



Zakłady Mechaniczne Tarnów



Broń z Tarnowa stale na topie



Po 2 latach na stanowisku prezesa ZM Tarnów właśnie został pan wybrany na drugą kadencję, ale staż pracy w firmie ma pan znacznie dłuższy. To doświadczenie procentuje?

– 2 lata temu byłem jedynym kandydatem do funkcji prezesa, nikt nie chciał się podjąć tego zadania w ówczesnej kondycji firmy. W tym roku miałem sześciu rywali – okazało się, że można wyprowadzić przedsiębiorstwo z dołka. Pracuję w firmie 31 lat. Doświadczenia tego okresu były bardzo pomocne, podobnie jak znajomość branży, niemniej w biznesie liczy się też intuicja i umiejętność doboru ludzi, bo efekt osiąga się w grze zespołowej. Uważam się za dobrego przywódcę, ale doceniam kompetencje osób posiadających wiedzę, której ja nie mam. Obejmując stanowisko prezesa, zwolniłem wielu dyrektorów, którzy hamowali rozwój firmy. Musiałem wymienić kadre, aby optymalnie wykorzystać

Broń nie jest zabawką i nie powinna trafić w niepowołane ręce. Jestem przekonany, że żołnierze WOT zrobią z naszych produktów dobry użytek – mówi Henryk Łabędź, prezes zarządu Zakładów Mechanicznych Tarnów SA

potencjał Zakładów i mieć w zespole ludzi, którzy identyfikują się z moją wizją. Dzięki temu stale inwestujemy w rozwój, m.in. park maszynowy i infrastrukturę zakładów. Pozyskane zamówienia i poprawa kondycji firmy nie są wyłącznie moją zasługą. Kontrakty z wojskiem na „Pilicę” są efektem wieloletnich negocjacji, które ja z sukcesem sfinalizowałem, ale firma jeszcze z nich nie korzysta, bo pierwsza partia prototypów będzie gotowa w 2019 r.

Jaka część produkcji firmy trafia do polskiego wojska, a jaka jest kierowana na eksport?

– Rentowność zamówień zewnętrznych jest większa, ale dostawy na rzecz polskiej armii są dla nas atutem wizerunkowym i mocnym argumentem w rozmowach z partnerami zagranicznymi, którzy doceniają produkty będące na wyposażeniu Sił Zbrojnych. Nie rezygnujemy ze sprawdzonych produktów, bo np. zestaw przeciwlotniczy ZUR-23 do dziś cieszy się popularnością i przyciąga nabywców z Bułgarii, Jordanii, Arabii Saudyjskiej. Jednocześnie stale reagujemy na zapotrzebowanie rynkowe. W tej chwili proporcje zamówień dla pol-

skiego wojska i klientów zagranicznych wynoszą 45 do 55 proc, choć w szczytowych momentach przewaga wartości sprzedaży eksportowej osiąga nawet 70 proc. To zasługa naszego portfolio oraz potencjału wytwórczego i modernizacyjnego, który pozwala nam snuć dalekosiężne plany.

Czy tworzone piąty rodzaj Sił Zbrojnych otwiera państwu kolejną furtkę?

– Tak, nasza broń trafia na strzelnice Wojsk Obrony Terytorialnej i mam nadzieję na przyszłościową współpracę. Dobrze, że krajowe zakłady zbrojeniowe mają swój udział w modernizacji polskiej armii, w tym wyposażeniu oddziałów WOT. Podpisaliśmy umowy na UKM, liczymy na transakcję na lekkie moździerze zmodernizowane na potrzeby WOT. Zupełną nowością jest autorski wyborowy karabin maszynowy, opracowany w naszym centrum badawczym. Broń nie jest zabawką i nie powinna trafić w niepowołane ręce. Jestem przekonany, że żołnierze WOT są potrzebni i zrobią z naszych produktów dobry użytek.

Rozmawiała Marlena Szczęsna