

Bumar nie chce gwiazdnych wojen

Nie jestem lordem Vaderem, a Bumar nie jest imperium zła - twierdzi prezes.

Proponuje współpracę krajowym i zagranicznym partnerom. Chce też pomagać przy budowie fabryk poza Polską

Katarzyna
Kapczyńska

k.kapczyńska@pb.pl ☎ 22-333-98-16

Systemy obrony przeciwlotniczej i przeciw-rakietowej, modernizacja Leopardów, obro- na nabrzeży, samoloty i helikoptery oraz wieże bezzałogowe. To zakupowe prioryte- ty resortu obrony. Donald Tusk w drugim exposé oszacował, że polski rząd do 2022 r. wyda na zakup uzbrojenia nawet 100 mld zł. Spora część może trafić do polskich zakła- dów, bo – jak zapowiedział premier – rządo- we zakupy mają się przyczynić do tworzenia miejsc pracy na rodzimym rynku.

– Nareszcie branża zbrojeniowa została potraktowana jako sektor, który może być inwestycyjnym wehikułem gospodarki, a nie kulą u nogi, przysparzającą jedynie proble- mów skarbowi państwa. Bumar może być liderem w większości, a może nawet we wszystkich, zapowiedzianych przez resort obrony programach zakupowych – zapew- nia Krzysztof Krystowski, prezes Bumar.

Tarcza i motto

Priorytetem jest uczestnictwo grupy w budo- wie tarczy antyrakietowej.

– Kregosłupem tarczy będą systemy in- formacyjne i teleinformatyczne, które nasza grupa jest w stanie zaoferować armii. Budując tarczę, Polska będzie potrzebowała także ra- kiet średniego zasięgu (powyżej 50 km), krótkiego (6-20 km) i bardzo krótkiego (2-6 km). W ostatniej kategorii możemy zaoferować wojsku rakietę Grom, jeden z najnowocze- śniejszych pocisków na świecie. Pracujemy nad jej ulepszeniem. Rozpoczęliśmy też pra- ce badawczo-rozwojowe nad rakieta prze- ciwlotniczą krótkiego zasięgu i w ciągu kilku lat możemy ten produkt zaoferować naszej armii. Przy dostawach rakiet o zasięgu śred- nim jesteśmy otwarci na współpracę mię- dzynarodową – mówi Krzysztof Krystowski, prezes Bumar.

Współpraca to najnowsze motto Bumar.

– Do tej pory Bumar był postrzegany jako imperium zła, walczące z rebeliantami, ale ja nie nadaję się na lorda Vadera. Sami będzie- my inwestować w nowoczesne technologie, ale chętnie wejdziemy także w kooperację, nie tylko z firmami zagranicznymi, ale także krajowymi – mówi Krzysztof Krystowski.

Kooperacja pozwoliłaby uniknąć polsko- polskiej konkurencji.

– Huta Stalowa Wola (HSW) wraz z WB Electronics podpisały porozumienie w spra- wie badań nad koncepcją wieży bezzało-

1,7

mld zł ▶ To szacun- kowe przycho- dy Bumaru po trzech kwartałach tego roku. Spółce raczej nie uda się osiągnąć ubiegłorocznej sprzedaży na pozio- mie 3 mld zł.

18,4

mld zł ▶ Tyle wynosi dziewięciomiesięcz- ny zysk netto hol- ding. W ubiegłym roku Bumar miał 100 mln zł straty, a po przeszacowaniu aktywów jej wartość sięgnęła 500 mln zł.



▶ **ROZGRZEWKĄ NOSOROŻCA:** Logo i maskotka Bumaru jest nosorożec. Zwierzę powolne, ale silne i z dużym potencjałem. Taki też jest Bumar, tylko trzeba go trochę rozruszać – mówi Krzysztof Krystowski, prezes Bumar. [FOT. MAREK WIŚNIEWSKI]

gowej do pojazdów pancernych. My tak- że mamy opracowaną koncepcję wieży. Zaproponowałem obu partnerom współpra- cę – deklaruje Krzysztof Krystowski.

Wewnętrznej konkurencji mogą także zapobiec przekształcenia własnościowe. Zgodnie z planem resortu skarbu, HSW ma połączyć się z Bumarem.

– Huta stanie się wówczas liderem naszej dywizji pancernej, co pozwoli grupie Bumar powalczyć o kontrakty na dostawę tego typu sprzętu dla polskiej armii – mówi szef hol- ding.

Eksportowy snajper

Krzysztof Krystowski liczy także, że Bumar będzie uczestniczyć w modernizacji Leopardów. Chce również, we współpracy z naukowcami wojskowymi, opracować nową wersję lekkie- go czołgu pod kryptonimem Anders.

Na tym ambitne plany spółki się nie koń- czą. Bumar planuje zarabiać nawet na za- mówieniach lotniczych, choć grupa nie jest kojarzona z tym rynkiem.

Tomasz Siemioniak, minister obrony narodowej, uważa jednak, że polskie fir- my nie mogą liczyć tylko na zamówienia z krajowej armii. Muszą wyruszyć za gra- nicę. Do tej pory zbrojeniowy eksport nie był naszą mocną stroną.

– Teraz sporo się zmieni. Do końca roku przedstawimy strategię zakładającą podwo- jenie sprzedaży w ciągu 5 lat [firma miała 3 mld zł przychodów w 2011 r. – red.]. Dwa razy szybciej niż sprzedaż na rynek krajo- wy będzie wzrastać eksport – zapowiada Krzysztof Krystowski.

Bumar chce także inwestować za granicą.

– W eksporcie chcę być snajperem, a nie żołnierzem z karabinem maszyno- wym. Nie będziemy, jak dotychczas, skła- dać ofert uczestnictwa w niemal wszyst- kich światowych przetargach, licząc, że może jakiś uda się wygrać. Bumar skupi się na współpracy z 10-15 krajami, do których

będzie wysyłać systemy obronne. Jesteśmy nawet gotowi współpracować przy budo- wie fabryk zbrojeniowych, udzielając na- szym partnerom wsparcia technologiczne- go – twierdzi Krzysztof Krystowski.

Szczegółów na razie nie ujawnia.

W nowej strategii Bumar przygotowuje się także do zmian właścicielskich – na począ- tek przekształci się w spółkę akcyjną. Rząd planuje wprowadzenie holdingu na giełdę. Bumar chce z parkietu pozyskać kapitał na innowacje i konsolidację polskiego ry- nku obronnego. Krzysztof Krystowski nie wyklucza nawet zakupu prywatnych firm z branży, działających na polskim rynku.

OKIEM EKSPERTA

Po to powstała grupa

ŚLAWOMIR KUŁAKOWSKI
prezes Polskiej Izby Producentów na rzecz
Obronności Kraju

Każdy program modernizacji naszych sił zbrojnych jest wyzwaniem dla Bumar. Nie wyobrażam sobie, by na- rodowy holding nie brał w nim udziału jako lider lub jeden z kluczowych partnerów.

Programy resortu obrony będą realizowane do 2022 r. Teraz jest najlepszy moment, by Bumar określił, jakie systemy może wojsku oferować samodzielnie, a do jakich powinien zaprosić kooperantów. Jeśli w dostawach dla armii Bumar nie będzie odgrywał pierw- szoplanowej roli, będzie to oznaczało, że budowa takiej grupy minęła się z celem.