

# Postawimy na optymalizację sprzedaży



FOT. ARCHIWUM

Rozmowa z **Sebastianem Lorantym**, dyrektorem zarządzającym Stappert Polska.

**Od początku 2020 r. pełni Pan funkcję dyrektora zarządzającego Stappert Polska. Jakie główne zadania chce Pan zrealizować w najbliższym czasie?**

W pierwszej kolejności skupiłem się na poprawie bezpieczeństwa pracowników. Następnie zaplanowałem dokładne poznanie wszystkich obszarów działalności firmy, by móc w konsekwencji zdefiniować możliwe do usprawnienia zakresy działań.

Równolegle staram się słuchać uwag wszystkich pracowników oraz czerpać z ich wiedzy i doświadczenia. Oczywiście docelowo najwięcej uwagi zamierzam poświęcać sprzedaży, zarówno pod kątem możliwego do osiągnięcia wzrostu ilościowego, jak i pod kątem jej efektywności.

**Czy należy się spodziewać zmian w funkcjonowaniu firmy zarówno z punktu widzenia pracowników, jak i klientów?**

## BIOGRAM

- **Wiek:** 45 lat
- **Wykształcenie:** ekonomiczne, MBA
- **Doświadczenie:** 26 lat pracy, w tym 15 lat na stanowiskach menedżerskich
- **Hobby:** praca
- **Rodzina:** żona Magdalena, córka Maja, syn Bartosz

Zdecydowanie tak. Jestem zwolennikiem optymalizacji i automatyzacji procesów. W niedługim czasie wraz z całym zespołem będziemy zdolni do wprowadzenia niezbędnych usprawnień, które bezpośrednio przełożą się na poprawę serwisu dla naszych klientów.



*W niedługim czasie będziemy zdolni do wprowadzenia niezbędnych usprawnień, które bezpośrednio przełożą się na poprawę serwisu dla naszych klientów.*

**Proszę przypomnieć, jaki jest potencjał kierowanej przez Pana firmy – roczna wielkość i wartość sprzedaży, zaplecze przetwórcze etc.**

Stappert Polska w 2019 r. sprzedała niemal 8 tys. ton stali nierdzewnej o wartości przekraczającej 105 mln zł. Ponad 80 proc. sprzedanych produktów stanowiły wyroby długie. Obecnie firma prowadzi swoją działalność z trzech lokalizacji: Gliwic (gdzie znajduje się siedziba firmy) oraz z oddziałów w Bydgoszczy i Warszawie. Dysponujemy łączną powierzchnią magazynową o wielkości 3,5 tys. mkw. W każdym z magazynów znajdują się

piły do cięcia poprzecznego produktów długich. Maksymalna średnica cięcia, jaką możemy zaoferować, to 520 mm. W każdym z magazynów rozwijamy zakres asortymentowy dostosowany do potrzeb klientów lokalnych.

**Czy przewidują Państwo przeprowadzenie w najbliższym czasie jakichś inwestycji?**

Nie planujemy znaczących inwestycji. Obecnie skupiamy się na jak najlepszym wykorzystaniu zasobów, którymi dysponujemy.

**Stappert Polska to jeden z największych graczy na polskim rynku stali nierdzewnych, firma wyspecjalizowana w dostawach wyrobów długich. Jakie główne wyzwania stoją przed tym sektorem?**

Uważam, że wyzwania są tożsame dla całego rynku stali nierdzewnych. Obszary, które szczególnie będą wymagały uwagi w bieżącym roku, to przede wszystkim niestabilny popyt i problemy z terminowym regulowaniem należności. Nasila się również tendencja do przenoszenia ryzyka na dostawców poprzez minimalizację magazynów własnych po stronie klientów końcowych. W konsekwencji zmienia się również struktura zamówień wymuszająca wzmożone wysiłki nad optymalizacją magazynów po stronie dostawców. Jednym słowem, przed nami kolejny ciekawy rok, w którym ciężko będzie cokolwiek przewidzieć. Pewne jest tylko to, że trzeba będzie szybko reagować na zachodzące zmiany.

**Pana dotychczasowa kariera zawodowa związana była przede wszystkim z grupą Aperam, jednym z czołowych europejskich producentów stali nierdzewnych. Które ze zdobytych tam doświadczeń przydadzą się Panu najbardziej w nowym miejscu pracy?**

Praca w grupie Aperam była prawdziwą szkołą życia biznesowego. W moim przekonaniu to najbardziej dynamicznie zmieniająca się firma wśród europejskich producentów stali nierdzewnych. Zdobyłem tam kompleksowe przeszkolenie i doświadczenie w prowadzeniu przedsiębiorstwa.

Wskazując, które doświadczenia będą najbardziej przydatne, stawiłbym głównie na operacyjne zarządzanie przedsiębiorstwem i oczywiście na sprzedaż, która była moją domeną przez ostatnich 12 lat.

Rozmawiał: NS