

Dostawcy stali nierdzewnych i aluminium: ten rok powinien przynieść ożywienie



FOT: ADOBE STOCK

Magazyn „Nowa Stal” zapytał przedstawicieli branży stali nierdzewnych i sektora aluminium o ich oczekiwania związane z kształtowaniem się koniunktury w 2026 r. oraz główne wyzwania, przed którymi stoi rynek. W odpowiedziach dominuje umiarkowany optymizm. Nasi rozmówcy nie spodziewają się radykalnej poprawy sytuacji. Przypominają, że wiele zagrożeń, z którymi mieliśmy do czynienia w minionych latach, wciąż jest aktualnych. W niemal wszystkich wypowiedziach jako główne wyzwanie na 2026 r. pojawia się mechanizm CBAM. Sporo jest też obaw związanych z globalnymi zmianami geopolitycznymi oraz zaostrzającą się rywalizacją handlową.

Krzysztof Nęcza, członek zarządu firmy Mono

■ Rok 2026, zgodnie z przypuszczeniami, rozpoczął się bardzo dobrze. Odnotowujemy spory wzrost sprzedaży względem 2025 r. Jednak dopiero na przełomie pierwszego i drugiego kwartału będziemy mogli powiedzieć coś więcej na temat faktycznej koniunktury. Jak co roku z zaciekawieniem śledzimy doniesienia medialne na temat inwestycji infrastrukturalnych, które mają zostać niebawem uruchomione. Czas pokaże, czy tak się stanie. Wyzwaniem na pewno jest duża dynamika

zmian cen w krótkim okresie. Wiemy z doświadczenia, że to generuje spore turbulencje na rynku i w dłuższej perspektywie nie sprzyja ani producentom, ani dystrybutorom. Wyzwaniem oddziałującym na nasz rynek jest też niepewność w polityce mocarstw oraz zaostrzająca się wojna celna. Na tym etapie nikt nie wie, w którą stronę zmierzamy jako Europa i jakie sojusze, zarówno militarne, jak i gospodarcze, zapewnią nam bezpieczeństwo. Nie pamiętam, aby w całej mojej karierze zachodziły tak dynamiczne zmiany w geopolityce. Każdego dnia spływają do nas doniesienia, które mogą wywrócić stolik.

Marcin Bożek, Head of Business, Central Eastern Europe, Sun Mark Stainless Poland

■ Z naszej perspektywy 2026 r. rozpoczął się bardzo słabo. Zamówień jest niewiele. Realizujemy je, korzystając z materiałów zgromadzonych w magazynach jeszcze w ubiegłym roku. Na ten moment nie widzę szans, aby w 2026 r. koniunktura na rynku stali nierdzewnych w Polsce miała się poprawić. Obserwuję wyraźny zanik zapytań oraz prawie zerową chęć zamawiania materiału z produkcji w Indiach. Część firm rozważa zamówienia z dostawą do Wielkiej Brytanii, Maroka lub Turcji, jednak na dziś są to wyłącznie dywagacje – realnych zamówień brak.

Głównym wyzwaniem dla rynku stali nierdzewnych w 2026 r. będzie przyzwyczajenie się do mechanizmu CBAM oraz znalezienie realnego systemu przeliczania dodatkowych opłat. Rynek wyraźnie się zmienia – brudna, nieekologiczna produkcja przenosi się poza Unię Europejską, gdzie koszty pracy są niższe,

a dodatkowe opłaty celne nie obowiązują (Turcja, Maroko). W dłuższej perspektywie może to oznaczać, że inne kraje przejmą kompetencje produkcyjne, a my pozostaniemy konsumentami płacącymi za wyroby spoza UE. Podobne zjawiska obserwujemy już w branżach automotive, stolarki okiennej, wymienników ciepła oraz wielu innych sektorach, w których Polska była dotychczas silnym graczem.

Mirostaw Chromik, prezes Hempel Special Metals

■ Początek roku nie przyniósł istotnego ożywienia w kluczowym dla naszej firmy segmencie wyrobów płaskich ze stali nierdzewnych. Obserwujemy dużą ostrożność klientów, którzy ograniczają zakupy jedynie na bieżących potrzeb, rezygnując z tworzenia zapasów. My sami również przyjmujemy podobną strategię.

W tym roku można się jednak spodziewać stopniowej poprawy koniunktury. Gospodarka prawdopodobnie odczuje pozytywne skutki inwestycji w infrastrukturę, energetykę odnawialną i sektor obronny. Tempo ożywienia będzie jednak w dużej mierze uzależnione od dostępności źródeł finansowania oraz skuteczności reform w zamówieniach publicznych.

W 2026 r. polski rynek stali nierdzewnej staje przed nowymi regulacjami klimatycznymi, rosnącymi kosztami i niepewnością w kluczowych sektorach. Wdrożenie CBAM podniesie ceny importowanej stali, a transformacja ekologiczna będzie konieczna dla utrzymania konkurencyjności. Stwarza to znaczne ryzyko operacyjne i finansowe, zwłaszcza dla małych i średnich przedsiębiorstw handlowych oraz centrów serwisowych. Wszystko to zmusza firmy do obrony marż zamiast walki o wolumen sprzedaży.

Tomasz Nowacki, dyrektor sprzedaży firmy Lumturi

■ Nasza perspektywa nie ogranicza się wyłącznie do Polski, ponieważ operujemy głównie na rynkach Europy Zachodniej. Już grudzień 2025 r. był okresem wyraźnie podwyższonej aktywności zakupowej, a styczeń 2026 r. okazał się pod tym względem zaskakująco dobry. Znaczna część tych zakupów ma jednak prawdopodobnie charakter spekulacyjny – związany z odbudową zapasów oraz obawami o dalsze zmiany regulacyjne i cenowe – i nie w pełni odzwierciedla realne

zapotrzebowanie rynku. W kolejnych miesiącach kluczowe będzie to, czy aktywność z początku roku przełoży się na trwały wzrost zużycia w przemyśle.

Wciąż obserwujemy obawy dotyczące rzeczywistego poziomu popytu w Polsce oraz innych krajach UE. Nie spodziewamy się gwałtownego odbicia konsumpcji, szczególnie w pierwszej części 2026 r. Jednocześnie należy podkreślić, że kondycja finansowa firm dystrybucyjnych powinna się poprawić w porównaniu z 2025 r. Będzie to efekt lepszej kontroli kosztów, bardziej zdyscyplinowanego zarządzania zapasami, a przede wszystkim wzrostu cen.

Główne wyzwania stojące przed rynkiem w 2026 r. to przede wszystkim dalsza kontrola kosztów i poprawa efektywności operacyjnej. Presja na marżę (choć prawdopodobnie słabsza niż w 2025 r.) sprawia, że firmy muszą jeszcze uważniej zarządzać cenami zakupu surowców, kosztami logistyki oraz procesami wewnętrznymi.

Dla przedsiębiorstw importujących materiały spoza UE istotnym wyzwaniem pozostają kwestie regulacyjne, takie jak CBAM czy wprowadzanie nowych ograniczeń importowych. Nie mniej ważne są czynniki makroekonomiczne – w szczególności nadal stosunkowo słaby popyt w gospodarce. Dodatkowym problemem jest niska konkurencyjność unijnych producentów na rynku globalnym.

Marcin Stanik, country manager, Poland, Dacapo Stainless

■ Początek roku przyniósł wyraźne ożywienie w popycie widoczne w każdym sektorze gospodarki. Pozytywnym aspektem jest również wzrost cen. Uważamy, że podobna koniunktura utrzyma się w całym 2026 r. Jednocześnie nie brakuje wyzwań. Głównym jest chaos regulacyjny związany z wdrażaniem mechanizmu CBAM. Problemem są także niestabilność zapasów i ograniczona płynność magazynowa spowodowana wydłużającymi się terminami produkcyjnymi hurt europejskich oraz ograniczonym importem.

Marek Hernas, dyrektor handlowy KBH Akord

■ Od wielu miesięcy towarzyszy nam spora doza optymizmu. Mam nadzieję, że nie okaże się on złudny. W wielu gałęziach gospodarki widoczne jest ożywienie. Po części zostało

ono wywołane długą przerwą świąteczno-noworoczną. Obecnie wiele firm uzupełnia stany magazynowe, realizuje zadania, które przesunęły się w czasie. Kolejnym powodem ożywienia są rosnące inwestycje. To z nimi wiąże najwięcej oczekiwań co do rozwoju koniunktury. Sektorem, który może się przyczynić do znacznego zwiększenia inwestycji, jest przemysł zbrojeniowy. Poza tym w fazę realizacji wchodzi wiele programów finansowanych z funduszy europejskich. W miarę upływu czasu sytuacja rynkowa najprawdopodobniej będzie się poprawiać. Sektor metalowy powinien być beneficjentem tego trendu.

Na dziś głównym wyzwaniem jest podatek CBAM. Nieprzejrzystość mechanizmów naliczania, brak procedur oraz wiele sprzecznych informacji powodują sporo niejasności co do kalkulacji materiałów sprowadzanych spoza UE. Poza tym wiele niepewności wnoszą czynniki geopolityczne. Zmieniają się także realia międzynarodowej wymiany handlowej. Trzeba dobrze przeanalizować, na ile umowy UE z państwami MERCOSUR oraz z Indiami będą miały wpływ na rynek europejski.

Natalia Gołąbek, Ratna Stal

■ Początek 2026 r. na rynku stali nierdzewnych w Polsce charakteryzuje się ostrożnym podejściem zakupowym oraz wciąż ograniczonym popytem. Po wymagającym 2025 r. obserwujemy stabilizację nastrojów w przemyśle, jednak nie można jeszcze mówić o wyraźnym odbiciu sprzedaży. Klienci działają zachowawczo, częściej realizując zakupy na bieżące potrzeby niż budując zapasy, co świadczy o utrzymującej się niepewności rynkowej.

W perspektywie całego 2026 r. spodziewamy się stopniowej, lecz nierównomiernej poprawy koniunktury. Kluczowe znaczenie będzie miało tempo ożywienia w przemyśle przetwórczym oraz stabilizacja otoczenia makroekonomicznego w Europie. Nie zakładamy dynamicznego wzrostu popytu, lecz raczej powolne odbudowywanie aktywności w wybranych segmentach rynku przy jednoczesnym utrzymaniu dużej wrażliwości cenowej po stronie odbiorców.

Do najważniejszych wyzwań dla rynku stali nierdzewnych w 2026 r. zaliczamy rosnące obciążenia regulacyjne, w szczególności związane z mechanizmem CBAM, wysoką zmienność cen surowców stopowych oraz presję konkurencyjną ze strony importu. Dodatkowo istotnym problemem pozostaje ograniczona

przewidywalność w łańcuchach dostaw, która wpływa na planowanie zakupów i produkcji. W tych warunkach coraz większego znaczenia nabiera transparentność pochodzenia materiału, stabilność dostaw oraz partnerskie relacje handlowe.

Sebastian Wyczółkowski, *dyrektor zarządzający* **Stappert Polska**

■ Popyt w 2026 r. jest na razie zgodny z naszymi przewidywaniami i porównywalny z analogicznym okresem 2025 r. Nie wielki wzrost wynika głównie z oczekiwań dotyczących podwyżek cen – odbiorcy chcą zabezpieczyć materiał na obecnych warunkach. Większość naszych klientów zakłada stabilny poziom zużycia stali, a część spodziewa się niewielkiego wzrostu. Według wskaźników makroekonomicznych, polska gospodarka radzi sobie całkiem dobrze, co pozwala patrzeć na rynek z umiarkowanym optymizmem. Istotną zmianą, której oczekujemy w tym roku, jest odwrócenie trendu spadkowego cen. Zarówno CBAM, jak i zapowiadane ograniczenia w imporcie stali stanowią wyraźny sygnał sprzyjający temu trendowi.

Świat zmienia się bardzo szybko, a nowy układ geopolityczny wpływa na otoczenie biznesowe również w naszej branży. Najważniejszym wyzwaniem pozostaje zdolność szybkiej adaptacji do nowych warunków. Poza tym niezmiennie mierzymy się z rosnącymi kosztami prowadzenia działalności oraz zmianami regulacyjnymi (CBAM, KSeF, import itp.).

Katarzyna Duraj, *dyrektor ds. rozwoju biznesu, Final*

■ Początek 2026 r. określiłabym jako umiarkowany. Widoczna jest ostrożność klientów i duża niepewność związana z cenami na Londyńskiej Giełdzie Metali (LME). Trudno znaleźć uzasadnienie znaczącego wzrostu cen aluminium przy wciąż bardzo ograniczonym popycie. Obserwuję także duże obawy klientów związane z mechanizmem CBAM. Dla wielu z nich jest on niezrozumiały.

Spodziewam się powolnej, ale stabilnej poprawy popytu. Koniunktura w przemyśle europejskim pozostaje umiarkowana, co bez wątpienia będzie wpływać na nasz rodzimy rynek. Kraje Wspólnoty stoją przed istotnymi zmianami regulacyjnymi (CBAM, ograniczenia eksportu złomu), co może krótkoterminowo wpłynąć na koszty i dostępność surowców także w Polsce. Mimo tych czynników prognozy globalne wskazują na wzrost zużycia aluminium.

Głównymi wyzwaniami pozostają: regulacje środowiskowe i CBAM, kwestie związane z eksportem i cenami złomu aluminiowego, koszty energii, koniunktura w poszczególnych branżach, takich jak motoryzacja czy budownictwo, a także czynniki globalne (konkurencja, zmienność cen, ograniczenia produkcji w Chinach, bariery handlowe itp.).

Podsumowując – początek 2026 r. na rynku aluminium w Polsce charakteryzuje się stabilnym, choć wciąż umiarkowanym popytem, bez wyraźnego odbicia we wszystkich segmentach przemysłu. W perspektywie całego roku można oczekiwać stopniowej poprawy koniunktury, jednak będzie ona silnie uzależniona od ożywienia w budownictwie i przemyśle oraz od sytuacji makroekonomicznej w Europie.

Wojciech Parys, *dyrektor handlowy Grupy Kęty*

■ Zapotrzebowanie na profile aluminiowe w Polsce utrzymuje się na umiarkowanym poziomie, bez wyraźnych sygnałów gwałtownego ożywienia. Branża wchodzi w nowy rok po okresie wyraźnego spowolnienia, które w latach 2024 – 2025 objęło całą Europę. Analizy sytuacji w Europie wskazują jednak, że od drugiej połowy 2025 r. zaczęło się częściowe odbudowywanie popytu. Proces ten jest związany z poprawą aktywności w sektorze budowlanym oraz stabilizacją zamówień ze strony przemysłu.

W perspektywie całego 2026 r. można oczekiwać pewnej poprawy sytuacji rynkowej, choć najprawdopodobniej będzie to proces rozłożony w czasie, a nie szybkie odbicie. Tempo zmian będzie w dużej mierze zależne od tego, czy europejskie budownictwo utrzyma tendencję wzrostową oraz czy przemysł w krajach UE znacznie wyraźniej wychodzi z fazy osłabienia.

Rynek aluminium w Polsce stanie w 2026 r. przed szeregiem wyzwań. Pierwszym z nich jest pełne wdrożenie unijnego mechanizmu CBAM, które od 1 stycznia 2026 r. oznacza obowiązek nabywania certyfikatów emisji CO₂ dla aluminium sprowadzanego spoza Unii Europejskiej. Zapewne przełoży się to na wzrost kosztów surowca i może osłabić pozycję konkurencyjną firm opierających się na imporcie.

Kolejnym wyzwaniem pozostają wysokie ceny energii oraz rosnąca presja na redukcję emisji gazów cieplarnianych. Europejski sektor aluminium, w tym polscy producenci, znajduje się pod silną presją kosztową, a jednocześnie musi przyspieszać procesy dekarbonizacyjne, co generuje dodatkowe obciążenia inwestycyjne.

Nie bez znaczenia jest również ryzyko, że osłabienie europejskiej produkcji przemysłowej może mieć jednak charakter długotrwały. Jeśli spowolnienie okaże się bardziej strukturalne niż cykliczne, popyt na aluminium i wyroby z niego, w tym profile, może pozostawać ograniczony przez dłuższy czas.

Mariusz Liszka, *dyrektor handlowy* **Aliplast Extrusion**

■ Wzrost cen aluminium na giełdzie – w najwyższym od kilku lat tempie – może sugerować, że na rynku pojawił się silny popyt. Z naszych obserwacji wynika jednak, że pod względem zamówień styczeń 2026 r. był słabszy od analogicznego okresu poprzedniego roku. Ilość zamówień spadła o ok. 7 proc. Wpływ na taką sytuację miała niewątpliwie długa przerwa świąteczna. Już w lutym wielkość zamówień zaczęła się poprawiać. Prognozowany przez różne instytucje finansowe, m.in. przez NBP, wzrost PKB w 2026 r., który ma wynieść mniej więcej 3,5 proc., daje nadzieję na utrzymanie dynamiki wzrostu konsumpcji aluminium w naszym kraju. Choć trzeba pamiętać, że sytuacja w niektórych sektorach, m.in. motoryzacji, nie sprzyja poprawie popytu na wyroby aluminiowe.

Z wyzwań, przed którymi staje nasz sektor, należy wymienić przede wszystkim wpływ mechanizmu CBAM. Drugim jest poprawa marżowości firm produkujących wyroby długie z aluminium. To czynnik kluczowy z punktu widzenia rozwoju przedsiębiorstw i możliwości prowadzenia przez nie inwestycji.

Marta Ludwikowska, *dyrektor handlowy, Extral*

■ Styczeń 2026 r., podobnie jak rok wcześniej, rozpoczął się całkiem pozytywnie – zwiększoną ilością zamówień. Mogło to być zaskoczeniem, biorąc pod uwagę niesprzyjającą aurę, a przede wszystkim zastój na rynku. Wzrost popytu na profile aluminiowe dotyczył nie tylko Polski, ale również innych krajów europejskich. Trend ten wpłynął na większe zainteresowanie tłoczni zakupem surowca do produkcji profili, czyli wlewków aluminiowych.

Niestety, z informacji rynkowych nie wynika, aby czekało nas jakieś spektakularne i długotrwałe ożywienie. Sytuacja w branżach budowlanej czy transportowej nadal jest trudna. Na rynku zauważalne są też konsekwencje kryzysu finansowego w postaci opóźnień w regulowaniu należności oraz nacisku na zwiększanie i wydłużanie limitów kredytów kupieckich.

Chciałabym wierzyć, że koniunktura w najbliższym czasie się poprawi, ale niestety nie jestem o tym do końca przekonana. Jeżeli nastąpi wzrost popytu, to zapewne nie będzie on większy niż 5 proc., rok do roku.

Niestabilna wycena aluminium na LME oraz rosnące ceny wlewków nie pomogą europejskim przedsiębiorcom. Trudno nam konkurować z dostawcami z Chin, Turcji czy innych krajów spoza UE. Także wewnątrz europejska konkurencja jest bardzo agresywna. Marże są coraz niższe, a koszty działalności nie maleją. Wszyscy staramy się optymalizować produkcję i wdrażać strategię poszukiwania nowych rynków zbytu oraz produktów, ale na efekty trzeba poczekać co najmniej kilka miesięcy.

Głównym wyzwaniem jest obecnie utrzymanie rentowności zamówień i pozyskanych już projektów. Skupiamy się też na wprowadzaniu nowych usług oraz budowaniu przewagi konkurencyjnej. Rynek jest bardzo trudny, wymaga przemyślanej decyzji i konsekwencji w ich wprowadzaniu. W Polsce pojawiają się nowi producenci profili aluminiowych, przewidywane są też kolejne inwestycje.

W najbliższym czasie największy wpływ na nasz biznes na pewno będą miały polityka wielkich mocarstw oraz związane z nią perturbacje i obawy. Nie bez znaczenia pozostaną również niestabilność cen surowców, w tym aluminium, opieszałość decyzyjna Unii Europejskiej, np. w zakresie ceł na eksport złomu, spadek liczby doświadczonych pracowników na rynku, rosnące naciski na proekologiczne działania w zakresie maksymalizacji użycia surowców wtórnych do produkcji oraz regulacje prawne i dodatkowe podatki zabijające konkurencyjność polskiego przedsiębiorcy.

Ewelina Szarek-Stasiewicz, *dyrektor sprzedaży* **Hydro Extrusion Poland**

■ Zauważamy ostrożny, lecz wyraźny sygnał stabilizacji w sektorach wykorzystujących aluminium. Szczególnie widoczne jest ożywienie w branżach powiązanych z transformacją energetyczną oraz zrównoważonym budownictwem, gdzie aluminium odgrywa istotną rolę jako materiał wspierający realizację celów klimatycznych i efektywnościowych.

Rynek nadal pozostaje zmienny, a decyzje zakupowe są podejmowane z dużą rozważnością. Obserwujemy jednak zmianę jakościową – inwestycje coraz częściej opierają się na długofalowej strategii przedsiębiorstw uwzględniającej redukcję śladu węglowego, poprawę efektywności operacyjnej oraz zgodność z wymogami regulacyjnymi.

Aluminium, szczególnie w wariantach niskoemisyjnym i pochodzącym z recyklingu, staje się materiałem pierwszego wyboru. Wynika to nie tylko z jego parametrów technicznych, lecz także z rosnących wymagań środowiskowych i raportowych. Widzimy również większe zaangażowanie klientów w projekty realizowane w modelu współtworzenia – od fazy projektowej po optymalizację procesów produkcyjnych.

W kolejnych miesiącach spodziewamy się kontynuacji umiarkowanej poprawy koniunktury, przy czym nie będzie to klasyczne odbicie rozumiane wyłącznie jako wzrost wolumenów sprzedaży. Rynek aluminium ewoluuje – o sile koniunktury w coraz większym stopniu decydują kompetencje technologiczne, jakość współpracy, innowacyjność oraz zdolność do wspólnego realizowania celów biznesowych i środowiskowych.

W Hydro konsekwentnie rozwijamy współpracę z wybranymi branżami strategicznymi. Inwestujemy w nowe linie produkcyjne, automatyzację oraz nowoczesne systemy chłodzenia i nagrzewania, które zapewniają stabilność jakościową i najwyższą powtarzalność procesów. Dla klientów oznacza to większą przewidywalność dostaw, skrócenie time-to-market oraz kompleksowe wsparcie projektowe i strategiczne.

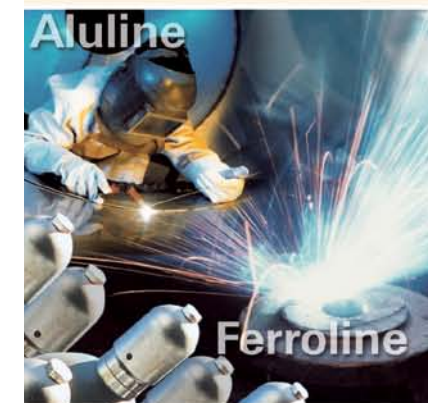
Aluminium przestaje być wyłącznie komponentem konstrukcyjnym – staje się elementem szerszej strategii biznesowej. Wspiera realizację celów klimatycznych, optymalizację łańcuchów logistycznych oraz budowanie trwałej przewagi konkurencyjnej.

Najważniejszymi wyzwaniami, przed którym stoi nasza branża, są utrzymująca się zmienność rynkowa, rosnące wymagania w zakresie dekarbonizacji oraz obowiązki raportowe wynikające z regulacji unijnych. Istotną kwestią pozostaje także dostępność surowca niskoemisyjnego, zgodnego z taksonomią UE, przy jednoczesnym wroście oczekiwań klientów w obszarze transparentności i odpowiedzialności środowiskowej.

Odpowiedzią na te wyzwania jest podejście systemowe. Rozwijamy automatyzację procesów produkcyjnych i logistycznych, inwestujemy w ekologiczne rozwiązania opakowaniowe oraz odnawialne źródła energii – w tym farmę fotowoltaiczną w Trzciance. Równolegle budujemy kompetencje doradcze i edukacyjne poprzez specjalne programy dla partnerów biznesowych.

Wierzmy, że przyszłość rynku aluminium należy do organizacji, które potrafią łączyć doskonałość technologiczną z odpowiedzialnością środowiskową. Kierunek działań podejmowanych w 2026 r. konsekwentnie wpisuje się w tę strategię.

Gazy na każdym etapie procesu produkcyjnego



Wszechstronna kompetencja

W procesie spawania, prawidłowo dobrane gazy osłonowe przyczyniają się do optymalizacji i wzrostu wydajności procesów obróbki elementów metalowych, redukcji kosztów i poprawy jakości.

Z myślą o naszych klientach oferujemy linie produktowe odpowiednio dobrane do technologii i rodzaju spawanego materiału.

- **Ferroline®**
– łączenie stali niestopowych i niskostopowych,
- **Inoxline®**
– spawanie materiałów wysokostopowych,
- **Aluline®**
– spajanie aluminium i metali kolorowych,
- **Lasline®**
– dla technologii spawania i lutowania laserowego,
- **gazy formujące**
– do osłony grani spoiny w przypadku stali wysokostopowych oraz częściowo, niskostopowych.

Messer dostarcza swoim klientom nie tylko optymalnie dobrane gazy z wysokim potencjałem, ale także wykonuje instalacje zaopatrzeniowe i służy wsparciem technologicznym, dlatego zachęcamy do skorzystania z naszych kompetencji w zakresie technik cięcia i łączenia różnorodnych materiałów.

MESSER
Gases for Life

Messer Polska Sp. z o.o.
ul. Maciejkowska 30, 41-503 Chorzów
tel. +48 32 77 25 000
fax +48 32 77 25 115
lasery@messer.pl
www.messer.pl