

Grupa Polskie Składy Budowlane

Bo razem jest różniej

Z **Mirosławem Lubarskim**, dyrektorem ds. marketingu i eksportu oraz jednym z założycieli Grupy Polskie Składy Budowlane, rozmawia Marcin Austyn

Jak zrodził się pomysł na stworzenie Grupy PSB?

– Była to wypadkowa kilku składników. Część pracowników oraz założyciele firmy pracowali w przedsiębiorstwie wytwarzającym płyty gipsowo-kartonowe. Mieliśmy własnych dilerów, znaliśmy sieć sprzedaży oraz realia jako producent i jako kupcy. Doszliśmy do wniosku, że istnieje duża szansa na utworzenie sieci kupieckich, których w Polsce w tym czasie nie było. Pojawiały się za to sieci kapitałowe bazujące na koncernach zagranicznych. Do

naszej inicjatywy przystąpiło 30 hurtowników, głównie byłych dilerów Nidy Gips. Z czasem sieć się rozrosła. Dziś liczy już prawie 250 podmiotów.

Dziś Grupa jest pokazną firmą. W czym tkwiła przyczyna tak dużego zainteresowania tego rodzaju konsolidacją?

– Można tu wymienić kilka powodów. Jednym z nich było poważne zagrożenie ze strony sieci marketów budowlanych. Po wtóre, dla kupców pojawiła się szansa bycia w grupie. W grupie jest różniej, bezpieczniej, pewniej. Jeśli ktoś proponuje małym i średnim firmom funkcjonowanie w grupie, to wiele z nich korzysta z tej oferty.

Dokończenie na s. II

Grupa Polskie Składy Budowlane

Bo razem jest różniej



Mirosław Lubarski, dyrektor ds. marketingu i eksportu Grupy Polskie Składy Budowlane

Dokończenie ze s. 1

Kto tworzy Grupę PSB?

– Grupę tworzą firmy kupieckie, rodzinne, niezależne, które różnią się pod wieloma względami. Największa firma, która jest naszym członkiem, ma prawie 100 mln zł obrotu, najmniejsza – 2 mln zł. Największe zatrudniają ponad sto osób, najmniejsze około dziesięciu. Są firmy, które zajmują się tylko handlem, i takie, które mają usługi wykonawcze i produkcję materiałów budowlanych. Są firmy jednooddziałowe i mające kilkanaście oddziałów. Istnieją także firmy, których właścicielami są mąż i żona, i takie, które mają kilku wspólników. Tak więc Grupę tworzy bardzo różnorodna sieć podmiotów. Każdy skład przystępujący do Grupy PSB wykupuje akcje, stając się współwłaścicielem. Mamy bardzo rozdrobniony akcjonariat. Część akcjonariuszy to podmioty kupieckie, ale ponad 20 procent udziałów mają firmy produkcyjne, nasi dostawcy. Danie praw głosu producentom i zezwolenie im na aktywne uczestnictwo powoduje, że otrzymujemy kapitał na rozwój firmy, a ponadto w ten sposób producenci i sklepy stają się bardziej ze sobą emocjonalnie związani. Jest oczywiście, że nasze hurtownie chętniej będą kupowały materiały producentów, którzy mają swój udział w rozwoju sieci.

Co daje takie wspólne działanie?

– Dzisiaj sklepy w 1/3 zaopatrują się przez centralę. W ubiegłym roku łączne przychody składów naszej sieci wyniosły 2,7 mld zł. Przychody centrali to około 750 mln zł. To jeszcze nie jest nasz model docelowy. Znamy takie zagraniczne firmy, z dużymi tradycjami, w których przynajmniej połowa zaopatrzenia realizowana jest przez centralę. Jednak akcjonariusze są niezależni i część obrotu towarowego robią we własnym

zakresie. Dziś mamy ponad 400 dostawców materiałów budowlanych, co powoduje, że dysponujemy bogatym asortymentem. Oczywiście nie wszystkie nasze sklepy budowlane w danej chwili oferują pełną gamę produktów, ale są w stanie bardzo szybko nabyć ten towar. Dzięki temu uzyskujemy lepsze warunki zakupu towarów dla sieci. To także budowanie marki PSB. Coraz więcej klientów przychodzi nie do firmy „X”, tylko do PSB. Z czasem rola tej marki będzie coraz większa. W Grupie funkcjonuje także wymiana informacji. Jeżeli któryś ze składów odniósł sukces, można szybko te doświadczenia przekazać innym. Podobnie możemy przestrzec przed popełnianiem tych samych błędów. Bycie w Grupie to także niższe koszty funkcjonowania. Każdy skład musi mieć sprzęt transportowy, załadowniczy, komputery, telefony komórkowe. My negocjujemy warunki zakupu tych materiałów, przez co skład ma niższe koszty funkcjonowania niż jego lokalny konkurent.

Skąd biorą się materiały oferowane pod marką PSB?

– Produkty marki PSB dostarczają producenci. Jest to produkt „orientowany” na nieco niższą półkę, nie najniższą, aczkolwiek niższą niż produkty markowe. Nasza marka pozwala nam na budowanie lepszego wizerunku Grupy. W ten sposób uniemożliwiamy także bezpośrednią konkurencję, ponieważ dany produkt ma tylko nasza sieć.



FOT. I. KORZENIOWSKI

Jak dalej rozwijać się będzie Grupa?

– Chcemy postawić na handel detaliczny sklepów „zrób to sam” w małych miastach, głównie powiatowych, może też w większych ośrodkach gminnych – tam, gdzie nie ma jeszcze takich marketów. Mamy w planie postawienie kilkudziesięciu sklepów. Będzie można tam nabyć przede wszystkim materiały będące uzupełnieniem oferty składów budowlanych. Skład będzie sprzedawał zawsze materiały ciężkie, potrzebne do budowy domu i dużych remontów. W sklepach, które nazwaliśmy „Mrówka”, znajdziemy materiały wykończeniowe, dekoracyjne, materiały sezonowe związane np. ze świętami czy rokiem szkolnym.

Kto może dołączyć do Grupy?

– Po pierwsze, szukamy białych plam na mapie. Staramy się, by dany punkt obsługiwał około 30 tysięcy ludzi. Drugim czynnikiem jest odległość, która pomiędzy placówkami powinna wynosić około 30 km. Oczywiście jest to nie do spełnienia w dużych miastach. Ponadto bez zgody członków grupy nie przyjmujemy nikogo nowego. Zawsze pytamy ich o zgodę i w większości przypadków taką uzyskujemy. W ten sposób Grupa się rozrasta. Co roku jest to kilka, kilkanaście nowych placówek. Oczywiście zdarzają się też wyjścia z Grupy.

Dziękuję za rozmowę.

Marcin Austyn



FOT. I. KORZENIOWSKI

To był dobry pomysł na firmę

Historia Grupy PSB sięga 1998 roku, kiedy Bogdan Panhirszy i Mirosław Lubarski założyli firmę Panhirszy Sp. z o.o. z siedzibą w Welczu koło Buska Zdroju. Niedługo potem zmienili nazwę na Grupa Polskie Składy Budowlane. Dobre zarządzanie i marketing spowodowały szybki rozwój firmy. Powstał program „Buduj dom z PSB”, Szkoła Dobrego Budowania, wprowadzone zostały produkty marki PSB oraz zainicjowane budowlane Targi Grupy PSB. W ubiegłym roku PSB uruchomiły produkcję siatki posadzkowej i gwoździ budowlanych, która zaspokaja główne zapotrzebowanie składów w Grupie.

Grupa Polskie Składy Budowlane jest największą siecią hurtowni w Polsce. Działa jako grupa zakupowo-sprzedażowa konsolidująca małe i średnie firmy handlujące materiałami budowlanymi. Są to rodzinne podmioty kupieckie, które mimo funkcjonowania pod wspólnym logo sieci zachowują swoją niezależność. Celem Grupy jest dążenie do polepszenia warunków prowadzenia działalności gospodarczej i uzyskania przewagi nad konkurencją. To także dbałość o to, by produkty firm partnerskich docierały do jak największej liczby placówek zrzeszonych w sieci. Grupa rozwija także doradztwo z zakresu budownictwa, remontów i wykończeń budynków.

MA