

Przemysł wraca do Europy

Od wielu miesięcy rośnie popyt na nasze wyroby. Liczymy, że podobnie będzie w 2022 r. – mówi **Piotr Babst**, dyrektor generalny Valbruna Polska.



FOT. ARCHIWUM

Podsumujmy 2021 r. Był to nadzwyczajny okres, jeżeli chodzi o koniunkturę w szeroko rozumianej branży metalowej. Jak ocenia go Pan z punktu widzenia grupy Valbruna?

Chyba nie będę oryginalny, jeśli stwierdzą, że 2021 r. to naprawdę bardzo dobry czas dla naszej branży. Jego szczegółowa ocena zależy od tego, o której ze spółek grupy jest mowa. Valbruna to rodzinna włoska firma. W Polsce posiada trzy podmioty. Pierwszym jest Valbruna Polska – dystrybutor wyrobów długich grupy Valbruna ze stali nierdzewnych oraz ze stopów niklu i tytanu, jak również producent płaskowników ciętych ze stali nierdzewnej. Pozostałe dwie spółki to BHH Mikrohuta – wytwórca drutów ze stali nierdzewnych oraz BHH Mikromed – producent implantów ortopedycznych i traumatologicznych dla ludzi oraz zwierząt.

Każda z tych firm funkcjonuje na osobnym rynku i ma odmienne modele biznesowe. Jeżeli chodzi o Valbrunę Polska, to 2021 r. był dla firmy niezwykle korzystny. Osiągnęliśmy bardzo dobre wyniki. Poza tym, co ważne, udało się nam umocnić swoją pozycję na rynku, zdobyliśmy wielu nowych klientów.

BHH Mikrohuta, która jest również przedstawicielem sektora wyrobów długich, działa w bardzo specyficznym otoczeniu. Firma ta jest największym producentem drutów ze stali nierdzewnych w Europie Środkowo-Wschodniej. Dostarczamy nasze wyroby tylko do ostatecznych odbiorców. Zazwyczaj pracujemy z naszymi klientami w systemie projektowym, na podstawie wieloletnich kontraktów. Rok 2021 umocnił pozycję BHH Mikrohuty w swojej branży. To ważne, gdyż sektor ten dość dynamicznie się rozwija, odbierając udziały rynkowe dostawcom alternatywnych materiałów, w szczególności drutów ze stali czarnej.

Ostatnia z naszych firm, czyli BHH Mikromed, to bardzo ciekawy podmiot. Jest to najstarszy producent implantów w Polsce. W mijającym roku rynek medyczny, na którym działa BHH Mikromed, niestety nie przystąpił. Szpitale, ze względu na ograniczenie planowanej liczby operacji, zmniejszyły zamówienia na implanty. Jednak dzięki jasnej strategii rozwoju oraz ekspansji zagranicznej również BHH Mikromed zanotuje na koniec 2021 r. bardzo dobre wyniki.

Jakie główne czynniki decydowały o kształtowaniu koniunktury w sektorach, w których działa grupa Valbruna?

O bieżącej koniunkturze decydują dwa rodzaje czynników związanych z popytem oraz podażą. Zaczniemy od tych pierwszych. Od wielu miesięcy w naszym sektorze mamy do czynienia ze zwiększonym zapotrzebo-

waniem rynku. Sytuacja w szeroko rozumianym przemyśle jest korzystna, co pokazują m.in. wskaźniki PMI utrzymujące się mniej więcej od czerwca 2020 r. na poziomie powyżej 50 pkt (oznaka poprawiającej się koniunktury – red.).

Istotny z naszego punktu widzenia jest również trend, który obserwujemy, współpracując z dużymi klientami – przedsiębiorstwami zajmującymi istotne miejsce w europejskich łańcuchach dostaw. Otrzymują oni coraz więcej zleceń od swoich partnerów biznesowych. Oznacza to przesunięcie zamówień z krajów spoza UE do państw wewnątrz Wspólnoty. Nie chodzi o przenoszenie produkcji tylko z Azji, ale też np. z USA, Wielkiej Brytanii czy krajów afrykańskich. Do Europy wraca coraz więcej zamówień, co kreuje rosnący popyt. To jest wyraźny trend.

Obecnie w Valbrunie Polska i BHH Mikrohuta, co wynika ze strategii firmy, skupiamy się na rozwoju współpracy z branżami o wysokiej wartości dodanej, takimi jak przemysł lotniczy, obronny oraz medyczny. Przy okazji chciałbym poświęcić kilka słów ostatniemu z wymienionych sektorów. Choć, jak wspominałem, 2021 r. przyniósł stagnację na tym rynku, to ilość stali nierdzewnej wyprodukowanej dla branży medycznej znacząco wzrosła. A to dlatego, że pojawiło się kilka ciekawych linii produktowych, głównie dla zwierząt.

Co do czynników podaźowych – tak jak w całej branży, również w sektorze wyrobów długich ze stali nierdzewnych obserwujemy ograniczenie importu z krajów azjatyckich. Choć trend ten nie jest tak wyraźny jak w przypadku wyrobów płaskich.

Czego możemy się spodziewać w 2022 r.?

Nadchodzący rok przyniesie wiele turbulencji. W skali makroekonomicznej spodziewamy się problemów związanych np. z kosztami energii. Ich wzrost odczuwamy już dziś, chociażby w cenach stali nierdzewnych. Wszyscy jej producenci zrewidowali swoje cenniki, wprowadzając do nich dodatkowe opłaty związane właśnie z kosztami energii. To jest zupełnie nowe zjawisko, które pojawiło się dopiero pod koniec 2021 r. Można się jednak spodziewać, że dodatkowe opłaty będą obowiązywać przez cały 2022 r.

Niestety, trzeba się też liczyć z ograniczeniami na rynku logistycznym. Dotyczyć one będą głównie transportu morskiego, ale coraz częściej się mówi, że w Europie problemem może być także transport kołowy. Jego ceny będą zapewne rosły, co wynika z faktu, iż droższą paliwa, ale też brakuje kierowców. Tymczasem transport kołowy jest bazą dla logistyki wyrobów ze stali nierdzewnych.

Tym, czego się obawiamy najbardziej, jest niekontrolowana deprecjacja polskiej waluty oraz rosnąca inflacja. Oba zjawiska przekładają się negatywnie na strukturę naszych kosztów.

Pozytywnym zjawiskiem, z jakim będziemy mieli do czynienia w 2022 r., będzie unormowanie sytuacji w branży motoryzacyjnej. Kryzys wywołany brakami w dostawach półprzewodników powinien zanikać. To ważne, gdyż Polska jest zapleczem europejskiego sektora automotive.

Podsumowując – w 2022 r. oczekujemy wielu turbulencji w skali makro. Natomiast jeżeli chodzi o nasze bezpośrednie otoczenie, to nie mamy poważniejszych obaw. Realizację dostaw mamy zapewnioną na wiele miesięcy do przodu. Zakładamy też, że wciąż będzie rósł popyt na nasze wyroby.

To musi wpłynąć na decyzje inwestycyjne. Proszę powiedzieć, jakie są plany Valbruny w tym zakresie.

Grupa Valbruna systematycznie buduje swoją pozycję na globalnym rynku. Niedawno przeprowadziła znaczące akwizycje hut na rynkach Ameryki Północnej. Obecnie trwają prace nad rozwojem ich mocy wytwórczych. Natomiast w Europie, w tym w Polsce, koncentrujemy się przede wszystkim na usuwaniu wąskich gardeł w procesach produkcyjnych i biznesowych.

Dla Valbruny oznacza to budowanie przewagi konkurencyjnej, chociażby poprzez utrzymywanie wysokich zapasów magazynowych, ale o akceptowalnym

wskaźniku rotacji liczoną w dniach. Warto wspomnieć, że tylko w Polsce posiadamy w magazynie prawie 1 tys. ton wyrobów długich. Pod tym względem stanowimy wyjątek. BHH Mikrohuta tymczasem z pewnością zainwestuje w urządzenia, które mają doprowadzić do optymalizacji kosztów oraz odmrożenia istniejących już mocy wytwórczych. Również w przypadku BHH Mikromed planujemy uzupełnienie parku maszynowego o nowe obrabiarki, które nie tyle zwiększą moce, co wpłyną na skrócenie czasu produkcji.

Kieruje Pan grupą Valbruna w Polsce od końca 2020 r. Wcześniej był Pan związany z innymi sektorami przemysłu. Czy zaskoczyła Pana czymś branża stali nierdzewnych?

Sektor ten pozytywnie mnie zaskakuje przede wszystkim poziomem marż, ale też profesjonalizmem właścicieli takich firm, jak np. Valbruna, którzy potrafią budować i realizować dalekosiężne strategie. Kolejnym zaskoczeniem jest wszechstronność zastosowań stali nierdzewnych. Cały czas odkrywam kolejne aplikacje, w których nie spodziewałbym się, że materiał ten może być użyty.

Rozmawiał: AML

Pełna wersja rozmowy została opublikowana na kanale YouTube Stowarzyszenia Stal Nierdzewna.



Nasi klienci – przedsiębiorstwa zajmujące istotne miejsce w europejskich łańcuchach dostaw – otrzymują coraz więcej zleceń od swoich partnerów biznesowych. Oznacza to przesunięcie zamówień z krajów spoza UE do państw Wspólnoty.

REKLAMA

VALBRUNA GROUP
SYNERGIES FOCUSED ON THE FUTURE

BHH MIKROHUTA
VALBRUNA POLSKA
BHH MIKROMED

STAINLESS STEEL WIRES
STAINLESS STEEL BARS
STAINLESS STEEL MEDICAL TOOLS

QUALITY IS A CONVENIENCE
JAKOŚĆ SIĘ OPŁACA