

Sunex: dobre wyniki mimo pandemii

OZE > Notowana na głównym parkiecie GPW spółka działa na wielu zagranicznych rynkach. Dzięki temu produkt, który nie jest popularny w Polsce, może sprzedawać w innym państwie, gdzie istnieje na niego zapotrzebowanie.

Dominik Osowski
dominik.osowski@parkiet.com

Sunex przyznaje, że sytuacja na rynku OZE, szczególnie w Europie Zachodniej, jest bardzo dobra. Ponadto zarząd liczy na znaczne synergie z planowanego przejęcia w Polsce. Od początku roku akcje zdrożały o 24 proc., do 6,3 zł.

Dobrze mimo pandemii

W 2020 r. przychody spółki wyniosły blisko 84,7 mln zł, co oznacza wzrost o 36,1 proc. rok do roku.

– Widzimy, że pandemia zmienia gospodarkę. Są zmiany w łańcuchu dostaw, w sobie sprzedają. Nam udało się dobrze przejść przez ten trudny okres w tamtym roku. Nie mieliśmy żadnych problemów, które miałyby wpływ na

klientów, produkcję czy osiągnięte obroty. Skończyliśmy rok z dwucyfrowym wzrostem sprzedaży, co można uznać za bardzo dobry wynik – mówi „Parkietowi” Romuald Kalyciok, prezes Sunexu.

Spółka działa m.in. w Niemczech, Austrii i Francji. Kraje te były pierwszymi rynkami zbytu Sunexu.

– Patrzymy na branżę OZE trochę z innego poziomu niż wiele spółek w Polsce. Firmy produkujące i sprzedające nad Wisłą patrzą na rynek przez pryzmat fotowoltaiki. My z kolei patrzymy dużo szerzej, ponieważ oferujemy bardzo duży wachlarz produktów, które są zaliczane do OZE: m.in. zasobniki, pompy ciepła, kolektory słoneczne, komponenty do fotowoltaiki, sterowniki, grupy pompowe. Dlatego jest nam łatwiej odnaleźć się na rynku – mówi Romuald Ka-



lyciok. – Ponadto sprzedajemy wiele produktów za granicą. Dzięki temu produkty, które nie byłyby popularne w Polsce, możemy sprzedawać w innym państwie, gdzie istnieje na nie duży popyt. Patrząc z naszej perspektywy, rynek w Europie Zachodniej wygląda bardzo

dobrze i cał czas się rozwija. W Polsce skoncentrowany jest na fotowoltaice, ale plany, które rząd sygnalizuje, spowodują, że wzrośnie popyt na wiele produktów, które Sunex już dziś ma w ofercie na innych rynkach – podkreśla prezes Kalyciok.

Romuald Kalyciok, prezes Sunexu, mówi, że spółka obiecuje sobie bardzo dużo po planowanym przejęciu.

Przejęcie z potencjałem

Spółka rozwija się również poprzez akwizycje. Sunex zamierza przejąć od spółki Polska Ekologia obsługę zamówień publicznych.

– Obiecujemy sobie bardzo dużo po planowanym przejęciu. Do tej pory Sunex był dostawcą produktów do firm, które uczestniczą w przetargach. Jednak czasy przetargów ograniczonych tylko do kolektorów słonecznych się kończą i zaczynają obejmować urządzenia bardziej specjalistyczne pod względem technicznym i ilościowym. Biorąc udział w takim przetargu, należy posiadać doświadczoną kadrę pracowników, którzy od strony technicznej będą mogli te urządzenia do takiego przetargu przygotować. Dodatkowo każda gmina ma prawo określić swoje parametry urządzeń, które dla niej są najodpowied-

niejsze. Dlatego nie jest łatwo uczestniczyć w dużym przetargu z różnymi produktami. Nasz dział badawczo-rozwojowy pozwala nam w większym stopniu zoptymalizować nasze produkty i startować w dużych przetargach. Druga synergia to konsolidacja przychodów z przetargów – mówi Kalyciok.

Spółka od kilku lat dzieli się z akcjonariuszami zyskiem i zarząd przyznaje, że chciałby, aby firma pozostała spółką dywidendową. ©

PARKIET

DYWERSYFIKACJA GEOGRAFICZNA
Rynki zagraniczne, a w szczególności niemiecki, są dla spółki strategiczne.

Sunex: wyniki dały powód do euforii”,
16 września 2020 r.

 www.parkiet.com