

ROTH: 30 LAT MINĘŁO, JAK JEDEN DZIEŃ

Najważniejsza w trudnych czasach to stabilność

5 lat temu rozmawialiśmy o ówczesnych realiach rynkowych i osiągnięciach ćwierćwiecza działalności na polskim rynku. Jakie najważniejsze zmiany przyniosło kolejnych 5 lat dla firmy Roth Polska?

Myszę, że najważniejsze w ciągu ostatniego pięciolecia było utrzymanie przez nas w zasadzie wszystkich najważniejszych klientów marki Roth w Polsce. Zważywszy na fakt, z jakimi wyzwaniami musieli się mierzyć dostawcy materiałów

z szeroko pojętej branży budowlanej, jest to nie do przecenienia. Pamiętajmy, że pandemia Covid-19 była tylko początkiem zawirowań na rynku, później doszło do bezprecedensowej agresji Rosji na Ukrainę. Gdy wszyscy sądzili, że nic gorszego niż

pandemia nie może się wydarzyć okazało się, że we współczesnym wydawałoby się bezpiecznym świecie, możemy mieć do czynienia z pełnoskalowym, niezwykle brutalnym konfliktem zbrojnym i to tuż obok naszych granic. I choć w moim przekonaniu jako społeczeństwo zdaliśmy egzamin w tym trudnym czasie, to oczywiście musieliśmy i wciąż musimy mierzyć się z negatywnymi konsekwencjami gospodarczymi. Dlatego powtarzam, choć może brzmi to banalnie, że sukcesem jest nasza bardzo stabilna sytuacja na rynku, a także – co podkreślałem już bezpośrednio po pandemii – utrzymanie zatrudnienia w firmie. Wciąż bowiem pracują u nas ci sami ludzie z wieloletnim stażem.

Jakie nowe grupy produktów zostały wprowadzone do oferty? Nad czym obecnie pracujecie?

Najnowszy produkt w ofercie naszego polskiego oddziału – choć produkowany przez nas od mniej więcej dziewięciu lat – to Thermotank Quadroline. Są to innowacyjne zasobniki z polietylenu, składające się z ośmiu typoszeregów (bufory c.o., bufory c.o. ze sprzęgiem, zasobniki c.w.u., zasobniki c.w.u. z buforem c.o., zasobniki c.w.u. z buforem c.o. i sprzęgiem, bufory ze sprzęgiem do instalacji solarnej, zasobniki c.w.u. z instalacją solarną oraz zasobniki c.w.u. z buforem c.o. i instalacją solarną). W Niemczech i innych krajach Europy Zachodniej sprzedawane są już od dawna, ale dopiero wraz z gwałtownym wzrostem popularności pomp ciepła zarówno instalatorzy, jak i użytkownicy dostrzegli ich wyjątkowe właściwości. Mowa tu chociażby o całkowitym braku możliwości korozji, higienicznym przepływie, lekkości całej konstrukcji, ale – co równie istotne – wysokiej klasie energetycznej samego zbiornika (klasa A).

◀ Od lewej: Matthias Donges – CEO Roth Industries, Christin Roth-Jaeger – COO Roth Industries, Manfred Roth, dr inż. Artur Spólnik, dr Anne-Kathrin Roth – COO Umweltechnik, Marcus Schmidt – CAO Roth Industries





Mimo bariery cenowej w porównaniu do tradycyjnych stalowych zbiorników udało nam się wejść na polski rynek z dość dobrymi – jak na ten trudny czas – wynikami sprzedaży. Wynika to po części z faktu, że postanowiliśmy się skupić w Polsce na lokowaniu naszego produktu w zasadzie wyłącznie do zastosowania w układach z pompami ciepła. Tu wymagania względem zbiorników czy zasobników są wyższe niż w przypadku tradycyjnych kotłów np. gazowych, gdzie po pierwsze zasobnik nie odgrywa tak istotnej roli w funkcjonowaniu instalacji grzewczej (choć oczywiście bez przesady), a po drugie wyższa cena takiego produktu jest łatwiejsza do zaakceptowania przez inwestora wydającego kilkadziesiąt tysięcy złotych na samą pompę ciepła.

Czy segment ogrzewania podłogowego ciągle stanowi najważniejszą pozycję w dochodzie firmy?

Zdecydowanie tak. Chociaż inne produkty, takie jak systemy instalacji rurowych (woda + c.o.) czy właśnie Thermostat Quadroline naciskają liderów coraz mocniej. Mimo to systemy ogrzewania podłogowego pozostaną najmocniejszą pozycją naszego portfolio jeszcze długo. Wynika to w dużej części z faktu, że udziały rynkowe tego produktu w Polsce wciąż rosną. Przy drożących cenach energii, coraz wyraźniejszych staraniach o stosowanie ekologicznych, a więc niskotemperaturowych instalacji grzewczych ten trend szybko się nie zmieni. Zresztą w porównaniu do np. Niemiec udział instalacji ogrzewania podłogowego w nowym budownictwie, ale też przy renowacjach jest wciąż dużo niższy.

Mamy też po wielu latach promowania tego rodzaju rozwiązań grzewczych dużo większą świadomość wśród przyszłych użytkowników. Stąd nasz optymizm co do przyszłości ogrzewania podłogowego.

Jak Roth poradził sobie w czasach pandemii i w okresie wybuchu wojny na Ukrainie? Czy poczuliście wyraźne zachwianie sprzedaży?

Sądzę, że znaleźliśmy się w gronie firm, które przede wszystkim wykorzystały w miarę rozsądnie okres zwiększonego popytu w latach 21-22. Dla jednych to była walka o zapewnienie możliwości dostaw produktów do swoich klientów, dla innych szansa na zdobycie nowych, a dla jeszcze innych okazja nadmiarowych zysków. Wszyscy wiemy, jakie były problemy

z dostępnością surowców, a co za tym idzie gotowych wyrobów. Można było w takiej sytuacji zachowywać się różnie. Myśmy wybrali opcję zapewnienia za wszelką cenę naszych produktów przede wszystkim naszym dotychczasowym klientom, czyli opcję lojalnościową. Czy była to słuszna decyzja? Uważam, że tak, ale czy opłacalna? Finansowo? Niezbyt. Ale uznaliśmy, że nie będziemy zarabiać za wszelką cenę. Chcieliśmy pozostać lojalni wobec naszych partnerów. Czas pokaże czy słusznie. Lojalność w handlu to bowiem trudny temat.

Rok 2023 dla bardzo wielu firm z branży to naprawdę trudny okres...

Nie jestem do końca przekonany, czy tegoroczną sytuację powinniśmy nazywać recesją.

Następuje raczej normalizacja po dwóch latach niezwykle wysokich wzrostów. Proszę zwrócić uwagę, że nie jest też tak, że te wzrosty sprzedaży wyglądają w rzeczywistości tak jak w statystykach. Wiele produktów zostało przecież sprzedanych, np. w roku 2022 do hurtowni czy nawet firm wykonawczych, ale nie trafiło już stąd do klientów końcowych. Ten nawis szczególnie w roku 2022 był ogromny, a niestety został wliczony do wielkości rynku, co jest oczywiście błędem. Do tej pory jest on wyprzedawany przez hurtownie, a w przypadku niektórych produktów (np. pomp ciepła) będzie wyprzedawany jeszcze przez wiele miesięcy. To ma ogromny wpływ na sytuację dostawców/producentów w roku 2023. Do tego dochodzi wojna cenowa wynikająca ze znacznie mniejszego rynku. My staramy się bronić przewidywalnością naszych działań handlowych, co dla większości naszych partnerów jest ważnym atutem. Ale w gruncie rzeczy ten rok w zasadzie był walką o jak najmniejsze spadki sprzedaży, a co za tym idzie o obronę udziałów rynkowych w poszczególnych grupach produktowych. Sądzę, że to nam się w miarę udało.

Roth to obecnie międzynarodowy koncern z korzeniami w Niemczech. Czy kryzys jest dla Was odczuwalny na wszystkich rynkach podobnie? Niestety kryzys w Polsce zaczął się wcześniej, tzn. już w drugiej połowie zeszłego roku. Z drugiej strony najprawdopodobniej wcześniej z niego wyjdziemy, co mogą pokazywać najnowsze odczyty ekonomiczne. Z kolei spowolnienie – dość gwałtowne – w naszych oddziałach w krajach Europy Zachodniej i Ameryki Północnej rozpoczęło się dopiero wiosną tego roku. Na tle konkurencji wypadamy tu, póki co całkiem nieźle. Pytanie jak to się rozłoży w czasie. Ale na razie nie widzimy jakichś wielkich powodów do obaw. Finanse grupy są stabilne, a to nie jest pierwszy

kryzys, który wszyscy przeżywamy. Gospodarką od zawsze rządzi cykl koniunkturalny, a to że są one coraz trudniejsze do przewidzenia dodaje smaczku naszej pracy.

Dla firmy Roth przepracował Pan 25 lat, czyli obchodzi Pan takie „zawodowe srebrne gody”. Jak firma doceniła tak ważną rocznicę?

Choć sama marka jest obecna w Polsce już trzydzieści lat, to dwudziestopięciolecie przedstawicielstwa Roth w Polsce jest jednocześnie dwudziestopięcioleciem mojej pracy w firmie. Taki trochę podwójny jubileusz. Otrzymałem z tej okazji listy gratulacyjne od wielu kolegów z Niemiec, a oprócz tego odbyła się mała uroczystość w naszej centrali z udziałem członków rodziny Roth z Manfredem Rothem na czele, zarządem oraz moim. Były również gratulacje, pamiątkowe dyplomy i upominki. Cała uroczystość odbyła się w bardzo familiarnej atmosferze. Myślę, że właśnie dzięki niej mamy wszyscy zapewniony tak wysoki komfort pracy. Ma to oczywiście wpływ na tak długi staż pracy, nie tylko mój, ale i zdecydowanej większości naszych pracowników.

Plany na najbliższą przyszłość...

Nie dać się... A poważnie, przyszły rok będzie trudny. Budowanie sprzedaży czy też jej odbudowywanie będzie żmudnym i rozłożonym w czasie procesem. My musimy być po prostu konsekwentni. Będziemy też wsluchiwać się w rynek i zgodnie z sugestiami jeszcze bardziej dopasowywać nasze produkty do bieżących wymagań. Wciąż w naszej firmie wiele się dzieje, wciąż mamy nowe pomysły. Zobaczymy, co uda się zrealizować.

Z Arturem Spólnikiem, prezesem zarządu Roth Polska Sp. z o.o., rozmawiała redakcja InstalReportera

UCZELNIE W TROSCE O PRZYSZŁOŚĆ NASZEJ PLANETY

Wypracowanie pilotażowego w skali kraju modelu transformacji energetycznej funkcjonowania uczelni wyższych to cel podpisanego 10 października 2023 roku porozumienia przedstawicieli władz rektorskich dolnośląskich i opolskich uczelni publicznych, Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, Krajowej Agencji Poszanowania Energii i Banku Ochrony Środowiska.

Tym samym organizacje rozpoczęły współpracę, która polegać będzie na podjęciu konkretnych działań w zakresie tzw. zeroemisyjności, a co za tym idzie redukcji śladu węglowego. Podpisane porozumienie to efekt wielu spotkań roboczych i ustaleń trwających od listopada 2022 roku, kiedy to z inicjatywy Uniwersytetu Wrocławskiego oraz Politechniki Wrocławskiej podpisano list intencyjny o współpracy między uczelniami z Dolnego Śląska i Opolszczyzny.

– *Od blisko roku pracowaliśmy nad tym porozumieniem. To przede wszystkim współpraca uczelni z instytucjami finansowymi na rzecz zdecydowanych działań w zakresie zeroemisyjności* – podkreślił Artur Michalski, wiceprezes NFOŚiGW. – *Uczelnie będą pracować nad realizacją modelu transformacji energetycznej, przeanalizują możliwe usprawnienia w budynkach, wybiorą optymalne energooszczędne rozwiązania, oszacują koszty, by móc efektywnie aplikować o dofinansowanie np. na termomodernizację, czy odnawialne źródła energii.*

Porozumienie doskonale wpisuje się w kierunki polityki klimatyczno-energetycznej i stanowi odpowiedź na wyzwania współczesnego świata oraz regulacje wynikające z członkostwa Polski w Unii Europejskiej.

Uczelnie publiczne chcą przyczynić się nie tylko

do poprawy jakości powietrza dzięki redukcji emisji gazów cieplarnianych, ale też zapewnić lepsze warunki pracy i edukacji, wspierać wzrost udziału energii odnawialnej oraz efektywniej wykorzystywać energię m.in. dzięki energooszczędnym i inteligentnym budynkom.

– *Chcemy wspólnie wypracować jednolity dla uczelni model transformacji energetycznej* – podkreślał prof. Robert Olkiewicz, rektor Uniwersytetu Wrocławskiego – *To pozwoli nam w przyszłości zmniejszyć koszty energii.*

– *Taki model ma pomóc uczelniom w pozyskiwaniu środków m.in. na restrukturyzację instalacji grzewczej czy wymianę źródeł światła* – tłumaczył Damian Mroczyński, z-ca dyrektora generalnego ds. rozwoju i utrzymania majątku UWr. – *Głównym celem jest wprowadzenie oszczędności zużycia energii i tym samym redukcja śladu węglowego* – dodał.

Wypracowany model, który ma powstać do lipca 2024 r., umożliwi uczelniom aplikowanie o dofinansowanie przedsięwzięć termomodernizacyjnych w procesie zmniejszania zużycia energii.

Źródło: Uniwersytet Wrocławski

Pełna informacja: [kliknij](#)



Fot. Paweł Piotrowski