

Nie spodziewam się spadku zapotrzebowania na stale nierdzewne

Rozmowa z **Ewą Kowalską**, prezes Italinox Polska.

Italinox Polska zakończył niedawno swoją najnowszą inwestycję na Śląsku. Czy może Pani przypomnieć, czego ona dotyczyła, z jakimi nakładami była związana i jakie ma przynieść efekty?

Oddział śląski przenieśliśmy pod koniec 2019 r. z Siemianowic Śląskich do Czeldzi na teren centrum logistycznego MLP przy drodze krajowej nr 94. Zyskaliśmy ok. 1000 mkw. powierzchni oraz lepszą lokalizację. Nowy magazyn, poza większą powierzchnią, ma też mniej słupów konstrukcyjnych wewnątrz. Obiekt dysponuje dwoma bramami (w poprzednim mieliśmy tylko jedną). Zmieniliśmy też układ i rodzaj regałów przeznaczonych na elementy długie, tak aby wykozystać jak najlepiej cały dostępny metraż.

Nakłady inwestycyjne dotyczyły przede wszystkim wyposażenia magazynu. Warunki składowania towaru, jak i warunki pracy magazynierów znacznie się poprawiły. Mamy też większą powierzchnię biurową. Liczymy, że wszystkie te nakłady poprawią zarówno warunki pracy, jak i jakość obsługi naszych klientów.

BIOGRAM

Ewa Kowalska z branżą stali nierdzewnych jest związana od 1996 r., kiedy to rozpoczęła pracę w Italinox Polska. Firma ta jest jednym z liderów rodzimego rynku; dysponuje szerokim składem asortymentowym (m.in. blachy, rury, profile).



FOT. ARCHIWUM

Jak ocenia Pani koniunkturę w polskiej branży stali nierdzewnych w pierwszych tygodniach 2020 r.?

Zauważyliśmy spore wyhamowanie na początku roku. W kolejnych tygodniach sytuacja się poprawiała. Wyraźna jest też tendencja zamawiania przez klientów jednorazowo mniejszych ilości towaru niż np. w analogicznym okresie poprzedniego roku. Najprawdopodobniej klienci, mając świadomość fluktuacji cen uznali, że lepiej nie robić zapasów i zaspokajać jedynie bieżące potrzeby.

Biorąc pod uwagę stan naszej gospodarki nie spodziewam się w 2020 r. spadku zapotrzebowania na stal nierdzewną. Chyba że spowolnienie gospodarcze w innych krajach Europy się pogłębi. W takiej sytuacji odczujemy to również my.

Jak dla kierowanej przez Panią firmy, pod względem wielkości i wartości sprzedaży, zakończył się 2019 r.?

Gdybym miała krótko podsumować poprzedni rok, to powiedziałabym, że sprzedaliśmy mniej, ale zarobiliśmy więcej. Ten rok zapowiada się podobnie.

Jakie, Pani zdaniem, są największe wyzwania, które stoją przed polską branżą stali nierdzewnych?

W ostatnim czasie nastąpiło kilka zmian w prawie: split payment, biała lista, zmiany wymaganej dokumentacji przy eksporcie, kontyngenty taryfowe i w konsekwencji ewentualne obciążenia celne na towar spoza Europy. Jak zwykle polskie i unijne prawo nie pozwala nam odetchnąć. Niektóre z tych czynników zaważyły na płynności finansowej naszych klientów. Zachowanie cash flow będzie faktycznie wyzwaniem dla mniejszych odbiorców finalnych i dystrybutorów z naszej branży.

Obecnie import stali spoza UE bywa loterią: albo trafimy z terminem dostawy zanim wyczerpie się kontyngent, albo będziemy musieli ponieść koszt składu celnego lub samego cła.

Z kolei huty europejskie miały pod koniec 2019 r. spore braki i opóźnienia w realizacji zamówień. Sytuacja ta nie zmieniła się na początku 2020 r. Oczekujemy, że przełom marca i kwietnia przyniesie zmianę w tym zakresie, chociaż spodziewam się, że huty wykażą dużą „ostrożność produkcyjną”. Szczególnie te, które odnotowały w ostatnim czasie straty. W Polsce zużycie stali nierdzewnej na osobę jest ciągle poniżej europejskiej średniej, czyli przed nami jeszcze wiele wyzwań i wiele do zrobienia.

Rozmawiał: NS

REKLAMA

ITALINOX **WWW.ITALINOX.PL**

STALE NIERDZEWNE
STALE KWASOODPORNE

Przeźmierowo 62-081, Wysogotowo koło Poznania, ul. Skórzewska 65, tel. 61 64 71 950
Warszawa 03-878, ul. Łubinowa 4, tel. 22 67 85 499
Siemianowice Śląskie 41-103, ul. Rozwojowa 15, tel. 32 76 52 750
Gdańsk 80-958, ul. Wały Piastowskie 1, tel. 58 32 02 884