

# LICZBY NIE KŁAMIA 15. TARGI GRUPY PSB



Nowy sezon budowlany za pasem. Właśnie dlatego główni gracze na rynku tradycyjnie pojawili się na targach PSB w Kielcach, by dokonać rozeznania w najnowszych trendach, wymienić doświadczenia, a przede wszystkim podpisać kontrakty pozwalające na dobry start.

Tegoroczne targi PSB odbyły się w dniach 8–9 marca. Była to XV, jubileuszowa edycja wydarzenia, które również tym razem przyciągnęło znaczną liczbę zarówno producentów, jak i partnerów Grupy. Pomimo nieprzychylnego aury pogodowej temperatura samych targów była wysoka. Uczestnicy, dobijając interesów, wspólnie zastanawiali się nad tym, jaki będzie dla branży rozpoczynający się sezon i z zacięciem przyglądali się ofercie konkurencji. Z wielu komentarzy i rozmów wynika, że nastroje w tym roku sprzyjają robieniu wspólnych interesów. Potwierdza to również wzrost liczby uczestników i zawartych podczas targów transakcji w stosunku do roku ubiegłego.

## Rekordowe transakcje

W ciągu dwóch intensywnych dni targowych łącznie zawarto 14,9 tys. kontraktów (wzrost o 9%) o łącznej wartości 369 mln zł mln zł. To rekordowe wyniki – są wyższe o 17% w stosunku do rezultatów ubiegłego roku. Jest to bardzo dobry prognostyk dla rozpoczynającego się sezonu budowlanego. Na-

leży jednak zaznaczyć, że powodzenia Targów nie warunkuje jedynie dobra sytuacja na rynku, ale sama formuła spotkania, sprawdzona na przestrzeni ostatnich 15 lat. Kieleckie spotkanie, inicjowane co roku przez Grupę PSB, umożliwia zawieranie umów handlowych na preferencyjnych warunkach, jak również zacieśnianie relacji, wymianę doświadczeń i szeroką prezentację najnowszych rozwiązań. Z tego powodu Targi PSB są postrzegane jako jedna z najważniejszych imprez w kalendarzu branży budowlanej.

W tym roku partnerami generalnymi wydarzenia były firmy: Blue Dolphin Tapes, Kreisel Technika Budowlana oraz Rockwool Polska. Rolę partnerów wspierających wzięły na siebie takie przedsiębiorstwa, jak: Grupa Atlas, Baumit, Cement Ożarów, Hörmann, Isover, Polbruk, Swiss Krono, Trzuskawica oraz Ursa.

## Targi PSB zwiastują koniunkturę

Już od wielu lat targi PSB traktowane są jako barometr budowlanej wiosny, a nawet całego sezonu. Zawarte w Kielcach kontrakty i zapi-





## Piotr Gmyrek

### Członek Zarządu, Dyrektor Handlowy Polbruk

Akurat dla nas to będzie kolejny bardzo dobry rok. Już poprzedni był rekordowy, a sądzę, że ten będzie podobny. Generalnie skupiamy się na kliencie indywidualnym, który jest dla nas priorytetowy, ponieważ właśnie w tym segmencie

sprzedawane są kostki wysokomarżowe. Rozwijamy sprzedaż w całej Polsce i robimy to z dużym sukcesem.



## dr Szczepan Gawłowski

### Prezes Zarządu KREISEL Technika Budowlana

KREISEL jest mocnym partnerem Grupy PSB i wszystkich firm zrzeszonych w sieci Polskich Składow Budowlanych. Mamy za sobą dobry rok intensywnej pracy. Najważniejsze jest jednak to, że targi PSB dają niezłe zapowiedzi na ten rok. Liczba

zawartych kontraktów i ich wartość jest wyższa niż w latach poprzednich. Atmosfera na stoiskach była robocza, ale nacechowana optymizmem.



## Marek Luśnia

### Prezes Zarządu Ever House

Tegoroczne targi dla nas są najlepsze od 5 lat, czyli od czasu, kiedy się wystawiamy. Ich skala, liczba osób odwiedzających i ilość zebranych zamówień pokazują, że jest to dla nas dobry kierunek rozwoju. Odchodzimy od standardowych realizacji

i kolorów, podążając za nowoczesnymi trendami. Chcemy iść w stronę nowoczesności, żeby spełnić oczekiwania klientów.



## Marek Karwowski

### Dyrektor Rozwoju Sprzedaży Selena

Od wielu lat jesteśmy partnerem targów PSB, z roku na rok obserwując stały rozwój sprzedaży. Tegoroczna edycja to kolejny rekord biznesowy. Pierwszy dzień Targów był rewelacyjny, osiągnęliśmy poziom sprzedaży deklaracji na

poziomie z zeszłego roku. W drugim dniu robimy tak zwaną górkę. Liczymy na bardzo dobry start sezonu budowlanego w tym roku.



## Waldemar Pilczek

### Prezes Zarządu Quick Mix

Liczba uczestników wskazuje na to, że zainteresowanie zaproponowaną formułą targową jest bardzo duże. Na podkreślenie zasługuje też fakt, że wydarzenie odbywa się na początku sezonu budowlanego, a akcjonariusze Grupy PSB

szukają nowych rozwiązań, nowych ciekawych ofert, przyjeżdżając tu z rzeczywistym zamiarem kontraktowania.



## Michał Misiak

### Regionalny Kierownik Sprzedaży KMI Porta

Targi uważamy za udane. Zaobserwowaliśmy dużo więcej odwiedzających nasze stoisko, podpisując dużo więcej kontraktów w stosunku do zeszłego roku. Mimo że jako firma dopiero raczkujemy w sieci PSB, myślę, że ten rok pokaże, że

pręźnie i szybko będziemy się w niej rozwijać.

sane w nich warunki pozwalają z dużą dozą prawdopodobieństwa prognozować sytuację na rynku materiałów budowlanych, czego przedłużeniem są nastroje wśród wystawców i udziałowców. W tym roku generalnie dominował optymizm, co potwierdza Bogdan Panhirs, Dyrektor Zarządu Grupy: – *Z dziesiątek rozmów, które przeprowadziłem, wnioskuję, że nie ma firmy, która nie byłaby zadowolona z organizacji imprezy i z wyników handlowych. Krótko mówiąc: robimy swoje. Rokrocznie staramy się proponować coś nowego, coś, co spowoduje, że sieć bardziej się zintegruje, a producenci nadal będą z chęcią z nami współpracować. Nasza polityka zakłada współpracę długoterminową, dlatego od początku planujemy ją na lata. Nie jest sztuką zmieniać dostawców. Sztuka to wspólna realizacja przyrastających z roku na rok obrotów w taki sposób, aby finalnie klient był zadowolony z zakupionych produktów.*

W tegorocznej edycji Targów wzięło udział 4800 osób. Kontrakty zawarło 368 partnerów Grupy (składów budowlanych, placówek PSB-Profi oraz sklepów PSB-Mrówka) u 356 wystawców – dostawców PSB.

Dobry nastrój potwierdza również Mirosław Lubarski, Członek Zarządu i Dyrektor Marketingu Grupy: – *Wszyscy uczestnicy są zadowoleni z organizacji tegorocznych Targów. Wystawcy twierdzą, że przekroczyli zeszłoroczne wyniki. Docierają do nas sygnały z rynku remontowego o rosnących potrzebach inwestorów indywidualnych, gdzie przewidujemy wzrosty. Dobry efekt targowy powinien mieć przełożenie na sezon. Generalnie istnieje oczekiwanie, że sprzedaż powinna teraz ruszyć.*

W tegorocznej edycji Targów wzięło udział 4800 osób. Kontrakty zawarło 368 partnerów Grupy (składów budowlanych, placówek PSB-Profi oraz sklepów PSB-Mrówka) u 356 wystawców – dostawców PSB. Ta-

kie wyniki oraz wzrost pozwoleń (o ponad 12% w 2016 r.) i rozpoczętych budów (wzrost o 6%) w kategorii mieszkań w budownictwie indywidualnym pozwalają mieć nadzieję na wzrost sprzedaży w całym sektorze budowlanym. Optymizm potwierdzają również przychody ze sprzedaży materiałów budowlanych Centrali PSB do sieci. Po dwóch miesiącach 2017 roku są one wyższe o ponad 14% w stosunku do analogicznego okresu w roku poprzednim.

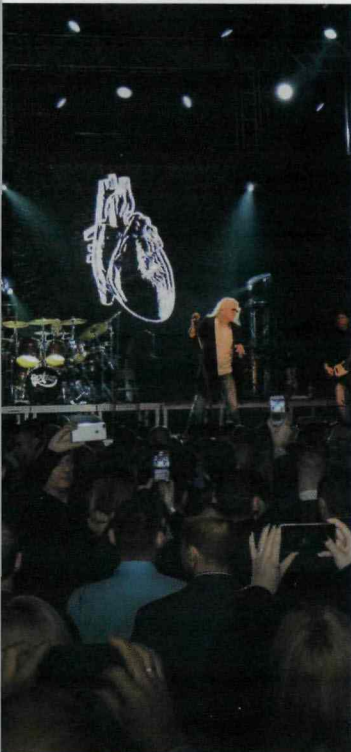
### Co po 2021?

W budynkach Targów Kielce dało się również słyszeć głosy odnośnie do najbliższej przyszłości branży. Szczególnie często zajmowano się tematem zmiany polityki Unii Europejskiej w 2021 roku, kiedy nastąpi zmiana perspektywy unijnej. W wypowiedziach uczestników można było wyczuć spokój i wiarę we własne siły w perspektywie ograniczenia bądź braku dużych dotacji UE. Zdaniem rozmówców nie spowoduje to znaczących zmian, a firmy mają wystarczająco dużo czasu, aby dostosować się do nowych potrzeb rynku. Uważają oni, że jest za wcześnie, by wyrokować, że nastąpi jakieś znaczące „tąpnięcie”. Panuje przekonanie, że do roku 2020 firmy budowlane i ich partnerzy powinni skupić się na maksymalnym wykorzystaniu środków unijnych, tak aby w kolejnych latach móc o własnych siłach rozwijać polską gospodarkę. Mówi się też o tym, że firmy będą ukierunkowywać swoją działalność na mniejsze budynki czy inwestycje oraz szukać sposobu na wyjście z sytuacji poprzez położenie nacisku na partnerstwo publicno-prywatne, również wspierane przez UE.

Podczas XV edycji Targów nie zabrakło również czasu na dobrą zabawę i integrację uczestników. Wieczorem, po pierwszym dniu Targów, zorganizowano bankiet, na którym bawiło się ponad 3500 osób. Gwiazdą wieczoru był zespół Perfect, który uprzyjemnił czas zgromadzonym, wykonując swoje szlagierowe kompozycje.

Marcin Ozon





## Adam Drobczyński

### Dyrektor ds. marketingu handlowego Atlas

Jeśli chodzi o biznes, to z roku na rok notujemy tu wzrost. Dlatego są to główne targi, na jakich się wystawiamy – może poza wydarzeniami typowo lokalnymi, regionalnymi. Uczestnictwo w Targach PSB jest dobrą okazją do

zaprezentowania naszych nowości produktowych i pokazanie kierunku, w którym się w danym roku rozwijamy.



## Oktawian Hes

### Car Wash Manager EHRLE

Firma EHRLE – niemiecki producent, lider branży samoobsługowych myjni samochodowych, oferuje partnerom grupy PSB stałe preferencyjne warunki na zakup oraz eksploatację swoich urządzeń. Zachęcamy do skorzystania

z posiadanej lokalizacji – sąsiedztwo rynku budowlanego to ogromny potencjał. Pierwsze myjnie w sieci już działają. Następne są już w realizacji.



## Taisa Bielat

### Dyrektor Handlowy ds. Klientów Sieciowych Blue Dolphin Tapes

Tegoroczne Targi były rekordowe pod względem ilości wystawców i odwiedzających, co można uznać za duży sukces organizatorów, czyli Centrali Grupy PSB. Wnioskując

z liczby spotkań oraz ilości zadeklarowanych zamówień, możemy potwierdzić, że na rynku materiałów budowlanych panuje obecnie dość pozytywny nastrój.



## Małgorzata Sobotka

### Specjalista ds. Marketingu i Wsparcia Sprzedaży Isoroc

To już piąty raz, kiedy uczestniczymy w imprezie Grupy PSB. Obecność na Targach po raz kolejny stała się dla nas okazją do zaprezentowania aktualnej oferty i negocjowania kontraktów handlowych. Co roku obserwujemy wzrost

partycypantów oraz zawartych umów. Dla naszej firmy tegoroczne Targi były dobrze spożytkowanym czasem.



## Paweł Ziemiński

### Prezes Zarządu Izohan

Liczymy, że końcówka roku 2017 i rok 2018 będzie momentem większych wydatków w ramach budownictwa infrastrukturalnego. Dlatego nasza firma szykuje się do większej sprzedaży w jego ramach, szczególnie licząc na kontrakty

kolejowe. W budownictwie mieszkaniowym nie ma aktualnie jakichś gwałtownych wzrostów, ale potrafimy się odnaleźć się w każdej sytuacji.



## Aleksandra Gilewska

### Manager ds. Marketingu Baumit

XV targi PSB dla nas również są jubileuszowe, bo jesteśmy tu po raz dziesiąty. Jak co roku korzystamy z doskonałej okazji, by wymienić się doświadczeniami z innymi producentami, a przede wszystkim spotkać z klientami. W tym roku stawiamy

bardzo mocno na tzw. produkty półkowe, czyli takie, które kierujemy do mniejszych wykonawców.