

# OVENTROP

## Kazimierz Mróz

DYREKTOR, CZŁONEK ZARZĄDU  
OVENTROP SP Z O.O.



### **Czy rok 2025 był rokiem „przetrwania” czy rozwoju?**

Oventrop ma teraz w Polsce dwie firmy, więc wypowiem się za obie. Spółka dystrybucyjna, czyli ta nasza, przeszła w minionym roku potężną reorganizację. Zaczynaliśmy rok 2025 w Broniszach pod Warszawą, kończyliśmy w Szydłowcu (w Broniszach kontynuuje jednak działalność dział handlowy, marketing i księgowość). Magazyn obsługuje siostrzana spółka produkcyjna w Szydłowcu, która rośnie jak na drożdżach, przystępując właśnie do kolejnej dużej inwestycji (hala wielofunkcyjna) o wartości 35 milionów złotych. Zatrudnienie w spółce produkcyjnej wzrośnie do końca roku do 300 osób. Nasza spółka z kolei – pomimo przeprowadzek i perturbacji logistycznych – może się pochwalić dynamicznym wzrostem sprzedaży do historycznie rekordowego poziomu. Czy w tej sytuacji mogę miniony rok opisać inaczej niż jako bardzo dla nas w Polsce udany?

### **Globalizacja – zagrożenie czy szansa?**

W segmencie armatury regulacyjno-równoważącej do instalacji grzewczych i sanitarnych nie odczuwamy jakiegokolwiek specjalnej presji ze strony

konkurentów innych niż europejczy. Europejscy producenci w cenie produktu oferują serwis przed- i posprzedażowy, co istotnie wpływa na postrzeganie ich produktów przy podejmowaniu decyzji zakupowych. Nasze produkty są istotnym elementem bezpieczeństwa obiektu, więc sama cena – choć jest ważna – jest tylko jedną z przesłanek tych decyzji. W przetargach inwestycyjnych spotykamy się właściwie w tym samym gronie od 30 z górą lat.

### **Zmiany w dystrybucji i rola instalatora**

Decyzja o standardzie instalacji i produktach w niej stosowanych od dawna zapada w kontakcie między wykonawcą i inwestorem. Im mniejsza instalacja, tym większa rola instalatora. Słaba dostępność specjalistycznych usług i ich szybko rosnąca cena (radykalnie szybsza od podwyżek cen materiałów instalacyjnych) ma jednak pewną zaletę dla producentów oferujących jakość za nieco wyższą cenę – w negocjacjach instalatora z inwestorem waga ceny materiału w relacji do kosztu robocizny spada. Instalator jest bardziej skłonny do zaoferowania droższego (ale pewniejszego) materiału, niż miało to miejsce jeszcze

kilka lat temu. To dobry znak na przyszłość dla markowych produktów. W ogólniejszym ujęciu znaczenie dobrych wykonawców w procesie inwestycyjnym i ich wpływ na decyzje inwestorów stale rośnie, kosztem projektantów, dostawców i hurtowników, których marże pozostają niestety na niskim poziomie. Niestety, bo postęp w branży zależy głównie od potencjału producentów. Ich słabość źle wróży pożądanej transformacji energetycznej.

### **Technologie grzewcze – co się zmienia?**

Mimo chwilowych perturbacji przyszłość należy chyba jednak do pomp ciepła i niskotemperaturowych systemów grzewczych. Jeżeli trend się utrzyma, to zagrożona jest pozycja grzejników i armatury okołogrzejnikowej, czego już doświadczają producenci na zaawansowanych rynkach w Europie Zachodniej. Oventrop mocno inwestuje w nowoczesne, decentralne systemy

dystrybucji ciepła i przygotowania ciepłej wody. Nasze stacje mieszkaniowe doskonale wpisują się niskotemperaturowe systemy zasilane z użyciem pomp ciepła. To produkt, który w krótkim czasie wygenerował dochody dorównujące naszym sztandarowym produktom – armaturze grzejnikowej i zaworom regulacyjno-równoważącym. Liczymy mocno na drugą młodość rynku zaworów termostatycznych – kilkadziesiąt milionów starych zaworów w Polsce czeka na wymianę. Być może zapowiedane, zwiększone dzięki KPO nakłady na termomodernizacje zasobów mieszkaniowych rozruszają ten segment już w tym roku?

### **Jak sztuczna inteligencja zmienia funkcjonowanie firmy?**

Jak ostatnio celnie zauważył nasz kolega przy okazji poszukiwania przyczyny awarii naszego pług do odśnieżania – AI „rączek nie ma”. Chat GPT niekiedy całkiem trafnie podpowiada rozwiązanie, ale zrobić trzeba niestety samemu (spróbujcie znaleźć wolnego serwisanta w sytuacjach kryzysowych). Wykorzystujemy narzędzia AI w różnych aspektach działalności, ale do przekonania klienta do zakupu naszego produktu właściwego nie znaleźliśmy. I nie zanoszą się, żeby dobrzy handlowcy, którzy są solą każdego biznesu – mieli być przez AI zastąpieni.

### **Czego możemy oczekiwać w 2026 roku?**

Jeżeli nie pojawią się kolejne „czarne łabędzie” (za dużo ich było w ostatnich latach), to rosnąca siła nabywczą Polaków (tempo wzrostu płac znacznie przewyższa inflację) powinna przynieść oczekiwane w branży ożywienie. A nic nie zmotywuje klientów lepiej, niż aktualna temperatura za oknem i rachunki grozy za energię. Jestem przekonany, że w wielu domach myśli się ostatnio intensywnie o ociepleniu i usprawnieniu systemu grzewczego. Wszyscy na tym skorzystamy.