

– *Nasze pierwsze przedsięwzięcie było kuriozalne – wszystko odbywało się jak za komuny – były zapisy, przedpłaty, kolejki, dla ostatnich zabrakło domów – mówi Marek Poddany, Prezes Firmy „Sedno” Sp. z o. o.*

# SOLIDNY DEWELOPER

– *Skąd się wzięła nazwa Spółki „Sedno”?*

– Odpowiedź jest banalna. Nie przyświecał temu żaden wielki cel. Firma powstała w roku 1990. W tym czasie powstawało wiele spółek. Umowę spółki z zarejestrowaną nazwą podarował mojej żonie na gwiazdkę jeden z krewnych. Nazwa musiała być uniwersalna, bo jeszcze nie było wiadomo, czym spółka się zajmie, był to po prostu zabawny prezent i w ten sposób powstało „Sedno”. „Sedno” mogło zająć się wszystkim, traf chciał, że zajęło się budowaniem i do tego też ta nazwa przystaje.

– *Jakie były początki działalności firmy?*

– Kiedy zdecydowaliśmy, że firma zajmie się budowaniem – wtedy nie było hasła czy nazwy „deweloper” – było natomiast wiadomo, że brakuje domów, mieszkań i że budowaniem zajmują się albo firmy rzemieślnicze – jeśli chodzi o domy jednorodzinne – albo spółdzielnie mieszkaniowe, jeśli chodzi o budynki wielorodzinne.

Zawsze byłem związany z budownictwem i kiedy jeden z moich znajomych odbierał mieszkanie w spółdzielni i poprosił mnie o pomoc, to równocześnie wciągnął mnie w kulisy tego przedsięwzięcia. Doszliśmy po nitce do kłębka, nie skupiając się wtedy na parametrach technicznych budowy, ale na całej konstrukcji finansowej przedsięwzięcia. Kolega miał mnóstwo zastrzeżeń i w pewnym momencie doszliśmy do wniosku, że budowaniem nie musi zajmować się spółdzielnia, może to robić także firma prywatna. Idąc tym tokiem rozumowania kupiliśmy działkę w Pruszkowie, zbudowaliśmy na niej dom i następnie sprzedaliśmy ten dom. Była to pierwsza nasza transakcja tego typu i równocześnie pierwsze udane przedsięwzięcie.

– *Rozumiem, że ta pierwsza udana inwestycja miała duży wpływ na dalsze plany działalności „Sedna”?*

– Oczywiście. Skoro pierwsze nasze przedsięwzięcie się powiodło, stwierdziliśmy, że zbudujemy dziesięć kolejnych domów. Kupiliśmy działkę na Ursynowie i zbudowaliśmy szeregówkę – dwa zespoły po pięć budynków w zabudowie

szeregowej. To, jakim zainteresowaniem i sukcesem się to zakończyło, przekroczyło nasze najśmielsze oczekiwania. Co prawda sukces był bardziej organizacyjny niż finansowy, ponieważ zaczęliśmy z niewielkimi pieniędzmi. W obawie przed tym, żeby sprzedać te wszystkie domy i żeby to przedsięwzięcie się udało, bardzo nisko skalkulowaliśmy ceny i nasz zysk był niewielki. Okazało się, że domy sprzedawały się doskonale, natomiast wynik finansowy był średni. To pierwsze przedsięwzięcie było wszystko odbywało się jak za komuny – były zapisy, przedpłaty, kolejki, dla ostatnich zabrakło domów. Potem z roku na rok rynek zaczął się uspokajać, oferta była coraz szersza, pojawiła się konkurencja. Nie byliśmy już jednymi z niewielu, bo firm prowadzących tego typu działalność przybywało. Z tych pierwszych lat naszej działalności zostało niewiele firm. „Sedno” jest jedną z pierwszych firm, które zostały na rynku, ale na pewno nie największą. Nigdy nawet nie mieliśmy takich aspiracji. Tak dotrwaliśmy do dnia dzisiejszego. Co roku oddawaliśmy jedną inwestycję w zabudowie jednorodzinnej, składającą się z kilkunastu segmentów. Rozwój firmy był bardzo powolny – co roku rzędu 10 - 20 proc. Chyba ciągle jesteśmy za mało „pazerni”. Jako firma bez kapitału ciągle zadowalaliśmy się małym zyskiem, co przez długi czas skutkowało tym, że mieliśmy mało własnych środków. Oczywiście ich przybywało, ale wciąż było za mało. To były czasy, powiedziałybyśmy, partyzanckie. Jakość naszych usług też nie była taka, jakbym chciał, jednak z czasem i to uległo zmianie. Zmieniło się podejście wykonawców, zmieniły się również oczekiwania klientów. Klienci już nie stali u nas w kolejkach, zaczęli porównywać oferty, my natomiast musieliśmy tym wymaganiom sprostać. Poprawiliśmy jakość, podnieśliśmy ceny, bo przecież jedno idzie w parze z drugim, wyjściowo zysk skalkulowaliśmy na poziomie dwucyfrowym, podczas gdy w pierwszych realizacjach mieliśmy od 3 do 5 proc. zysku, co było na granicy błędu. Poprawiliśmy to i w tej chwili jeste-



Marek Poddany, Prezes Firmy „Sedno” Sp. z o. o.

śmy firmą w dalszym ciągu niewielką, budujemy kilkadziesiąt jednostek w roku i szukamy dla siebie pola do działania głównie w zabudowie jednorodzinnej, albo niskiej zabudowie wielorodzinnej. Nie jest dla nas konkurentem Echo Investment czy J.W. Construction. My również nie stanowimy dla nich konkurencji. Działamy w różnych segmentach rynku budowlanego.

– *Jak Pan sądzi – czy w naszych polskich realiach łatwo jest zbankrutować?*

– Myślę, że bardzo łatwo. Ale nie jest to specyfiką polskich warunków. Budownictwem „zaraziłem” się będąc przez rok w Stanach. Pracując na różnych budowach poznałem technologię szkieletową, m.in. dlatego „Sedno” realizowało w tej technologii swoje pierwsze osiedle. Tam również poznałem statystyki mówiące o tym, że średnio na dziesięć działających firm dwie pozostają na rynku, a osiem bankrutuje. Nie mogłem wtedy zrozumieć tego problemu. Okazało się, że również u nas to zjawisko stało się pewną prawidłowością i że w warunkach silnej konkurencji jest niewiele rozpoczętych i równocześnie udanych przedsięwzięć. Nie wiem, czy są to takie proporcje jak wtedy w Stanach. W polskim kapitalizmie brakuje profesjonalistów, jest wielu amatorów – ja też nim byłem – mam nadzieję, że już nie jestem. Mojemu pokoleniu – pokoleniu czterdziestolatków, dano wykształcenie techniczne, politechniczne, nauczono nas ekonomii politycznej socjalizmu i kapitalizmu, nie nauczono nas natomiast żadnych mechanizmów rynkowych. Tego trzeba było nauczyć się od początku. Ja też musiałem się wielu rzeczy nauczyć i myślę, że mniej więcej wiem, jakie prawa rządzą naszym rynkiem. Problem podnoszenia