

# NIBE-BIAWAR

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

Powiedziałbym, że niezła kondycja w kryzysie... Nie mam jednak na myśli kryzysu, który kojarzyć się może ze słabym popytem na nasze produkty. Wręcz przeciwnie, w praktycznie wszystkich grupach asortymentowych mieliśmy do czynienia z wręcz boomem. Dość powiedzieć, że wzrost rynku pomp ciepła w Polsce, czyli naszego podstawowego asortymentu, oceniany jest za 2022 rok na ponad 100%! Również w przypadku pozostałych naszych wyrobów takich, jak zasobniki ciepłej wody czy zbiorniki buforowe wzrost rynku był kilkudziesięcioprocentowy. Do tego duże zapotrzebowanie z siostrzanych spółek należących do NIBE z Europy i mamy „klęskę urodzaju”. Niestety ze względu na ograniczone moce produkcyjne, a przede wszystkim problemy z dostępnością kluczowych komponentów i podzespołów,

nie byliśmy w stanie sprostać tak dużemu popytowi. Podobnie jak niemal wszyscy czołowi gracze obecni na tym rynku. Najważniejsze jednak, że udało się naszej firmie zakończyć rok z dwucyfrowym wzrostem sprzedaży, dobrą rentownością i utrzymaniem istniejącej sieci sprzedaży.

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

Rzeczywiście inflacja na poziomie ok. 17% jest odczuwalna dla nas wszystkich, również w firmie. Natomiast komponenty, które mają wpływ na nasze koszty, a tym samym ceny, mocno różnią się od koszyka inflacyjnego używanego przez GUS. W naszym wypadku decyduje w dużej mierze cena stali, która w szczytowym momencie 2022 roku kosztowała ponad dwukrotnie więcej niż w roku poprzednim. Średniorocznie było to kilkadziesiąt procent i przełożyło się na ponad 20-procentowy wzrost cen. W niektórych produktach, jak zbiorniki buforowe, gdzie udział stali to ponad 50% kosztów materiału, ten wzrost był nawet wyższy. Natomiast większego wzrostu kosztów z powodu wysokiej inflacji spodziewamy się niestety w roku 2023. A będzie to wynikało przede wszystkim ze wzrostu cen energii oraz kosztów pracy związanych z wynagrodzeniami.

## Piotr Kubera

CZŁONEK ZARZĄDU, DYREKTOR HANDLOWY  
NIBE-BIAWAR SP. Z O.O.

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

Zdecydowanie problemy z dostępnością towarów i komponentów do produkcji. Specyfika naszej firmy polega na tym, że połowę sprzedaży stanowią pompy ciepła NIBE produkowane w Szwecji, których jesteśmy importerem i dystrybutorem. Tym samym w pełni jesteśmy zależni od dostępności tego towaru od spółki-matki. Druga połowa to nasza własna produkcja zlokalizowana w 2 zakładach produkcyjnych w Białymstoku. W jednym produkowane są zasobniki do wody, zbiorniki buforowe i elektryczne podgrzewacze wody, a w drugiej, nowo otwartej w 2020 roku, centrale wewnętrzne do powietrznych pomp ciepła i kotły peletowe. Niestety niezależnie od tego, czy mówimy o pompach NIBE, czy wyrobach własnej produkcji, problemy z dostępnością były tak samo odczuwalne. To pokazuje, że problem przerwanych łańcuchów dostaw surowców i komponentów, stał się globalnym, a jego przyczyny były związane z wybuchem epidemii COVID-19. Kiedy na początku 2022 roku wydawało się, że sytuację da się opanować, wybuchła wojna w Ukrainie, która wręcz spotęgowała problemy na rynku surowców, wywołała kryzys energetyczny i przyczyniła się do przyśpieszenia procesu odejścia od paliw kopalnych takich, jak węgiel i gaz w Europie. Ten ostatni czynnik powinien nas oczywiście cieszyć, ale niestety jako producenci nie byliśmy w pełni przygotowani na taki skokowy wzrost.

## **Jakie działania podjęliście i podejmujecie, by zaradzić zagrożeniom?**

Najważniejsze dla nas jest zachowanie ciągłości produkcji. Duży nacisk położyliśmy na dywersyfikację dostaw, aby nie polegać tylko na jednym dostawcy danego komponentu. Oczywiście w sytuacji, kiedy globalnie wszystkiego brakuje, trudno

wejść do dostawcy jako nowy klient, ponieważ większość firm chce przede wszystkim zadbać o obecnych klientów. W pełni to rozumiem, bo też tak do tego podchodzimy. Przydaje się jednak koordynacja działań zakupowych w ramach Grupy NIBE i dzięki temu udaje nam się znajdować alternatywne źródła dostaw. Braki komponentowe szczególnie odczuwalne są przy montażu central wewnętrznych do powietrznych pomp ciepła, które sprzedajemy w Polsce z pompami NIBE, ale też eksportujemy do innych spółek koncernu. Stały się one dla nas w ciągu ostatnich kilku lat bardzo istotną częścią biznesu, o rocznych przychodach przekraczających 100 mln PLN. W roku 2023 planujemy podwoić ich produkcję dzięki oddaniu do użytkowania wybudowanej jeszcze w ubiegłym roku nowej hali produkcyjnej o powierzchni 10 000 m<sup>2</sup>. Oprócz dodatkowych linii montażowych znajdzie się w niej emaliernia oraz linie spawalnicze, służące przede wszystkim produkcji zasobników ciepłej wody do central wewnętrznych do pomp ciepła.

## **Pańska prognoza dla rynku instalacyjnego na 2023 rok...**

Na pewno czeka nas spowolnienie gospodarcze, w tym w budownictwie. Wszyscy widzimy co dzieje się na rynku deweloperskim. Wysoka inflacja, drogie i trudno dostępne kredyty mocno ograniczają popyt na nowe domy i mieszkania. Jednak z punktu widzenia naszej części branży grzewczej, czyli przede wszystkim pomp ciepła, wierzę w dalszy wzrost rynku, wywołany głównie termomodernizacją w istniejących domach. Należy pamiętać, że wciąż mamy w Polsce kilka milionów kotłów stałopalnych, które trzeba wymienić na OZE i przy kontynuacji programów wsparcia takich, jak Ulga Termomodernizacyjna i Czyste Powietrze myślę, że jest na to spora szansa. Życzę tego nam wszystkim na teraz oraz naszym dzieciom na przyszłość. Szczęśliwego Nowego Roku!

