

BRANŻA o 2023:

nie takiego roku się
spodziewaliśmy

Staby, słabszy, najslabszy. To nie tylko stopniowanie przymiotnika „staby”, ale mówiąc wprost, ogólny wydzźwięk opinii firm i stowarzyszeń z branży o roku 2023. Dla wielu firm miniony rok był po prostu: trudny, na pewno: słabszy niż poprzedni 2022 i w wielu wypadkach: najslabszy od kilku lat. Fakt zaś, że są to opinie udzielone przez kierownictwo firm, opinie w miarę zgodne, świadczy, że kolokwialnie mówiąc: „mamy problem” i kolejny rok będzie czasem intensywnej pracy nad poprawą wyników. Nie da się tego zrobić oszczędnościami wewnętrznymi, bo te już w wielu firmach poczyniono, czekamy więc wszyscy na poprawę kondycji budownictwa, stabilność/przewidywalność cen energii, realne wsparcie OZE i rozwiązania rządowe związane z uporządkowaniem zasad udzielania dofinansowań np. na pompy ciepła. Rok 2024: będzie lepiej? Musi być lepiej! I tego całej branży życzymy.

ARISTON

Paweł Bišta

HEAD OF EAST EUROPE NORTHERN COUNTRIES AT ARISTON GROUP



Bardzo słaby czy pełen napięcia i zmian, czy raczej dość spokojny i budżetowo niezły – jaki był rok 2023 dla Państwa firmy?

Rok był bardzo zmienny i nieprzewidywalny. W naszym przypadku dzięki szerokiemu wachlarzowi produktów i dywersyfikacji kanałów dystrybucji mimo wszystko udało się zachować przyzwoity wynik.

Jakie zmiany w związku ze słabą koniunkturą w branży poczyniliście Państwo w swojej firmie?

Zmiany cen miały miejsce tylko na początku roku. Wbrew trendowi na rynku zwiększyliśmy zatrudnienie. Oczywiście wszelkie koszty utrzymane były w ryzach. Przyglądaliśmy się każdej wydanej złotówce, oceniając jaką wartość generuje dla firmy.

Co najbardziej zabolalo (Państwa firmę lub może branżę) w mijającym roku, a co było pozytywnym zaskoczeniem?

Spadek rynku pomp ciepła był najbardziej dotkliwy. Umocnienie naszej pozycji w niektórych segmentach produktów było być może nie

zaskoczeniem, a sukcesem, który dał nam względny komfort w działaniu.

Co Pana zdaniem poprawiłoby sytuację w budownictwie, a więc i w branży HVAC?

Budownictwo tak, czy inaczej sobie poradzi. Zapewne odpowiednim stymulatorem dla nowych inwestycji byłoby korzystne finansowanie po stronie podażowej, a nie popytowej oraz dostępność gruntów.

Dla rynku modernizacji niezbędna jest jasna długoterminowa perspektywa kosztów energii: gazu i energii elektrycznej oraz „ucywilizowanie” rynku pomp ciepła. Dotacje typu Czyste Powietrze, zwłaszcza w wysokości 100%, prowadzą do niezdrowej sytuacji rynkowej – dominacji przez tanie, niskiej jakości urządzenia.

Sprawne marketingowo, ale niewykwalfikowane w zakresie instalacji firmy deprecjonują całą technologię pomp ciepła z oczach inwestorów. Za rok, dwa wiele z tych firm może już nawet zakończyć działalność, a tysiące niezadowolonych klientów pozostanie z niesmakiem, którym będą się powszechnie dzielić. Szkodzi to tym producentom, którzy oferują wysokiej jakości

produkty z profesjonalnym dobozem i instalacją, a także stawia pod znakiem zapytania rzeczywisty efekt wielu milionów wydanych w ramach dotacji.

Co przyniesie nam rok 2024?

Mam nadzieję, że rozwiązanie większości bolączek, które opisałem powyżej.

AFRISO

Michał Kulicki

PREZES ZARZĄDU AFRISO SP. Z O.O.



Bardzo słaby czy pełen napięcia i zmian, czy raczej dość spokojny i budżetowo niezły – jaki był rok 2023 dla Państwa firmy?

Prowadzenie biznesu w 2023 roku porównałbym do żeglowania pod wiatr na wzburzonych wodach. Ze względu na niezwykle turbulentne otoczenie w minionym roku nawet najlepiej zorganizowane firmy doświadczały trudności w osiągnięciu założonych celów. Ten niespokojny czas także dla naszego ambitnego zespołu bywał frustrujący. Niemniej jednak zdobyte wcześniej doświadczenie i zgromadzony kapitał pozwoliły nam na spokojną i konsekwentną realizację długoterminowych planów wynikających z przyjętej strategii. Dzięki temu znów posunęliśmy się do przodu, nawet jeśli nie odnotowaliśmy natychmiastowych rezultatów podjętych działań.

Jakie zmiany w związku ze słabą koniunkturą w branży poczyniliście Państwo w swojej firmie?

Sytuacja w branży grzewczej skłoniła nas do koncentracji na wykonywaniu zadań technologicznych i infrastrukturalnych, bez wielkiego nacisku na osiągnięcie kolejnych rekordów sprzedaży.

Mimo wysokiej inflacji nie zdecydowaliśmy się na wprowadzenie znaczących zmian w cennikach. Wysiłki, które w czasie boomu budowlanego, przed agresją Rosji na Ukrainę, skupialiśmy głównie na zaspokojeniu rynku, teraz mogliśmy rozłożyć równomiernie także na przeprowadzenie zmian organizacyjnych. Nasz zespół stale rośnie – toteż jakiś czas temu podjęliśmy decyzję o znaczącej rozbudowie siedziby. I w 2023 mogliśmy przeprowadzić część załogi do nowoczesnego, energooszczędnego budynku. Od lat realizujemy ambicję bycia jeszcze bliżej instalatora, poprzez słuzenie wiedzą ekspercką i pomocą techniczną. W minionym roku mogliśmy się skupić również na komunikacji marketingowej tych wartości marki. Ponadto kontynuowaliśmy

prace badawczo-rozwojowe, wprowadzając nowe rozwiązania, w szczególności dla pomp ciepła. Udało się także stworzyć na miejscu zaplecze laboratoryjne do testów. Dzięki informacji o napływie do Polski środków z KPO przeznaczonych na technologie oparte na OZE wiemy, że to była doskonała inwestycja. Spodziewamy się niebawem ożywienia, a tym samym wzrostu sprzedaży rozwiązań AFRISO do instalacji OZE.

Co najbardziej zabolęło (Państwa firmę lub może branżę) w mijającym roku, a co było pozytywnym zaskoczeniem?

Jesteśmy w komfortowej sytuacji w tym sensie, że posiadamy rozwiązania do wszystkich źródeł ciepła. Nasze urządzenia są potrzebne do wykonania systemu grzewczego od nowa, ale także do zmodernizowania instalacji związanej z wymianą starego źródła ciepła na nowe, efektywniejsze energetycznie. W tym sensie nasz biznes ma pewną odporność na sytuacje związane np. z niepewnością co do przyszłych cen surowców tj. gazu, prądu, pelletu czy węgla. Przyrządy AFRISO do nadzoru i regulacji instalacji grzewczych pomagają minimalizować koszty zużycia energii potrzebnej do zapewnienia komfortu cieplnego. Te kwestie są coraz istotniejsze dla klientów końcowych – inwestorów. Widzimy coraz większe ich zrozumienie po stronie instalatorów. Rozumiemy potrzebę edukowania inwestorów.

Co Pana zdaniem poprawiłoby sytuację w budownictwie, a więc i w branży HVAC?

To oczywiste, że stagnacja branży budowlanej nie wynika z nasycenia rynku mieszkaniowego, bo do tego wciąż daleko. Zdecydowana poprawa sytuacji byłaby możliwa, gdyby polski rząd uruchomił mechanizmy pozwalające na dynamiczny wzrost podaży mieszkań i domów. Są na to gotowe recepty – pytanie brzmi, czy obecne władze

znajdą wolę i czas, by się zabrać za ich wdrażanie. Ponadto bardzo cenne byłoby otrzeźwienie wśród biurokratów zarządzających UE. Założenie zbyt ambitnych celów, nieoparte adekwatną polityką gospodarczą, z wysoką dozą prawdopodobieństwa okaże się przeciwskuteczne. Mam tu na myśli absurdalne działania, takie jak zamykanie niemieckich elektrowni atomowych podczas kryzysu energetycznego, czy też uzależnienie Europy od chińskich paneli fotowoltaicznych. Nie jest jeszcze zbyt późno, żeby wdrożyć rozwiązania pozwalające połączyć w Polsce i w Europie poprawę komfortu mieszkaniowego z czystym środowiskiem oraz prosperującą gospodarką.

Co przyniesie nam rok 2024?

Z pewnego dystansu można stwierdzić, że ostatnim „normalnym” rokiem dla gospodarki, a w tym dla naszej branży, był rok 2019. Od lutego 2020 – to już cztery lata (!) – przeżywamy rollercoaster lockdownów, kryzysów migracyjnych, zerwanych łańcuchów dostaw, na przemian ze sztucznie kreowanym popytem i przetadowanymi magazynami, a także gwałtownymi zmianami cen nośników energii – to tyle, jeżeli chcemy ograniczyć się do wskazania zjawisk najbardziej dramatycznych. Życzymy sobie, żeby rok 2024 był pierwszym z kolejnej serii lat normalnych. Żeby znów można było spokojnie popracować i cieszyć się z zasłużonych rezultatów wkładanego wysiłku. Obawiam się jednak, że rozpoczynający się rok znowu przyniesie coś zaskakującego, czego sobie jednak nie wyobrażaliśmy. Choć mamy podstawy zakładać, że wiele zmierza ku lepszemu, to warto mieć świadomość zagrożeń. W tej sytuacji karkołomnym, ale jednak najważniejszym zadaniem zarządzających firmami jest przygotować się na nieprzewidywalne. Jeśli chociaż w części się to uda, satysfakcja będzie niesamowita!

BDR THERMEA

Grzegorz Szukiel

PREZES ZARZĄDU BDR THERMEA POLAND



Bardzo słaby czy pełen napięcia i zmian, czy raczej dość spokojny i budżetowo niezły – jaki był rok 2023 dla Państwa firmy?

Mijający rok był dla naszej firmy czasem pełnym wyzwań. Z jednej strony nadal odczuwaliśmy negatywny wpływ globalnych problemów gospodarczych, takich jak inflacja czy wojna w Ukrainie. Natomiast z drugiej strony udało nam się wykorzystać te trudne okoliczności, aby wzmocnić naszą pozycję na rynku.

W pierwszej połowie roku zmierzaliśmy się ze wzrostem kosztów produkcji i usług. W kolejnych miesiącach coraz bardziej odczuwalne stawało się spowolnienie gospodarcze oraz brak nowych inwestycji m.in. w branży budowlanej. Generalnie, rok 2023 był słaby dla wszystkich uczestników i dostawców, spadek popytu na kotły domowe oraz pompy ciepła był ewidentny.

Jakie zmiany w związku ze słabą koniunkturą w branży poczyniliście Państwo w swojej firmie?

W firmie podjęliśmy szereg działań, aby przetrwać ten okres i utrzymać rentowność. Pierwszym krokiem było podniesienie cen produktów

i usług. Choć nie było to łatwe, to okazało się konieczne. Kolejnym było ograniczenie kosztów, jednak przy zachowaniu dotychczasowego składu zespołu. Wiemy, że największą wartością firmy są ludzie w niej pracujący, dlatego nie chcieliśmy redukować zatrudnienia, jednak od połowy roku nie prowadziliśmy nowych rekrutacji. Oprócz tych działań, skupiliśmy się również na zwiększeniu innowacyjności. Wprowadziliśmy nowe produkty (zestawy pakietowe z pompami ciepła, podgrzewaczami c.w.u. czy kotłami gazowymi) i usługi (więcej dostępnych szkoleń dla instalatorów branży HVAC), które pozwolą nam zwiększyć konkurencyjność w przyszłości.

Co najbardziej zabolalo w mijającym roku, a co było pozytywnym zaskoczeniem?

Najbardziej bolesnym punktem dla branży był wzrost kosztów produkcji i dystrybucji. Kolejnym wyzwaniem był spadek popytu na urządzenia HVAC. Część potencjalnych użytkowników zrezygnowała z zakupu kotłów gazowych z obawy

o ceny i dostępność gazu, a pozostali skierowali swoje potrzeby w kierunku pomp ciepła. Niestety, władze odpowiedzialne za kreowanie gospodarki, walkę ze smogiem i kontrolę importu nie zrobiły nic w kierunku ograniczenia napływu pozaklasowych pomp ciepła oferowanych przez liczne i nieznanne firmy azjatyckie. Skutkiem jest tymczasowy odwrót od pomp ciepła powodowany negatywnymi opiniami o kosztach ich eksploatacji. Dodatkowe przyczyny to spowolnienie gospodarcze, wzrost kosztów kredytów i ogólna niepewność gospodarcza. Dlatego prognozy rynkowe 2023 pokazywane w 2022 przez organizacje branżowe i media zostały zweryfikowane negatywnie przez rynek w 2023. To jedno z największych rozczarowań, że specjaliści rynkowi mogą tak bardzo się mylić w przewidywaniu przyszłości. W związku z tym, wiele firm z branży musiało ograniczyć zatrudnienie i inwestycje, ale także mocniej powalczyć o pozyskanie klienta. Do pozytywnych zaskoczeń można zaliczyć wzrost popytu na gruntowe pompy ciepła oraz odwrócenie negatywnego trendu sprzed roku, czyli ponowne zainteresowanie kotłami gazowymi w 4. kwartale 2023.

Co Pana zdaniem poprawiłoby sytuację w budownictwie, a więc i w branży HVAC?

Rok 2023 był dla budownictwa i branży HVAC rokiem trudnym. Konieczne jest m.in. ustabilizowanie sytuacji gospodarczej, w tym obniżenie inflacji, co pozwoliłoby na obniżenie kosztów materiałów budowlanych i zwiększenie popytu na nowe budownictwo. Istotne jest również wsparcie dla budownictwa np. poprzez dopłaty do kredytów hipotecznych lub ulgi podatkowe dla firm, które inwestują w efektywność energetyczną swoich budynków, co pozwoliłoby na zwiększenie inwestycji. Ważne jest także budowanie świadomości społecznej na temat znaczenia efektywności energetycznej budynków oraz

stosowania urządzeń OZE renomowanych producentów. Konieczna jest ścisła kontrola importu urządzeń grzewczych pod kątem ich jakości.

Co przyniesie nam rok 2024?

Rok 2024 dla branży HVAC będzie rokiem dalszych zmian i wyzwań. Z jednej strony, branża nadal odczuwać będzie negatywny wpływ globalnych problemów gospodarczych, ale także będzie musiała poradzić sobie z nowym zagrożeniem – urządzeniami OZE nieznanymi markami z Azji, które nie posiadają stosownych certyfikatów i nie spełniają norm, jednak mają jedną zaletę – są tańsze. Pomoc tutaj mogą nowe regulacje, które wejdą w życie w kwietniu 2024 r. Oby przyczyniły się do ucywilizowania rynku pomp ciepła oraz ograniczenia dostępności dotacji dla pozaklasowych urządzeń, niska bowiem jakość takich pomp ciepła odbija się negatywnie na postrzeganiu całego sektora OZE. Z drugiej strony skorzystamy wszyscy ze wzrostu świadomości społecznej na temat znaczenia efektywności energetycznej budynków i rosnącego zainteresowania rozwiązaniami z zakresu OZE. Coraz bardziej widocznymi trendami są: oferowanie zintegrowanych systemów, rozwiązania kaskadowe i hybrydowe, ale także ograniczenie gamy produktów i jej ścisłe dopasowanie do indywidualnych potrzeb klientów.

Jako BDR Thermea Poland mamy świadomość, że nie każdy istniejący budynek nadaje się do efektywnego zainstalowania pompy ciepła, dlatego nadal będziemy przekonywać, że gazowy kocioł kondensacyjny to dobry i pewny wybór na lata. Wprowadzimy nową ofertę wydajnych urządzeń gazowych, które są gotowe na spalanie paliwa wodorowego w perspektywie kilku lat, są to tzw. kotły H2 Ready. Ofertę dopełnią rozwiązania hybrydowe, łączące w sobie walory OZE oraz sprawność urządzenia kondensacyjnego (do 109% sprawności).

BOSCH HOME COMFORT GROUP

Krzysztof Ciemięga

DYREKTOR REGIONU EUROPY CENTRALNEJ
BOSCH HOME COMFORT GROUP



Bardzo słaby czy pełen napięcia i zmian, czy raczej dość spokojny i budżetowo niezły – jaki był rok 2023 dla Państwa firmy?

Rok był nietatwy i pełen wyzwań dla całej branży, również dla nas jako producenta.

W 2022 roku głównym wyzwaniem rynkowym było sprostanie bardzo dynamicznie rosnącemu zapotrzebowaniu na urządzenia grzewcze. Mieliśmy nadzieję, że w roku 2023 będziemy mogli odpowiedzieć na zapotrzebowanie na urządzenia przy dalej utrzymującym się popycie. Niestety rynek się nie ustabilizował, a sytuacja była odwrotna do tej z roku 2022. Ze względu na dużą liczbę urządzeń zamówionych w momencie wzmożonego popytu i wynikające z tego wysokie stany magazynowe, dystrybutorzy znacznie ograniczyli zamówienia.

Ostał również popyt po stronie klienta ostatecznego. To spowodowało spadki obrotów w wielu grupach produktowych, szczególnie w pompach ciepła i kotłach gazowych. Mając w portfolio różne grupy produktowe np. klimatyzację, rekuperację czy urządzenia do przygotowania ciepłej wody użytkowej, można było te spadki częściowo zniwelować. Sytuacja

ogólna była jednak znacznie bardziej wymagająca niż w roku poprzednim.

Jakie zmiany w związku ze słabą koniunkturą w branży poczyniliście Państwo w swojej firmie?

Podwyżka cen wprowadzona w pierwszej połowie 2023 roku była spowodowana wyłącznie obiektywnymi czynnikami, takimi jak wzrost kosztów surowców czy rosnącą inflacją.

Spadek potencjału rynku w takiej skali i dynamice jak w ubiegłym roku był trudny do przewidzenia, ale generalnie należało być przygotowanym

na taką sytuację, a zatem optymalizowaliśmy bieżącą działalność. Jednocześnie nie zmieniliśmy naszych długofalowych planów. Przykładem jest budowa w Polsce fabryki pomp ciepła Bosch. Jesteśmy jako Bosch obecni na polskim rynku HVAC od ponad 30 lat i patrzymy na rozwój w perspektywie długoterminowej, dlatego krótkotrwały spadek koniunktury nie wpływa na nasze plany.

Co najbardziej zabolalo (Państwa firmę lub może branżę) w mijającym roku, a co było pozytywnym zaskoczeniem?

Z pewnością skala spadku potencjału rynku, szczególnie zapotrzebowania na pompy ciepła, zaskoczyła nie tylko nas, jako producentów, ale wszystkich uczestników rynku grzewczego. Elektryfikacja, a co za tym idzie zapotrzebowanie na pompy ciepła, to trend ogólnoeuropejski. Po bardzo dużym wzroście rynku pomp ciepła w 2022 roku, dynamika wzrostu w roku 2023 znacząco się osłabiła na wielu europejskich rynkach. Nie wystąpił tam jednak aż tak duży spadek jak w Polsce. W naszym kraju nadal funkcjonuje wiele programów z dotacjami do pomp, ale czynnikiem ograniczającym rozwój rynku jest z pewnością obecna cena energii elektrycznej i pojawiające się nieprzychylnie opinie wynikające ze złego doboru czy montażu części pomp ciepła. Mimo tego, według mnie, tak drastyczny spadek nie powinien nastąpić. Pozytywnym zaskoczeniem był natomiast powrót zapotrzebowania na kotły gazowe. Niestety mimo tego łączna liczba zamontowanych w ubiegłym roku urządzeń była mniejsza niż w 2022.

Co przyniesie nam rok 2024?

Wierzmy, że bieżący rok przyniesie zmianę koniunktury i powrót trendów wzrostowych w wielu grupach produktowych. Polska gospodarka się rozwija, rosną wynagrodzenia, które powinny przynajmniej w części zrekompensować wzrost inflacji. Dalej utrzymywane są programy dofinansowań do wymiany starych i nieefektywnych źródeł ciepła czy montażu pomp w nowych budynkach. Perspektywa jest więc optymistyczna. Pozostaje jedynie pytanie, jak duża będzie skala optymizmu u konsumentów i na ile przełoży się on na ożywienie rynku. Najprawdopodobniej nie nastąpią spektakularne przyrosty, ale najważniejsza będzie sama zmiana trendu i stopniowe odbudowywanie się popytu na produkty z naszej branży.

CALEFFI

Tomasz Kukułka

PREZES ZARZĄDU, DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY
CALEFFI POLAND SP. Z O. O.



Bardzo słaby czy pełen napięcia i zmian, czy raczej dość spokojny i budżetowo niezły – jaki był rok 2023 dla Państwa firmy?

Ciekawie postawione pytanie, na które trudno jest jednoznacznie odpowiedzieć. Uważam, że ubiegły rok był testem dla większości podmiotów na rynku w Polsce, w tym oczywiście także dla Caleffi Poland Sp. z o.o., ponieważ wszystko co zostało zawarte w pytaniu dotknęło naszą organizację. Po dziewięciu latach bardzo dynamicznego rozwoju na polskim rynku, w dalszym ciągu planujemy wzrost obrotów handlowych, poszerzenie portfolio produktowego oraz rozwój struktury dystrybucji. Równocześnie ubiegły rok pozwolił na nieco chłodniejsze spojrzenie i ocenę potencjału rynku w Polsce oraz na kierunki jego rozwoju w perspektywie kolejnych lat, które zapowiadają się obiecująco.

Jakie zmiany w związku ze słabą koniunkturą w branży poczyniliście Państwo w swojej firmie?

Konsekwentnie realizujemy strategię wejścia firmy Caleffi na polski rynek techniki grzewczej i sanitarnej. Rozwijamy organizację, m.in.

zwiększając zatrudnienie oraz stale poszukując nowych możliwości zdobycia większych udziałów w rynku. Co więcej, w tym niełatwym okresie pozyskaliśmy prawomocne pozwolenie na budowę naszego Centrum Kompetencji Caleffi Kraków, które będzie w sobie łączyć funkcje administracyjno-biurowe, spełniające potrzeby naszej organizacji w Polsce, ale przede wszystkim będzie stanowić centrum edukacyjno-szkoleniowe dla naszych partnerów biznesowych podobnie jak ma to miejsce z CUBOROSSO w centrali firmy Caleffi S.p.A. we Włoszech. Realizację inwestycji

planujemy na najbliższe dwa lata. Będzie to widoczny akcent potwierdzający, iż Caleffi Poland bardzo poważnie podchodzi do polskiego rynku. Obchodząc w 2024 r. jubileusz dziesięcioletniej obecności w Polsce, nie powiedzieliśmy jeszcze ostatniego słowa, a wręcz tylko rozpoczynamy nowy, w założeniach jeszcze bardziej dynamiczny rozdział w historii naszej firmy.

Co najbardziej zabolęło (Państwa firmę lub może branżę) w mijającym roku, a co było pozytywnym zaskoczeniem?

Zaczynając od negatywów to uważam, że był to brak jasnych wytycznych, przepisów i wsparcia dla całej branży ze strony organów państwowych, co w przypadku braku jednoznacznych regulacji przekłada się na niepewność inwestycyjną zarówno po stronie konsumentów, ale także po stronie podażowej, czyli producentów, importerów i wytwórców w naszym sektorze. Pozytywne na pewno było to, że większość obrotów handlowych realizowanych z naszymi partnerami biznesowymi została utrzymana. Rozwijaliśmy się mimo dramatycznie kurczącego się w ubiegłym roku rynku. Nie wystąpiły również większe problemy, jeśli chodzi o płatności i przepływy pieniężne.

Co Pana zdaniem poprawiłoby sytuację w budownictwie, a więc i w branży HVAC?

Zdecydowanie wprowadzenie jasnych wytycznych dla naszego sektora, jeśli chodzi o kierunek zmian dotyczących wymian źródeł ciepła na ekologiczne, a co za tym idzie dostosowanie do wymagań konsumentów i rynku programów wsparcia do tego typu projektów. Sądzę także, że większa uważność odpowiednich organów administracji państwowej, stowarzyszeń branżowych oraz samych podmiotów działających na rynku w Polsce w zakresie nadzoru nad jakością oferowanych rozwiązań. Warto zwrócić uwagę na potrzebę zgodności z normami i przepisami prawa oryginalnego kraju wytworzenia oferowanych urządzeń, co w dłuższym okresie przyniesie wyłącznie pozytywne skutki dla całego rynku budowlanego w Polsce.

Co przyniesie nam rok 2024?

Najciekawsze z wszystkich pytań... dla nas: kolejne dwanaście miesięcy konsekwentnej pracy nad rozwojem naszej organizacji w Polsce. I mogę mieć tylko nadzieję, że także wiele innych szeroko pojętych pozytywnych zmian dla nas wszystkich.

DANFOSS

Sebastian Brzoza

DYREKTOR DZIAŁU APLIKACJI I WSPARCIA TECHNICZNEGO DANFOSS POLAND SP. Z O. O.

Bardzo słaby czy pełen napięcia i zmian, czy raczej dość spokojny i budżetowo niezły – jaki był rok 2023 dla Państwa firmy?

Zmiany biznesowe były widoczne, ale przy obecnej dynamice rozwoju nie jest to czymś zaskakującym. Nasza wieloletnia strategia oparta jest na widocznych i kreujących się trendach, co pozwalała na bycie pionierem na wielu polach. Rok 2023 był niewątpliwie rokiem rozwoju oraz pozyskiwania nowych doświadczeń, z których będziemy czerpać w kolejnych latach.

Jakie zmiany w związku ze słabą koniunkturą w branży poczyniliście Państwo w swojej firmie?

Zmiana koniunktury oznacza większą dynamikę w obszarach do tej pory być może nie niszowych, ale po prostu innych. Przykładem może być przeniesienie wagi inwestycji z rynku budynków biurowych w kierunku obiektów przemysłowych, bardzo duże zainteresowanie dekarbonizacją, chęć działania inwestorów zgodnie z ESG, ogromny rynek retrofit związany chociażby z centrami handlowymi. Podwyżki cen produktów, które są widocznie nie tylko na rynku instalacyjnym,

spowodowane są raczej zwiększeniem cen składowych wpływających na cenę końcową, czyli koszty energii, pracy, komponentów i materiałów. Jeżeli chodzi o obniżenie kosztów, to udaje nam się to robić w sposób, jaki jest widoczny chociażby w naszej nowej neutralnie emisyjnej fabryce w Grodzisku Mazowieckim. Chętnie dzielimy się doświadczeniami z naszymi obecnymi i potencjalnymi klientami i na przykładzie naszego obiektu pokazujemy, jak można ograniczyć zużycie energii, wody, jak odzyskać ciepło bez negatywnego wpływu na komfort ludzi i jakość procesów technologicznych. To ważne nie tylko ze względu na odpowiedzialność społeczną – takie działania wpływają także na ograniczenie kosztów produkcji przy stałej i wysokiej jakości produktu czy usługi. W okresie pandemii i w okresie postpandemicznym zwiększyliśmy zatrudnienie – jest to efekt szeroko zakrojonych inwestycji w Polsce, w tym uruchomienie nowej fabryki oraz dopasowania się do wymagań rynkowych.

Co najbardziej zabolalo (Państwa firmę lub może branżę) w mijającym roku, a co było pozytywnym zaskoczeniem?



Dużym rozczarowaniem był brak możliwości realizacji Krajowego Planu Odbudowy (KPO). Pozytywne, chociaż nie zaskoczenie, to rosnące zainteresowanie przemysłu i inwestorów komercyjnych technologiami związanymi z odzyskiem ciepła oraz rozwiązań cyfrowych. Te technologie to już nie fanaberia czy kosztowna nowinka techniczna – są one dostępne i przynoszą oszczędności, a przy krótkim zwrocie z inwestycji wręcz zyski.

Co Pana zdaniem poprawiłoby sytuację w budownictwie, a więc i w branży HVAC?

Na dynamikę rynku budowlanego będzie miała wpływ realizacja założeń KPO oraz lokalnych programów modernizacyjnych – do tego potrzebne

są łatwo dostępne środki, których jedną ze składowych będą fundusze unijne przeznaczone na realizację KPO. Zakładamy, że w 2024 r. będzie widoczny trend wzrostowy związany z dostępnością funduszy – reszta składowych, czyli doświadczeni projektanci, wykonawcy, rozwiązania techniczne, czyli tzw. szeroko rozumiane know how jest dostępne od zaraz.

Co przyniesie nam rok 2024?

Rok 2024 będzie należał do dekarbonizacji, realizacji ESG oraz rozwiązań cyfrowych. Dla Danfoss będzie to także rok finalizacji projektów rozpoczętych w poprzednich latach. Mam tu na myśli zarówno portfolio zamówień, jak i rozwój naszej oferty urządzeń oraz aplikacji.

ESBE

Małgorzata Smuczyńska

REGIONALNY DYREKTOR SPRZEDAŻY – REGION WSCHÓD / DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY
ESBE HYDRONIC SYSTEMS SP. Z O.O.

Bardzo słaby czy pełen napięcia i zmian, czy raczej dość spokojny i budżetowo niezły – jaki był rok 2023 dla Państwa firmy?

2023 to zdecydowanie rok, w którym nastąpiło wiele zmian w naszej branży i nie mam tu na myśli jedynie swojej osobistej zmiany stanowiska pracy, ale przede wszystkim zmiany cen energii, które najbardziej wpłynęły na zmianę w planowaniu inwestycji, zatrudnienia, forecastów, zakupów i produkcji. Kiedy wreszcie otrząsnęliśmy się z problemów związanych z zaburzeniem łańcucha dostaw, nastąpiło spowolnienie rynku instalacji grzewczych i spadek popytu, z uwagi na galopujące ceny nośników energii i niepewność, co do tego, jak to będzie wyglądało w najbliższej przyszłości. Wiele decyzji inwestycyjnych zostało wstrzymanych, a dystrybutorzy pozostali z ogromnym stanem magazynowym urządzeń, w które zaopatrzyli się, obserwując znaczące wzrosty sprzedaży w 2022 r.

Jakie zmiany w związku ze słabą koniunkturą w branży poczyniliście Państwo w swojej firmie?

Przede wszystkim ograniczenie kosztów i wzmożony wysiłek w zakresie sprzedaży i poszukiwania nowych kontrahentów i rynków zbytu. Pozwoliło to nam na utrzymanie sprzedaży na dość dobrym poziomie w stosunku do tego, co działo się na rynku i nie było potrzeby podejmowania żadnych drastycznych cięć budżetowych czy kadrowych. Wykorzystaliśmy również ten czas na zmodyfikowanie naszej strategii sprzedaży i komunikacji, żeby jeszcze lepiej docierać z energooszczędnymi rozwiązaniami instalacyjnymi ESBE, do naszej grupy docelowej, czyli instalatorów, a także do producentów pomp ciepła, bo obserwując rynek europejski, uważamy, że ten segment w ciągu najbliższej dekady będzie nadal zwiększał udziały w rynku urządzeń grzewczych.

Co najbardziej zabolalo (Państwa firmę lub może branżę) w mijającym roku, a co było pozytywnym zaskoczeniem?

Z uwagi na to, że produkty marki ESBE są pożądanymi zarówno przez wymagających instalatorów, jak i producentów ceniących jakość, nasza sprzedaż odbywa się przez dwa kanały dystrybucji, czyli hurtownie i grupy zakupowe oraz tzw. OEM,



czyli producentów elementów instalacyjnych i urządzeń grzewczych, chłodniczych i wentylacyjnych. I to właśnie sprzedaż do producentów urządzeń grzewczych notowała największe spadki i bolała obie strony najbardziej. Wiemy też, że niektóre firmy borykały się z dużymi problemami i dochodziło do redukcji etatów, znacznego ograniczania kosztów i daleko idących zmian planowania produkcji, sprzedaży i nie tylko. Z kolei pozytywnie zaskoczyły nas wzrosty sprzedaży w kanale dystrybucji przez sieć hurtowni, a także sprzedaż eksportowa, zwłaszcza w drugiej połowie roku. Zawsze też cieszą nowe projekty z udziałem urządzeń marki ESBE, a w 2023 roku

takowych nie zabrakło ponieważ ESBE wdrożyło nową serię zaworów do zabudowy w pompach ciepła, przystosowanych do łatwopalnych czynników chłodniczych, takich jak R290.

Co Pani zdaniem poprawiłoby sytuację w budownictwie, a więc i w branży HVAC?

Będąc członkiem zarządu EHPA i PORT PC obserwuję sytuację naszej branży zarówno w kraju, jak i Europie. Największy wpływ na sytuację w branży HVAC mają zawsze ceny energii. Jeżeli chcemy zwiększać efektywność energetyczną i udział wykorzystania OZE w Polsce, to rząd powinien podjąć działania zmierzające do utrzymania odpowiedniego poziomu atrakcyjności ich wykorzystania. Mam tu na myśli przede wszystkim niższy stosunek ceny energii elektrycznej do paliw kopalnych, ale pomogłyby również bardziej atrakcyjne warunki produkcji energii przez prosumentów, czyli przede wszystkim opłacalny system rozliczania energii z fotowoltaiki czy magazynowania energii oraz ulgi i wsparcie finansowe inwestycji. Polskim producentom zdecydowanie przydałoby się także wsparcie inwestycyjne oraz w zakresie legislacji tak, żeby ułatwić im konkurencję z dużymi zagranicznymi koncernami, ale również eksportem tanich urządzeń z dalekiego wschodu do Europy.

Co przyniesie nam rok 2024?

Mam nadzieję, że stabilizację, której w ostatnich latach nam najbardziej brakowało. Pomimo że przewiduje się, iż nadal może to być trudny rok dla naszej branży, obserwujemy większy ruch w tematach dużych inwestycji. Liczę również na nasz nowy rząd i zapowiedziane wsparcie prosumentów i wdrażania OZE, co z kolei pomogłoby dźwignąć branżę w kolejnych kwartałach, czego sobie i Państwu życzę. Szczęśliwego i stabilnego Nowego Roku!

NIBE-BIAWAR

Urszula Miluć

EXPORT & MARKETING MANAGER NIBE-BIAWAR SP. Z O.O.

Bardzo słaby czy pełen napięcia i zmian, czy raczej dość spokojny i budżetowo niezły – jaki był rok 2023 dla Państwa firmy?

Rok 2023 nazwałabym rokiem pełnym wyzwań. Sytuacja, w której popyt przewyższał podaż, diametralnie zmieniła się po pierwszym kwartale. Można stwierdzić, że sprzedaż się ustabilizowała, a wręcz „znormalizowała”. Nastąpiła weryfikacja zamówień, sztucznie złożonych w czasach ograniczonej dostępności towarów, wysyłki były realizowane w terminie, poprawiła się jakość komunikacji z klientami. Nasz zespół dołożył wszelkich starań, aby zakończyć rok 2023 z dobrym wynikiem finansowym, co bardzo pozytywnie świadczy zarówno o sile naszej drużyny, jak i marki, szczególnie w czasach słabnącej koniunktury.

Jakie zmiany w związku ze słabą koniunkturą w branży poczyniliście Państwo w swojej firmie?

Reakcją na gwałtowne wyhamowanie sprzedaży było naturalnie redukcjonowanie zamówień u dostawców towarów, jak i ograniczanie produkcji własnej. Zdecydowanie postawiliśmy na zwiększenie efektywności procesów operacyjnych,

które przyczyniły się do znacznych oszczędności. Niestety nie uniknęliśmy redukcji zatrudnienia w pionie produkcyjnym, jednakże dołożyliśmy wszelkich starań, aby były one jak najmniejsze. Stale pracujemy nad rozwojem portfolio, monitorując sytuację na rynku, a szczególnie kwestie związane z czynnikami chłodniczymi. Rozwijamy produkty wykorzystujące czynnik R32, w ofercie posiadamy również pompy ciepła na propan. Rozszerzamy ofertę o pompy wentylacyjne, które są nadal unikatowym rozwiązaniem w Polsce. Dodatkowo nieustannie pracujemy nad lepszym dostosowaniem naszego portfolio w zakresie buforów i zbiorników pod kątem użyteczności w instalacjach z pompami ciepła. Jesteśmy zatem gotowi na zaspokojenie potrzeb najbardziej wymagających klientów.

Co najbardziej zabolalo (Państwa firmę lub może branżę) w mijającym roku, a co było pozytywnym zaskoczeniem?

W związku z tym, że firma NIBE-Biawar obecna jest już ponad 50 lat na polskim rynku, niejednokrotnie w tym czasie spotkaliśmy się z dużymi wahaniami popytu na nasze produkty. Nasza



zdolność do adaptacji i elastyczności w podejściu do zmieniającego się otoczenia biznesowego pozwalają nam skutecznie radzić sobie z trudnościami i jednocześnie wykorzystywać szanse pojawiające się na rynku. Pomimo podejmowania niekiedy trudnych decyzji biznesowych, współpracę w ramach sieci sprzedaży oceniamy bardzo pozytywnie, wieloletni partnerzy obdarzyli nas ogromnym zaufaniem, za co jesteśmy wdzięczni.

Co Pani zdaniem poprawiłoby sytuację w budownictwie, a więc i w branży HVAC?

Zdecydowanie najlepiej na branżę wpłynęłyby spodziewane ożywienie gospodarcze – spadająca inflacja, malejące koszty dla producentów, a tym

samym ceny dla klienta ostatecznego oraz bardziej korzystne warunki udzielania kredytów hipotecznych. Nie bez znaczenia jest również polityka klimatyczna UE, a tym samym Polski – dotacje do instalacji urządzeń grzewczych mających pozytywny wpływ na klimat, w tym pomp ciepła, wspieranych przez instalacje fotowoltaiczne, w znacznym stopniu napędzają na nie popyt. Dodatkowo, już teraz obserwujemy pozytywne zmiany w zakresie nowelizacji prawa energetycznego w zakresie taryf dynamicznych – od 1 stycznia 2024 r. pompa ciepła może w inteligentny sposób wykorzystać informacje o cenach energii elektrycznej i zaplanować swoją pracę w sposób najbardziej optymalny.

Co przyniesie nam rok 2024?

Popularność pomp ciepła na pewno nie spadnie, pamiętajmy, iż urządzenia te stanowią jedyną alternatywę do odejścia od paliw kopalnych. Spodziewamy się stabilnego wzrostu opartego o pozytywny trend zarówno w budynkach termomodernizowanych, jak i coraz większego udziału pomp ciepła jako źródła ogrzewania, chłodzenia i produkcji c.w.u. w budynkach wielkopowierzchniowych. Jako dystrybutor urządzeń produkowanych zarówno w Polsce, jak i Szwecji, z optymizmem patrzymy na regulacje stabilizujące rynek pod względem dotacji dla urządzeń certyfikowanych w laboratoriach mających siedzibę na terenie UE. Liczymy również na spełnienie obietnic złożonych w trakcie kampanii wyborczej w 2023 r. odnoszących się do wprowadzenia specjalnej taryfy elektrycznej dla użytkowników pomp ciepła, a także wprowadzenia korzystnych zmian w systemie rozliczeń energii z instalacji fotowoltaicznych o charakterze prosumenckim. W rezultacie istnieją perspektywy na poprawę warunków panujących na polskim rynku pomp ciepła już w roku 2024.

PORT PC

Paweł Lachman

PREZES ZARZĄDU POLSKIEJ ORGANIZACJI ROZWOJU TECHNOLOGII POMP CIEPŁA

Bardzo słaby czy pełen napięcia i zmian, czy raczej dość spokojny i budżetowo niezły – jaki był rok 2023 dla Państwa firmy?

Rok 2023 był dla branży pomp ciepła w Polsce dużym wyzwaniem, głównie z powodu wysokich cen energii elektrycznej. W przypadku cen w przedziale nocnym, w taryfie G12 w mieliśmy do czynienia wręcz ze wzrostami ceny energii elektrycznej o 110%. Warto przypomnieć, że wzrost cen energii elektrycznej, spowodowany był ekstremalnymi cenami gazu tzw. krańcowymi cenami energii. Oceniamy, że w całym 2023 r. nastąpił spadek rynku pomp ciepła na poziomie ok. 40%, przy kilkunastoprocentowym wzroście rynku gruntowych pomp ciepła.

Dodatkowo, nadmierne i niekontrolowane dofinansowania w grupach drugiej i trzeciej w programie Czyste Powietrze spowodowały nieprzewidziane zmiany na rynku, które mogą negatywnie wpłynąć na przyszłość branży pomp ciepła w Polsce.

Co najbardziej zabolęło (Państwa firmę lub może branżę) w mijającym roku, a co było pozytywnym zaskoczeniem?

Największym wyzwaniem w minionym roku była niewątpliwie niestabilność i trudna przewidywalność cen nośników energii. Pomimo tych trudności, pozytywną informacją były zapowiedzi obecnej partii rządzącej z jesiennej kampanii wyborczej dotyczące zmian w systemie rozliczeń energetyki prosumenckiej oraz wprowadzenia dedykowanych taryf elektrycznych dla pomp ciepła na okres 7 lat.

Co Pana zdaniem poprawiłoby sytuację w budownictwie, a więc i w branży HVAC?

Kluczowym czynnikiem poprawy sytuacji w branży budowlanej i HVAC na dłuższą metę jest pojawianie się przewidywalności. Decyzja o wycofaniu kotłów na paliwa kopalne do 2040 roku z budynków w UE podjęta w 7 grudnia 2023 przez Radę Unii Europejskiej i Parlament Europejski jest krokiem we właściwym kierunku, ale wymaga również strategicznego planowania i długoterminowej wizji realizowanej przez polski rząd. W programach dofinansowania konieczne jest wprowadzenie obowiązkowych audytów energetycznych przy każdym dofinansowaniu. Potrzebne są też zwiększone wymogi w zakresie doboru



i wykonawstwa, przy wszystkich dofinansowaniach. Jako PORT PC wydaliśmy kilka lat temu kompleksowe wytyczne projektowania, wykonania i odbioru instalacji z pompami ciepła cz. 7, które mogą być dobrą bazą do dofinansowań.

Co przyniesie nam rok 2024?

Jestem umiarkowanym optymistą co do perspektywy roku 2024. Wierzę, że kluczowe dla rozwoju rynku pomp ciepła w Polsce będą zmiany związane z wprowadzeniem dedykowanych taryf elektrycznych dla pomp ciepła oraz zmiany w systemie rozliczeń energetyki prosumenckiej, co pozwoli na bardziej przewidywalne okresy zwrotu inwestycji w instalacje fotowoltaiczne. W naszej ocenie w 2024 roku kluczowe będą działania PORT PC w zakresie kampanii informacyjnej skierowanej do klientów ostatecznych dot. poprawnego montażu i doboru pomp ciepła.

ZAKAZ „KOPCIUCHÓW” JUŻ ZA STO DNI, W KRAKOWSKIM „OBWARZANKU” DYMI PONAD 12 TYSIĘCY SZTUK

Wraz z wejściem w życie uchwały antysmogowej od 1 maja 2024 roku, wszystkie pozaklasowe piece i kotły staną się nielegalnym źródłem ogrzewania. Krakowski Alarm Smogowy podsumował likwidację starych kotłów w gminach okalających Kraków od stycznia do końca września 2023 roku – to tylko 1305 wymienionych urządzeń. Przy takim tempie wymiany – komentuje KAS – będziemy czekać na czyste powietrze jeszcze prawie 10 lat.

Od wprowadzenia zakazu stosowania węgla i drewna w Krakowie minęły już ponad 4 lata i w ostatnim czasie obserwujemy znaczną poprawę jakości powietrza. Liczba dni smogowych spadła ze 116 w 2012 r. do 16 w 2023 r. (stacja monitoringu przy ul. Bujaka). Bardzo wysokie poziomy zanieczyszczeń, z jakimi mieliśmy do czynienia jeszcze 10 lat temu, już się nie zdarzają, a biorąc pod uwagę pyły PM10 czy benzo(a)piren – na przestrzeni tych lat ich średnioroczne stężenia zmniejszyły się o ponad 50%. Dlaczego więc w Krakowie wciąż występują dni kiedy powietrze jest mocno zanieczyszczone, pomimo zlikwidowania praktycznie wszystkich kotłów na węgiel i drewno? Jednym z powodów krakowskiego smogu jest napływ zanieczyszczeń z innych małopolskich gmin, a zwłaszcza tych wchodzących w skład Metropolii Krakowskiej, czyli z tzw. „obwarzanka”. Najwięcej „kopciuchów” znajduje się w Gminie Biskupice – 1637, co oznacza, że w ponad połowie wszystkich budynków jednorodzinnych mogą funkcjonować tego typu systemy grzewcze. W niechlubnej pierwszej trójce znalazły się również gminy: Wieliczka i Niepołomice. Źródło: Polski Alarm Smogowy
Pełna informacja: [kliknij](#)

PURMO

Andrzej Iżycki

VICE PRESIDENT OF SALES, CLUSTER EAST
PURMO GROUP POLAND SP. Z.O.O

Bardzo słaby czy pełen napięcia i zmian, czy raczej dość spokojny i budżetowo niezły – jaki był rok 2023 dla Państwa firmy?

Rok 2023 był łagodniejszą kontynuacją roku poprzedniego. W 2022 spadki w drugim półroczu były gwałtowne, można powiedzieć dramatyczne. Nie byliśmy na nie przygotowani, a na pewno nie w takim wymiarze. W 2023 byliśmy już w pewnym stopniu zahartowani, również racjonalna i coraz trafniejsza ocena rozwoju rynku w kolejnych miesiącach pozwoliła skonsolidować nasz biznes.

Jakie zmiany w związku ze słabą koniunkturą w branży poczyniliście Państwo w swojej firmie (np. podwyżki cen produktów, ograniczenie kosztów, ograniczenie składu zespołu...)?

Kompozycja wszystkich elementów – podwyżki cen na początku roku, a także jeszcze wnikliwsze kontrolowanie kosztów. Niestety byliśmy zmuszeni do redukcji kilku stanowisk w dziale sprzedaży.

Co najbardziej zabolęło (Państwa firmę lub może branżę) w mijającym roku, a co było pozytywnym zaskoczeniem?

Najbardziej bolęła bezradność wobec pewnych zdarzeń. Bo jeśli w ciągu 2 lat znika połowa potencjału rynkowego – a tak się stało w przypadku grzejników panelowych – a pozostałe segmenty rynku mają może mniejsze, ale także bardzo istotne spadki, trudno nie odczuwać negatywnych emocji... Oczywiście wszyscy wiemy, że główne czynniki spadku były powiązane z nowym budownictwem mieszkaniowym, zarówno deweloperką, ale także budownictwem jednorodzinym. Pozytywnym zaskoczeniem był jednak pewien dobry trend w remontach i wymianach, szczególnie widoczny w drugiej połowie roku.

Co Pana zdaniem poprawiłoby sytuację w budownictwie, a więc i w branży HVAC?

W mediach jest obecnie cała masa artykułów na ten temat. Głównym czynnikiem, który jest wymieniany jako ten, który mógłby rozruszać deweloperkę jest uwolnienie większej ilości gruntów inwestycyjnych. I miejmy nadzieję, że jeśli tak by się stało, budownictwo wielorodzinne zacznie notować znów wzrosty. Oprócz tego oczywiście również mądre programy subwencyjne, te dotychczasowe ze względu na ogromną przewagę popytu na podażą wsparły w głównej mierze wzrost cen.

Co przyniesie nam rok 2024?

Wierzę, że szorowanie brzuchem po dnie mamy już za sobą. Rok 2024 powinien być nie gorszy od 2023. Widzę światełko w tunelu, spodziewam się w drugiej połowie roku stopniowych oznak poprawy.

FINANSOWANIE PROGRAMU CZYSTE POWIETRZE BĘDZIE WZNOWIONE

– Chcemy wypłacić zaległe środki, ale także wdrożyć długofalowe rozwiązania, które zapewnią płynność w finansowaniu Programu Czyste Powietrze. Jest to priorytet dla naszego rządu w kolejnych miesiącach – powiedziała Paulina Hennig-Kloska, minister klimatu i środowiska podczas konferencji prasowej, która odbyła się 15 stycznia 2024 r. w MKiŚ.

– Mamy świadomość, że kilkanaście tysięcy rodzin czeka na wypłatę środków w ramach Programu Priorytetowego Czyste Powietrze. Chcę obiecać, że te pieniądze zostaną im wypłacone – zadeklarowała minister Paulina Hennig-Kloska nawiązując do wstrzymania wypłat z dotacji w ramach programu przez Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej.

Szefowa resortu klimatu i środowiska poinformowała także, że Ministerstwo wraz z NFOŚiGW pracują nad udrożnieniem programu Czyste Powietrze:

– **Na Czyste Powietrze, z pierwszej transzy środków z Krajowego Planu Odbudowy, otrzymaliśmy 200 mln zł – dotacja zostanie wznowiona.** Pracujemy też nad środkiem zaradczym, który pozwoli na wypłacenie wszystkich zaległości. Docelowo chcemy uruchomić pulę środków dostępnych z #FEniKS na 2024 r., czyli Funduszy Europejskich na Infrastrukturę, Klimat i Środowisko – podkreśliła minister.

– Po wdrożeniu zasobów finansowych, naszym celem jest przyspieszenie rozpatrywania wniosków w ramach Programu Czyste Powietrze, ale także chcemy poprawić jego efektywność. Czyste powietrze oraz to, aby ludzie przestali umierać z powodu zanieczyszczonego powietrza – to nasz cel finalny – dodała.

Źródło: Ministerstwo Klimatu i Środowiska
Pełna informacja: [kliknij](#)

ROTH

Artur Spólnik

PREZES ZARZĄDU ROTH POLSKA SP. Z O.O.



Bardzo słaby czy pełen napięcia i zmian, czy raczej dość spokojny i budżetowo niezły – jaki był rok 2023 dla Państwa firmy?

W moim odczuciu słaby, pełen napięcia. Sprawdziły się nasze prognozy ze stycznia ubiegłego roku, w 2023 panowały strach i niepewność. Nie pojawiły się żadne globalne, optymistyczne wydarzenia, wręcz przeciwnie – wybuchł kolejny krwawy konflikt, tym razem palestyńsko-izraelski. W obliczu wciąż trwającego ogólnoświatowego spowolnienia gospodarczego geopolityka jeszcze bardziej utrudnia nam wszystkim spokojny rozwój. Nasz polski oddział nie jest tu wyjątkiem, choć na tle innych spółek z grupy ROTH nasze wyniki w roku 2023 są niestety poniżej średniej. Z bólem muszę też przyznać, że spadek przychodów firmy ROTH w Polsce był większy niż zakładałem w prognozach. Choć były osoby u nas, które przewidziały prawie dokładnie taki wynik. Z drugiej strony ten regres jest rezultatem bardzo wysokiej bazy z lat 2021-2022. Tak więc obiektywnie można powiedzieć, że wróciliśmy do normalności po tych dwóch szalonych latach. Ale apetyty były jednak większe.

Jakie zmiany w związku ze słabą koniunkturą w branży poczyniliście Państwo w swojej firmie?

Wszyscy przedsiębiorcy mają ten sam problem z gwałtownym wzrostem kosztów pracy. Trudno przy spadających przychodach wytłumaczyć pracownikom, że będą zarabiali mniej. O ile w przypadku specjalnych premii od sprzedaży można to jeszcze oczywiście uzasadnić, to pensja zasadnicza jest nie do ruszenia. Wręcz

przeciwnie, w związku z wciąż wysoką inflacją trzeba urealnian płace. Stąd mimo spowolnienia płace w naszej firmie wzrosły, podobnie jak w latach ubiegłych. Mamy kadrę sprawdzoną, z wieloletnim doświadczeniem, oddaną firmie. Musimy więc w nią dalej inwestować. Powtarzałem już wiele razy, że odbudowa kadr jest o wiele droższa niż ich utrzymanie. Stąd mimo trudnej sytuacji nie ograniczyliśmy składu osobowego, ani jego kosztów. Nigdy zresztą nie mieliśmy zbędnych etatów. Oczywiście próbujemy oszczędzać tam, gdzie można, ale nie ma tego wiele. Co do podwyżek cen to rynek nie był w stanie ich już udźwignąć. Myśmy nawet niektóre ceny obniżali, co było możliwe dzięki spadkom cen surowców wykorzystywanych w naszych fabrykach.

Co najbardziej zabolalo (Państwa firmę lub może branżę) w mijającym roku, a co było pozytywnym zaskoczeniem?

Zaskoczyła nas trochę skala napływu na polski rynek tanich produktów, często bardzo wątpliwej jakości, bez jakiegokolwiek obsługi posprzedażowej czy serwisowej. Oczywiście zawsze przy spowolnieniu gospodarczym pojawia się presja cenowa, ale nie sądziłem, że tak dużo firm z naszej branży skusi się na produkty, które w zasadzie poza ceną nie są w stanie obronić się na rynku. Sądzę też – i nie jest to wielka tajemnica, że niektóre wyroby znajdujące się na stanach magazynowych hurtowni, będą wyprzedawane jeszcze nie przez miesiące, ale lata. Pozytywnym zaskoczeniem jest fakt, że mimo tej trudnej sytuacji w ubiegłym roku nie straciliśmy żadnego z naszych klientów. Świadczy to z jednej strony o ich lojalności, o co nie zawsze łatwo w branży handlowej, ale również, a może przede wszystkim o skuteczności naszych działań.

Co Pana zdaniem poprawiłoby sytuację w budownictwie, a więc i w branży HVAC?

Duży wpływ na sytuację w nie tylko w budownictwie mają bieżące wydarzenia geopolityczne na świecie. Konflikty, które się toczą, sytuacja w Europie, Ameryce Płn., na Bliskim Wschodzie, ale i potencjalny nieodkryty jeszcze kryzys w Chinach, gdzie oficjalne liczby są wciąż mało wiarygodne. To wszystko ma wpływ na ceny surowców, których używamy do wyrobu naszych produktów. Ale i ceny paliw, łańcuchy dostaw itd. Na naszym podwórku uspokojenie nastrojów po wyborach, uchwalenie budżetu 2024 i podpisanie go przez Prezydenta, unormowanie przepisów pozwalających na odblokowanie głównych środków z KPO, wreszcie wejście nowego programu kredytowego na mieszkania.

To wszystko może pomóc w powrocie na ścieżkę zdrowego wzrostu gospodarczego, a co za tym idzie i znaczącej poprawy w budownictwie, które jest przecież jednym z jego fundamentów. Niestety zagrożeń jest tak dużo, że trudno dziś zakładać jakiś wyjątkowo optymistyczny scenariusz.

Co przyniesie nam rok 2024?

Na rok 2023 byłem nastawiony w miarę optymistycznie i niestety się rozczarowałem. Tym razem sądzę, że rok 2024 będzie trudny, być może z niewielkim wzrostem w branży ogółem. Wciąż będzie panować niepewność i oczekiwanie.

Uważam, że wciąż jest sporo kapitału inwestycyjnego do wykorzystania przez przedsiębiorców w Polsce, ale teraz będzie on wydawany jeszcze ostrożniej. Stąd uważam, że rok 2024 będzie raczej „płaski”. Chyba, że tym razem pozytywnie się zaskoczę. Czego sobie i Państwu życzę!

SPIUG

Janusz Starościk

PREZES ZARZĄDU SPIUG
CZŁONEK POOL OF EXPERTS
SWITZERLAND GLOBAL ENTERPRISE

Bardzo słaby czy pełen napięcia i zmian, czy raczej dość spokojny i budżetowo niezły – jaki był rok 2023 dla branży?

W 2023 roku sytuacja w branży instalacyjno-grzewczej miała podobną tendencję jak pod koniec 2022 roku. Widać było nerwowość na rynku instalacyjno-grzewczym ze względu na kurczący się jego potencjał. Rynek w dalszym ciągu był spadający, pomimo pewnego ożywienia w okresie przygotowania do sezonu grzewczego. Wyraźnie widać było w 2023 roku mniej nowych inwestycji, widoczne zaś były większy udział wymian starych urządzeń na nowe i coraz większa tendencja do poszukiwania tańszych rozwiązań. Porównując rok do roku, nadal można określać uśrednioną wysokość spadku sprzedaży w branży na poziomie 20-30%, co w odniesieniu do planowanych obrotów sięga wartości spadku nawet w niektórych wypadkach o 40%.

Jakie zmiany w związku ze słabą koniunkturą zaobserwowaliśmy w branży?

Zauważalny jest brak podwyżek cen sprzedaży, widać determinację w walce o obroty wśród hurtowników i producentów kosztem realizowanych

marż. Widać też było konserwatywne podejście do zatrudniania nowych pracowników, a także dochodziło do redukcji etatów w branży.

Co najbardziej zabolowało branżę w mijającym roku, a co było pozytywnym zaskoczeniem?

Negatywnie wpłynęły na rynek działania PR z 2022 roku skierowane przeciwko kotłom gazowym, a ukierunkowane na intensywną promocję pomp ciepła, co zgodnie z przewidywaniami także bardzo negatywnie odbiło się na samym rynku pomp ciepła w 2023 roku.

O ile w wyniku podjętych działań edukacyjnych udało się przełamać w 2023 niechęć do instalacji kotłów gazowych, o tyle w przypadku pomp ciepła przyszła fala hejtu spowodowana wadliwym doborem urządzeń i ich instalacją w budynkach do tego nieprzystosowanych przez firmy nieprzygotowane. Przełamanie tego negatywnego PR skierowanego przeciwko pompom ciepła, będzie wymagać obecnie dużego wysiłku ze strony całej branży. Pozytywem jest to, że w wyniku zaistniałych turbulencji rynkowych, instalatorzy i użytkownicy

końcowi zaczynają chłodno i logicznie kalkulować, co im się bardziej opłaca. Zwiększa się wiedza i świadomość inwestorów, że transformacja i termomodernizacja nie polega wyłącznie na wymianie jednego urządzenia na drugie, ale powodzenie tego działania zależy od wielu czynników, które należy wziąć pod uwagę w zależności od uwarunkowań lokalnych.

Co Pana zdaniem poprawiłoby sytuację w budownictwie, a więc i w branży HVAC?

Trudnie pytanie ze względu na to, że branża budowlana, jako jedna z kluczowych gałęzi gospodarki, jest uzależniona od wielu czynników. Barię do szybkiej poprawy w budownictwie są ograniczone fundusze. Niestety skutecznie od wielu lat prowadzona polityka stymulowania działań o charakterze gospodarczym przez podawanie narkotyku w postaci różnego rodzaju wsparcia finansowego czy dotacji powoduje, że budownictwo jest zakładnikiem tej polityki. W wyniku tego, jak coś nie jest dotowane, to inwestycje stoją w oczekiwaniu, że strumień finansowy zostanie przekierowany na ten odcinek. I tak jest z budownictwem, którego rozwój jest uzależniony od siły nabywczej inwestorów, która skurczyła się w wyniku inflacji i działań o charakterze spekulacyjnym w 2022, jeśli chodzi o koszty surowców i nośników energii. Z pewnością dużym wsparciem dla poprawy sytuacji w budownictwie byłaby stabilizacja ekonomiczna i stabilizacja w regulacjach prawnych. Radykalne propozycje zmian w regulacjach UE w 2022 roku dotyczących budownictwa efektywnego energetycznie zamiast pomóc w transformacji, przyniosły dużą nerwowość i niepewność. Uzgodnione kompromisowe propozycje uspokoiły nieco nastroje, co może prowadzić powoli do odbicia i powrotu do powolnego, ale konsekwentnego

wzrostu, co w obecnej sytuacji jest lepszym rozwiązaniem niż wprowadzanie rewolucji i kolejnych zakazów na poziomie UE.

Co przyniesie rok 2024?

2024 jest w dalszym ciągu pełną niewiadomą. Druga połowa 2023 roku przyniosła dalsze osłabienie dynamiki spadków sprzedaży, a w niektórych przypadkach odnotowano nawet wzrosty. Wyniki wyborów i perspektywa odblokowania pieniędzy na KPO daje nadzieję, że branża budowlana ożywi się, może nie w takim stopniu jak funkcjonowała wcześniej, ale na tyle, że firmy złapią trochę oddechu i uporządkują biznes w spokojniejszej atmosferze. Wzrosty cen i kosztów w branży instalacyjno-grzewczej i poza nią spowodowały, że przekładane w czasie są decyzje o remontach i modernizacjach, co nie jest dobrym zjawiskiem. Osobną sprawą jest rozregulowanie rynku i zamęt informacyjny, który spowodował, że użytkownicy końcowi czekają z decyzją wymiany bądź instalacji urządzenia grzewczego na rzetelną informację. Na szczęście w II połowie 2023 roku sytuacja uległa uspokojeniu, chociaż wciąż trzeba walczyć o przywrócenie dobrej opinii pompom ciepła po zjawiskach opisywanych wcześniej. Widać kontynuację wzrostu zainteresowania instalacjami hybrydowymi w ogrzewnictwie, ale póki co jest to bardziej inicjatywa oddolna niż rozwiązania systemowe. Budownictwo mieszkaniowe będzie jeszcze się kurczyć. Według naszych analiz deweloperzy znacznie ograniczają/zamrażają nowe inwestycje, a programy wsparcia na razie przełożyły się tylko na wzrost cen mieszkań, a nie na liczby rozpoczynanych budów. Przy tej liczbie niewiadomych trudno prognozować, jak będzie wyglądać w 2024 roku rynek urządzeń grzewczych, ale ostrożnie można przyjąć jego stabilizację, a nawet pewne niewielkie wzrosty.

VISSMANN

Sebastian
Walerysiak

PREZES ZARZĄDU FIRMY VISSMANN SP. Z O.O.



Bardzo słaby czy pełen napięcia i zmian, czy raczej dość spokojny i budżetowo niezły – jaki był rok 2023 dla branży?

Miniony rok z pewnością był rokiem wyzwań, ale również czasem wzmożonej kreatywności i odkrywania nowych ścieżek. Firma Viessmann skupiła swoje działania na rozwiązaniach umożliwiających zrównoważony rozwój oraz osiągnięcie celów klimatycznych poprzez dekarbonizację, wykorzystanie energii odnawialnej i poprawę efektywności energetycznej.

Duży nacisk położyliśmy również na drugi filar transformacji energetycznej, czyli cyfryzację, czego efektem jest m.in. platforma Viessmann One Base. Integruje ona pompy ciepła, kotły grzewcze, systemy wentylacyjne, zasobniki energii elektrycznej oraz instalacje fotowoltaiczne w jeden system, w którym mogą one bezproblemowo komunikować się ze sobą i współpracować z oferowanymi przez nas usługami cyfrowymi.

Jakie zmiany w związku ze słabą koniunkturą w branży poczyniliście Państwo w swojej firmie?

Odpowiedzią firmy na słabą koniunkturę była optymalizacja kosztów, zwiększenie efektywności oraz ograniczenie nowych zatrudnień. Jednym z najważniejszych filarów firmy Viessmann, który konsekwentnie chroniliśmy, są ludzie – zarówno nasi pracownicy, jak i współpracujące z nami firmy partnerskie. Rok 2023 był dla nas przelotowy pod względem podnoszenia kwalifikacji pracowników, co pozwala zabezpieczyć ich przyszłość zawodową, ale także zwiększyć innowacyjność oraz konkurencyjność firmy. W tym roku obchodzimy 10. jubileusz Programu Instalator, którego celem jest tworzenie sieci firm instalatorskich, spełniających najwyższe

standardy jakości. Poprzez dostęp do szkoleń oraz wiedzy ekspertów, zapewnia jego uczestnikom nieustanny rozwój i możliwość lepszego dostosowania do zmieniającej się sytuacji rynkowej.

Co najbardziej zabolalo (Państwa firmę lub może branżę) w mijającym roku, a co było pozytywnym zaskoczeniem?

Największym zaskoczeniem w 2023 r. była z pewnością głębokość załamania rynku. Spodziewaliśmy się zmiany tendencji, jednak nie w takiej skali. Istotne pogorszenie wyników sprzedaży odnotował cały rynek urządzeń grzewczych w naszym kraju. Załamanie rynku dotknęło nawet tak

przyszłościowe technologie jak pompy ciepła, dla których dodatkowym ograniczeniem okazały się wysokie ceny prądu w stosunku do cen innych nośników energii. Po rekordowym pod względem sprzedaży pomp ciepła roku 2022, skutkowało to niepokojącym wyhamowaniem dynamiki sprzedaży tych urządzeń.

Co Pana zdaniem poprawiłoby sytuację w budownictwie, a więc i w branży HVAC?

Nie istnieje jedno rozwiązanie, które wyraźnie poprawiłoby obecną sytuację rynkową. Polski rynek pomp ciepła potrzebuje kompleksowego wsparcia regulacyjnego. Konieczna jest również pomoc w zakupie domów i mieszkań oraz wsparcie procesów modernizacyjnych zwiększających efektywność istniejących budynków. Pozytywne zmiany wymagają również uruchomienia kolejnych, dobrze opracowanych celowych dotacji oraz wprowadzenia specjalnych taryf energetycznych dla pomp ciepła, zapewniających korzystną relację cen energii elektrycznej do cen pozostałych nośników energii.

Co przyniesie nam rok 2024?

W obecnym roku liczę na ożywienie rynku i jego powrót na ścieżkę wzrostową. Będzie to wymagało wiele pracy i zaangażowania, ale spodziewamy się efektów w postaci pozytywnej dynamiki w rozwoju rynku odnawialnych źródeł energii. Już dziś można dostrzec szereg pozytywnych sygnałów, m.in. w sprawie upowszechniania OZE, dalszego rozwoju technologii pomp ciepła oraz obniżenia cen energii. Nasze działania w tym roku pozostaną mocno ukierunkowane na pompy ciepła i instalacje hybrydowe, jako rozwiązania zapewniające niezależność oraz bezpieczeństwo energetyczne w każdych warunkach, bez względu na wahania cen surowców i sytuację rynkową.