

GRUPA SBS

Jak ocenia Pan rok 2020 z perspektywy swojej firmy?

Weszliśmy w ubiegły rok mocno optymistycznie, przecierając oczy z zaskoczenia i obserwując kolejne wzrosty sprzedaży, zwłaszcza w segmencie pomp ciepła. W kuluarach słysząc było jednak już od dawna szmery niepokoju mówiące o tym, że hossa musi się kiedyś skończyć. Nikt jednak oprócz twórców amerykańskich filmów katastroficznych nie mógł wpaść na to, że II kwartał 2020 roku upłynie nam pod znakiem lockdownu. Dla naszej branży to nie był łatwy czas, ale w porównaniu do innych gałęzi gospodarki przeszliśmy po głębszej kałuży, podczas gdy inni musieli nauczyć się pływać w trybie przyspieszonym.

Jaki wpływ na wynik finansowy i sytuację w firmie miała pandemia koronawirusa?

Naszymi głównymi odbiorcami są instalatorzy, którzy nieco przyhamowali w pierwszych tygodniach lockdownu. Wskazują na to nie tylko nasze spostrzeżenia, ale też raport Stowarzyszenia Producentów i Importerów Urządzeń Grzewczych – SPIUG.

Późniejsze miesiące wszystkich nas nauczyły i oswoiły z obecnymi realiami, dzięki czemu III i IV kwartał w kontekście wyniku finansowego uznajemy za satysfakcjonujące. Bez wątpienia koronawirus dał nam wiele nowych rozwiązań i nauczył nas jeszcze lepszej organizacji pracy, ale też pokrzyżował liczne plany. Musieliśmy

nieco zmodyfikować nasze działania, często też na nowo tworzyć harmonogramy, szukając nowych narzędzi dotarcia do klientów. Przedział czasowy między kwietniem a wrześniem, który dotychczas bogaty był w spotkania z instalatorami podczas eventów organizowanych przez nasze Hurtownie Partnerskie czy też w ramach Targów Instalacje w Poznaniu – stał się czasem rozwoju wideokonferencji, webinarów i szkoleń on-line. Jak się okazało narzędzia te dają nam wymierne wyniki, co sprawia, że coraz pewniej czujemy się na tym gruncie.

Czego możemy spodziewać się w 2021 roku?

Dość oczywisty wydaje się być spadek nowych inwestycji, zwłaszcza w segmencie budownictwa wielorodzinnego. Wzrosty cen stali i miedzi oraz tworzyw sztucznych z pewnością nieco namieszają w naszej branży. Także wzrost cen transportu z Chin może sprawić, że zakupowcy i kadra zarządzająca wielu marek producenckich z naszej branży nie będą cierpieć na nudę w najbliższych miesiącach, szukając nowych partnerów biznesowych. Może się okazać, że kreatywność, która zawsze była w cenie, teraz stanie się umiejętnością zapewniającą przetrwanie.



Grzegorz Zuchmański
zastępca dyrektora SBS Sp. z o.o.