

Belgia jest coraz bardziej atrakcyjnym rynkiem dla polskich pracowników. W opinii szefów polskich firm, które działają na terenie krajów Beneluksu, duża w tym zasługa Jerzego Buzka. – Dzięki niemu polskie firmy i pracownicy są w Belgii rozpoznawalni i mają znacznie lepszą opinię, niż jeszcze kilka lat temu – mówią.

W tym miesiącu, po ponad pół roku starań, na rynek belgijski wchodzi firma Work Express, polska agencja pracy tymczasowej z bogatym doświadczeniem w prowadzeniu projektów europejskich, przede wszystkim w Niemczech i na terenie Francji. Firma przeprowadziła screening rynku belgijskiego, który wykazał zapotrzebowanie na wykwalifikowanych pracowników. Największe szansę na zatrudnienie mają pracownicy średniego szczebla: cieśle, murarze, spawacze, operatorzy maszyn, ale także kierownicy budów i kierownicy projektów. Szanse są tym większe, że Polacy są na tym rynku coraz lepiej postrzegani.

- Polski pracownik jest po prostu konkurencyjny. Bardziej wydajny, skupiony wyłącznie na pracy, bo wyjeżdża, żeby wykonać określone zadania. Nie ma zbędnych bodźców i problemów zewnętrznych, a ponadto jest lojalny, bo jedzie na konkretny kontrakt, więc nie szuka w tym czasie innego zatrudnienia – mówi Łukasz Kręski, wiceprezes Work Express.

Rynek ten jest też zresztą bardzo atrakcyjny dla Polaków. Zarobki są dwu lub nawet trzykrotnie wyższe niż w Polsce (minimalna płaca wynosi 1283 euro miesięcznie, wykwalifikowani specjaliści są w stanie zarobić 3000 euro i więcej), a ich wysokość jest chroniona prawem - nie mogą różnić się od zarobków pracowników z innych krajów zatrudnionych w ramach tego samego projektu.

Buzek otwiera trudny rynek

Rynek belgijski jest otwarty dla pracowników Unii Europejskiej, w tym dla Polaków, odkąd wstąpiliśmy do UE. Jak przyznaje Agnieszka Durlik-Khouri, ekspert Krajowej Izby Gospodarczej, która zrzesza m.in.

Polsko-Belgijsko-Luksemburską Izbę Handlową, jego specyfiką jest jednak to, że mniejsze firmy wciąż mają mniejsze szanse na przebicie się.

- Belgowie postrzegają Polaków jako dobrych pracowników, głównie z branży budowlanej. Polski biznes także jest w Belgii postrzegany pozytywnie. Jednak relacje handlowe oparte są głównie na współpracy dużych koncernów międzynarodowych, firmy z sektora MŚP mają mniejszy udział w wymianie handlowej – mówi Agnieszka Durlik-Khouri.

Opinię tę potwierdza Łukasz Kręski. Przyznaje, że choć Work Express to firma duża (zatrudnia powyżej 250 pracowników), uzyskanie pozwolenia na działalność na nim i przejście przez szereg obwarowań prawnych i administracyjnych, zajęły wiele miesięcy.

- Musieliśmy między innymi uzyskać certyfikat MSZ zezwalający na działalność firmy na rynku belgijskim i wpłacić 70 tys. euro kaucji do Funduszu Gwarancyjnego – zdradza Kręski. - To bariery, na przejście których wielu firm polskich, szczególnie z sektora MŚP, po prostu nie stać – dodaje.

Co ciekawe w trakcie starań o pozwolenia okazało się, że „wytrychem” podczas wielu rozmów było nazwisko Jerzego Buzka. – Buzek zrobił w Belgii więcej dobrego dla polskiego biznesu, niż wcześniej całe lata dyplomacji – podsumowuje Łukasz Kręski.

- Dzięki jego pozycji w Unii Europejskiej i zaangażowaniu w utrzymanie dobrych relacji pomiędzy krajami "dawnej piętnastki", a nowymi członkami Belgowie doceniają rolę Polski w budowaniu silnych struktur unijnych – dodaje Agnieszka Durlik-Khouri. - Coraz rzadziej postrzegają nas również jako naród, który działa impulsywnie i nie ma zdolności do planowania. To ważne dla relacji biznesowych, które coraz częściej oparte są na długotrwałych relacjach, a nie incydentalnych umowach podwykonawczych.

Doświadczenie na Zachodzie

W rozpoczęciu działalności na rynku belgijskim z pewnością pomaga też doświadczenie. Dla Work Express Belgia, jako sąsiad Francji, była naturalnym kierunkiem rozwoju działalności na Zachodzie Europy. Pierwszy francuski kontrakt Work Express ruszył w listopadzie 2005 r., (rekrutacja pierwszej ekipy górników - operatorów sprzętu i cieśli tunelarskich - do budowy tunelu w Alpach z Grupą Razel. Potem zamówienia – głównie z sektora budowlanego -

zaczęły rosnać lawinowo. Polacy pojechali do pracy m.in. na budowach realizowanych przez Grupę Leon Grosse (głównie cieśle szalunkowi), a od 2007 do prac w sektorze przemysłowym zaczęli wyjeżdżać wysoko wyspecjalizowani spawacze i monterzy. W 2008 pojawiły się zamówienia z branży przetwórstwa spożywczego i pracę nad Sekwaną podjęło kilkudziesięciu polskich rzeźników. W 2009 roku do samej Francji Work Express wysłał 2 razy więcej pracowników tymczasowych niż rok wcześniej. Pracowali oni przy pięciu projektach związanych z budową tuneli, m. in. przy rozbudowie paryskiego metra, czy budowie tunelu drogowego w alpejskim Frejus czy technicznego tunelu kolejowego w Saint Martin La Porte.

Także w Belgii pracownicy Work Express będą zatrudniani głównie w branży budowlanej, przede wszystkim w sektorze publicznym (szpitale, szkoły itp.), przy budowie tuneli, konstrukcji żelbetowych i montażu paneli fotowoltanicznych. Ten ostatni kierunek będzie zupełnie nowym wyzwaniem agencji pracy tymczasowej z Katowic. Firma współuczestniczy już w projekcie na montaż 1080 paneli w szpitalach.

- Kolejnymi rynkami, na których już planujemy rozwój są Holandia, Szwajcaria, Austria (która pierwszego maja 2011 otwiera rynek dla pracowników także z Polski) i Norwegia – zapowiada Artur Ragan, rzecznik Work Express.

Work Express