

RYNKOWA SYNERGIA, ROZWÓJ KADR I PROJEKTY KOMERCYJNE. NOWA STRATEGIA SENER POLSKA W PRAKTYCE

Sukces rynkowy - szczególnie w branży kosmicznej - zależy w dużym stopniu od skuteczności w budowaniu sieci powiązań technologicznych i społeczno-gospodarczych. Wraz z publikacją nowego [Raportu Oddziaływania Społecznego](#), spółka SENER Polska chce zaakcentować właśnie ten aspekt swojej działalności. W dokumencie zwraca uwagę na wspieranie rozwoju polskich kadr, współpracę z ośrodkami akademickimi oraz włączanie lokalnych partnerów do łańcucha dostawców europejskich projektów kosmicznych.

Wzorem ubiegłych lat i wydanych dotąd dwóch edycji opracowania, firma SENER Polska opublikowała Raport Oddziaływania Społecznego 2019, w którym dzieli się aktualnym opisem swojego wkładu w rozwój polskiego sektora kosmicznego. Będąca częścią międzynarodowej grupy SENER (z ponad 50-letnim doświadczeniem w sektorze kosmicznym) spółka rozpoczęła działalność *space'ową* na polskim rynku w szczególnym dla niego momencie - przypadającego na 2012 rok przystąpienia Polski do Europejskiej Agencji Kosmicznej.

Na początku 2018 roku, posiadając już ugruntowaną pozycję, firma wydała pierwszą edycję raportu z informacjami na temat skali dotychczasowego oddziaływania społeczno-gospodarczego. Zobowiązanie do wydawania takich corocznych sprawozdań firma przyjęła na siebie dobrowolnie, uznając to za najlepszy sposób wykazania przed opinią publiczną swojego wkładu i wielostronnych korzyści, jakie niesie za sobą jej działanie w polskim przemyśle kosmicznym.

Czytaj też: [Naziemna misja sektora kosmicznego. Budowa kadr i rozwój świadomości \[ANALIZA\]](#)

Warszawski oddział firmy specjalizuje się w kosmicznej inżynierii mechanicznej i realizuje zamówienia m.in. w ramach głównych misji ESA, co - jak przekonują przedstawiciele firmy - poszerza polskie portfolio projektów kosmicznych i rodzime *space heritage* (doświadczenie w produkcji urządzeń, które znalazły się w przestrzeni pozaziemskiej).

Opublikowany Raport Oddziaływania Społecznego 2019 podsumowuje aktualne działania SENER Polska na rzecz krajowego sektora w kontekście celów szczegółowych Polskiej Strategii Kosmicznej - zwracającej uwagę na konieczność podnoszenia konkurencyjności oraz budowę jego kadr. Jako firma średniej wielkości, zatrudniająca obecnie 40 pracowników, SENER Polska pozostaje zorientowana zarówno na projektowanie i produkcję mechanizmów wspólnie z partnerami, jak i zwiększanie liczby pracowników polskiego sektora kosmicznego oraz ich kompetencji.

Od projektów do produktów

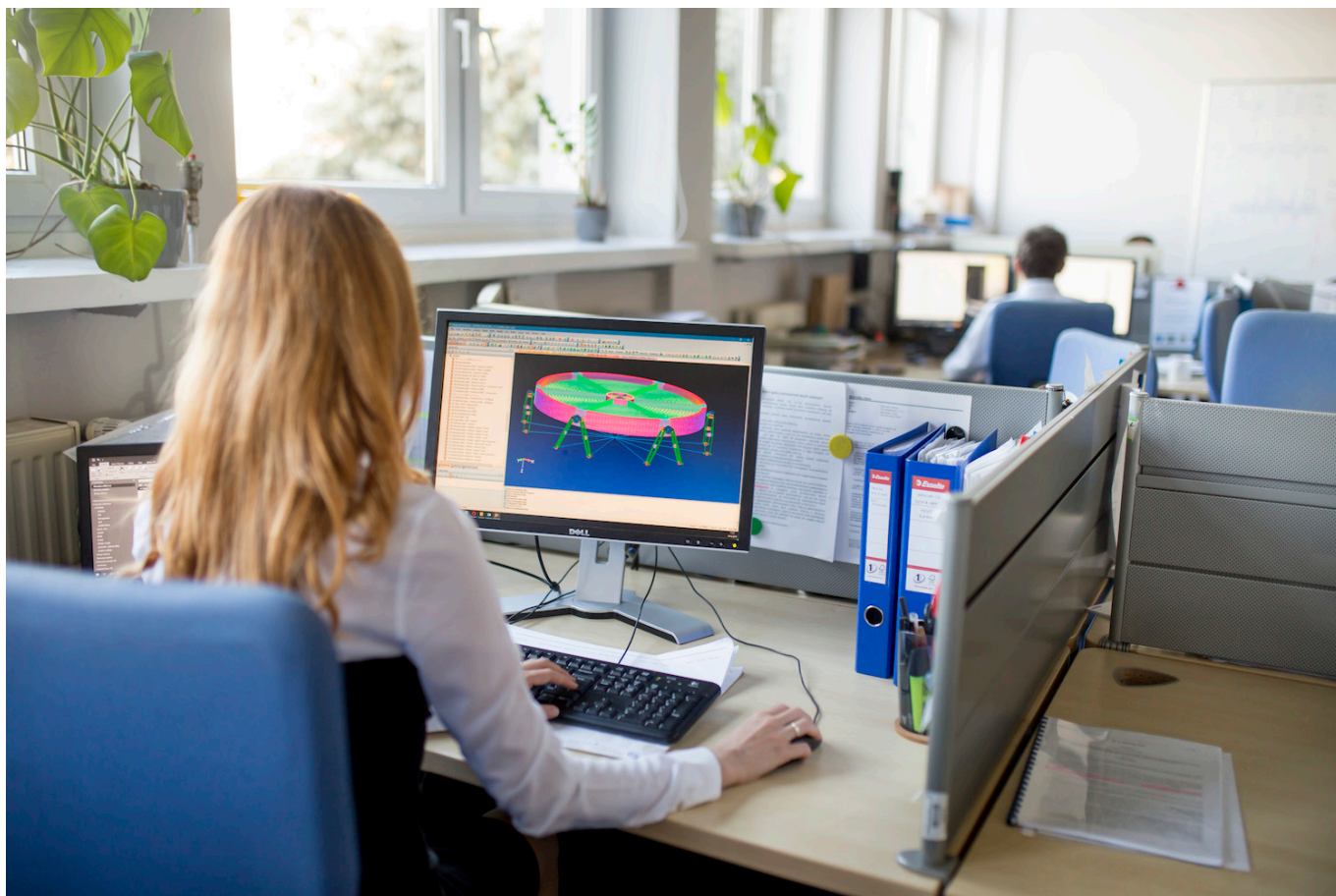
Firma zwraca uwagę na zmianę swojej strategii biznesowej – odchodzenie od modelu projektowego (polegającego na produkcji pojedynczych, dedykowanych i unikatowych egzemplarzy mechanizmów do konkretnej misji kosmicznej) na rzecz modelu produktowego, czyli oferowania serii urządzeń, które mogą być produkowane w większej liczbie i szybciej, na potrzeby np. wielu pojazdów kosmicznych.

Po zdobyciu doświadczenia w produkcji modeli lotnych mechanizmów, skupiliśmy się na rozwoju produktów o zróżnicowanych parametrach, mających zastosowanie zarówno w misjach kosmicznych ESA, jak i projektach komercyjnych – pierwszą naszą linią produktów są urządzenia podtrzymująco-zwalniające. Większa produkcja i udział w programach spoza budżetu ESA oznaczają więcej możliwości i większą rozpoznawalność polskiego przemysłu na międzynarodowym rynku kosmicznym.

dr Ilona Wojtkiewicz, dyrektor rozwoju SENER Polska

Podejście produktowe ma pozwolić na dalsze uczestniczenie w misjach kosmicznych ESA, jak i zdobywanie kontraktów w projektach komercyjnych. „W 2019 roku 30 proc. wszystkich naszych nowych kontraktów stanowiły te zdobyte na wolnym rynku jako projekty komercyjne - przykładem jest kontrakt na zaprojektowanie i produkcję urządzeń do montażu nowych, elektrycznych satelitów Electra” – mówi dr Ilona Wojtkiewicz, dyrektor rozwoju SENER Polska.

Czytaj też: [SENER podejmuje współpracę z PW. Na rzecz kształcenia kadr dla sektora kosmicznego](#)



Fot. SENER Polska

Jak wyjaśnia przedstawicielka firmy, zgodnie z zasadą zwrotu geograficznego do firm z każdego kraju członkowskiego trafiają zamówienia o łącznej wartości zbliżonej do wysokości wpłacanej składki. Do niedawna jej wysokość wyznaczała „szklany sufit” polskiego rynku kosmicznego, bo nie istniały inne znaczące źródła finansowania, a spółki nie były jeszcze zdolne do pozyskiwania zamówień w pełni komercyjnych. Sytuacja jednak zaczęła się zmieniać.

Budowa kadr

Budowa kadr na potrzeby sektora kosmicznego jest wymieniona jako jeden z celów szczegółowych Polskiej Strategii Kosmicznej, przewidziany do realizacji w perspektywie roku 2030. SENER Polska inwestuje zatem w kapitał ludzki – zarówno ten świeży, który dopiero wchodzi na rynek, jak i doświadczonych, wieloletnich pracowników, którzy mają szansę nadal doskonalić swoje kompetencje.

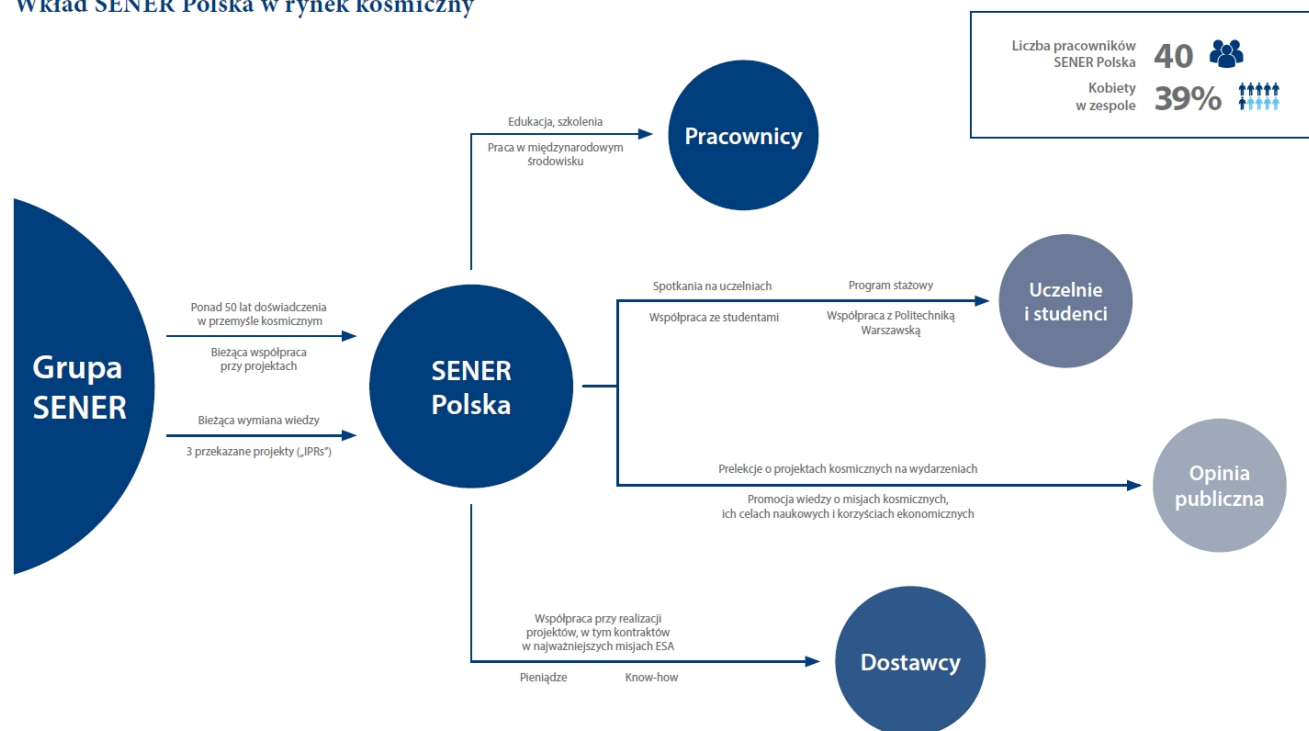
Znalezienie wykwalifikowanych inżynierów z doświadczeniem jest trudne. Mamy bowiem rynek, który z jednej strony jest ograniczony niewielką liczbą firm, a z drugiej na tyle chłonny, że specjaliści szybko znajdują zatrudnienie. Kilka lat członkostwa w ESA wzbudziło zainteresowanie i umożliwiło ludziom rozwój, ale jest ich wciąż niewielu.

dr Ilona Wojtkiewicz, dyrektor rozwoju SENER Polska

W 2019 roku firma podpisała umowę z Politechniką Warszawską, której celem jest przygotowanie studentów do pracy w sektorze kosmicznym. Dwóch pracowników firmy rozpoczęło również udział w programie doktoratów wdrożeniowych realizowanych wspólnie z uczelnią. „Firmy inżynieryjne, jak SENER, potrzebują ludzi wykształconych w mechanice czy robotyce – idealnie, gdyby takie osoby miały doświadczenie w sektorze kosmicznym, ale jeśli go nie mają, to nie jest duży problem” – zastrzega dr Ilona Wojtkiewicz. „Jesteśmy w stanie szybko wdrożyć zdolną osobę w specyfikę naszych projektów, metod zarządzania, jakości i ECSSów, czyli europejskich standardów dla naszej branży.”

Czytaj też: [SENER Polska wspiera budowę kadr dla sektora kosmicznego](#)

Wkład SENER Polska w rynek kosmiczny



Ilustracja: SENER Polska

Aby zapewnić stały dopływ pracowników należy uczynić rynek atrakcyjnym i stworzyć odpowiednio dużą liczbę miejsc pracy. To z kolei wymaga, aby firmy były rentowne i pozyskiwały nowe projekty, a to z kolei łączy się z kwestią polskiej składki do ESA i pieniędzy, które wracają do naszego przemysłu kosmicznego. Póki co więc rekrutacje „inżynierskich perełek” zajmują dużo czasu.

dr Ilona Wojtkiewicz, dyrektor rozwoju SENER Polska

W opracowaniu podkreśla się też, że SENER Polska jest firmą szczególnie zaangażowaną w nawiązywanie i podtrzymywanie relacji ze studentami, kontynuując od kilku lat program spotkań na uczelniach technicznych. Zgodnie z deklaracjami, od 2017 roku wzięło w nich udział ponad 600 osób

(przeszło 200 z czterech uniwersytetów w samym 2019 roku). Prowadzony jest także program współpracy ze studentami uczelni technicznych, którzy zdobywają praktyczne umiejętności uczestnicząc w projektach kosmicznych. Oprócz tego, firma inwestuje w ciągły rozwój już posiadanych pracowników. I tak, w minionym roku personel firmy przeznaczył ponad 705 godzin na szkolenia i edukację. Co więcej, pięciu zatrudnionych członków zespołu jest w trakcie studiów finansowanych przez SENER Polska.

Włączanie polskich dostawców w globalny rynek kosmiczny

Raport Oddziaływania Społecznego 2019 przedstawia konkretne dane liczbowe, związane z działalnością spółki. W pierwszej kolejności wskazywana jest liczba 72 polskich firm i instytucji, które współpracują z SENER Polska przy różnych projektach – w 2019 roku firma realizowała ich łącznie 16. „Trudno mi jednoznacznie powiedzieć, czy sieć naszych dostawców będzie się powiększać w dotychczasowym tempie. To zależy nie tylko od możliwości SENER Polska, ale także lokalnych firm i kondycji rynku. Mam wątpliwości czy obecnie w naszym kraju istnieje dużo więcej firm, które mają kompetencje, aby stać się dostawcami dla sektora kosmicznego” – mówi dr Ilona Wojtkiewicz.

Czytaj też: [SENER Polska rozwija technologię urządzeń do montażu satelitów](#)



Fot. SENER Polska

Dostawcy odgrywają bardzo ważną rolę w każdym naszym projekcie. Polskie firmy produkują dla nas zarówno małe, precyzyjne części, jak

również większe struktury do urzędzeń mechanicznych. Za każdym razem zwracamy uwagę, aby wraz z zamówieniem przekazywać jak najwięcej wiedzy technicznej.

dr Ilona Wojtkiewicz, dyrektor rozwoju SENER Polska

W ogólnym rozrachunku, SENER Polska deklaruje gotowość do pełnienia roli istotnego ośrodka technologiczno-kompetencyjnego w skali polskiego sektora kosmicznego i zarazem łącznika z zagranicznym przemysłem kosmicznym. Wskazywane związki z międzynarodową grupą przemysłową mają sprzyjać rozwojowi firmy i skupionej wokół niej coraz szerszej sieci podwykonawców na globalnym rynku wysokich technologii.

Z pełną treścią najnowszego Raportu Odpowiedzialności Społecznej firmy SENER Polska można zapoznać się [w tym miejscu](#).

Tekst powstał we współpracy z SENER Polska.