

IMMERGAS

Kryzys czy niezła kondycja, czyli jak ocenia Pan rok 2022 z perspektywy swojej firmy?

Odpowiem przewrotnie – kondycja w kryzysie. Początek roku zapowiadał się bardzo optymistycznie. Byliśmy pewni, że wyznaczone plany sprzedażowe zrealizujemy bez problemu. Sytuacja geopolityczna i jej skutki zmieniły bardzo podejście inwestorów. Galopujące ceny za prąd i gaz, wysoka inflacja, brak komponentów i niepewność na chwilę wstrzymały dobrze zapowiadającą się sprzedaż. Tych strat nie udało się odrobić w ciągu roku. Jest jednak wielki plus braku surowców i podwyżek cen energii. Znacznie wzrosło zainteresowanie pompami ciepła i hybrydowymi urządzeniami. Zarówno inwestorzy, jak i instalatorzy zaczęli dostrzegać potencjał tego ogrzewania i to mocno widać w całościowej sprzedaży w 2022 roku.

Rok 2022 to rok dwucyfrowej inflacji. Jak bardzo wzrosły ceny w Państwa firmie?

Z rynkiem grzewczym w tym roku bywało, jak z pogodą. Niby znamy prognozę, ale może nas dopaść niespodziewana ulewa. Podwyżki były niestety nieuniknione. Wzrost cen u dostawców wymuszał na nas podniesienie cen produktów. Na przestrzeni roku zanotowaliśmy wzrost na poziomie kilkunastu procent. Ale są również grupy produktowe, w których podwyżki nie były większe niż w poprzednich latach. Należą do nich np. kotły kondensacyjne. Mimo tej niepewności i nieprzewidywalności nie poddajemy się i staramy się zapewnić naszym klientom i pracownikom poczucie bezpieczeństwa.

Jakie były największe wyzwania i problemy w minionym roku w branży i w Państwa firmie?

Największym wyzwaniem było poradzenie sobie z trudnościami w zaopatrzeniu. To przełożyło się na sprzedaż. Nie da się ukryć, że często inwestorzy wybierali produkty dostępne, licząc się z ich niższą jakością. Tak to już jest, że rynek nie lubi próżni, a klient musi dostać to, czego oczekuje. Kolejnym wyzwaniem, również aktualnym i w tym roku, jest transformacja, która rozpoczęła się na rynku grzewczym. Zmiana w sposobie myślenia inwestorów i ogromny wzrost zainteresowania pompami ciepła wprowadza inne zasady działania. Na szczęście czasy pandemii nauczyły nas elastycznie reagować na nowe problemy i przekształcać je w wyzwania. Tak jest i tym razem. Na nas jako producentach spoczywa obowiązek edukacji i szerzenia wiedzy.

Nowe technologie, jak pompy ciepła czy hybrydy, są nie tylko przyjazne dla naszego portfela, ale również dla środowiska, a to coraz bardziej wpływa na ich wybór.

Nasza polityka handlowa, spójna z celami biznesowymi strategia marketingowa i dbałość o jakość obsługi klienta pozwoliła pokonać stawiane przed nami wyzwania.

Jakie działania podjęliście i podejmujecie, by zaradzić zagrożeniom?

Przede wszystkim stawiamy na elastyczność. Szybka zmiana, szybkie decyzje, szybkie działanie. W Immergas nie boimy się wyzwań, ponieważ wpisane są w biznes. Najważniejsze jest, żeby pokonać



Paweł Konieczny

MENEDŻER SPRZEDAŻY IMMERGAS POLSKA SP. Z O.O.

trudności i wyjść z nich zwycięsko. Sygnały z rynku, jakie do nas docierają, dobitnie świadczą o tym, że nadszedł czas zmiany i do tej zmiany zarówno my, jak i branża musimy się przygotować.

Pańska prognoza dla rynku instalacyjnego na 2023 rok...

Czeka nas kolejny niepewny rok. Wybory parlamentarne, inflacja, której poziom jest trudny do

przewidzenia, wojna w najbliższym sąsiedztwie, to wszystko sprawia, że jakiegokolwiek prognozowanie jest dość trudne.

Najważniejsze to robić swoje, bo jak mówi jedno mądre przysłowie: „Ludzie, którzy osiągną sukces nie robią niczego nadzwyczajnego. Robią sprawdzone rzeczy, ale odpowiednio często i na odpowiednim poziomie”. I tak właśnie jest w Immergas.