

**Ze Sławomirem Brzezińskim - wiceprezesem
Węgllokoks SA ds. Handlowych, rozmawia Marcin
Prynda**



Brzeziński Sławomir, wiceprezes Węglokoks SA ds. Handlowych fot. mat. prasowe

Jak długo będzie w Polsce potrzebny węgiel?

W perspektywie kilku najbliższych lat nic nie wskazuje na to, by węgiel energetyczny dało się całkowicie wyeliminować z rynku zastępując go innymi surowcami energetycznymi, czy też szerzej – innym sposobem wytwarzania energii. O miksie energetycznym i jego zmianie można i należy rozmawiać w perspektywie lat. Nie wydaje się, żeby można było szybko dokonać daleko idących zmian. Dzisiaj węgiel energetyczny stanowi źródło ciepła dla około miliona gospodarstw domowych i mieszkańcom Polski na zimę po prostu trzeba dostarczyć odpowiedniej jakości surowiec. Dotyczy to również energetyki zawodowej, branży ciepłowniczej czy firm przemysłowych wykorzystujących węgiel w swojej produkcji.

Węglokoks znany był do tej pory z handlu większymi ilościami węgla.

Jeszcze kilka lat temu najmniejsze transakcje na rynku węgla energetycznego jakie realizował Węglokoks opiewały na kilka tysięcy ton węgla. W ciągu ostatnich miesięcy sprzedawaliśmy po 2-3 tony, a nawet mniej. To rodzi szereg nowych wyzwań, szczególnie po stronie handlowej, księgowej jak i logistycznej. Każdy odbiorca, niezależnie od tego czy kupuje dużo, czy mało, płaci za towar i oczekuje najwyższej jakości obsługi. Dostawca musi mu zapewnić odpowiedni standard i tu nie ma wymówek.

Wyzwania mieliście ogromne, bo przecież w ciągu kilku miesięcy trzeba było przywieźć i dostarczyć pod konkretny adres kilka milionów ton węgla.

Od początku roku 2022 zwiększył się popyt na węgiel. Kontraktowaliśmy węgiel w bardzo odległych zakątkach globu. Mówimy o rynku kolumbijskim, australijskim, Republiki

Południowej Afryki, Kazachstanu i innych. Po zakupie, węgiel ten trzeba było przewieźć do Polski, przesortować na poszczególne frakcje węgla, a potem dostarczyć do gmin, które zajmowały się przygotowaniem list konkretnych odbiorców. Podpisaliśmy umowy z ponad 500 samorządami, z większości województw. Chodziło o to, aby dostarczyć towar tam, gdzie rzeczywiście był potrzebny. To też było ogromne wyzwanie, bo w sierpniu ubiegłego roku supermarkety sprzedawały węgiel opałowy w cenie ponad 4 tysiące złotych za tonę.

Jak sobie poradziście?

Dostarczyliśmy węgiel bardzo dobrej jakości do wszystkich samorządów, które obsługiwalismy. Każdy podmiot, który potrzebował opału został przez nas zaopatrzony. Dostaliśmy ogromne ilości podziękowań od naszych partnerów handlowych i końcowych odbiorców, za sprawne i skuteczne działanie. To na pewno były bardzo miłe dla nas gesty i satysfakcja z wykonanej pracy.

W pracy handlowca satysfakcja to jednak niekoniecznie najważniejszy element. Częściej rozlicza się was na podstawie wyników finansowych.

Jesteśmy w stanie pochwalić się wymiernymi osiągnięciami. Grupa Kapitałowa Węglokoks zakończyła ubiegły rok przychodami na poziomie 8 miliardów złotych, a zysk oscylował na poziomie ponad 600 milionów złotych. Takich wyników nie mieliśmy nigdy wcześniej.

Co było tajemnicą takiego sukcesu?

Przystępując do realizacji takiego przedsięwzięcia trzeba mieć dokładnie przemyślany plan działania i precyzyjnie rozpisane zasady współpracy. W grę wchodzi bowiem wiele bardzo różnych czynników i każdy z nich może stać się krytycznym elementem. W tym przypadku mieliśmy niewiele czasu. Współpraca pomiędzy departamentami handlowymi, logistyką, czy PR musi być perfekcyjna, a ludzie przygotowani do sprostania kompletnie

nieprzewidywalnym wyzwaniom. Dzięki wielkiemu zaangażowaniu naszych pracowników cel który sobie założyliśmy, zrealizowaliśmy w 100%. Ostatnie lata to rzeczywiście w naszej firmie okres wyzwań, z którymi wcześniej nie mieliśmy w ogóle do czynienia.

No właśnie. Węglokoks znany był na rynku przed wszystkim z tego, że węgiel dostarczał odbiorcom z innych krajów. Jak to wygląda teraz?

Nie tak dawno, bo raptem kilka lat temu, sprzedaż węgla na eksport stanowiła około 80 procent przychodów naszej firmy. Teraz te proporcje są już zdecydowanie inne. Grupa Kapitałowa Węglokoks skupia obecnie ponad 20 przedsiębiorstw operujących na rynkach hutniczym, energetycznym, logistycznym i handlowym. Potrafimy zrealizować typowe dla tych branż zadania ale też zupełnie nowe tematy, które wynikają z bieżących potrzeb.

Mówi Pan o głośnych realizacjach powierzanych Węgłokoksowi do realizacji przez Rząd RP?

Tak. W kilka tygodni zbudowaliśmy na terenie Portu Lotniczego Pyrzowice szpital tymczasowy zdolny przyjąć 140 pacjentów covidowych. Obiekt spełniał wszystkie wymagania stawiane jednostkom medycznym zajmującym się leczeniem chorób zakaźnych, był to najdłużej funkcjonujący szpital covidowy w Polsce. Nigdy wcześniej Węglokoks szpitali nie budował, ale po ogłoszeniu pandemii wyniknęła pilna potrzeba stworzenia zupełnie nowych placówek. Ludzie pracowali na okrągło, ale wiedzieliśmy, że musimy zdążyć na czas, żeby jak najszybciej móc przyjąć pacjentów. Udało się to zrobić, a szpital mógł funkcjonować w czasie kiedy był najbardziej potrzebny. Potem ta placówka została przekształcona w ośrodek, gdzie przebywali ludzie uciekający przed wojną na Ukrainie więc znów spełniała bardzo ważną rolę.

Dużo mówi Pan o znaczeniu ludzi i ich motywacji.

Bo też bez dobrze przygotowanych, ale również odpowiednio zmotywowanych kadr osiągnięcie sukcesu nie jest możliwe. Dało się to odczuć podczas realizacji kolejnego zadania jakie powierzył nam Rząd RP. Grupa Węglokoks realizowała budowę zapory na granicy polsko-białoruskiej, czyli strategicznego projektu dla bezpieczeństwa Polski i całej Unii Europejskiej. Dostarczyliśmy elementy służące do budowy zabezpieczeń. Tu również wchodziły w grę tysiące ton stali, tysiące przęsła i transport ich na odległość o 400 kilometrów granice. Były to miesiące ciężkiej pracy, ale – znów – motywacja była ogromna, bo wszyscy wiedzieli, że w ten sposób pracują na bezpieczeństwo swoje i całej Polski.

Dziękuję za rozmowę.