

. Przygotowując biznes plan na rok 2021, jako Zarząd, dobrze zdawaliśmy sobie sprawę, że będzie to rok ogromnych wyzwań. Jednak nie spodziewaliśmy się, że warunki rynkowe będą tak niestabilne. Po pierwszych miesiącach zmuszeni byliśmy zweryfikować założenia biznesowe.

Odbicie nastąpiło dopiero w ostatnim kwartale i dzięki ciężkiej pracy całego Zespołu udało się osiągnąć dodatni wynik finansowy. Okupione to było wieloma wyrzeczeniami, za co dziękuję całej załodze, bo to dzięki jej konstruktywnemu podejściu wyszliśmy z tego kryzysu obronną ręką.

B.Boryczko: Zamknięcie stalowni i wielkiego pieca doprowadziło do utraty wielu zleceń, co w konsekwencji skutkowało dość dużą fluktuacją pracowników. Część odchodziła do innych firm, gdzie mieli zagwarantowane lepsze wynagrodzenia, ale gros z nich podejmowało decyzje ze względu na brak stabilności. Nadal nie wiemy co będzie z krakowską hutą, czy będą jakieś nowe inwestycje?

Brak decyzji prowadzi do ogromnej niepewności wśród samych hutników krakowskiego oddziału ArcelorMittal Poland jak i naszej załogi. Trzeba pamiętać, że Unihut wyrósł z tego zakładu i wielu naszych pracowników wywodzi się stąd.

awarii. Dlatego musimy zwiększyć nasz wysiłek w celu zdewersyfikowania naszej działalności, by zapewnić spółce przyszłość.

Na rynku panuje duża konkurencja. Jestem pewna, że zdołamy ją wygrać dzięki zaangażowaniu i profesjonalizmowi jaki reprezentuje nasza załoga, a także nowoczesnemu parkowi maszynowemu, który posiadamy.

W 2019 roku zakupiliśmy nowoczesną wypalarkę laserową Eagle 2060 Inspire o bardzo dużym obszarze roboczym o wymiarach 6060 x 2040 x 100 mm.

Pozwala ona na cięcie blachy stalowej do grubości 25 mm, blachy ze stali nierdzewnej do grubości 20

nas na tę inwestycję, która nie była tania, ale dziś przynosi coraz większe przychody.

Obecnie instalujemy prasę krawędziową PUMA XL TANDEM 2x320, która jest uzupełnieniem parku maszynowego i dzięki której rozszerzymy portfolio naszych usług oraz jeszcze w większym stopniu wykorzystamy potencjał jaki posiadamy. Dziś klient wymaga kompleksowości usług i do tego dążymy.

Świadczymy usługi m.in. dla przemysłu kablowego, budowlanego. Obsługujemy takie branże jak: konstrukcyjna, energetyczna, konstrukcji mostowych, piecowa, mechaniczna, instalacji energetycznych, remontowa.

Zdobywamy nowe zlecenia, kontrakty, które pomogą nam obniżyć koszty stałe. Byliśmy również zmuszeni renegotjować umowy, co zostało przyjęte przez większość naszych kontrahentów ze zrozumieniem.

„MH”: Jak Pani ocenia uwarunkowania zewnętrzne prowadzenia działalności gospodarczej? Jakie wnioski dla dalszej działalności wypływają z tych doświadczeń?

B.Boryczko: Najgorsza jest niepewność zarówno ze strony naszego największego kontrahenta jak i ta związana z przepisami prawnymi oraz obecną sytuacją geopolityczną.

Polski Ład nie ułatwia działalności i generuje spore koszty. Stale zmieniające się przepisy zmuszają nas do ciągłych zmian w systemach informatycznych, które są bardzo drogie. To co dzieje się w ostatnim czasie na rynkach kursu walut, nośników energii i paliw, ciągle rosnące ceny materiałów i ich brak na rynku jest bardzo niepokojące i nie pozwalała zaplanować we właściwy sposób działalność firmy.

Naszym marzeniem jest, aby znaleźć stabilnego partnera, z którym moglibyśmy związać swoją przyszłość, a potencjał mamy naprawdę nieograniczony.

„MH”: Jaki to będzie rok dla Unihutu?

B.Boryczko: Trudny, pomimo tego że Unihut posiada ugruntowaną pozycję na rynku. Dysponujemy wyspecjalizowaną, wyposażoną w profesjonalny sprzęt kadrą inżynierów-techników o wysokich kwalifikacjach zawodowych potwierdzonych przez jednostki notyfikowane m.in. takie jak: Urząd Dozoru Technicznego, Transportowy Dozór Techniczny, Fosbel Ceramic Technologies. Posiadamy również certyfikaty ISO 9001:2015, 14001:2015, 45001:2018.

Wychodzimy naprzeciw oczekiwaniom klientów inwestując w nowoczesne urządzenia. Jednak nasze zasoby finansowe są ograniczone i musimy robić to z dużą ostrożnością. Procesy inwestycyjne są kapitałochłonne, a ich efekty długofalowe, dlatego zanim podejmiemy decyzję musimy dobrze rozważyć wszystkie za i przeciw.

Widząc co dzieje się na rynku hutniczym staramy się poszerzać naszą ofertę o nowe branże. Po wygaszeniu części surowcowej musieliśmy nasze usługi skierować na inne rynki. Udało się nam częściowo osiągnąć zadawalający poziom usług zewnętrznych. Była to ciężka praca okupiona utratą części pracowników. Będziemy nadal poszukiwać kolejnych nisz rynkowych, bo w tym widzimy przyszłość.

Pewne rozmowy są już prowadzone, ale na szczegóły zbyt wcześnie. Widać światło w tunelu i moim zdaniem udało się nam przetrwać najgorsze.

Nabieramy wiatru w żagle. Wygraliśmy kilka ciekawych przetargów, które dają nam oddech. Zdajemy sobie sprawę z odpowiedzialności jaka na nas ciąży, by wszystkiemu sprostać. To jednak nas motywuje i pozwala patrzeć na rok bieżący i lata następne z optymizmem.

„MH”: Dziękuję za interesującą rozmowę i życząc stabilizacji oraz rozwoju.

Rozmawiał:
Przemysław Szwiagierczak

PRZYSZŁOŚĆ W DYWERSYFIKACJI DZIAŁALNOŚCI

ROZMOWA „MH” Z DR BOŻENĄ BORYCZKO - PREZES ZARZĄDU UNIHUT S.A. W KRAKOWIE

To był trudny rok nie tylko ze względu na niestabilność rynkową, ale także na rosnące ceny mediów, materiałów a także kosztów pracowniczych. Do tego dochodziły kończące się kontrakty i wzmogła fluktuacja pracowników. Można powiedzieć swoisty rollercoaster. Na rynku brakowało stali a jej cena zmieniała się w zawrotnym tempie. Podaż na rynku hutniczym nie nadążała za popytem. Musieliśmy sprostać wielu wyzwaniom, by szczęśliwie zamknąć rok 2021.

„MH”: Jednym z nich było przedłużenie kontraktów z największym waszym kontrahentem...

B.Boryczko: Tak to prawda. Jak już wspominałam kończyły się nam kontrakty z ArcelorMittal Poland i od połowy października zaczęliśmy rozmowy w celu ich przedłużenia. Nie były to łatwe i przyjemne rozmowy. Przez bardzo długi czas do osób po drugiej stronie stołu negocjacyjnego z trudem docierały nasze argumenty. Wskazywaliśmy, że rośnie inflacja, ceny energii i gazu, płace pracowników, materiałów, ect. Niejednokrotnie odnosiliśmy wrażenie, że stoimy przy parci do muru. Działaliśmy na zasadach prawa handlowego i nie możemy sobie pozwolić na generowanie strat, a przede wszystkim musimy patrzeć na dobro pracowników, bo bez nich nie było Unihutu. Summa summarum na jakis czas osiągnęliśmy kompromis.

Nasza załoga, to bardzo doświadczeni, kompetentni ludzie, którzy potrafią zdziałać cuda. W naszej ponad 35-cio letniej historii nie zdarzyło się byśmy nie wykonali jakiegoś zadania. Jako wieloletni partner ArcelorMittal Poland, a wcześniej Huty Sendzimira znamy krakowski zakład jak własną kieszeń i wykonujemy większość napraw od ręki, często w niedzielę i święta. Dlatego też trudno było nam zrozumieć postawę managementu podczas negocjacji. Nasi ludzie są gwarancją rzetelności i szybkiego reagowania na problemy z jakimi coraz częściej zmaga się huta. I to powinno być docenione. Nie mówię, że nie ma ludzi niezastąpionych, ale zanim się wdrową minie kilka ładnych lat. A czas odgrywa ważną rolę, bo każdy dzień przestoju to wymierne straty.

„MH”: Wspomniała Pani o zwiększonej rotacji pracowników. Czym to było podyktowane i jak sobie z tym problemem radzicie?

Boli nas, gdy ludzie odchodzą. Często słyszymy od nich, że uciekają, bo z hutą nie ma co wiązać przyszłości. Jako zarząd robimy wszystko, aby zapewnić spółce i jej pracownikom rozwój.

Dywersyfikujemy naszą działalność stawiając na współpracę z nowymi klientami. Jednak sytuacja pandemiczna nie sprzyja spotkaniom czy zawieraniu nowych umów. Klient chce, by pokazać mu nasze możliwości, park maszynowy, a to wymaga czasu i bezpośrednich kontaktów, które są utrudnione. Mam jednak nadzieję, że uda się przezwyciężyć te problemy i będziemy mogli spokojnie pracować i myśleć o rozwoju.

Obecnie poszukujemy pracowników na stanowiska: tokarz-frezer, ślusarz, murarz pieców przemysłowych, elektryk. Widzimy ożywienie na rynku pracy. Napływa do nas coraz więcej ofert, a posiadanie nowoczesnego parku maszynowego, w tym wypalarek: plazmowej, gazowej i laserowej jest naszym atutem. Młodzi chcą uczyć się obsługi CNC, bo w tym widzą przyszłość.

Jeszcze raz chciałabym w imieniu własnym, zarządu a także Właściciela podziękować naszym pracownikom za ich zaangażowanie i wyrzeczenia, które pozwoliły przetrwać ten trudny czas.

„MH”: A jak kształtowała się absencja chorobowa związana z koronawirusem?

B.Boryczko: Kolejne fale koronawirusa powodowały zwiększoną liczbę zwolnień lekarskich, a także przymusowych kwarantan. Były momenty, że nasza załoga była znacznie uszczuplona. W głównej mierze byli to pracownicy biurowi. Na liniach produkcyjnych sytuacja wyglądała znacznie lepiej i mogę powiedzieć, że udało się nam uniknąć większych przestojów. Mam nadzieję, że podyktowane jest to nie tylko charakterem pracy, ale także dużą ilością osób zaszczepionych. Jako pracodawca nie mamy możliwości zweryfikowania tego, jednak wierzę w naszą Załogę i racjonalne podejście do tej kwestii.

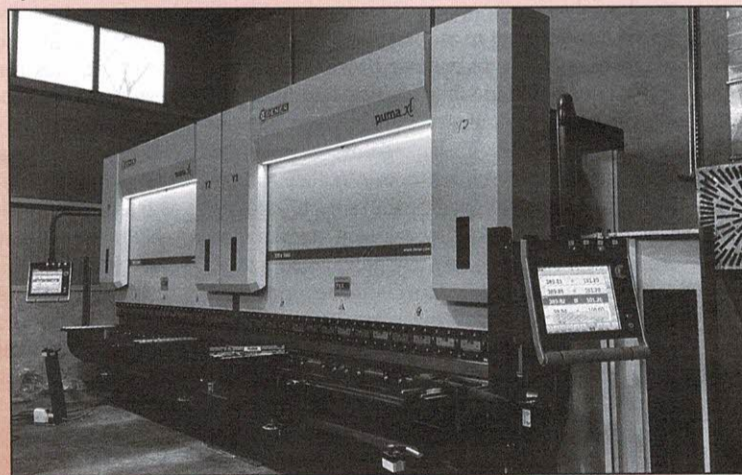
„MH”: Nowe kontrakty to duża odpowiedzialność i wyzwanie. Czym zamierzacie konkurować na rynku?

B.Boryczko: Od wielu firm współpracujących z hutą słyszymy coraz częściej, że warunki się pogarszają, jest coraz więcej remontów,

mm, blachy aluminiowej do grubości 30 mm. Dokładność cięcia to 0,05 mm, czyli jest porównywalna z precyzyjną obróbką skrawaniem. Praca tej maszyny pozwala nam na obniżenie kosztów produkcji, zwiększenie wydajności i niezawodności. Dzięki niej zwiększyliśmy naszą konkurencyjność i zbliżyliśmy się do światowych standardów obróbki blach zarówno ze względu na dokładność jak i czas trwania procesu.

Większa dokładność wykonywanych detali sprawia, że wyrób lub formatka pozwala wyeliminować dotychczas stosowaną w tym obszarze obróbkę skrawaniem, co znacznie redukuje koszty produkcji. Maszyna wyposażona jest w automatyczny system wymiany stołów, dzięki czemu jednocześnie można wycinać detale i przygotowywać kolejny arkusz blachy na drugim stole.

Wycinarka laserowa oprócz znacznie większej prędkości cięcia, zwłaszcza przy blachach do grubości 8 mm charakteryzuje się także możliwością wycinania skomplikowanych geometrii, a także możliwością wypalania otworów o znacznie mniejszej średnicy niż w wycinarce konwencjonalnej.



Najnowszy nabytek Unihutu - prasa krawędziowa DENER PUMA XL TANDEM 2x320 o długości gięcia 6 metrów.

Detale po wycięciu laserowym poddawane są zazwyczaj dalszym procesom technologicznym np. gięcia, walcowania, podginania, spawania, nakładania powłoki ochronnej czy obróbki skrawaniem. Nasz park maszynowy na to pozwala, bo posiadamy m.in. prasę krawędziową, zwijarkę i spawarkę.

Zakup tej wypalarki to przysłówowy strzał w dziesiątkę. Bardzo się cieszę, że pracownicy namówili

Ostatnio wpłynęły do nas zapytania z branży związanej z budową kadłubów statków. Działamy na bardzo szeroką skalę. Świadczymy usługi cięcia laserowego dla mniejszych kontrahentów, a w czasie kiedy mamy wolne moce przerobowe nawet dla klientów indywidualnych. Żadne zapytanie ofertowe nie zostaje bez odpowiedzi. Posiadamy bardzo duże zaplecze warsztatowe, które wykonuje wymagające i karkołomne zlecenia. Wiedza i doświadczenie naszych pracowników to największy atut Unihutu.

„MH”: Rok 2022 powitał nas ogromnymi podwyżkami cen energii elektrycznej i gazu. W jakim stopniu dotyczy to Waszej spółki?

B.Boryczko: Ceny materiałów i nośników w ostatnim czasie rosną z dnia na dzień. Dlatego też nasze oferty w wielu przypadkach były ważne zaledwie 24 godziny. Obecna sytuacja na rynku ze względu na wojnę jaka toczy się tuż za naszą wschodnią granicą, jest bardzo niepewna. Unihut nie jest dużym odbiorcą gazu i prądu, ale coraz wyższe rachunki za media obciążają naszą działalność i odbijają się na wynikach finansowych. Dlatego też staramy się, gdzie tylko jest to możliwe

ograniczać ich zużycie, a także generować jak najmniejszą ilość odpadów. Nie mamy możliwości obniżania zużycia gazów technologicznych, bo jest to po prostu niewykonalne. Chcąc utrzymać pozycję rynkową musimy świadczyć usługi na najwyższym poziomie.

Jak przeciwdziałamy rosnącym cenom? Poprzez zwiększanie mocy przerobowych, które jeszcze nie są w 100 proc. wykorzystywane.

ograniczać ich zużycie, a także generować jak najmniejszą ilość odpadów. Nie mamy możliwości obniżania zużycia gazów technologicznych, bo jest to po prostu niewykonalne. Chcąc utrzymać pozycję rynkową musimy świadczyć usługi na najwyższym poziomie.

Jak przeciwdziałamy rosnącym cenom? Poprzez zwiększanie mocy przerobowych, które jeszcze nie są w 100 proc. wykorzystywane.