadkiem przemysłu stoczniowego. Na szczęście przedsiębiorcy z szeroko pojętego przemysłu szukają cały czas nowych rozwiązań, zdobywają nowych klientów także spoza



granic naszego kraju, zabiegają o kapitał zagraniczny. To w sumie ma znaczący wpływ na tworzenie miejsc pracy i rozwój Szczecina.

Dodajmy do tego dbałość władz miasta o rozwój infrastruktury. Szczecin ma znaczące osiągnięcia, którymi może się pochwalić także w Europie.

**Miejskie plusy i minusy są tematem na długą rozmowę, ale może następnym razem. Na razie dziękuję.**

JACEK JASIEWICZ