

Branża bramowa w kryzysie?

Ocena polskiej sytuacji gospodarczej nie jest bardzo trudna. A jak oceniać nastroje w branży bramowej? Wypowiedzi uczestników rynku obciążone są bądź to błędem bliskości, bądź to chęcią budowania określonego wizerunku, czasami też w wypowiedziach przedsiębiorców przebrzmiewa naturalny dla danego rozmówcy nastój i wrodzony optymizm lub pesymizm.



Bardzo wiele wypowiedzi przeróżnych producentów i dystrybutorów zawiera buńczuczne pytania: „Kryzys? Jaki kryzys? U nas nie ma kryzysu!”. To wspaniale, to przywraca wiarę w polską przedsiębiorczość, tym bardziej, że na naszym rynku według oficjalnych badań I półrocze 2009 roku zamknęło się opadającą krzywą koniunktury w budownictwie – II kwartał 2009 został zarejestrowany jako dziewiąty z rzędu kwartał spadków, a liczba przetargów w budownictwie w omawianym okresie spadła o ponad 20% do średniej z lat 2007/2008.... a to zły prognostyk także na sezon 2010.

Bramowe: to be or no to be? to pytanie, które brzmi: Co robić w kryzysie?

Najczęstszą, oczywistą odpowiedzią jest nadrzędny priorytet przedsiębiorcy, który brzmi „DOSTOSOWAĆ SIĘ”. Kryzys to najwyższy czas na przegląd martwych asortymentów w ofercie, przegląd rentowności poszczególnych aktywności firmy oraz ogólnego poziomu kosztów. Wobec niemożności pokrycia kosztów przychodami ze sprzedaży, racjonalnie jest szukać oszczędności. Jak oszczędzać?

Dostawca strategiczny, a toksyczny

Oszczędzać to nie tylko gasić światło, to także, a raczej przede wszystkim - mądrze kupować. Zwłaszcza dzisiaj cenny jest taki dostawca, który nie wymaga od nas inwestycji specyficznych, który elastycznie dostosowuje partie dostawy i częstotliwość dostaw do aktualnych potrzeb i możliwości płatniczych kupującego. Dzisiaj „duży magazyn” może zabić.

Wobec skurczonego popytu niezwykle ważne jest eliminowanie ze swojej listy dostawców, nielojalnych lub realnie nielojalnych, a zwłaszcza zdolnych do integracji pionowej dystrybucji swojej oferty. Właściwie przekreśliła się dostawca ten, który na rozmowie o współpracy w kryzysie może sobie pozwolić na wypowiedzi: „wasze obroty spadły, jak będzie tak dalej to podniesiemy wam ceny, a naszą ofertę prześlemy do waszych klientów lub konkurentów”. Dlatego kryzys wygrają liderzy innowacyjności, ale też mistrzowie dialogu, komunikacji i kompromisu.

Pozostając w temacie dostaw, warto zwrócić uwagę nie tylko na masę optymalnego zamówienia, ważna jest też możliwość uzyskania dodatkowego upustu za płatność gotówką

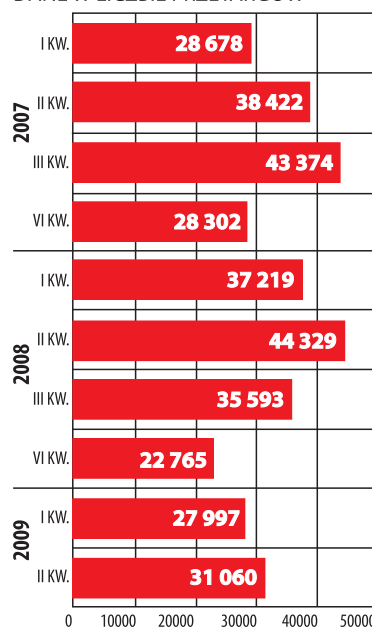
czy też upustu za odbiór na własny koszt. Zwłaszcza dzisiaj istotna jest wartość pieniądza w czasie. Po drugiej stronie zakupów, mamy sprzedaż – tu również możemy zaoszczędzić! Dzisiaj kryzys nie tylko jest legitymacją, jest dzisiaj cerberem naszych należności – stąd waga monitoringu klienta, być może po udanym kontrakcie warto przesłać kartkę „przypominajkę” o zbliżającym się terminie zapłaty, za to na pewno trzeba odwrotnie reagować na płatności przeterminowane.

Uciec, ale dokąd?

Wśród firm usługowych widać gołym okiem ucieczkę z branży bramowej. Kiedyś dumne i prężne afisze reklamujące usługi sprzedaży i montażu bram są uzupełniane lub wypierane banerami reklamującymi inne produkty. Odbieramy wyraźny sygnał, że oto właściciel firmy niegdyś wyłącznie bramowej obrał politykę innej aktywności jeszcze w budownic-

PRZETARGI I ZLECENIA BUDOWLANE

DANE W LICZBIE PRZETARGÓW



© GAZETA WYBORCZA

ŹRÓDŁO: TAI

twie, ale już nie tylko w bramach.

Czy dywersyfikacja jest zatem receptą na kryzys? Dla firm produkcyjnych niekoniecznie, natomiast w przypadku firm trudniących się usługami – niewątpliwie tak. Przecież podstawowym celem działalności gospodarczej jest optymalizacja wyniku ekonomicznego – stąd im więcej wędek w jeziorze tym większe prawdopodobieństwo brania. A pamiętajmy, że nieczęsto zwiększenie palety usług powoduje zwiększenie kosztów stałych. Skoro znany sprzedawca hamburgerów otwiera kawiarnię, a inny znany sprzedawca kawy otwiera sprzedaż przekąsek nie powinien dziwić fakt, że dealerzy okien stają się bramiarzem i odwrotnie. W firmach, w których główną wartością dodaną jest sprzedaż produktu z usługą niezwykle ważne jest eksponowanie serwisu i obsługi posprzedażnej. Przecież najdroższa brama u naszego klienta, to ta której nie będzie mógł otworzyć bez naszego serwisu!

Marcin Orwat

W artykule korzystałem z:

1) Gazety Wyborczej 2009-07-01

„Budowlanka ciągle ma kłopoty”.

Zapraszam by, wszelkie uwagi na temat prezentowanych sądów byli Państwo uprzejmie kierować na adres: marcin.orwat@bigtor.pl



ARTUR BURZAWA

Heroal

Kompetencje widoczne na fasadzie



HEROAL

Przy systemach maskujących oraz osłonach przeciwsłonecznych, nie tylko architekci i projektanci kierują swoje kroki do zakładów produkujących rolety. Również prywatni inwestorzy budowlani znają kompetencje fachowego rzemiosła i coraz częściej go doceniają.

Żaluzje weneckie wyposażone we wszechstronny system osłon: W ten sposób zakłady produkujące rolety i metale mogą szybko i elastycznie reagować na życzenia klienta, bez nadmiernego poszerzania stanowisk składowania.

Oprócz klasycznych rolet i materiałowych osłon przeciwsłonecznych, coraz większą popularnością cieszą się żaluzje weneckie. Umożliwiają one pośrednie skierowanie światła dziennego do budynku, co większość architektów uwzględnia podczas planowania. Ta nowoczesna forma osłony przeciwsłonecznej może oznaczać dla firmy Heroal, dodatkowe, lukratywne źródło dochodu. Z nowymi, zmiennymi systemami chroniącymi przed oślepieniem, producent stworzył warunki, dzięki którym na bazie inteligentnych systemów konstrukcji zespołowych z niewieloma dodatkowymi elementami konstrukcyjnymi produktu, można przygotować dopasowane do za-

luzji weneckich osłony. Baza dostarcza do tego ryzalitowy system osłon, z którego, wiele jednakowych części nadaje się również do zabudowy żaluzji weneckich. Poza tym, można zastosować wszystkie przyjęte na rynku kurtyny do żaluzji weneckich. Zmienność, można zrealizować również przy prowadzeniu kurtyny - zarówno z szynami prowadzącymi, jak również z niezwykle korzystnym jeśli chodzi o koszty - wariantem prowadzenia linowego. Do wyboru zastosować można napęd z korbą lub elektryczny, a w razie potrzeby element żaluzji weneckich można wyposażyć również w system zabezpieczający przed owadami.

www.heroal.de