

# MAGAZYN

DWUTYGODNIK SPOŁECZNO-ZAWODOWY PRACOWNIKÓW HUTNICTWA ŻELAZA I STALI,  
PRZEMYSŁU METALI NIEŻELAZNYCH, KOKSOWNICTWA, ODLEWNICTWA,  
MATERIAŁÓW OGNIOTRWAŁYCH I BRANŻY METALOWEJ

HUTNICZY   
www.e-mh.eu

PL ISSN 0239-3611

NR 4 (2294)

Rok wyd. LIV

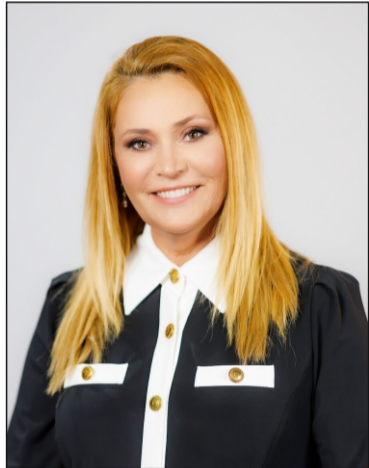
Katowice, 17 luty 2026

Cena 6,50 zł

## NASZA ROZMOWA

### RZETELNY PARTNER DO ZADAŃ SPECJALNYCH

ROZMOWA „MH”  
Z ANNA HANUSIAK-TATARSKĄ  
PREZES ZARZĄDU  
HANSPED  
TRANSPORT I SPEDYCJA



„MH”: Pani Prezes. Trwają podsumowania trudnego dla hutnictwa roku. Czy i jak panujący kryzys odbija się na Waszej działalności, która w dużej mierze opiera się na współpracy z firmami branży stalowej?

**A. Hanusiak-Tatarska:** Przeważają się kryzys w sektorze hutniczym dotyka nie tylko producentów stali, ale również firmy działające w ich otoczeniu biznesowym. Spadek produkcji oraz ograniczone zapotrzebowanie na transport ciężki i specjalistyczny odczuwalne są w całym łańcuchu dostaw, stawiając przed branżą logistyczną szereg nowych wyzwań operacyjnych i organizacyjnych.

W obliczu tych trudności HANSPED konsekwentnie realizuje swoją strategię opartą na elastyczności, niezawodności oraz długofalowej współpracy z partnerami biznesowymi. Skupiamy się na utrzymaniu najwyższych standardów obsługi, optymalizacji procesów transportowych oraz dostosowywaniu oferty do dynamicznie zmieniających się warunków

rynkowych. Wieloletnie doświadczenie w obsłudze klientów z sektora hutniczego pozwala nam skutecznie reagować na potrzeby rynku i zapewniać ciągłość realizowanych usług.

Trzeba zauważyć, że każdy kryzys zazwyczaj generuje również niedostępne dotąd możliwości. Choć agresja Rosji na Ukrainę wytrafiła poczucie bezpieczeństwa, branża TSL silnie odczuła zmianę w rzeczywistości przez zmieniającą się przepływ łańcuchów dostaw.

HANSPED jako firma jest liderem wśród dostawców usług transportowych obsługujących największego na świecie producenta stali, ArcelorMittal, a także zaufanym partnerem hut, zakładów produkcyjnych oraz firm handlowo-usługowych, które podjęły z nami współpracę.

W aktualnej, trudnej sytuacji rynkowej kluczowym elementem, o jaki trzeba zadbać, jest elastyczność w dostosowywaniu się do zmian na rynku.

CIĄG DALSZY NA STR. 3

## POLITYKA KLIMATYCZNA UNII ZABIJA KONKURENCYJNOŚĆ PREMIER CZECH ZAMIERZA RATOWAĆ PRZEMYSŁ

5 lutego związek IndustriAll Europe zorganizował w Brukseli i Ostrawie Action Day - manifestację na rzecz europejskiego przemysłu i ochrony miejsc pracy. Czeskich kolegów ze związku zawodowego OS KOVO odpowiedzialnych za organizację wiecu w Vitkovicach licznie wsparli m.in. hutnicy z Polski, Słowacji i Węgier, wyrażając niezadowolenie wobec prowadzonej unijnej polityki. W wypowiedziach liderów przeważało hasło stop dla Zielonego Ładu i ETS, które doprowadziły do degradacji europejskiego przemysłu.

Do Dolnych Vitkovic, gdzie jeszcze w 1998 roku tętniło hutnicze życie i produkowano stal, przyjechało około 300 polskich hutników m.in. z ArcelorMittal Poland, Huty Łabędy, Cognoru, Celsy Huta Ostrowiec, Huty Pokój, Walcowni Blach Batory, Huty Częstochowa. Mówili głośno, że nie chcą aby ich zakłady stały się skansenami czy centrami kulturalnymi jak huta w Ostrawie, dlatego

ramię w ramię z pracownikami kilku sektorów przemysłu ciężkiego postanowili zademonstrować swoją siłę i jedność przed wielkim piecem, symbolem niegdyś siły hutnictwa w Vitkovicach.

Manifestujących wsparli szefowie dużych czeskich przedsiębiorstw przemysłowych, ale także przedstawiciele rządu z premierem Andrejem Babišem.

Związkowcy domagali się rewizji zezwoleń i limitów na emisję, zachowania miejsc pracy, ograniczenia taniego importu i wsparcia konkurencyjności europejskiego przemysłu. Szef czeskiego rządu w swoim przemówieniu powtórzył, że odrzuca wprowadzenie ETS 2 i będzie robił wszystko, by przekonać do tego europejskich liderów i ochronić przemysł.

DOKOŃCZENIE NA STR. 4



Okolo 1500 pracowników hutnictwa, branży automotive i sektora metalowego z Czech, Polski, Słowacji i Węgier manifestowało na terenie dawnej huty w Vitkovicach swoje niezadowolenie z polityki Unii, która „zabija przemysł”.

## ARCELORMITTAL PODSUMOWAŁ ROK PRZEŁOMOWY DLA EUROPEJSKIEJ STALI

Rok ubiegły Grupa ArcelorMittal może zaliczyć do udanych, pomimo 1,7% spadku przychodów ze sprzedaży, które wyniosły niespełna 61,4 mld dolarów, co było wynikiem obniżenia średnio o 2,3% cen stali.

Po 12 miesiącach koncern wypracował zysk operacyjny na poziomie 3,6 miliarda dolarów w porównaniu do 3,3 miliarda USD w 2024 roku. Natomiast EBITDA w 2025 roku spadła o 7,3% do 6,541 mld dolarów, z czego 0,7 mld dolarów pochodziło ze strategicznych inwestycji m.in., w rozbudowę mocy wydobywczych kopalni rudy żelaza w Liberii oraz rozbudowę mocy w zakresie OZE w Indiach. Nieznacznie spadła również produkcja grupy i dostawy stali z 54,3 mln ton w roku 2024 do 54 mln ton w roku 2025, przy jednoczesnym wzroście wydobycia rudy żelaza z 42,4 mln ton do 48,8 mln ton, co było wynikiem rekordowych wysyłek z Liberii. Zysk netto wyniósł 3,2 mld dolarów, a w przeliczeniu na akcję było to 4,13 dolara.

W 2025 roku spółka wygenerowała 1,9 mld dolarów dostępnych przepływów pieniężnych na inwestycje (przepływy netto z działalności operacyjnej pomniejszone o nakłady utrzymaniowe/normatywne CAPEX), co jest zasadniczo zbliżone do poziomem 2,0 mld USD osiągniętym w roku obrotowym 2024 - czytamy w komunikacie.

DOKOŃCZENIE NA STR. 5

## AMERYKANIE NA EUROPEJSKICH ZAKUPACH VOESTALPINE SPRZEDAJE WALCOWNIĘ BÖHLER PROFIL

Wiodący producent stali w Austrii kontynuuje program optymalizacji działalności w obliczu wymagających realiów rynkowych w UE, który obejmuje sprzedaż aktywów niemających kluczowego znaczenia dla potencjału stalowej grupy. Najnowszą odsłoną jego realizacji jest sprzedaż walcowni gorącej profili specjalnych Böhler Profil w Austrii. Nowym inwestorem jest firma Kadant z USA. To kolejny europejski zakład hutniczy (trwają rozmowy ws. Acciaierie d'Italia), który trafi w ręce amerykańskich inwestorów.

Proces sprzedaży jest mocno zaawansowany i de facto czeka tylko na zatwierdzenie przez administrację rządową. Wcześniej, w 2024 roku Voestalpine sprzedało niemiecką hutę przetwórczą Buderus Edelstahl w Wetzlar. Dotychczas koncern zrezygnował w ramach prowadzonej optymalizacji działalności z kilku niemieckich aktywów, ponieważ, oprócz sprzedaży Huty Buderus spółce inwestycyjnej Mutares, zamknięto w 2024 roku także fabrykę podzespołów samochodowych w Birkenfeld, a zakłady w Dettingen, Schmelln, Schwäbisch-Gmünd i Böhmkirch zostały połączone.

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

## W NUMERZE

POROZUMIENIE PŁACOWE PODPISANE

- JEDYNIE POLSCY HUTNICY Z PODWYŻKAMI W KONCERNIE

PONAD 200 MLN ZŁOTYCH  
WESPRZE TRANSFORMACJĘ ENERGETYCZNĄ KGHM

STEGRA POSZUKUJE 1,6 MLD KORON

- ZIELONA STAL W SZWECJI MIERZY SIĘ Z RYNKOWYMI REALIAMI

WIERZYTELNOŚCI LIBERTY CZĘSTOCHOWA  
BEZ PEŁNEGO POKRYCIA

NIEMIECKIE HUTNICTWO RÓWNIEŻ TRACI KONKURENCYJNOŚĆ  
- JEDEN Z NAJGORSZYCH WYNIKÓW

SALZGITTER CHCE PRZEJĄĆ HKM

- ZAPOWIEDŹ DUŻYCH ZWOLNIEŃ W DUISBURGU  
I SZANSA DLA THYSSENKRUPP STEEL EUROPE

KONIEC ERY WĘGLA KAMIENNEGO W CZECHACH

- KOKSOWNIE BĘDĄ UZALEŻNIONE OD DOSTAW ZEWNĘTRZNYCH

Dzisiejsza pozycja firmy to w głównej mierze efekt konsekwentnego zarządzania i odporności na rynkowe turbulencje.

Rzetelność i lojalność w stosunku do partnerów biznesowych sprawiają, że po ponad 20 latach Hansped utrzymuje stałą współpracę z ponad 100 klientami, co dla nas jest najlepszą rekomendacją. Hansped „choroby wieku dojrzenia” ma już za sobą. Tak więc realizacja procesu przewozu nie ma dla nas tajemnic – zlecenia realizujemy na czas, oferując atrakcyjny stosunek jakości usługi do ceny.

Aktualnie w okresie kryzysu polityka kosztowa oraz jej optymalizacja to najważniejsze z zadań. Ponieważ rynek będzie nadal musiał mierzyć się z kryzysem, trzeba będzie wciąż skutecznie działać w zmiennym otoczeniu biznesowym i poszukiwać nowych rozwiązań.

Podsumowując, ten trudny czas traktujemy nie jako barierę, lecz jako impuls do dalszego rozwoju. Inwestujemy w kompetencje zespołu, usprawnienie logistyki oraz budowanie stabilnych, opartych na zaufaniu relacji z klientami. Dzięki zaangażowaniu, profesjonalizmowi i determinacji pozostajemy solidnym partnerem transportowym, gotowym sprostać nawet najbardziej wymagającym wyzwaniom i wspierać naszych klientów niezależnie od sytuacji rynkowej.

**„MH”:** Hansped powstał w 1997 r., a w 2004 roku spółka rozpoczęła ekspansję i ściśłą współpracę z hutnictwem. Skąd ten pomysł i jak przez te lata układają się relacje z sektorem?

**A. Hanusiak-Tatarska:** Wejście w ten sektor było naturalnym i konsekwentnym krokiem w rozwoju naszej firmy. Obecny kształt i profil działalności spółki to efekt determinacji, odwagi w podejmowaniu decyzji oraz nieustannego parcia do przodu. To właśnie te wartości pozwoliły nam zbudować silną pozycję i znaleźć się w gronie liderów wśród dostawców usług transportowych, obsługujących przede wszystkim sektor stalowy, a także branżę budowlaną i spożywczą.

Fundamentem naszej działalności są długofalowe relacje oparte na zaufaniu, rzetelności i partnerskim podejściu. Jesteśmy dla naszych klientów nie tylko wykonawcą usług transportowych, ale przede wszystkim sprawdzonym i odpowiedzialnym partnerem biznesowym. Zaufanie, którym obdarzyli nas klienci, stanowi dla nas największą wartość i motywację do dalszego rozwoju oraz wspólnego osiągnięcia kolejnych sukcesów.

W relacjach z partnerami najważniejsze jest dla mnie doświadczenie i profesjonalizm, które są kluczowym czynnikiem utrzymania w dobrej kondycji spółki na rynku. Przez ten okres zbudowaliśmy silną markę, która, w myśl hasła „Z nami wszędzie”, gwarantuje klientom bezcenny „święty spokój”.

Jednym z największych wyzwań, a jednocześnie moim kluczowym priorytetem, jest budowanie stabilnej i długofalowej sieci partnerskiej oraz zapewnienie pełnej płynności operacyjnej firmy.

Współczesna branża logistyczna funkcjonuje w realiach wyjątkowej zmienności — pod silnym wpływem czynników geopolitycznych, presji inflacyjnej oraz coraz bardziej restrykcyjnych regulacji środowiskowych, a także rosnących oczekiwań kontrahentów.

Dzisiaj spedycja to sztuka szybkiego reagowania i trafnych decyzji. Codziennie stało się

gwarantujemy szybkość, terminowość i wysoką jakość usług, buduje silny kręgosłup firmy. Nasz zespół potrafi elastycznie reagować na indywidualne potrzeby klientów, dostosowując się do ich wymagań.

Hansped w cyfrach to: 10 spedytorów obsługujących ponad 100 stałych klientów, dla których wykonujemy 12 tys. zleceń rocznie. Posiadamy szeroko rozbudowane relacje z ponad 3 tys. przewoźników, którzy pokonują dla nas 7 mln km rocznie, przewożąc towar do 33 krajów Europy. Posiadając taką bazę, jesteśmy w stanie działać na dużą skalę. Kluczowe w czasie kryzysu są

Nasza historia ze śniegiem zakończyła się miesiąc później transportem 8 wanien z Przełęczy Salmopolskiej. Tak czy inaczej daliśmy radę i zawody się odbyły.

Pracujemy głównie dla branży stalowej, ale gdy trzeba przewieźć artykuły spożywcze chłodnią, choinkę na rynek czy nawet zabawkowy wagon, nie jest to dla nas zadanie, którego byśmy się nie podjęli. Hansped zawsze daje radę, nawet z najbardziej wymagającymi zleceniami. To nas wyróżnia na rynku.

**„MH”:** Hansped zdobyło wiele nagród, którymi może się pochwalić, a w roku bieżącym zamierza wdrożyć strategię ESG...

**A. Hanusiak-Tatarska:** Tak, jako firma możemy się pochwalić wieloma nagrodami i certyfikatami, które z czasem stały się dla nas potwierdzeniem efektywności oraz konsekwentnie realizowanej strategii.

Koncentrujemy się na realnym wsparciu poprzez CSR lokalnej społeczności, ochronę środowiska pracy oraz ekologię, a także na upowszechnianiu pozytywnych postaw wśród naszych pracowników. Naturalnym krokiem stało się wdrożenie strategii ESG, która kompleksowo obejmuje ochronę środowiska, odpowiedzialność społeczną i ład korporacyjny, stając się tym samym kluczowym elementem strategii firmy.

W obszarze środowiskowym preferujemy przewoźników dysponujących taborem zgodnym z normą Euro 6. W obliczu współczesnych wyzwań, takich jak pakiet „Fit for 55”, symbolem naszej troski o ekosystem jest inicjatywa sadzenia jednego drzewa za każde 100 zrealizowanych zleceń – udało nam się ich posadzić już setki na terenie województwa śląskiego.

Potwierdzeniem naszej dbałości o aspekty środowiskowe jest zdobycie w 2023 roku tytułu Lidera Społecznej Odpowiedzialności.

Nasza odpowiedzialność społeczna obejmuje przede wszystkim realne wsparcie lokalnej społeczności. Stale współpracujemy z Gazetą Katowicką, wspierając projekty: „Świąteczna Paczka”, „Wielkanoc” oraz „Nowy Plecak na Nowy Rok Szkolny”. Mamy też na uwadze osoby w kryzysie bezdomności i chorych, przekazując niezbędne dary, takie jak pościel, koce czy ręczniki. Wspieramy także różnego rodzaju fundacje i stowarzyszenia, w tym Fundację Rozwoju Kardiologii, która prowadzi prace nad polskim sztucznym sercem dla dzieci.

Nie zapomniemy również o naszych wojennych bohaterach, angażując się w działania Związku Bojowników o Wolność i Demokrację. Wzięliśmy udział w kampanii „BohaterOn”, finansując kartkę dla bohatera Powstania Warszawskiego – Wandy Traczyk-Stawskiej ps. „Pączek”. Pomagamy także zwierzętom, wspierając m.in. Miejskie Schronisko oraz Leśne Pogotowie w Mikołowie.

Dopełnieniem naszych działań jest solidny ład korporacyjny, który jest fundamentem rzetelnego biznesu.



## RZETELNY PARTNER DO ZADAŃ SPECJALNYCH

ROZMOWA „MH” Z ANNA HANUSIAK-TATARSKĄ  
PREZES ZARZĄDU HANSPED TRANSPORT I SPEDYCJA

zarządzanie dynamicznie rosnącymi cenami paliw, opłatami drogowymi, winiętami, niedoborem wykwalifikowanych kierowców oraz ciągłymi zmianami przepisów. Wymaga to elastyczności, doświadczenia i doskonałej organizacji procesów logistycznych.

Dodatkowym wyzwaniem pozostają systematycznie rosnące koszty pracownicze, które stanowią coraz większą część budżetu przedsiębiorstw. Jednocześnie firmy transportowe mierzą się z presją kontrahentów na optymalizację cen usług przy równoczesnym wzroście oczekiwań dotyczących jakości, terminowości i niezawodności.

W Hansped postrzegamy te wyzwania jako impuls do dalszego doskonalenia, inwestowania w efektywność oraz budowania przewagi konkurencyjnej opartej na profesjonalizmie i partnerskim podejściu.

**„MH”:** Jakie usługi świadczycie i co was wyróżnia spośród setek firm transportowych?

**A. Hanusiak-Tatarska:** Hansped zajmuje się transportem drogowym rzeczy na terenie całego kraju i Europy. Specjalizujemy się w ładunkach całopojazdowych i drobnicowych, a także wykonujemy transporty ponadgabarytowe i wymagające nacze specjalistycznych, takich jak platformy, dłużce i coilmuldy. Organizujemy również transport kontenerów, maszyn rolniczych, budowlanych oraz innych pojazdów mechanicznych.

To, co nas wyróżnia, to przede wszystkim ludzie – fachowcy w branży i pasjonaci, którzy wiedzą, że skuteczny transport nie istnieje bez dobrych relacji z partnerami. Doświadczenie, dzięki któremu

elastyczność w działaniu, szybkość przekazywania informacji i dobre relacje z partnerami.

Uważam, że skuteczne zarządzanie, a dokładniej zarządzanie przez dane, to połączenie precyzji operacyjnej z umiejętnością słuchania ludzi – zarówno wewnątrz firmy, jak i na zewnątrz. Dzięki temu można podejmować racjonalne decyzje w oparciu o liczby, które znacznie lepiej opisują rzeczywistość gospodarczą i biznesową niż osobiste przekonania lub emocje.

Posiadamy odpowiednie zezwolenia, licencje oraz certyfikaty niezbędne do prowadzenia działalności na terenie kraju i Europy. Potwierdzeniem jakości naszych usług jest certyfikat ISO 9001:2015, który utrzymujemy nieprzerwanie od wielu lat.

Praktyczna wiedza, jak i skuteczność oparta na zaufaniu, to cechy wyróżniające Hansped spośród innych firm.

Muszę w tym miejscu pochwalić się kilkoma ciekawymi przykładami. Jeden z nich to transport gwoździ do Francji, który zrealizowaliśmy naczepą typu chłodnia. Może przy załadunku było lekkie zdziwienie, ale zlecenie zostało wykonane. Kolejnym niecodziennym zadaniem było zlecenie od prezydenta Katowic dotyczące zakupu i transportu śniegu wannami pod „Spodek”.

Wówczas była to dla mnie abstrakcja, szczególnie że temperatura wynosiła 12–16°C „na plusie”.

Poszukiwanie śniegu zaczęło się od Tatr, przez austriacki lodowiec, aż po włoskie Dolomity. Niestety cena była przytłaczająca i zawody musiały zostać przełożone na późniejszy termin.

Posiedzenie Rady Gabinetowej miało być – przynajmniej w teorii – momentem powagi i państwowej odpowiedzialności. Tymczasem ostatnie spotkanie rządu pod przewodnictwem prezydenta, od pierwszych godzin, a trwało aż 6, stało się areną politycznych przepychanek, w których emocje po raz kolejny wzięły górę.

Jednym z głównych punktów była decyzja Rady UE dotycząca nowego funduszu wzmacniającego zdolności obronne państw członkowskich „Safe”. O ile rząd nie krył zadowolenia, o tyle prezydent tonował nastroje.



## CIOS ZA CIOS

Jego zdaniem obserwowana „duża euforia” jest przedwczesna. Wskazywał, że Polacy nie otrzymali pełnej informacji o programie, a jego skala finansowa blisko 190 mld złotych oznacza ogromne zobowiązanie rozłożone na pokolenia.

Ta ostrożność została przez część obozu rządzącego odebrana jako podważanie sukcesu negocjacyjnego. Zamiast rzeczowej dyskusji o warunkach finansowania, mechanizmach kontroli i realnych korzyściach dla polskiego przemysłu zbrojeniowego, rozgorzał spór. Premier krytykował propozycje prezydenta, sugerując, że mogą one osłabić naszą pozycję w Europie. W odpowiedzi Pałac zarzucał rządowi brak transparentności i zbyt lekki stosunek do wieloletnich zobowiązań. W efekcie debata zamieniła się w wymianę politycznych ciosów.

Drugim kluczowym tematem była kwestia zaproszenia Polski do Rady Pokoju – inicjatywy prezydenta USA Donalda Trumpa, mającej służyć stabilizacji sytuacji międzynarodowej. Prezydent Karol Nawrocki poinformował, że otrzymał zaproszenie na inauguracyjne spotkanie w Waszyngtonie 19 lutego. Nie krył rozczarowania brakiem formalnego stanowiska Rady Ministrów.

W jego ocenie Polska stoi przed zasadniczym wyborem: być tam, gdzie zapadają decyzje, czy jedynie obserwować je z boku. Rząd z kolei sugerował, że inicjatywa wymaga ostrożności i dokładnej oceny jej konsekwencji dla relacji europejskich.

Trzecim, najbardziej wrażliwym punktem obrad była kwestia możliwych „wschodnich kontaktów towarzysko-biznesowych” marszałka Sejmu Włodzimierza Czarzastego. Prezydent podkreślał, że każda informacja budząca wątpliwości w odniesieniu do osób pełniących najwyższe funkcje musi zostać rzetelnie wyjaśniona. Przypomniał o ustrojowej roli drugiej osoby w państwie, wskazując, że jest on „o jedno uderzenie serca od prezydentury”.

Te słowa wywołały burzę. Włodzimierz Czarzasty odpowiedział krytycznie, uznając wystąpienie prezydenta za próbę politycznego ataku. Zamiast wyjaśniającej debaty o standardach bezpieczeństwa i przejrzystości, opinia publiczna zobaczyła kolejny rozdział ostrej, personalnej konfrontacji.

Wszystkie te wątki łączy jedno: brak zaufania i nadmiar politycznej kalkulacji. Każda ze stron przedstawia swoje racje jako jedynie odpowiedzialne, a przeciwnika jako niepoważnego lub działającego z ukrytych motywów. Tymczasem państwo nie może funkcjonować w logice nieustannego podejrzenia.

Spór jest naturalną częścią demokracji. Jednak konflikt podniesiony do rangi stałej strategii osłabia państwo. Posiedzenie Rady Gabinetowej mogło stać się dowodem dojrzałości – pokazem, że mimo różnic potrafimy rozmawiać o sprawach fundamentalnych. Jednak po raz kolejny stało się odsłoną politycznego teatru.

A w czasach, gdy wiarygodność i stabilność są jednymi z najcenniejszych zasobów państwa, takie demonstracyjne podziały nie służą Polsce. Osłabiają naszą pozycję, podkopują zaufanie obywateli i utrudniają budowanie silnej pozycji na arenie międzynarodowej.

ANDRZEJ

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

DOKOŃCZENIE ZE STR. 3

Hansped to prosta struktura organizacyjna, umożliwiająca błyskawiczny przepływ informacji oraz podejmowanie szybkich decyzji w trakcie realizacji zleceń. Kluczowa jest dla mnie przejrzystość w działaniu, zarówno wewnątrz zespołu, jak i w relacjach z kontrahentami, co pomaga budować wzajemne zaufanie i realizować zlecenia bez opóźnień. Wszystko to spaja szeroko pojęta etyka w środowisku biznesowym. Wierzę, że te wartości stanowią kompas, który pozwoli utrzymać silną markę na przyszłość.

## RZETELNY PARTNER DO ZADAŃ SPECJALNYCH

ROZMOWA „MH”  
Z ANNA HANUSIAK-TATARSKĄ  
PREZES ZARZĄDU HANSPED

Zostaliśmy docenieni w wielu konkursach i plebiscytach. Otrzymaliśmy prestiżowe tytuły i nagrody, w tym: „Supermen Jakości” organizowany przez TÜV NORD Polska, Menadżer 25-lecia, Champion Biznesu, Złotą Statuetkę Lidera Polskiego Biznesu, Menadżera Roku Województwa Śląskiego, a także byliśmy laureatami rankingu Diamentów miesięcznika Forbes.

„MH”: Jak Pani odbiera te nagrody? Co one znaczą dla Pani i Zespołu?

**A. Hanusiak-Tatarska:** Docenienie naszej pracy ma ogromne znaczenie zarówno dla mnie osobiście, jak i dla całego zespołu oraz spółki. Jest to istotny element budowania wiarygodności oraz dalszego rozwoju. Nagrody to potwierdzają, że obrany przez nas kierunek – oparty na jakości, rzetelności i odpowiedzialności – przynosi realne efekty.

Otrzymane wyróżnienia są dla nas powodem do dumy, ale również motywacją do dalszego doskonalenia. Wśród najważniejszych znajdują się tytuły Ambasadora Polskiej Gospodarki w wielu kategoriach, Medal Europejski, Statuetka Cezara Śląskiego Biznesu oraz wyróżnienie Gazety Biznesu. Nasze portfolio wzbogacają także nagrody branżowe, takie jak Orły Transportu czy Gepard Biznesu.

Jednocześnie podkreślamy, że nawet najbardziej prestiżowe tytuły nie miałyby dla nas znaczenia bez codziennej współpracy z partnerami i zadowolenia klientów. To właśnie długofalowe relacje, wzajemne zaufanie oraz realna wartość, jaką dostarczamy naszym kontrahentom, są dla nas największym sukcesem.

„MH”: W roku przyszłym spółka będzie obchodzić jubileusz 30-lecia. Co Pani zdaniem było kluczem do utrzymania stabilnej pozycji firmy na rynku?

**A. Hanusiak-Tatarska:** Kluczem do utrzymania stabilnej pozycji w dobie dynamicznych zmian społeczno-gospodarczych jest strategiczne działanie, dbałość o jakość oraz budowanie trwałych relacji. To właśnie silny i doświadczony zespół spedytorów oraz ich praktyczna wiedza procentują wysoką skutecznością naszych usług, opartych na wzajemnej i dobrej komunikacji z przewoźnikami i partnerami biznesowymi. Przez te lata udowodniłmy, że nie ma rzeczy niemożliwych, a nasza nieustępliwość i determinacja pozwoliły nam sprawnie poruszać się na rynku.

Spedycja będzie coraz bardziej cyfrowa, zintegrowana i odpowiedzialna środowiskowo. Przyszłość należy do firm, które połączą technologię z ludzkim podejściem. I właśnie na tym buduję strategię Hanspedu – na innowacji, ale również na relacjach i zaufaniu – co w dobie kryzysu jest nie lada wyzwaniem.

„MH”: Jakie życzenia z okazji nadchodzącego jubileuszu chciałaby Pani otrzymać?

**A. Hanusiak-Tatarska:** Moim największym życzeniem jest, aby Hansped nadal był silną marką, z którą wiążą się wyłącznie pozytywne skojarzenia, na czele z doświadczeniem i rzetelnością. Chciałabym, abyśmy utrzymali naszą dotychczasową, stabilną pozycję na rynku, będąc zaufanym partnerem biznesowym zarówno dla naszych klientów, jak i przewoźników. Wierzę, że zgrany zespół potrafi z sukcesem stawiać czoła każdej trudnej sytuacji rynkowej, zachowując przy tym wspólną, rodzinną atmosferę pracy.

Trzeba działać strategicznie, dbać o jakość, budować relacje i stale mieć w sobie chęć do działania – a tego nam nie brakuje. Jestem przekonana, że pomimo trudności, z którymi borykamy się wraz z całym środowiskiem hutniczym, przetrwamy i wyjdziemy z tego kryzysu jeszcze silniejsi, a Hansped utrzyma swoją dobrą pozycję na rynku.

„MH”: Dziękuję za rozmowę i życzę powodzenia, realizacji ciekawych zleceń oraz utrzymania pozycji rynkowej.

Przemysław Szwagierczak

## KONIEC ERY WĘGLA KAMIENNEGO W CZECHACH KOKSOWNIE BĘDĄ UZALEŻNIONE OD DOSTAW ZEWNĘTRZNYCH - SZANSA DLA JASTRZĘBSKIEJ SPÓŁKI WĘGLOWEJ?

4 lutego 2026 roku wyjechał na powierzchnię symboliczny, ostatni wagonik z węglem kamiennym w Kopalni ČSM w Stonawie. Tym samym dobiegło końca wydobywanie węgla kamiennego w Czechach, które eksploatują już jedynie złoża węgla brunatnego na cele energetyczne. Oznacza to, że zakończono ~250 letnią tradycję górnictwa węgla kamiennego w kraju naszych południowych sąsiadów. Jednocześnie Polska została już jedynym krajem w UE, który posiada jeszcze istotny potencjał wydobywczy, zarówno węgli kamiennych energetycznych, jak i koksowych.

Historia wydobywania węgla kamiennego w Czechach sięga II połowy XVIII wieku, jednak początkiem najdłuższej fedrującej ten surowiec kopalni w kraju były odwierty geologiczne, wykonane w latach 50. XX wieku w okolicach Gminy Stonawa. Ich rezultat przyczynił się do budowy kopalni ČSM (Československé Mládeže / Młodzież Czechosłowacka) z dwoma zakładami wydobywczymi „ČSM-Północ” i „ČSM-Południe”, rozpoczętej oficjalnie 16 czerwca 1959 roku.

Zakład podjął działalność 18 grudnia 1968 roku i przez ponad pół wieku dostarczał zarówno węgiel energetyczny, jak i koksowy.

Dane Česká Geologická Služba (Czeski Urząd Geologiczny) pozwalają dostrzec, że zmiany ustrojowe i związana z nimi restrukturyzacja przemysłu wydobywczego, hutniczego i koksowniczego doprowadziły do konsekwentnego spadku poziomu wydobywania węgla kamiennego w Czechach, którego rekord wynoszący 28,2 mln ton osiągnięto w 1980 roku. Jednak na przełomie wieków było to już zaledwie niespełna 15 mln ton. Spadek poniżej 10 mln ton nastąpił w 2013 roku, natomiast od 2020 roku wydobywanie było już znikome i mieściło się w zakresie ~1-2 mln ton.

Po 11 miesiącach 2025 roku z ostatniej kopalni ČSM wyjechało około ~1,2 mln ton, co oznacza spadek o 13% r/r. Większość z tej ilości, czyli 728 000 ton to węgiel koksowy.

Czeska produkcja koksu w omawianym czasie to około 1,25 mln ton, co oznacza, że zapotrzebowanie na węgiel koksowy można szacować na ~1,7 mln ton. Z danych tych wynika, że ostatnia w kraju kopalnia zabezpieczała dostawy dla czeskich koksowni w nieco ponad 40%. Obecnie nasi południowi sąsiedzi będą w pełni zależni od zewnętrznych dostaw węgla koksowego, co może być atutem dla Jastrzębskiej Spółki Węglowej (JSW), która jest w stanie w pełni zaspokoić potrzeby Czech i naturalnie staje się głównym źródłem dostaw. Ponadto JSW jest jedynym producentem węgla koksowego w UE.



Ostatnia czeska kopalnia węgla kamiennego wydobyla w ubiegłym roku około 728 tys. ton węgla koksowego.

Pozostałe 415 000 ton węgla kamiennego wydobytego przez kopalnię ČSM w pierwszych 11 miesiącach 2025 roku trafiło do celów energetycznych. Zamknięta kopalnia wydobyla łącznie w swojej historii 124,3 mln ton węgla.

### Ostatni wagonik

Prace podziemne związane z eksploatacją węgla kamiennego w Kopalni Československé Mládeže zakończyły się 1 lutego 2026 roku, natomiast 3 dni później nastąpił uroczysty wyjazd na powierzchnię ostatniego wagonika z węglem.

Wydarzenie zgromadziło setki gości, którzy nie mogli się pomieścić w budynku nad szybią, dlatego organizatorzy przygotowali specjalną strefę z teledyktami relacjonującym ten symboliczny moment zakończenia pracy kopalni.

W trakcie uroczystości otworzono przemówienie prezydenta Czech Petra Pavla, który powiedział: *Górnictwo nie zniknie z ostatnim zjazdem. Będzie żyło dalej w charakterach miejscowych ludzi. Wasza pracowitość, solidarność, uczciwość i przede wszystkim wytrzymałość – to wartości, z których nasz kraj będzie czerpał korzyści też w przyszłości.*

### Pożegnanie z węglem, ale nie do końca

Czechy w dalszym ciągu wydobywają rocznie ponad 20 mln ton węgla, ale jest to węgiel brunatny do celów energetycznych, którego istotne złoża są eksploatowane w zachodnich Czechach metodą odkrywkową. Departament Analiz i Wsparcia Danych Koncepcyjnych Ministerstwa Przemysłu i Handlu Czech wskazuje, że po 11 miesiącach roku ubiegłego, wydobywanie osiągnęło poziom 21, 862 mln ton.

Węgiel brunatny pełni obecnie rolę strategiczną, ponieważ zapewnia bezpieczeństwo energetyczne państwa w okresie ograniczonej generacji energii przez OZE. Należy jednak podkreślić, że Czechy znajdują się w dużo lepszej sytuacji niż Polska,



ponieważ są znacznie mniejszą gospodarką, a pomimo to posiadają ponad 4 GW mocy w elektrowniach atomowych (6 reaktorów w Elektrowniach Dukovany oraz Temelin). (CM)

## AMERYKANIE NA EUROPEJSKICH ZAKUPACH VOESTALPINE SPRZEDAJE WALCOWNIĘ BÖHLER PROFIL

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

Ostatnie tygodnie przyniosły natomiast decyzję o sprzedaży austriackiego zakładu Böhler Profil w Bruckbach, będącego częścią działu High Performance Metals.

Voestalpine poinformowało, że inwestorem dla walcowni profili Böhler zostanie amerykańska firma Kadant Inc. Nowy właściciel jest dostawcą rozwiązań inżynierskich o globalnym zasięgu. Podstawowe segmenty działalności Kadant to: systemy kontroli przepływu płynów i ich filtracji; linie produktów do przetwarzania włókien i drewna; obsługa materiałów (przenośniki, podajniki wibracyjne, prasy).

Umowa w sprawie sprzedaży zakładu została już podpisana, ale pełna finalizacja transakcji wiąże się jeszcze z uzyskaniem przewidzianych prawem zgód ze strony organów regulacyjnych. Wydaje się, że ten etap powinien okazać się jedynie formalnością, ponieważ amerykański inwestor nie odgrywa istotnej roli na europejskim rynku stalowym. Hutniczy koncern zakłada, że uda się dociągnąć transakcję do końca roku obrotowego 2025/2026.

Nowy inwestor ma utrzymać 150 miejsc pracy w zakładzie oraz produkcję wyrobów jakościowych. Voestalpine nie opublikowało szczegółów finansowych, natomiast członek zarządu Reinhard Nöbauer podkreślił, że spółka Böhler Profil jest rentowna i osiąga stabilne wyniki, co z całą pewnością przekłada się na jej wartość.

Park technologiczny Böhler Profil to unikalna walcownia profili specjalnych, znajdujących liczne zastosowania przemysłowe. Na szczególną uwagę zasługuje fakt, że spółka należy do wiodących producentów profili z przeznaczeniem do wytwarzania noży przemysłowych.

Walcownia gorąca zakładu wyposażona jest w walcarki nawrotne, które cechuje mniejsza wydajność niż w przypadku walcowni ciągłych, ale pozwalają na specjalistyczną produkcję profili jakościowych. Tradycyjne rozwiązania technologiczne spotykają się jednak w zakładzie z nowoczesnymi rozwiązaniami z zakresu automatyzacji procesów. Spółka w ciągu ostatnich 15 lat zainwestowała w rozwój 23 mln € (97,3 mln zł), czego przejawem są np.

roboty podające wsad z pieców grzewczych bezpośrednio do klatek walcowniczych i pomiędzy kolejnymi przepustami w trakcie walcowania.

Walcowanie profili specjalnych odbywa się przy wysokim stopniu przerobu plastycznego, który zapewnia wyroby o lepszej jakości niż odpowiadające im produkty otrzymane drogą obróbki mechanicznej. Produkcja Böhler Profil pozwala na wytwarzanie profili specjalnych o nietypowych kształtach, zbliżonych do wymiarów otrzymywanych z nich wyrobów gotowych, co przekłada się na znacznie mniejszą ilość odpadów powstających podczas frezowania i obróbki prętów. Walcownia realizuje także wymagane procesy obróbki cieplnej walcowanych wyrobów w celu kształtowania ich struktury i właściwości mechanicznych.

Oprócz samej walcowni zakład dysponuje nowoczesnym wydziałem obróbki ubytkowej, który umożliwia między innymi pozyskiwanie finalnych wyrobów o bardzo dużej dokładności wymiarowej. Przedstawione atuty Böhler Profil wskazują, że zakład, chociaż stanowił niszowe aktywo na tle wielkich, austriackich kombinatów surowcowych Voestalpine w Linzu i Donawitz, jest wartościowym aktywem dla nowego inwestora i może wpisać się w rozwój jego działalności, jako dostawca produktów dla realizowanych linii produkcyjnych i urządzeń.

Cezary Miloš