



Siedziba Profmetkolu w Słupnie.



Zamierzamy wzmocnić naszą część dystrybucyjną oraz rozwinąć sprzedaż usług centrum serwisowego.

Nie pomaga sytuacja u naszych zachodnich sąsiadów, u których model biznesowy oparty na taniej energii przestał się sprawdzać. A wiadomo, że gospodarka Polski jest mocno uzależniona od niemieckiej. W dalszym ciągu widoczny jest też niepokój związany z konfliktem za naszą wschodnią granicą, który wpływa negatywnie na wielkość i ilość inwestycji oraz zachowania konsumentów.

Wszyscy kupują dzisiaj dużo bardziej ostrożnie. Już nikt nie pamięta o brakach w dostępności podstawowych materiałów i zapatrywaniu się „just in case”. Ponownie wzrasta rola takich dystrybutorów, jak Profmetkol. Musimy być gotowi, aby w momencie podejmowania decyzji zakupowej przez klienta mieć materiał dostępny w cenie, która pozwoli na zdobycie zamówienia.

Nie bez przyczyny użyłem sformułowania „zdobycie”. Polski rynek jest wyjątkowo konkurencyjny. Poza producentami lub ich przedstawicielami, mamy bardzo mocną niezależną dystrybucję. Niezależne centra serwisowe oraz sporo mniejszej wielkości firm dystrybucyjnych walczy na rynku właśnie obsługą klienta. Myślę, że wszyscy gracze rynkowi przyzwyczaili się, iż polski rynek będzie bez końca rósł dużo bardziej niż pozostałe gospodarki. Tymczasem ostatnie prognozy Komisji Europejskiej mówią o wzroście naszego PKB nie więcej niż o 3 proc. rocznie. To wciąż więcej niż w krajach Europy Zachodniej, ale daleko do poziomu 5 – 6 proc., do którego byliśmy przyzwyczajeni. Szczęśliwie materiały, którymi się zajmujemy – stal nierdzewna i aluminium – ze względu na swoje właściwości umożliwiają szybszy wzrost rynku, niż jest to np. w przypadku stali węglowych. To pozwala patrzeć w przyszłość z umiarkowanym optymizmem.

Rozmawiał: NS

Wchodzimy na nowy etap rozwoju

Rozmowa z **Sebastianem Olesińskim**, dyrektorem zarządzającym spółki Profmetkol.

W ostatnim czasie w Profmetkolu zaszły spore zmiany organizacyjne. Czy może Pan przypomnieć, na czym polegały i jaki jest ich cel?

Profmetkol to firma rodzinna. Przez ponad 30 lat rozwijała się w sposób organiczny, pod nadzorem właścicielskim. Zdobyła uznaną pozycję na rynku, stała się cenioną marką i pewnym, bezpiecznym partnerem. Rozwój prowadzony w sposób zrównoważony sprawił, iż firma jest stabilna finansowo i odporna na zawirowania rynkowe.

Jednak wraz ze wzrostem wielkości firmy wzrosła złożoność jej obsługi. Dlatego właściciel i prezes zarządu, Leszek Sasinowski, podjął decyzję o zatrudnieniu osoby, która wspomoże go w bieżącym zarządzaniu. Moją rolą jest takie dostosowanie aktualnej organizacji, aby mogła się dalej rozwijać zarówno w obszarach, w których już dobrze funkcjonuje, jak

i nowych. Zamierzamy wzmocnić naszą część dystrybucyjną oraz rozwinąć sprzedaż usług centrum serwisowego.

W dzisiejszej rzeczywistości niezwykle ważne jest również posiadanie zintegrowanego systemu zarządzania, zarówno od strony organizacyjnej, czyli certyfikacji w systemie ISO 9001, 14001 oraz 45000, jak i informacyjnej – systemu ERP umożliwiającego sprawne zarządzanie wszystkimi obszarami przedsiębiorstwa. To właśnie te dwa wdrożenia: nowoczesnych norm zarządzania oraz systemu do zarządzania, są dla nas najważniejszymi wyzwaniem na najbliższe miesiące.

Profmetkol to jeden z największych w Polsce dystrybutorów i przetwórców metali, m.in. aluminium i stali nierdzewnych. Jaki jest Państwa potencjał oraz zaplecze magazynowo-produkcyjne?

Aktualnie Profmetkol zajmuje ponad 15 tys. mkw. powierzchni w trzech lokalizacjach: w Słupnie, gdzie mieści się siedziba firmy, oraz oddziałach w Gdyni i Rudzie Śląskiej. Same metry kwadratowe powierzchni magazynowej nie stanowią o sile firmy. Profmetkol to przede wszystkim know-how zakupowe. Lata obecności na rynku pozwalają na dokonywanie optymalnych zakupów na całym świecie. Dysponujemy również własną flotą samochodów dostawczych, umożliwiającą elastyczne dostawy materiałów dla naszych klientów. To właśnie oni stanowią o sile Profmetkolu. Wiedzą, że znajdują u nas wszystkie niezbędne materiały dla swoich bieżących potrzeb.

Jakiego rodzaju klientów obsługujecie?

Nasza oferta jest bardzo szeroka i obejmuje wszelkiego rodzaju produkty z aluminium, stali nierdzewnej, miedzi oraz mosiądzu. Nasi klienci również reprezentują bardzo szerokie spektrum przedsiębiorstw. Pracujemy z duży-

mi zakładami produkcyjnymi, wytwórcami średniej wielkości, ale również nie odwracamy się od najmniejszych firm, które zawsze mogą odebrać w jednej z naszych lokalizacji pojedyncze sztuki potrzebnego im materiału. To sprawia, że model biznesowy Profmetkolu jest bezpieczny i chroni przed zawirowaniami rynkowymi.

Jakie kierunki rozwoju wyznaczają sobie Państwo na najbliższe lata? Z jakimi inwestycjami będzie się to wiązało?



Materiały, którymi się zajmujemy – stal nierdzewna i aluminium – ze względu na swoje właściwości umożliwiają szybszy wzrost rynku, niż jest to np. w przypadku stali węglowych. To pozwala patrzeć w przyszłość z umiarkowanym optymizmem.

Jak już wspominałem, najbliższy czas poświęcimy na wzmocnienia organizacyjne. Wymiana systemu klasy ERP na nowy, w pełni zintegrowany, jest dla nas najważniejszą inwestycją. Dokonamy również wzmocnienia zespołu, zwłaszcza w zakresie sprzedażowym. Na całe szczęście możemy zaproponować bardzo dobre warunki pracy również w aspekcie bytowym, ponieważ w II kw. 2024 r. planujemy oddanie do użytku nowego obiektu biurowego w Słupnie o wielkości ponad 1,4 tys. mkw. przeznaczonych głównie dla sił sprzedażowych i obsługi klientów usługowych.

Jak ocenia Pan aktualną koniunkturę w szeroko rozumianej branży metalowej?

Rynek metali, a właściwie jego postrzeganie, cierpi w dalszym ciągu ze względu na efekt wysokiej bazy. Wyniki branży w 2021 oraz 2022 r. były spektakularne. Zdecydowanie wyszły ponad ukształtowany korytarz wzrostu. W efekcie dzisiaj, mimo że wielkość poszczególnych sektorów rynku, np. aluminium czy stali nierdzewnej, jest na poziomie wyższym niż w 2019 r., są postrzegane jako słabe.