

21.06.2019

W 2019 roku mija 30 lat od nawiązania stosunków dyplomatycznych pomiędzy Polską a Koreą Południową. Ze względu na rosnący potencjał dwustronnej współpracy, pod koniec maja zaprezentowano w Seulu raport "Poland, Land of Opportunities" (Polska, Kraj Możliwości) przygotowany przez Polską Agencję Inwestycji i Handlu (PAIH) oraz niezależną firmę doradczą JP Weber.

W warszawskim biurze JP Weber spotykam się z dr. Marcinem Dudarskim, partnerem zarządzającym, radcą prawnym oraz współautorem raportu, a także z Chan Woo Bin, Associate Partnerem i szefem Korean Desk w JP Weber.

Rafał Tomański, Business Insider Polska: Jaka była historia przygotowania tego raportu i nawiązania współpracy z koreańskimi firmami w Polsce?

Dr Marcin Dudarski, partner zarządzający JP Weber: Zacznę może od kilku słów na temat naszej firmy. Od prawie 20 lat specjalizujemy się w projektach z obszaru fuzji i przejęć, doradztwie transakcyjnym oraz restrukturyzacjach. Główny nacisk kładziemy na projekty o charakterze transgranicznym. Firmy azjatyckie chętnie korzystają z naszego portfela usług, stąd tak intensywna praca z inwestorami, którzy wybierają Polskę jako właściwe miejsce dla lokalizacji inwestycji. Jesteśmy również współzałożycielem globalnej organizacji Eight International specjalizującej się w dziedzinie doradztwa transakcyjnego i restrukturyzacji, co znacząco ułatwia nam realizację projektów z Klientami międzynarodowymi.

Mamy ponad 60-osobowy zespół i dwa biura w Polsce, w Warszawie i Wrocławiu. Firmę zaczęliśmy budować jako pewnego rodzaju startup. Wiem, że słowo „startup” brzmi dość nietypowo w odniesieniu do firmy działającej w branży doradczej, ale tym właśnie byliśmy, w dzisiejszym rozumieniu tego słowa. Przez te wszystkie lata budowaliśmy swoje kompetencje i zdobywaliśmy doświadczenie. Dzisiaj możemy śmiało powiedzieć, że w niczym nie ustępujemy firmom z tzw. wielkiej czwórki, z resztą wielu pracowników tych firm rozwija teraz swoją karierę u nas.

W pierwszych latach działalności JP Weber wspierało niemieckie firmy, które chciały inwestować w Polsce, a dzięki temu, że jeden z naszych czterech partnerów jest Niemcem łatwiej było nam budować zaufanie. To, że dwóch naszych partnerów, urodzonych w Polsce, wychowywało się i studiowało w Niemczech, oraz moja osoba będąca po wschodniej stronie Odry pozwalało nam na skuteczne budowanie tych transgranicznych kompetencji. Zdawaliśmy sobie sprawę, że niemiecka specyfika prowadzenia biznesu jest w stanie zapewnić jakość potrzebną wówczas na polskim rynku.

W 2004 roku Polska weszła do UE i rynek BIZ otworzył się na pozaeuropejskie firmy, wtedy po raz pierwszy w naszym portfolio klientów pojawiły się firmy z Azji. Dostrzegliśmy zainteresowanie kilku południowokoreańskich firm, które szukały możliwości wejścia do Polski. Tam, gdzie obecnie ulokowało swoją inwestycję LG, pierwotnie miał zainwestować Hyundai (ale ostatecznie wybrał Czechy i Słowację). W połowie negocjowania kontraktu w Polsce przez Hyundai pojawił się także koreański producent opon, Hankook. LG było trzecim inwestorem z tego kraju, który chciał wejść do Biskupic Podgórných pod Wrocławiem.

Ze względu na nasz specyficzny sposób podejścia do klienta – a naszym motto jest wspieranie biznesów z punktu widzenia właściciela firmy - zaczęliśmy rozwijać naszą współpracę z partnerami z Korei. Był 2006 rok i robiliśmy to całkowicie na własną rękę. Wtedy sam pierwszy raz odwiedziłem Koreę. Współpracowaliśmy również ze wspieranym przez koreański rząd Korea Exim Bank z siedzibą w Warszawie. Razem z nimi przygotowaliśmy pierwszy raport z perspektywami dla koreańskich inwestorów. Na pierwszej stronie polecał nas ambasador Korei i w zasadzie od tego czasu zaczęliśmy cyklicznie wizytować naszych partnerów na Półwyspie Koreańskim. Od tamtego czasu współpracujemy też z PAIHem.

Nasze podejście do pracy i zaangażowanie szybko zapewniło nam uznanie ze strony koreańskich partnerów. Dzięki temu teraz możemy pracować dla takich globalnych marek jak LG i Samsung. Generalnie obsługujemy blisko 80 proc. koreańskich firm szukających możliwości wejścia na polski rynek.

Chan Woo Bin, Associate Partner w JP Weber: Zanim dołączyłem do JP Weber pracowałem dla firmy LS Cable, należącej wcześniej do LG Group. Był 2006 rok, mieliśmy biuro na Słowacji, odpowiadałem tam za współpracę z całą Europą. Podjąłem decyzję o przeniesieniu biura do Polski, ponieważ miałem wrażenie, że Polska oferuje o wiele większe możliwości niż Słowacja, i to pod każdym względem: siły roboczej, infrastruktury, możliwości dalszego rozwoju. W regionie była obecna już KIA i firma Samsung, ale ta druga nie była zadowolona ze swojej inwestycji i szykowała się do przenosin centrali. Wybrałem więc Polskę, a od KOTRA (Koreańskiej Agencji Promocji Handlu i Inwestycji, Korea Trade-Investment Promotion Agency - przyp. red.) dostałem rekomendacje odnośnie dalszego wchodzenia we współpracę z polskimi firmami. Nawiązałem kontakt z JP Weber i szybko odniosłem wrażenie, że ich sposób działania bardzo pasuje do mojego stylu pracy. Sam pracowałem szybko, wszystko działo się w trybie bardzo popularnym w Korei (nazywa się to po koreańsku "ppalli ppalli", dosłownie "szybko, szybko" - przyp. red.), partnerzy odpowiadali na moje pytania o dowolnej porze dnia i nocy, a ja dzięki temu miałem czas na kontakt z moimi partnerami w Korei. Bardzo mi się to podobało i tak zaczęliśmy pracować razem.

Marcin Dudarski: Warto podkreślić, że rozpoczęliśmy pracę dla Koreańczyków zupełnie sami, bez wsparcia komponentu koreańskiego. Byliśmy zorientowani na wyniki i to podejście zjednywało nam Klientów i ich szacunek oraz zaufanie. Mieliśmy do dyspozycji zespół złożony jedynie z Polaków. Publikacja pierwszego raportu i zacieśnianie współpracy z kolejnymi instytucjami z Korei pozwalało nawiązywać kontakty z kolejnymi firmami i czebolami (biznesowymi konglomeratami - przyp. red.). Praca z Chan Woo Binem na pokładzie dawała nam z kolei jeszcze większe możliwości działania w ramach departamentu poświęconemu wyłącznie interesom z tym krajem. Chan Woo Bin studiował w USA, znał europejskie realia, biegle poruszał się w językach i biznesowych trendach, miał doświadczenie w sprzedaży w Europie. Dzięki temu pracując dla nas łatwiej było mu wyjaśnić niektóre wątpliwości koreańskim firmom. Drogą prób i błędów doszliśmy do tego miejsca, w którym jesteśmy obecnie.

Jaka jest zatem z koreańskiej perspektywy Polska jako rynek?

Chan Woo Bin: Z mojej perspektywy Polska bardzo się zmienia, przez ostatnie dziewięć lat nawet bardziej niż kiedykolwiek wcześniej. Na początku drugiej dekady XXI wieku w Korei mówiło się, że Polska jest "Chinami Europy", niczym wielka fabryka o nieskończonych możliwościach. Teraz jest jednak inaczej. Po latach konsekwentnego wzrostu, po dobrych wynikach gospodarczych nienaruszonych nawet przez kryzys związany z upadkiem Lehman Brothers Polacy sądzą, że osiągnęli poziom kraju rozwiniętego. Nie należy jednak zapominać, że wciąż macie ogromny potencjał produkcyjny i ta pierwotna ocena jako wielkiej fabryki pozostaje wciąż ważna. Obecna Polska ma teraz na pewno więcej do powiedzenia w zakresie innowacji oraz IP, ale to właśnie zdolności produkcyjne dają potencjał do wzrostu. Jeżeli pojawiają się problemy z finansowaniem, w pierwszej kolejności zrezygnuje się z IP, natomiast bycie „fabryką” sprawdzi się także w gorszych czasach.

Marcin Dudarski: Z naszej perspektywy zmiany widać także po tym, czego poszukują nasi klienci. Z początku zgłaszały się do nas firmy produkcyjne, którym zależało na pozyskiwaniu odpowiednich pracowników. Następnie przyszła fala firm z branży konstrukcyjnej dostrzegających możliwości specjalistycznych inwestycji jak np. spalarnie, elektrownie - chodziło nie tylko o zwykłe inwestycje infrastrukturalne jak autostrady. Po nich obserwowaliśmy zainteresowanie ze strony przemysłu zajmującego się elektromobilnością. To oni obecnie zapewniają Polsce możliwość rozpoczynania produkcji towarów wyjątkowych na skalę europejską. Podobnych nie wytwarza się nigdzie indziej na całym kontynencie.

Chan Woo Bin: Chodzi np. o LiPF₆, czyli heksafluorofosforan litu, elektrolit potrzebny przy budowie nowoczesnych ogniw litowo-jonowych (stanowi ok. 60-70 proc. objętości całego ogniwa litowo-jonowego). W skład nowoczesnego ogniwa tego typu wchodzi cztery główne części: anoda, katoda, separator i elektrolit. Fabryka dwóch pierwszych powstaje właśnie pod Nysą. My zajmujemy się separatorem (najważniejszym graczem jest SK Innovation, drugim LG) i elektrolitem. To są produkty bardzo zależne od koreańskich innowacji. Najwięcej patentów na ogniwa jest w Korei, Japonii i Chinach. Liderem jest LG Chemical, za nim znajduje się Panasonic, ale Japończycy współpracują jedynie z Teslą. Kontrakt LG z firmami z Europy wynosi co najmniej 10 mld euro i jego wartość ciągle rośnie. Skala wzrostu jest naprawdę nieskończona.

Marcin Dudarski: Obserwujemy także rosnące zaangażowanie instytucji finansowych polskim rynkiem. Pracujemy obecnie dla dwóch banków: Shinhan Bank we Wrocławiu i Woori Bank w Katowicach (odpowiednio najstarszy i jeden z największych koreańskich banków - Shinhan oraz Woori - szósty największy bank Korei Południowej pod względem aktywów - 284 miliardy dolarów. Instytucja ma 20 milionów klientów i zatrudnia 15 tys. osób. Bank powstał w 1899 r., a jego siedziba znajduje się w Seulu - przyp. red.).

Czy obserwujecie jakieś skutki wojny handlowej w kontaktach z klientami?

Marcin Dudarski: Zdecydowanie to duża szansa dla naszego regionu. Obserwujemy nasilającą się rywalizację o przyciąganie inwestycji w zakresie elektromobilności. Warto podkreślić w tej sytuacji, że Polska wciąż nie w pełni wykorzystuje swój potencjał. Zabrzmia to może nieco dziwnie, ale odnoszę wrażenie, że w porównaniu z konkurentami jesteśmy zbyt szczerzy w tym, co proponujemy. Czechy, Węgry, czy nawet takie rozwinięte kraje jak Francja czy Niemcy zawsze obiecują więcej, przy czym rzadko kiedy wywiązują się ze wszystkich obietnic. Polska traci inwestycje, ponieważ partnerzy z Azji, gdy zdecydują się już na wejście do jakiegoś kraju, to pomimo niespełnionych obietnic nie rezygnują z kontynuowania projektu, nie ryzykują utraty twarzy i swojej wiarygodności. Aby wzmocnić wizerunek Polski pracujemy obecnie nad porównawczym raportem, obejmującym historycznie projekty inwestycyjne, które zostały zrealizowane i przedstawimy w nich benefity firm, które zdecydowały się na inwestycje w naszym kraju.

Jak oceniacie współpracę z nową organizacją biur handlowych prowadzonych przez PAIH - obecnie są to tzw. ZBH, wcześniej były to WPHI podlegające ambasadom.

Marcin Dudarski: Z pełnym przekonaniem mogę powiedzieć, że to zmiana na lepsze. Widzimy jak dobrze przygotowywane są obecnie materiały przez PAIH, jaka praca wkładana jest z ich strony w budowanie relacji z partnerami na miejscu. Dobrym przykładem jest choćby biuro w Seulu, gdzie prezentowaliśmy raport pod koniec maja.

Chan Woo Bin: Ja też potwierdzam, że z koreańskiej perspektywy poziom profesjonalizmu jest wysoki i firmy koreańskie czują się bezpiecznie planując nawiązanie kontaktów na polskim rynku przy takim wsparciu.

Czy dostrzegacie potencjał biznesowy w zjednoczeniu obu Korei?

Chan Woo Bin: To byłaby ogromna szansa na dalsze inwestycje, przede wszystkim infrastrukturalne - na Południu ok. 10 proc. PKB pochodzi z tego źródła, ale kończą się już możliwości dalszego rozwoju. Natomiast Północ będzie potrzebować wszystkiego, każdego rodzaju inwestycji i wsparcia. Gdybym był inwestorem z zagranicy, zainwestowałbym najpierw na Południu i byłbym spokojny o możliwość wejścia na Północ w przypadku zjednoczenia. Dla porównania taka inwestycja w Chinach byłaby już nie do wycofania, jeżeli sytuacja by się zmieniła. Korea Południowa to wolny rynek z przejrzystymi zasadami. Jeżeli doszłoby do zjednoczenia, nasze Południe zmieniłoby swój status "wyspy" odciętej od połączeń drogą lądową z resztą świata.

Marcin Dudarski: Bylibyśmy gotowi na obsługę takich inwestycji. W szczególności mając doświadczenie wynikające z niemieckich korzeni i obecności na niemieckim rynku. Gdy upadał Mur Berliński i Niemcy Zachodnie łączyły się ze Wschodnimi, Koreańczycy przyglądali się temu procesowi z uwagą. My moglibyśmy służyć naszym doświadczeniem, jeżeli doszłoby do zjednoczenia Korei.

Źródło:

<https://businessinsider.com.pl/firmy/jp-weber-o-konsultingu-dla-korei-poludniowej-i-polskim-ryнку/my7ylf9>