Promotech liczy na lepszy rok

Białostocki Promotech zakończy ten rok w wynikiem sprzedażowym na poziomie 55-56 mln zł. Lepiej zapowiada się przyszły rok, w którym firma planuje zwiększyć przychody o ok. 10 mln zł.

- Tegoroczny wynik nie jest zły zważywszy, że szczególnie w pierwszej fali pandemii mieliśmy bardzo trudną sytuację i naprawdę duży spadek sprzedaży – ocenia Marek Siergiej, prezes Promotechu. - Marzec, kwiecień, maj i czerwiec to były wyjątkowo ciężkie miesiąca nie tylko dla nas, ale też dla naszych dystrybutorów na całym świecie. Dopiero w drugiej połowie roku, kiedy lockdown w poszczególnych krajach stawał się mniej restrykcyjny, zaczęliśmy stopniowo zwiększać sprzedaż.

Firma cały czas utrzymuje płynność finansową, a jej przyszłość nie jest w jakikolwiek sposób zagrożona. Świadczy o tym optymistyczny budżet na rok przyszły, który zakłada kilkunastoprocentowy wzrost sprzedaży, do poziomu 65-66 mln zł.

- To bardzo ambitny plan, ale jednocześnie warto przypomnieć, że jest to poziom sprzedaży porównywalny do roku 2019 (założenia roku 2020 wynosiły 70 mln zł) - podkreśla Marek Siergiej. - Ten plan został skonstruowany nie tylko na podstawie naszych danych i odczuć, ale też uwiarygodniony przez naszych głównych dealerów i ich prognozy na 2021 rok.

Zdaniem zarządu pierwsze dwa kwartały tego roku będą jeszcze dość trudne. Lepiej zapowiada się druga połowa roku, kiedy sytuacja z pandemią nieco się ustabilizuje, dzięki szczepionkom.

- Niewątpliwie w branżach takich jak hotelarstwo, gastronomia czy transport ten nadchodzący rok będzie jeszcze trudny, natomiast spodziewamy się, że w naszej branży - dóbr inwestycyjnych - gospodarka będzie szybciej wychodziła z kryzysu – ocenia Marek Siergiej. - Tym bardziej, że wielu naszych dealerów wyprzedało swoje zapasy magazynowe, które teraz powoli będziemy odtwarzać. To wszystko daje pewne nadzieje, że ten nadchodzący rok będzie lepszy od mijającego.

Na wzrost poziomu sprzedaży w 2021 r. wpłynie też wprowadzenia do oferty produktowej firmy nowych wyrobów: dwóch typów ukosowarek, nowego rodzaju obrotników wraz z akcesoriami i zupełnie nowych wózków spawalniczych – następców Gecko i Lizarda. Firma chce też wprowadzić cały szereg akcesoriów do systemu wspomagania spawania obwodowego.

- Poza tym zamierzamy kontynuować prace związane ze zmniejszeniem kosztów naszych urządzeń ciężkiej automatyzacji spawania – by nasza oferta stała się bardziej konkurencyjna i atrakcyjna dla klientów. Intensywne działania związane z obniżką kosztów zamierzamy też stosować w nowych rodzajach wiertarek, które częściowo wprowadziliśmy do oferty już w 2020 r. – dodaje Marek Siergiej.