



Автоклавный газобетон

25 декабря 2014 года
Пресс-релиз

«H+N»: завершает 2014 год в ранге лидера на рынке газобетона Северо-Запада России

ООО «H+N» (Эйч плюс Эйч), ведущий производитель автоклавного газобетона в России, подвел предварительные итоги работы в 2014 году. Этот год «H+N» завершает в ранге лидера рынка газобетона Северо-Запада России.

Как отмечает генеральный директор ООО «H+N» Надежда Солдаткина, 2014 год стал для «H+N» поворотным. Достижению этого важного успеха способствовало несколько ключевых факторов.

Во-первых, это проведенная в начале 2014 года модернизация производства, в результате которой плановая мощность производства возросла до 450 тыс. куб.м. На сегодняшний день это самый высокий показатель среди заводов-производителей газобетона в СЗФО. Нарращивание производственных мощностей помогло H+N подготовиться к очередному строительному сезону: большой по объему склад готовой продукции вкупе с отлаженным клиентским сервисом, расширенной технической поддержкой и продуманной стратегией продаж позволили компании существенно увеличить свою долю на рынке. «Мы заняли лидирующие позиции на рынке газобетона СЗФО, реализовав в этом году более 375 тыс.куб.м. газобетона, что на 24% превысило показатель за 2013 год. В летние месяцы наша доля на рынке достигала 40%, а в среднем по году она составит порядка 32%», - говорит глава ООО «H+N».

Во-вторых, ООО «H+N» расширило сегменты продаж, организовав точечную работу с новой клиентской группой – строительными бригадами, работающими на рынке частного домостроения. «Мы впервые стали работать со строительными бригадами. Эти специалисты очень важны для нас, потому что именно они работают с конечным заказчиком и самостоятельно строят по 5-10 домов в год. Начав работать с качеством и сервисом H+N и оценив преимущества газобетона, строители смело могут рекомендовать нашу продукцию заказчикам.», - поясняет Надежда Солдаткина.

Третьим фактором успеха в этом году стало более активное продвижение продукции «H+N» в регионах СЗФО. По итогам этого года примерно 20% от объема всех продаж H+N приходится именно на региональные отгрузки.

«Как оказалось, в регионах местные строители, проектировщики, архитекторы очень нуждаются в новых знаниях, технических решениях, и при этом заинтересованы в новой культуре строительства. Мы вышли в регионы с серией семинаров, которые собирали большую, и что важнее, активную аудиторию - в Пскове, Великом Новгороде, Петрозаводске, Твери, Вологде и Мурманске. У нас всегда были аншлаги, мы получили массу положительных откликов и предложений от местных строительных сообществ. Так что мы считаем, что этот результат не менее важен, чем кубометры отгруженной продукции», - подчеркивает генеральный директор ООО «H+N» Надежда Солдаткина.

По прогнозам аналитиков «H+N», следующий год станет непростым для строительного рынка в целом и для производителей строительных материалов в частности. «Строительная отрасль всегда чутко реагирует на экономические процессы в стране. Повышение банковской ставки по кредитам делает этот вид ресурса для строителей как ограниченным, так и дорогим. Это значит, что на рынке произойдет определенное перераспределение сил, ведь продолжить работу в новых экономических условиях смогут не все застройщики. Выживут сильнейшие», - говорит Надежда Солдаткина.

Исходя из новых экономических реалий, в ООО «H+N» делают осторожные прогнозы относительно роста своих производственных показателей в 2015 году. «В наших планах на 2015 год – как минимум сохранить, а как максимум увеличить долю H+N на рынке. Успешное развитие в будущем году зависит только от нас самих. Нам предстоит изыскать собственные резервы – в оптимизации производства, сокращении затрат, расширении клиентского сервиса и технической поддержки, разработке новых инновационных технологий и готовых технических решений», - резюмирует Надежда Солдаткина.