



PHB z podpoznańskiego Krzemienia odwołuje się do najlepszych tradycji spółdzielczości, choć działa zgodnie z zasadami firm z wolnego rynku. Swoim udziałowcom proponuje pełną obsługę biznesową i ogromną swobodę działania. Dzieli się zyskiem, pomaga w negocjowaniu cen i znalezieniu korzystnych limitów kredytowych. Trudno więc dziwić się, że dochód grupy błyskawicznie pnie się w górę, a grono współpracujących z nią sprzedawców stale się powiększa.

## Polskie Hurtownie Budowlane konsolidują rynek hurtowni regionalnych

# Mocni grupą

Grupa Polskie Hurtownie Budowlane działa na krajowym rynku budowlanym od ośmiu lat. Początkowo centrala firmy znajdowała się w Kielcach, a grupa liczyła 15 hurtowni z materiałami budowlanymi. Dziś siedziba firmy to podpoznańskie Krzemieniewo, nowoczesne biuro, a w przyszłości hala magazynowa, do przechowywania materiałów budowlanych.

— *Zjednanie przychylności udziałowców do pomysłu stworzenia silnej grupy wymagało dużej energii i daru przekonywania. Firmom początkowo trudno było uwierzyć, że z taką konsolidacją wiąże się same korzyści. Zapewne wynikało to z faktu, że każda walczyła o swój rynek samodzielnie i obawiała się utracić pozycję na rzecz konkurencji. Ale już po kilku miesiącach okazało się, że te obawy były bezzasadne. Na wspólnym działaniu udziałowcy zaczęli zyskiwać nie tylko przy zdobywaniu kontrahentów, ale także finansowo — twierdzi Mariusz Łappo, prezes zarządu PHB.* Obecnie PHB to dynamiczna ogólnopolska firma skupiająca 37 udziałowców, dysponujących 106 punktami sprzedaży.

— *Zapraszamy kolejne firmy do współpracy. Stawiamy jednak określone warunki. Chcemy bowiem utrzymać klarowne i jasne zasady współdziałania. W kontaktach z udziałowcami opieramy się na uczciwości i otwartości — wyjaśnia Michał Prałat, dyrektor, pełnomocnik zarządu PHB.* Do grupy przystąpić może jedynie osoba lub firma prowadząca hurtowy handel materiałami budowlanymi. Wymagany obrót netto za rok poprzedzający datę przystąpienia do grupy to około 15 mln złotych. Towar wprowadzany na rynek musi mieć charakter ogólnobudowlany.

— *Do naszego grona przyjmujemy firmę o charakterze regionalnym, której interesy nie kolidują z działalnością innych udziałowców grupy. O tym, kto znajdzie się w naszym gronie ostatecznie zdecyduje walne zgromadzenie wspólników spółki — mówi Mariusz Łappo.* Wstępując do PHB każda firma obejmuje udział o wartości nominalnej 10 tys. zł. Wraz z rozwojem współpracy liczba posiadanych udziałów może się zwiększać. To przekłada się nie tylko na siłę głosu przy decyzjach podejmowanych przez PHB, ale także na rozliczenia zysków na koniec każdego roku.

### Pieniądze w kasie

Przynależność do grupy to same korzyści.

— *Najważniejszym jest to, że udziałowiec może, ale nie musi korzystać z naszej oferty. Zostawiamy mu pełną swobodę działania. Staramy się jednak zaproponować takie warunki, by były dla niego jak najbardziej opłacalne i chętnie korzystał z tego co proponujemy — wyjaśnia Michał Prałat.*

Sukces grupy wynika z aktywności centrali. To ona wzięła na siebie wszelkie obowiązki typowego handlowca. Zajmuje się bowiem negocjowaniem cen materiałów z producentami, walczy o jak najwyższe bonusy, składa zamówienia u lokalnych liderów, oferuje ich towar mniejszym odbiorcom po korzystnych cenach. Udziałowiec wzmocnia tym samym pozycję u dostawców i na rynku lokalnym, skutecznie broni się przed innymi grupami zakupowymi i sieciami marketów budowlanych. Nie traci przy tym własnej tożsamości, mimo że działa w obrębie grupy. Nie jest bowiem przymuszony do rezygnowania z własnej nazwy na rzecz logo PHB.

— *Chcemy, by pojawiało się ono jako wyznacznik wspólnego działania, ale nie kosztem dotychczasowego dorobku i renomy udziałowca. Dlatego dobrze, gdy widnieje obok istniejącej od lat nazwy firmy — mówi Michał Prałat.*

Co kwartał każdy udziałowiec otrzymuje bonusy za osiągnięcie umownych progów handlowych. Jego wysokość jest proporcjonalna do wartości towarów zakupionych w ramach grupy. Ale na tym nie koniec zysków.

— *Pomagamy w szkoleniach pracowników oraz ich rekrutacji. Nie bez znaczenia jest też fakt, że polecamy naszych udziałowców renomowanym instytucjom finansowym. To oznacza dostęp do bardzo korzystnych kredytów, a w efekcie zwiększa limity zakupowe — twierdzi Mariusz Łappo.* Ostatnim pomysłem PHB jest stworzenie platformy handlowej, wzorowanej na popularnych portalach aukcyjnych. Udziałowcy umieszczają na niej informację o posiadanym towarze oraz ogłoszenia przydatne innym członkom grupy. Dzięki temu każda firma z grupy pozyskuje na bieżąco informację o dostępnym asortymencie, cenach, możliwości dokonywania zakupów czy wymiany produktów.

— *To rozwiązanie pozwoli nam zwiększyć szybkość wymiany informacji wewnątrz grupy oraz zdecydowanie ułatwi dystrybucję materiałów budowlanych w całym kraju. Oszczędzimy na transporcie i skrócimy czas zamawiania towaru — przyznaje Michał Prałat.*

Centrala to wzór gospodarności. Choć obsługuje ponad setkę hurtowni na swoją działalność potrzebuje zaledwie jeden procent osiąganego dochodu. Resztą zarobionych pieniędzy dzieli się z udziałowcami. Trudno się dziwić takiej elastyczności. Zatrudnia bowiem dwie osoby zarządzające i siedmiu handlowców pozostających do dyspozycji udziałowców grupy. Ta umiejętność zarządzania przekłada się na siłę finansową grupy. Jej udziałowcy osiągają roczny obrót netto przekraczający miliard złotych.

— *Dynamika obrotów w obrębie grupy to ponad 200 procent rocznie — przyznaje Mariusz Łappo.*

### Walka o przyszłość

Grupa PHB jest też gwarancją stabilności przy kłopotach na rynku nieruchomości.

— *Może się okazać że nadchodzący kryzys nie będzie dla nas tak groźny, a nawet możemy na nim zyskać. Zamawiając u producentów więcej niż inni mamy bowiem silny argument przy negocjowaniu cen. Dzięki temu nasi udziałowcy na swoich rynkach będą bardzo konkurencyjni i elastyczni. Jesteśmy dużą i silną grupą odbiorców, obecnych w całym kraju. Współpraca z nami to dobry interes dla każdego dostawcy — twierdzi Michał Prałat.*

Grupa PHB, według ASM - Centrum Badań i Analiz Rynku, to nie tylko czołowa polska sieć pod względem obrotów, ale także świadomości marki wśród klientów.

Cieszy się także dobrą opinią wśród dostawców. PHB jest ich zdaniem otwarta na propozycje kontraktów zakupowych. Dzięki temu mogła podjąć szereg decyzji zmierzających do rozwoju grupy. Najważniejszym celem jest przekształcenie PHB w lidera rynku materiałów budowlanych.



**POLSKIE HURTOWNIE BUDOWLANE SP. Z O.O.**  
64-120 Krzemieniewo, ul. Dworcowa 152  
tel. 65 536-10-44, fax 65 536-10-45, e-mail: sekretariat@phb.pl

<http://www.phb.pl>