

## Usługowe Trójmiasto, produkcyjny interior



MARCIN PIĄTKOWSKI

Dyrektor, Invest in Pomerania

Dyskusje dotyczące atrakcyjności inwestycyjnej Pomorza sprowadzają się najczęściej do atrakcyjności inwestycyjnej Trójmiasta. Owszem, nie można zaprzeczyć, że jest ono kołem zamachowym gospodarki całego regionu. Zawsze będzie bezkonkurencyjne z punktu widzenia lokowania inwestycji w branży usług. Co innego jednak, jeśli chodzi o przemysł. Trudno sobie wyobrazić, by inwestor mógł zbudować fabrykę w sercu Gdańska czy Gdyni. W tym tkwi szansa pomorskiego interioru. Tym bardziej, że o relokacji do Polski myśli dziś – ze względu na Brexit – wiele firm produkcyjnych zlokalizowanych w Wielkiej Brytanii.

*Rozmowę prowadzi Marcin Wandałowski – redaktor prowadzący „Pomorskiego Przeglądu Gospodarczego”.*

### Jakie czynniki w największym stopniu wpływają na atrakcyjność inwestycyjną Pomorza?

Moim zdaniem decydujące znaczenie mają trzy rzeczy, choć ich waga jest różna w zależności od typu inwestycji. Pierwszą z nich są ludzie, czyli dostępność wykwalifikowanych pracowników. Z punktu widzenia inwestora jest to warunek absolutnie kluczowy – ręk do pracy nie może mu przecież zabraknąć. Tymczasem Trójmiasto jest jedyną wielką metropolią północnej Polski. Obszar jego oddziaływania jest przez to znacznie większy niż pozostałych polskich aglomeracji. Inwestor poszukujący zasobów ludzkich może *de facto* przebierać w pracownikach nie tylko z Pomorza, ale także z województw kujawsko-pomorskiego i warmińsko-mazurskiego. Dorzucić do tego też można część zachodniopomorskiego. Pod tym względem nasza sytuacja jest bardzo komfortowa, stanowi nasz wielki atut. Porównajmy się z innymi – Wrocław musi być gotowy na konkurowanie o pracownika z Poznaniem, Katowicami i Krakowem, Łódź z Warszawą, i tak dalej. Nie mamy żadnego dużego rywala, z którym musielibyśmy na tej płaszczyźnie walczyć.

“ Trójmiasto jest jedyną wielką metropolią północnej Polski, co przekłada się na wielkość jego obszaru oddziaływania. Chcące tu zainwestować firmy mogą przebierać w pracownikach nie tylko z Pomorza, ale także z województw: kujawsko-pomorskiego, warmińsko-mazurskiego, zachodniopomorskiego.

### **Co wyróżniłby Pan obok zasobów pracy?**

Trudno namacalnym, lecz bardzo istotnym elementem, na który zwracają uwagę inwestorzy, jest jakość życia. Na Pomorzu jest ona w skali kraju bardzo wysoka. Co więcej, jesteśmy regionem przywołującym na myśl w większości bardzo dobre skojarzenia. Dzięki temu stosunkowo łatwo jest nam relokować pracowników z pozostałych części Polski i nie tylko.

### **Firmy z jakich branż zwracają największą uwagę na wysoką jakość życia?**

Sądzę, że wysoka jakość życia jest bardzo istotna z punktu widzenia projektów z sektora informatycznego. Generalnie mamy dziś w Polsce do czynienia z deficytem informatyków. Nie ma takiego miasta, w którym mieliby oni problem ze znalezieniem pracy. W związku z tym ich zarobki są wysokie. Ludzie, którzy dobrze zarabiają, szukają sposobów na to, jak te pieniądze wydawać. Chcą mieć duży wybór. Trójmiasto oraz – szerzej – Pomorze takie opcje im oferują. Zarówno jeśli chodzi o ofertę kulturalno-rozrywkową, jak i sportowo-rekreacyjną czy turystyczną. Mamy morze, lasy, jeziora, zabytki. Wsiadamy w samochód i po 15 minutach jesteśmy w innej rzeczywistości. Tego ci ludzie szukają. Zazwyczaj jest też tak, że im wyższej klasy specjalista, tym więcej jest elementów dodatkowych, związanych właśnie z jakością życia, które mogą wpłynąć na jego decyzję o przeprowadzce w dane miejsce. To również stanowi naszą wielką wartość.

### **Co jest natomiast trzecią zasadniczą zaletą Pomorza?**

Dostępność transportowa regionu. Jeszcze niedawno była ona naszą kulą u nogi – wiele mówiło się o tym, że znajdujemy się daleko, że trudno do nas dojechać. W ostatnim czasie wiele się jednak pozmieniało. Dzięki inwestycjom w infrastrukturę drogową oraz kolejową znacznie przybliżyła się nam stolica, jak również południe kraju. Przydałoby się jeszcze lepsze drogowe połączenie z granicą zachodnią, w dużej mierze po to, by lepiej zaktywizować zachodnią część województwa. Słupsk, z racji swojej wielkości, teoretycznie mógłby stanowić atrakcyjną lokalizację z punktu widzenia inwestorów, lecz zniechęcać ich może to, że do Niemiec stamtąd daleko, a do Trójmiasta, czyli do portów morskich oraz lotniska – dwie godziny. To spora odległość. Oczywiście, modernizacja drogi S6 otworzyłaby nie tylko okolice Słupska, ale i cały nasz region na rynek niemiecki.

Bardzo mocną stroną Pomorza jest dostępność transportowa drogą lotniczą. Gros firm – przede wszystkim z branży usług – które lokują u nas swoją działalność, to globalne koncerny. Ich przedstawiciele poruszają się po świecie samolotami, przez co gęstość oferowanej siatki połączeń oraz

częstotliwość lotów nabierają ogromnego znaczenia. Gdański port lotniczy oferuje w tym momencie ponad 50 połączeń międzynarodowych, w tym te najistotniejsze, z europejskimi hubami transportowymi – Frankfurt, Monachium, Kopenhaga, Helsinkami. Możemy zapewnić inwestora, że gdziekolwiek nie miałby swojej siedziby, będzie w stanie do nas dolecieć z co najwyżej jedną przesiadką.

**O ile jestem w stanie się zgodzić, że naszymi atutami są kapitał ludzki oraz jakość życia, o tyle nie do końca przekonuje mnie argument dotyczący położenia geograficznego. Mam wrażenie, że regiony oraz aglomeracje, z którymi konkurujemy, dysponują nie gorszym niż my dostępem do lotnisk, autostrad oraz stolicy. Naszym unikatowym atutem z perspektywy niektórych branż jest jednak z pewnością obecność portów morskich...**

No właśnie, tutaj dyskusja schodzi już poziom niżej i dotyczy rodzaju działalności gospodarczej. Nie powiem, że jesteśmy tak samo atrakcyjni dla produkcji ciężkich maszyn, jak południe kraju, gdzie historycznie ulokowany był wielki przemysł, wokół którego ukształtował się cały ekosystem gospodarczy. Nie mamy tradycji górniczych pozwalających nam na otworzenie tu zakładu produkcji maszyn pracujących w kopalniach. Mamy jednak bardzo wiele przewag konkurencyjnych w branżach, w których działalność opiera się na transporcie morskim. Szczególnie że gdański terminal DCT ma zdolność do przyjmowania największych pływających na świecie statków. Dzięki temu stajemy się bramą dla firm produkcyjnych z całej Europy Środkowo-Wschodniej. Na zapleczu portu można stawiać zakłady i centra logistyczne, do których trafiać będą kontenery z towarami z całego świata. Mogą one być następnie przepakowywane, czasem uszlachetniane i wysyłane dalej – do państw bałtyckich, na Ukrainę, Białoruś. W obszarze oddziaływania naszych portów znajduje się też Słowacja oraz częściowo Czechy i Węgry. Takich inwestycji nie dałoby się zrealizować na południu Polski. My natomiast jesteśmy do nich naturalnie predestynowani.

“ **W obszarze oddziaływania pomorskich portów znajduje się nie tylko Polska, ale i państwa bałtyckie, Ukraina, Białoruś, Słowacja oraz częściowo Czechy i Węgry. Dzięki temu stajemy się bramą dla firm produkcyjnych z całej Europy Środkowo-Wschodniej.**

**Jak natomiast na tle innych polskich regionów wygląda nasza atrakcyjność w branży szeroko rozumianych usług dla biznesu, m.in. BPO, ITO, R&D?**

Paradoksalnie, wygrywamy tym, że wystartowaliśmy trochę później niż inni. Warszawa, jako stolica, zawsze była atrakcyjna, dość szybko na tym rynku swoją obecność zaczął akcentować Kraków, później także Wrocław. W Trójmieście natomiast zasadniczym problemem zawsze była dostępność powierzchni biurowych. Nie było inwestorów, bo nie było biurowców; nie było biurowców, bo nie było inwestorów – mieliśmy do czynienia z takim oto błędnym kołem. Dopiero w 2008 r. lokalni deweloperzy wzięli sprawy w swoje ręce i zbudowali dwa pierwsze parki biurowe

– przy ul. Łużyckiej w Gdyni oraz przy ul. Arkońskiej w Gdańsku. Nagle okazało się, że jest rynek, że jest popyt na tego typu powierzchnie.

Był to impuls do rozwoju. Mogliśmy już pokazywać zagranicznym firmom, że mają gdzie się u nas osiedlić. Był to ostatni, ale jakże bardzo brakujący element układanki. Przekonaliśmy do Trójmiasta inwestorów, mieliśmy swoje pięć minut. Naszą pozycję wzmocnił też fakt, że w tym samym okresie Wrocław i Kraków złapały zadyszkę, jeśli chodzi o dostępność powierzchni biurowych oraz pracowników. Metropolie te rozwinęły się, doszły do pewnego poziomu i osiągnęły sufit, którego nie były w stanie przebić w krótkim czasie – potrzebne do tego było wybudowanie nowych biurowców oraz znalezienie, a właściwie ściągnięcie ludzi, którzy chcieliby w nich pracować. Dla inwestorów sygnał był jasny – skoro nie mogę pójść do Wrocławia czy Krakowa, to pojedę do Trójmiasta. Dziś jesteśmy już uważani za rynek dojrzały. Przychodzące do nas firmy mówią, że oferujemy tak samo dobre warunki jak nasi konkurenci – zarówno jeśli chodzi o jakość i wielkość powierzchni biurowej, jak i dostępność kadr. Różnice między nami są niewielkie i ostateczny wybór lokalizacji rozgrywa się często na poziomie inwestora – pewnych niuansów, indywidualnych kwestii, preferencji.

“ **Zasadniczym mankamentem Trójmiasta z punktu widzenia atrakcyjności inwestycyjnej dla usług biznesowych była przez długi czas niska dostępność powierzchni biurowych. Od 2008 r. zaczęło się to zmieniać. Mieliśmy swoje pięć minut, a naszą pozycję wzmocnił dodatkowo fakt, że w tym samym okresie Wrocław i Kraków złapały zadyszkę.**

### **Co to za niuanse?**

Inwestor najpierw podejmuje decyzje w odniesieniu do kraju. Gdy zdecyduje się już na Polskę, w grę wchodzi kilka miast. W sektorze usług dla biznesu kluczowym czynnikiem jest dostępność ludzi. Inwestor patrzy, jakie są zasoby rynku pracy, ilu jest studentów, ilu absolwentów uczelni wyższych. Namawiamy go, by w kontekście Trójmiasta nie analizował tylko i wyłącznie zasobów z Gdańska, Sopotu i Gdyni, lecz również cały obszar oddziaływania, czyli Bydgoszcz, Toruń, Olsztyn, Słupsk czy Koszalin. Naszą rolą jest zbudowanie takiej właśnie narracji. Gdyby było inaczej – sam niespełna półmilionowy Gdańsk nie miałby wielkich szans.

Odnosnie do wspomnianych niuansów – mogą mieć one różny charakter. Czasami inwestor patrzy na znajomość specyficznych języków. Niektórzy chcą być ulokowani blisko swoich kontrahentów bądź też państw macierzystych. Stąd też Pomorze, ze względu chociażby na bliskość Skandynawii, dobre połączenia lotnicze oraz morskie, a także filologię skandynawską na Uniwersytecie Gdańskim, jest naturalnym wyborem dla firm chcących obsługiwać fiński, norweski czy też szwedzki rynek.

## **Warszawa – w porównaniu z Trójmiastem, Krakowem czy Wrocławiem – gra w innej lidze?**

Przede wszystkim Warszawa jest stolicą, stąd też część firm – ze względu na prestiż – ma politykę, aby lokować się właśnie tam. Nie pójdą do miast regionalnych, nawet jeśli stolica jest znacznie droższa. Kolejna kluczowa kwestia to dostępność zasobów ludzkich. W Warszawie jest ona olbrzymia, największa w Polsce.

## **Jak istotną rolę w lokowaniu inwestycji usługowych odgrywają dziś w Polsce koszty pracy? Nie każdy zagraniczny inwestor ma strategię pojawienia się w Warszawie bez względu na wydatki z tym związane...**

Koszty pracy przestają odgrywać aż tak istotną rolę, jak w poprzednich latach. Nie przedstawiamy ich już jako naszej zalety – nie chcemy być tak kojarzeni. Zresztą jako Pomorze wcale nie jesteśmy tacy tani. Nie możemy i nie chcemy więc budować narracji, która nie dość, że byłaby nieprawdziwa, to jeszcze nie służyłaby tak naprawdę naszemu interesowi. Wolimy chwalić się dostępnością pracowników o odpowiednim poziomie kompetencji, ze znajomością wielu języków. Trudno będzie – pomijając już koszty pracy – otworzyć centrum obsługujące klientów w 20 językach, np. w Finlandii czy Szwecji. Owszem – znają tam angielski, czasem niemiecki oraz języki skandynawskie. Z pozostałymi jest jednak problem. My w Polsce oferujemy znacznie większą różnorodność.

“ **Jako Pomorze nie chcemy być już dziś kojarzeni z niskimi kosztami pracy, lecz z dostępnością pracowników o odpowiednim poziomie kompetencji, ze znajomością wielu języków.**

## **Z czego to wynika – czy Polacy bardziej lubią uczyć się języków niż obywatele innych europejskich państw?**

Trudno to zmierzyć, ale intuicja podpowiada mi, że tak jest. Niezwykle istotnym czynnikiem jest też skala. Jako Polska jesteśmy przecież prawie 40-milionowym krajem. W związku z tym, jeśli dany język zna 1% populacji, to u nas będzie to znacznie więcej osób niż w Finlandii, Słowacji, Czechach czy na Węgrzech. Oferujemy bardzo wysoką dostępność pracowników z różnymi kompetencjami.

## **Dyskusje dotyczące atrakcyjności inwestycyjnej regionu dotyczą często tak naprawdę atrakcyjności jego jądra. Stąd też Pomorze analizujemy przede wszystkim przez pryzmat Trójmiasta. Co natomiast z pomorskim interiozem?**

Oczywiste jest, że kołem zamachowym całej regionalnej gospodarki jest Trójmiasto. W skali Pomorza zawsze będzie ono zdecydowanie najbardziej atrakcyjnym miejscem z punktu widzenia lokowania usług. Trudno sobie jednak wyobrazić, by ktoś zbudował zakład produkcyjny w środku miasta. Owszem, zdarzają się wyjątki, jak np. Dr Oetker czy Federal Mogul w Gdańsku. Dodać do nich można również stocznie, ale wynika to z ich naturalnego charakteru – nie można ich przecież postawić

w szczerym polu, z dala od wody. Jeżeli chodzi o inwestycje z wielu pozostałych gałęzi przemysłu – atrakcyjną lokalizacją może być dla nich właśnie wspomniany przez Pana pomorski interior.

W tym kontekście największy potencjał – ze względu m.in. na dostępność pracowników, możliwości transportowe – zdają się mieć bezpośrednio obrzeża aglomeracji. Mam tu na myśli przede wszystkim obszary na wschód od Gdańska, nieopodal drogi S7, w okolicy Cedrów Wielkich czy Przejazdowa. Mogą one być naturalnym zapleczem Trójmiasta do rozwijania przemysłu ciężkiego, chemicznego oraz branży logistycznej, przez wzgląd na bliskość portu oraz sporą podaż terenów inwestycyjnych. W przypadku „klinu” starogardzko-tczewsko-kwidzyńskiego mamy do czynienia z lokalną specjalizacją w postaci zagłębia firm elektronicznych. Obszar ten postrzegam jako przemysłową bramę Trójmiasta. Taką samą, tyle że z drugiej strony aglomeracji, mogą też się stać tereny znajdujące się wzdłuż drogi S6 w kierunku Słupska, w okolicach Rumii, Redy, Wejherowa czy Lęborka. Znacznie trudniej będzie natomiast z lokowaniem inwestycji na zachód od aglomeracji, ze względu na liczne w tej części regionu obszary zielone, w sporej części chronione. Ta część województwa jest naturalnie predestynowana do rozwoju turystyki i agroturystyki.

“ **W skali Pomorza Trójmiasto zawsze będzie zdecydowanie najbardziej atrakcyjnym miejscem z punktu widzenia lokowania usług. Trudno sobie jednak wyobrazić, by ktoś zbudował zakład produkcyjny w środku miasta. W tym tkwi szansa pomorskiego interioru.**

**Cały czas mówimy jednak o obszarach znajdujących się relatywnie blisko Trójmiasta, w strefie jego silnego oddziaływania. Co natomiast z prawdziwymi peryferiami, które nie mogą korzystać z zasobów aglomeracji? Czy ich szansa także – jak w przypadku okolic Tczewa i Kwidzyna – może tkwić w lokalnej specjalizacji przemysłowej?**

Sądzę, że tak, przy czym wyróżniłbym tu dwa różne modele. Pierwszym jest skupienie się na wybranej branży. W okolicach Człuchowa czy Chojnic bardzo wiele firm prowadzi działalność związaną z przetwórstwem rolno-spożywczym, z szeroko rozumianą produkcją żywności oraz przemysłem drzewnym. Podobnie jest w Słupsku, gdzie dodatkowo rozwija się przetwórstwo tworzyw sztucznych i z jakiegoś powodu zlokalizowany jest cały wianuszek firm obuwniczych, z Gino Rossi na czele. Wytworzyła się tam pewna kultura, ekosystem związany z tego typu rodzajem produkcji.

Drugi model to natomiast skupienie się regionu wokół jednej firmy. Dominantą okolic Bytowa jest Drutex, będący europejskim potentatem w branży stolarki okienneo-drzwiowej. W Czarnej Wodzie ulokowała się niemiecka firma produkcyjna Steico, będąca zdecydowanie największym lokalnym pracodawcą oraz jądrem całego ekosystemu obsługujących ją firm. Tego typu wielkie podmioty są w stanie tworzyć lokalne bieguny wzrostu.

## **Jakiego typu trendy społeczno-gospodarcze oddziałują dziś na nasz region w największym stopniu? Czy bierzecie je pod uwagę, nakreślając swoją narrację względem inwestorów?**

Obserwujemy trendy, jesteśmy ich świadomi i staramy się na nie reagować. Najważniejszym z nich była w ostatnim czasie wojna na Ukrainie, która spowodowała, że na Pomorze zaczęło przyjeżdżać dużo osób ze Wschodu. Dla naszego rynku pracy to dobra wiadomość. Wbrew opinii sceptyków – ci ludzie nie zabierają pracy Polakom. Bezrobocie w regionie spada i jest najniższe od ośmiu lat. W efekcie w niektórych branżach pojawia się deficyt pracowników, który jest wypełniany m.in. przez Ukraińców. I nie chodzi tu wyłącznie o zajęcia najprostsze i najmniej płatne. Tak jest chociażby w przypadku sektora IT, gdzie brakuje informatyków. Nie chodzi bowiem o to, by zlecić polskiemu informatykowi kolejne zadania i zapłacić mu dwa razy więcej. On i tak już w tym momencie jest przeładowany pracą, nie jest w stanie wziąć więcej na siebie. Znacznie lepszą opcją jest zatrudnienie kolejnej osoby, np. informatyka z Ukrainy. To kwestia tylko i wyłącznie podaży pracy.

“ **W następstwie wojny na Ukrainie zaczęło do nas w ostatnich latach przyjeżdżać dużo osób ze Wschodu. Dla naszego rynku pracy to dobra wiadomość. Wbrew opinii sceptyków – ci ludzie nie zabierają pracy Polakom.**

## **Jakie jeszcze aktualne trendy mogą odcisnąć piętno na kształcie regionalnej gospodarki?**

Z pewnością Brexit. Bardzo liczymy na to, że uda nam się ściągnąć na Pomorze część inwestycji z rynku brytyjskiego. Już teraz dostajemy dużo zapytań od firm produkcyjnych zlokalizowanych w Wielkiej Brytanii. Z bardzo różnorodnych branż – od elektroniki, przez produkcję opakowań, aż po produkcję maszyn i urządzeń. Podmioty te chcą się zorientować, jakie są u nas warunki, przygotowują się do wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej.

“ **Bardzo liczymy na to, że za sprawą Brexitu uda nam się ściągnąć na Pomorze część inwestycji z rynku brytyjskiego. Już teraz dostajemy dużo zapytań od tamtejszych firm produkcyjnych z wielu różnych branż.**

## **Nie macie chrapki na zlokalizowane tam usługi, np. z londyńskiego City?**

Z tym może być znacznie trudniej. Spodziewamy się, że o wiodące inwestycje usługowe z City będą bili się trzej europejscy potentaci – Paryż, Monachium oraz Frankfurt. Jeżeli któraś z firm rozważyła relokację do Europy Środkowo-Wschodniej, to spore szanse może mieć Warszawa.

Liczymy na to, że coś wpadnie również i w nasze ręce, niemniej jednak jesteśmy też świadomi, że może być ciężko pozyskać tego typu projekty.

**Prezes InvestGDA, Alan Aleksandrowicz, powiedział niedawno na naszych łamach, że nie warto obrażać się na pojawiające się na Pomorzu relatywnie proste działalności usługowe. Strategią wielkich korporacji jest bowiem często lokowanie w danym miejscu najpierw procesów nisko zaawansowanych, a gdy one „wypalą” – przenoszenie tam tych bardziej skomplikowanych, wiedzochłonnych. Czy zgadza się Pan z tą obserwacją?**

Tak, to naturalny krok w rozwoju inwestujących za granicą korporacji. Trend ten obserwujemy również na Pomorzu. Wiele firm przychodzi do nas z relatywnie prostymi procesami – otwierają swoje centrum i obserwują, w jaki sposób będzie tu ono funkcjonowało. Standardowy schemat wygląda tak, że polscy pracownicy wykonują powierzone im zadania bardzo dobrze, przez co pojawia się pokusa przekazania im większej ilości bardziej skomplikowanych czynności. Polacy to wyzwanie oczywiście podejmują. W ten sposób następuje rozwój, ewolucja pojawiających się tu inwestycji. Rozwija się cały specjalistyczny rynek, jako Pomorze zaczynamy obracać się w coraz bardziej zaawansowanych procesach.

**Czy jako Pomorze jesteśmy już biznesowo rozpoznawalni w Europie?**

W skali międzynarodowej rozpoznawalny jest Gdańsk, choć oczywiście nie jest to miasto tak powszechnie kojarzone jak Madryt, Frankfurt czy Wiedeń. Rzadko kiedy zagraniczni goście słyszeli natomiast o nazwach takich jak „Pomorze” czy „Trójmiasto”. Dobra marka Gdańska – choć cieszy – niesie też za sobą pewną pułapkę. Przekonaliśmy się o tym kilka lat temu, gdy Invest in Pomerania dopiero zaczynała swoją działalność. Trudno nam było zrozumieć, dlaczego – pomimo dostępnych zasobów pracy oraz istniejących już powierzchni biurowych – inwestorzy wcale nie szturmuje nas drzwiami i oknami. Dopiero jedna z firm doradczych uświadomiła nam, że gdy inwestor szuka informacji o naszym regionie, wpisuje w wyszukiwarce nazwę „Gdańsk”. Dowiaduje się więc, że nie ma tu miliona mieszkańców, lecz 450 tys., i że nie ma tu 100 tys. studentów, lecz niespełna 70 tys. Nasze zasoby w porównaniu do innych aglomeracji stają się nagle niewielkie. Od tego momentu bardzo mocno skoncentrowaliśmy się na tym, by uświadamiać potencjalnych inwestorów, że Gdańsk, Sopot i Gdynia, a także gminy ościenne tworzą wielką aglomerację, cechującą się znacznie większym potencjałem niż sama stolica województwa. Tylko patrząc w ten sposób, jesteśmy w stanie skutecznie konkurować z innymi wiodącymi polskimi metropoliami.

**Uświadamianie, że Pomorze to nie tylko Gdańsk, to jedna rzecz. Druga to natomiast budowa własnej marki. Na czym mogłaby się ona – od strony biznesowej – opierać?**

Zbudować markę regionu jest niezwykle trudno. Ile regionów na świecie ma taką? Częściej spotykamy się z markami narodowymi, a właściwie z zestawami skojarzeń dotyczących niektórych państw – np. szwajcarskie zegarki, francuskie sery, uporządkowani Niemcy. Niemniej jednak moglibyśmy postarać się budować rozpoznawalność Pomorza oraz Trójmiasta wokół kilku wyróżników, które być może z czasem przebiłyby się do świadomości – najpierw Polaków, a później naszych zagranicznych sąsiadów.



## Co to za obszary?

Z pewnością sektor ICT – jesteśmy jednym z jego europejskich liderów: od produkcji elektroniki aż po rozwój oprogramowania. Oczywistym wyróżnikiem regionu jest też sektor stoczniowy, sektor gospodarki morskiej. Grzechem byłoby nie skorzystać z naszej atrakcyjności turystycznej. Być może warto byłoby ją ukierunkować biznesowo w stronę turystyki medycznej. Anglicy, Niemcy czy Skandynawowie chętnie przyjeżdżają tu po to, by odpocząć, a przy okazji pójść do dentysty, do SPA czy na jakiś zabieg upiększający. Sądzę, że na tych właśnie państwach warto byłoby też skupić gospodarczą oraz turystyczną promocję regionu.

“ Biznesową markę Pomorza moglibyśmy zbudować wokół naszych trzech zasadniczych specjalizacji: ICT, gospodarki morskiej oraz turystyki, w tym w dużej mierze – medycznej.

## O rozmówcy



MARCIN PIĄTKOWSKI

Dyrektor, Invest in Pomerania

Marcin Piątkowski jest dyrektorem oraz współtwórcą Invest in Pomerania – inicjatywy, która dwukrotnie została uznana przez Polską Agencję Informacji i Inwestycji Zagranicznych za najlepszą instytucję wspierającą inwestorów. Posiada ponaddziesięcioletnie doświadczenie w aktywnym pozyskiwaniu inwestycji i ich bezpośredniej obsłudze. Na co dzień zajmuje się doradztwem inwestycyjnym. Absolwent Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego.

### Partnerzy „PPG”



SAMORZĄD  
WOJEWÓDZTWA POMORSKIEGO



GDAŃSK

