

Apetyt na zagranicę

Jakie możliwości stwarza dzisiaj eksport materiałów i usług budowlanych? Jak firmy zamierzają rozwijać działalność eksportową? Które kierunki są atrakcyjne obecnie, a które perspektywiczne? Sondujemy zagraniczne szanse dla polskich przedsiębiorców.

Leszek Marek Gołabiecki

Prezes Zarządu
UNIBEP

Polski eksport usług budowlanych nie jest zbyt duży – według danych GUS w 2014 roku miał wartość 5,5 mld zł, co stanowi 3,3% sprzedaży sektora budowlanego. I patrząc na to z tej perspektywy, eksport to szansa dla polskich firm budowlanych. Ale tylko dla dobrych przedsiębiorstw, bo konkurencja na rynkach zagranicznych jest bardzo duża.

UNIBEP budował i buduje zarówno na wscho-

dzie, jak i na zachodzie Europy. I zamierza rozwijać eksport. Jako generalny wykonawca mamy podpisane umowy na rynku białoruskim – będziemy tam budować galerię handlową w Grodnie i centrum tenisowe w Mińsku. Uważam, że ten rynek jest stabilny i perspektywiczny. Z kolei na rynku rosyjskim praktycznie nie ma nowych inwestycji. Sytuacja gospodarcza Rosji nie napawa optymizmem, dlatego wycofujemy się z tego rynku.

Chcę przypomnieć, że od lat UNIBEP z powodzeniem sprzedaje swoje do-



„UNIBEP budował i buduje zarówno na wschodzie, jak i na zachodzie Europy.

my modułowe w Norwegii – zbudowaliśmy już ponad 1300 mieszkań, a blisko 400 kolejnych jest w trakcie realizacji. Ponadto razem z miejscowym partnerem nasza firma stała się deweloperem na tym skandynawskim rynku. I właśnie nasze domy modułowe – realizowane na najwyższym światowym poziomie – wzbudzają zainteresowanie na nowych rynkach: w Danii, Szwecji, a przede wszystkim w Niemczech. To rynki bogate i perspektywiczne, ale bardzo wymagające. Na nie przede wszystkim się nastawiamy.

Janusz Komurkiewicz

Członek Zarządu
FAKRO

Dla każdego producenta rynek lokalny i krajowy jest najważniejszym obszarem sprzedaży. Dla wielu branż – w tym również dla branży budowlanej – rodzimy rynek

jest jednak zbyt mały, aby osiągnąć dużą wartość sprzedaży, która pozwala na czerpanie korzyści z efektu skali. Eksport okien poza granice kraju pozwala na jej wzrost. Duży wolumen sprzedaży pozwala na optymalizowanie procesów produkcji, transportu i dystrybucji, co ma decydujący wpływ na cenę produktu. Branża budowlana może rozwijać się poprzez zwiększenie wzrostu sprzedaży produktów poza granice kraju. To konieczność wynikająca z nasycenia polskiego rynku szeroką ofertą w branży budowlanej. Podstawowym warunkiem rozwoju działalności eksportowej jest produkt doskonałej jakości. Zdobyć

konkurencyjnej przewagi na zagranicznych rynkach jest możliwe przede wszystkim dzięki innowacyjności oraz unikatowym cechom produktów, które muszą być precyzyjnie dopasowane do specyfiki i oczekiwań danego rynku. W sprzedaży okien dachowych na zagranicznych rynkach ważne są krótki czas dostawy oraz wysoka jakość serwisu. Dlatego FAKRO cały czas pracu-

„W sprzedaży okien dachowych na zagranicznych rynkach ważne są krótki czas dostawy oraz wysoka jakość serwisu.

je nad rozwojem sieci logistycznej oraz rozszerzeniem świadczonych usług serwisowych. Niezmiennie najbardziej atrakcyjnymi rynkami eksportu okien dachowych są kraje UE. Wpływają na to umiarkowany klimat oraz architektura krajów unijnych, optymalne dla stosowania okien dachowych. Dlatego też w krajach unijnych jest wysokie zapotrzebowanie na okna dachowe i od wielu lat utrzymuje się ono na ustabilizowanym poziomie. Ze względu na panujący klimat do perspektywicznych rynków należą Meksyk, Japonia czy Australia. Konieczne jest jednak tworzenie w nich popytu i mody na stosowanie okien dachowych.

