

List Zarządu

Szanowni Państwo,

Oddajemy w Wasze ręce kolejne sprawozdanie z działalności Grupy Polskie Składy Budowlane SA. Lektura tego opracowania pozwala jednoznacznie stwierdzić, że 2006 rok był okresem znacząco lepszym dla branży, co potwierdzają wyniki samej spółki jak i sieci składów. W minionym sezonie Spółka obsługiwała 234 firmy kupieckie, których łączne przychody ze sprzedaży materiałów budowlanych wyniosły 2,8 mld zł. Był to okres, w którym branża odnotowała tak znaczący wzrost popytu na materiały budowlane, że w drugiej połowie roku na część asortymentu klienci musieli czekać przez wiele tygodni. Wiele materiałów podrożało. W wyniku tej sytuacji przeciętne przychody w składach PSB wzrosły o ponad 16% w stosunku do 2005 roku zaś całkowite przychody Spółki wzrosły o 21% i wyniosły 803,7 mln zł, co uplasowało nas na 272 miejscu największych firm w rankingu dziennika „Rzeczpospolita”. Dziennik ten oszacował rekordową w dotychczasowej historii wartość naszej spółki na kwotę 430 mln zł.

W skali roku wprowadziliśmy do oferty handlowej niemal 20 tys. nowych pozycji asortymentowych – były to przede wszystkim nowe towary do sklepów PSB-Mrówka. Opisywany sezon upłynął, w dużym stopniu, pod znakiem szeregu prac w centrali nad nowymi placówkami detalicznymi. Wprowadzone zostały nowe wzory Umów Partnerskich z Akcjonariuszami prowadzącymi sklepy oraz umów z dostawcami Mrówek. Porozumienia te znacznie precyzyjniej opisują relacje pomiędzy partnerami. Rozpoczęliśmy prace nad tzw. Księgą Mrówki – zbiorem procedur i zasad niezbędnych do budowy i prowadzenia sklepu. Całe opracowanie zostanie ukończona wiosną 2007 roku. Wszystkie te prace służą ujednoliceniu i stałemu podnoszeniu standardów obsługi klientów detalicznych. W ciągu roku powstało 5 nowych sklepów, spełniających wszelkie wymagania zakładane przez centralę dla tego typu obiektów.

W kwietniu, w Centrum Targowym w Kielcach, zorganizowaliśmy IV Targi Grupy PSB - uczestniczyło w nich 152 naszych Partnerów i ponad 1000 pracowników niemal wszystkich hurtowni PSB. W trakcie tej dwudniowej imprezy zawarto ponad 2000 kontraktów na kwotę ok. 55 mln zł.

W minionym roku kontynuowaliśmy dotychczasową strategię marketingową, organizując szereg kampanii reklamowych i promocyjnych o zasięgu ogólnopolskim i lokalnym. Stałym zainteresowaniem na rynku cieszył się program „Buduj dom z PSB”. Dokonaliśmy dużych inwestycji w infrastrukturę internetową, dzięki którym oglądalność naszych serwisów informacyjnych w minionym roku łącznie wyniosła 3,8 mln odsłon. Praca naszej firmy była opisywana w ponad 200 publikacjach dziennikarskich.

Duża emigracja pracowników naszego sektora spowodowała konieczność realizacji szkoleń - ponad 100 Akcjonariuszy, przy udziale 97 producentów, realizowało szeroki program edukacyjny dla firm wykonawstwa budowlanego pod nazwą „Szkoły Dobrego Budowania PSB”. Z dumą możemy powiedzieć, że ten cykl szkoleń jest z pewnością jednym z największych w Polsce przedsięwzięć edukacyjnych naszej branży – w minionym roku mieliśmy niemal 7 tys. słuchaczy.

Dotychczasowa praca została wynagrodzona wieloma wyróżnieniami, najważniejsze z nich to: „Laur Świętokrzyski 2006” w kategorii „Przedsiębiorstwo Polskie w Regionie”, tytuł „Dystrybutora Roku 2006” w kategorii „Sieć hurtowni budowlanych”, „Lider Regionu Świętokrzyskiego 2006” w kategorii „Sieć detaliczna” i „Polski Herkules”. Na podkreślenie zasługuje także fakt, że 6 Akcjonariuszy PSB zostało laureatami konkursu „Polski Kupiec Roku 2006 w branży materiałów budowlanych”. Jesteśmy przekonani, że jak w przeszłości, tak i w latach następnych, Firma będzie umacniać osiągniętą już wysoką pozycję w sektorze dystrybucji materiałów budowlanych. Dołożymy wszelkich starań, aby poprawić efektywność działań i dać powody Akcjonariuszom i Partnerom do zadowolenia i satysfakcji. Dziękujemy wszystkim Pracownikom i Akcjonariuszom za wkład i zaangażowanie w rozwój ich Firmy.



Bogdan Panhirsz
Dyrektor Zarządu



Mirosław Lubarski
Członek Zarządu