

Rynek jest trudny, ale my dobrze sobie na nim radzimy



Rozmowa z **Mateuszem Nikel**, prezesem Aperam Stainless Services & Solutions Poland

Od kilku miesięcy kieruje Pan polskim oddziałem grupy Aperam. Jest Pan jednak z nią związany znacznie dłużej...

Zostałem zatrudniony w firmie w 2007 r. na stanowisku inżyniera jakości. Wówczas była to jeszcze spółka ArcelorMittal. Od tamtej pory przez 18 lat nieprzerwanie byłem związany z obszarem produkcji. W 2017 r. zostałem dyrektorem produkcji i miałem przyjemność zarządzać całym działem operacyjnym, obejmującym produkcję, jakość, logistykę, utrzymanie ruchu oraz zakupy techniczne. Funkcję tę pełniłem do ubiegłego roku, kiedy to powierzono mi stanowisko prezesa spółki.

Jakie najważniejsze cele postawił sobie Pan jako prezes Aperam Poland?

Dołączyłem do firmy, gdy zaczynała ona swój rozwój. Startowaliśmy praktycznie od ze-

ra, jednak już wówczas naszą ambicją było zostanie najlepszym oddziałem w grupie Aperam oraz liderem w naszej części Europy. Osiągnęliśmy to. Teraz stoimy przed wyzwaniem utrzymania swojej pozycji w coraz bardziej nieprzewidywalnych warunkach rynkowych.

Moim celem jako prezesa jest dalszy dynamiczny rozwój Aperam Polska – zarówno całej organizacji, jak i poszczególnych działów. Sposobem na to jest elastyczne dostosowywanie się do zmieniającej się rzeczywistości. Jeśli natomiast miałbym wskazać konkretny, mierzalny cel, jest nim osiągnięcie sprzedaży na poziomie 100 tys. ton rocznie.

Czy zmiany kadrowe w Aperam Poland wiążą się również ze zmianą strategii spółki? Jakie są jej główne założenia?

Myślę, że dla wszystkich jasne jest, że mój poprzednik, Przemysław Zwoliński, jest dla mnie mentorem i wzorem. Sporo mu zawdzięczam i na wiele kwestii patrzymy podobnie.

Dlatego też roszady kadrowe nie oznaczają zmiany strategii Aperam Polska. Nie planujemy rewolucji, ale ewolucję – proces, który wspólnie z panią wiceprezes Anetą Sabaturską-Kopek konsekwentnie realizujemy od momentu objęcia nowych ról w spółce.

Kierowana przez Pana spółka nieustannie inwestuje w rozwój. Czy może Pan przypomnieć, jakim potencjałem obecnie dysponuje?

Mamy pięć linii produkcyjnych. Z naszego zakładu możemy dostarczać materiały o grubości od 0,3 mm do 15 mm i szerokości od 28 mm do 2000 mm. Najdłuższy arkusz, jaki dotychczas przygotowaliśmy, miał ponad 16 metrów. Pod tym względem nie powiedzieliśmy jeszcze ostatniego słowa.

Od momentu uruchomienia magazynu automatycznego w styczniu tego roku możemy niemal natychmiastowo przygotować dla



Największy wpływ na rynek ma obecnie niepewność. Niezależnie od branży, w której działamy, trudno jest dziś precyzyjnie przewidzieć, co przyniosą kolejne miesiące.

klientów końcowych pojedyncze arkusze w wymiarach od 1000 × 2000 mm do 2000 × 6000 mm. Zamówienia składane za pośrednictwem naszej platformy Click & Buy realizujemy w bardzo krótkim czasie – zdarza się, że już po 4 godzinach gotowe arkusze są załadowywane na samochody klientów.

Jeśli do tego dodamy możliwości produkcyjne naszych siostrzanych centrów serwisowych i hut w ramach grupy Aperam, możemy śmiało powiedzieć, że jesteśmy w stanie dostarczyć każdemu klientowi dowolny materiał z produkowanej przez Aperam stali nierdzewnej.

Skoro mowa o inwestycjach – jakie są Państwa plany z tym związane na najbliższe miesiące i lata?

Niedawno zakończyliśmy inwestycję w magazyn automatyczny. Obecnie realizujemy trzeci (i ostatni) etap projektu instalacji fotowoltaicznej. Grupa Aperam globalnie wdraża strategię opartą na gospodarce o obiegu zamkniętym (circular economy). W Siemianowi-

cach Śląskich również aktywnie działamy w tym kierunku. Jeśli dodamy do tego prowadzone przez nas inwestycje w systemy informatyczne i robotyzację, tworzy się z tego kompleksowy pakiet.

Od mniej więcej trzech lat rynek stali nierdzewnych znajduje się pod silną presją wynikającą z obniżonego popytu oraz sporej konkurencji między podmiotami na nim działającymi. Jak w tej sytuacji odnajduje się grupa Aperam?

Radzimy sobie dobrze. Świadczy o tym choćby nasza ostatnia inwestycja w hutę w Stanach Zjednoczonych o wartości prawie 500 mln euro oraz solidne wyniki finansowe. Oczywiście sytuacja europejskich producentów jest trudna. Konkurujemy między sobą, ale jeszcze większym wyzwaniem jest konkurencja ze strony dostawców ze Wschodu. Dostarczają oni materiały często po cenach dumpingowych, wątpliwego pochodze-



Od momentu uruchomienia magazynu automatycznego w styczniu tego roku możemy niemal natychmiastowo przygotować dla klientów końcowych pojedyncze arkusze w wymiarach od 1000 × 2000 mm do 2000 × 6000 mm.

nia i jakości. Może zabrzmi to mocno, ale sami przyczyniamy się do uzależniania od krajów i regionów, które w przyszłości to wykorzystają. W mojej opinii to krótkowzroczne.

Jak może się rozwijać koniunktura na rynku w ciągu najbliższych miesięcy? Jakie czynniki będą miały decydu-

jący wpływ na kształtowanie koniunktury?

W mojej opinii koniunktura w najbliższych miesiącach będzie lepsza niż w analogicznym okresie 2024 r. Rozmawiamy w połowie maja i jak dotąd wszystko przebiega zgodnie z naszymi założeniami. Przewiduję, że cały 2025 r. będzie korzystniejszy pod względem sprzedaży.

Największy wpływ na rynek ma obecnie niepewność. Niezależnie od branży, w której działamy, trudno jest dziś precyzyjnie przewidzieć, co przyniosą kolejne miesiące.

W jakim kierunku, Pana zdaniem, rozwijać się będzie polski rynek stali nierdzewnych w najbliższych latach?

Uważam, że kluczowym czynnikiem wpływającym na rynek stali nierdzewnych w Polsce – zarówno obecnie, jak i w najbliższych latach – będzie rentowność firm. To ona w dużej mierze kształtuje sytuację w branży. Podobnie jest w całej Europie. Oczywiście ogromne znaczenie będą miały również globalne uwarunkowania gospodarcze i geopolityczne – to czynnik oczywisty, ale wciąż trudny do przewidzenia.

Rozmawiał: AML

REKLAMA

INNOVATION.
SLITTING TECH
AND VALVES.
PRECISION.

DIENES
ZAWSZE Z PRZODU

- KOMPLETY NARZĘDZI DO AGREGATÓW CIĘCIA
- SERWIS SZLIFERSKI

• LINIE DO CIĘCIA WZDŁUŻNEGO

• LINIE DO CIĘCIA POPRZECZNEGO

• LINIE DO PRZEWIJANIA

• DORADZTWO W ZAKRESIE TECHNIKI CIĘCIA

• SEMINARIA SZKOLENIOWE

NOVASTILMEC S.p.A.
Coil Processing Equipment

www.novastilmec.com

Dienes Polska Sp. z o.o. | ul. Budowlana 15, 88-100 Inowrocław
tel. +48 52 357 9310 | biuro@dienes.com.pl | www.dienes.com.pl