

ROTH

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

Rok 2022 podzielić należy na dwie części: pierwsze i drugie półrocze. Przez pryzmat działalności firmy Roth w Polsce te okresy były skrajnie różne. Nie przypominam sobie, żeby przez 25 lat mojej bytności w branży wystąpiła tak duża dysproporcja optymizmu, obaw, a co za tym idzie przychodów ze sprzedaży. Przez pierwsze miesiące ubiegłego roku realizowaliśmy dostawy dla klientów, którzy jeszcze na fali optymizmu roku 2021, a z drugiej

strony strachu przed brakiem dostępności, wciąż zwiększali swoje zakupy u producentów. Nawet po 24 lutego można było obserwować, że rynek nie spodziewa się pełnoskalowej wojny niewidzianej w Europie od prawie osiemdziesięciu lat. Ta sytuacja trwała mniej więcej do przełomu kwietnia i maja. Dzięki dostępności naszych produktów – z dłuższym terminem realizacji zamówień, ale jednak – odnotowaliśmy w tym czasie bezprecedensowe wzrosty sprzedaży. Oczywiście nikt w firmie nie liczył, że taka sytuacja potrwa przez cały rok. Widać było, że zakupy hurtowni dokonywane są coraz częściej na stocki. Tym bardziej, że coraz wyraźniej wojna w Ukrainie zaczynała się jawić jako konflikt, który nie wygaśnie w krótkim terminie. Do tego doszedł coraz wyraźniejszy światowy kryzys inflacyjny i wszystkie negatywne aspekty z nim związane. Mimo to zakładaliśmy dość optymistycznie, że kilkudziesięcioprocentowy wzrost przychodów jest możliwy, tym bardziej, jeśli uwzględnimy podwyżki cen produktów. Nasz optymizm wynikał również z faktu, że w portfolio mamy przede wszystkim systemy ogrzewania podłogowego, których udział rynkowy rośnie z roku na rok, ale i nowe produkty takie, jak tworzywowe zasobniki do pomp ciepła. Pozytywnym zaskoczeniem był również wzrost w segmencie zbiorników na olej opałowy.

Artur Spólnik

PREZES ZARZĄDU ROTH POLSKA SP. Z O.O.

Niestety w drugim półroczu zaczął powoli, powoli na rynku dominować strach. Co będzie z wojną na Ukrainie? Jak zakończy się kryzys energetyczny z nią związany? Co będzie z inflacją? Czy rynek hipotek to tylko chwilowe załamanie, czy już kryzys? I wszyscy bardziej niż obaw o surowce i gotowe produkty zaczęli się bać, że tych produktów nie będzie komu sprzedać. Mimo wszystko udało nam się jednak wypracować kilkuprocentowy wzrost przychodów, co jednak przy wyższych cenach oznacza realnie niewielki spadek wolumenu w niektórych grupach produktowych. Uważam więc, że można 2022 nazwać rokiem początku kryzysu. Tym niemniej ze względu na specyfikę naszych produktów, a także, a może przede wszystkim na jakość naszych partnerów handlowych, nie był to zły rok.

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

Podwyżki cen w naszej firmie kształtowały się różnie w zależności od rodzaju grup produktowych. Ogólnie można przyjąć wzrost naszych cen w roku 2022 o około 10-30%. Jeżeli weźmiemy pod uwagę wolumen sprzedaży całego asortymentu można założyć, że wzrost cen wyniósł średnio 20%. Co bardzo ważne firma Roth w Polsce podnosiła w ubiegłym roku ceny wyłącznie w oparciu o wzrost cen zakupu z naszych fabryk. Wzrost kosztów działalności takich, jak m.in. płace, transport, energia pokrywaliśmy do tej pory z własnych środków.

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

Tu po części odpowiedź zawarta jest w pierwszej odpowiedzi. Największym wyzwaniem było zapewnienie dostępności towarów dla klientów w pierwszych miesiącach roku. Tym bardziej, że po bardzo dynamicznym i udanym 2021, baza

do planowania przyszłych zamówień była wysoka. Okazała się ona jednak dużo niższa niż potrzeby klientów. Drugie półrocze to już walka z coraz to nowymi danymi dotyczącymi kurczącego się rynku budowlanego, ale też i wieloma katastroficznymi prognozami gospodarczymi. I próba przygotowania się do różnych scenariuszy w roku 2023.

Jakie działania podjęliście i podejmujecie, by zaradzić zagrożeniom?

Staraliśmy się z jednej strony nie ulegać panice, ale też zdajemy sobie sprawę, że obecna sytuacja gospodarcza, polityczna nie tylko w Polsce, Europie, ale na świecie nie ma precedensu. Stąd niezwykle trudno właściwie się przygotować. Sądzę, że jednym się uda, a innym nie. Z jednej strony bowiem widać spowolnienie, z drugiej zaś wciąż są obawy, czy np. redukcje etatów u producentów czy hurtowników (co już ma miejsce) nie wpłyną negatywnie na ich przyszłą pozycję, gdy nastąpi odbicie na rynku. Odtwarzanie kadr jest przecież bardziej kosztowne niż ich utrzymanie. Stąd my przyjęliśmy strategię wyczekiwania, ale też zapewnienia klientom produktów do dyspozycji w krótkim czasie.

Pańska prognoza dla rynku instalacyjnego na 2023 rok...

... strach. Nie obawa, ale właśnie strach. Boją się wszyscy: producenci, hurtownicy, instalatorzy, a także inwestorzy. I choć wciąż na rynku jest wiele kapitału, który mógłby pobudzić inwestycje budowlane to przytłaczająca większość będzie czekać. I to będzie dla wszystkich ogromny problem. Chyba że nastąpi jakiś wybuch globalnego optymizmu spowodowany okiełznaniem inflacji w Europie i Ameryce Płn., ale przede wszystkim zakończeniem wojny w Ukrainie. Wtedy będzie to jakieś „światło w tunelu”.