

PAP

24.01.2024 11:00

[A](#) [A](#) [A](#)

Sunex chce w '24 sfinalizować akwizycję na rynku niemieckojęzycznym (wywiad)



Sunex chce w 2024 r. sfinalizować akwizycję na rynku niemieckojęzycznym, a także rozwijać sprzedaż m.in. w Anglii i Francji. Rozważa również partnerstwo na rynkach azjatyckich – poinformował PAP Biznes prezes Romuald Kałyciok. Poprawy na polskim rynku OZE prezes spodziewa się po pierwszym kwartale 2024 r.

"Chcemy inwestować w rozwój sieci sprzedaży, na początku przede wszystkim na rynku austriackim – w kupioną w zeszłym roku spółkę. W Niemczech jesteśmy na etapie szukania podmiotu do przejęcia, co pozwoli nam przyspieszyć wzrost sprzedaży na tym rynku. Obecnie klientów z Niemiec obsługujemy poprzez naszą spółkę zależną, ale rozwój organiczny zająłby 2-3 lata dłużej niż poprzez akwizycję" – powiedział Romuald Kałyciok.

W styczniu 2023 r. Sunex sfinalizował zakup 100 proc. austriackiej spółki Krobath Bad Heizung Service. Akwizycję na rynku niemieckojęzycznym zarząd chciałby zrealizować w 2024 r.

"Prowadzimy rozmowy z kilkoma firmami i chcemy sprawdzić jak funkcjonują na rynku. Naszym celem jest wybór i zakup podmiotu w 2024 r. Potencjalnych celów akwizycyjnych szukamy głównie w Niemczech, ale też w Szwajcarii. Chcemy przyspieszyć rozwój na rynkach niemieckojęzycznych i sprzedawać więcej produktów pod własną marką" – dodał.

Jak poinformował, celem zarządu na 2024 r. jest także wybór kilku kolejnych rynków, na których Sunex mógłby się rozwijać i mieć swojego przedstawiciela handlowego.

"Sprzedajemy na wiele rynków, ale np. poprzez dystrybutorów, a nie do klienta końcowego. Chcemy to zmienić, dlatego w pierwszej kolejności planujemy rozwój na rynkach niemieckojęzycznych, a w następnym kroku w Anglii i Francji. Chcemy przygotować ofertę dla tych rynków i działać na nich poprzez przedstawicieli" – powiedział prezes.

"Swojego przedstawiciela wprowadziliśmy już na rynek rumuński, a w 2024 r. planujemy uruchomienie kolejnych przedstawicielstw. W 2025 r. rozejrzemy się za nowymi kierunkami, w których będzie możliwe np. uruchomienie oddziałów. Rozwój sprzedaży to obecnie nasze największe zadanie" – dodał.

Kalyciok ocenił, że dobre perspektywy rozwoju są także w Azji, np. w Wietnamie, Tajlandii, Indiach czy Chinach. To mógłby być kolejny krok w ekspansji geograficznej grupy.

"Chcielibyśmy znaleźć partnerów na rynku azjatyckim. Charakteryzuje się on zmiennymi kosztami dostawy i sam transport produktów w tym kierunku jest obciążony zbyt dużą niepewnością, więc potrzebujemy partnerów, by działać bardziej bezpośrednio" – poinformował prezes.

Dodał, że po zakończeniu wojny interesujące będą także rynki takie jak Ukraina, Kazachstan, Azerbejdżan.

POPRAWA W SEKTORZE OZE PO I KW. 2024 R.

Kalyciok ocenił, że w sektorze OZE, w którym działa Sunex, nadal panuje zastój. Poprawy na rynku spodziewa się on po pierwszym kwartale 2024 r.

"Przed nami dobry rok. Już widzimy wzrost zamówień. Po pierwszym kwartale spodziewam się na rynku raczej tendencji wzrostowej. Powinniśmy wówczas mieć więcej informacji o kierunkach rozwoju energii odnawialnej w Europie i planach dofinansowań, co pozwoli na uruchomienie procesów inwestycyjnych na rynku budowlanym" – powiedział.

"W Polsce jeszcze nie znamy dokładnych założeń dofinansowań, ale na rynkach zagranicznych sytuacja jest bardziej klarowna. Jedynym ograniczeniem na wszystkich rynkach jest nadal wysoki koszt pieniądza, choć w Austrii sezon sprzedażowy już się rozpoczął. Widzimy tam zwiększony popyt na nasze produkty, w porównaniu do poprzednich lat. Rynek niemiecki ożywi się w lutym, gdy zaczną być rozpatrywane wnioski o dofinansowanie" – dodał.

Prezes wyjaśnił, że Sunex – poza pompami ciepła – produkuje także inne urządzenia, które współistnieją i funkcjonują razem z nimi - np. zasobniki, rozdzielacze czy fotowoltaikę. Zdaniem prezesa, także ta grupa produktów ma dobre perspektywy sprzedażowe.

"Koszty energii dla klienta końcowego będą rosły - to powinno zwiększyć popyt na nasze urządzenia. Są produkty, które rozwijają się szybciej niż pompy ciepła – np. kotłownie hybrydowe. Poza tym, spodziewam się, że dużą rolę odegra wodór i chcielibyśmy mieć udział w rozwoju tych urządzeń" – powiedział.

Spółka ubiega się o dofinansowanie przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju projektu zbiorników kompozytowych współpracujących z pompami ciepła.

Jak poinformował Kalyciok, Sunex już realizuje projekt i w pierwszym kwartale 2024 r. planuje przeprowadzić pierwsze testy urządzeń.

"Pod względem inwestycyjnym to będzie pracowity rok. W oczekiwaniu na poprawę koniunktury na rynku realizujemy inwestycje i wdrażamy zmiany w produkcji" – dodał.

Na inwestycje w 2024 r. Sunex zamierza przeznaczyć co najmniej 45 mln zł.

"Ta kwota może być wyższa, ze względu na inflację. Na razie koncentrujemy się na dofinansowaniu z NCBiR, ale nie wykluczamy innych form pozyskania środków - będziemy decydować w zależności od rozwoju sytuacji" – powiedział Kalyciok.

Zdaniem prezesa, polski rynek urządzeń OZE rozwija się, ale nadal brakuje świadomości ekologiczno-ekonomicznej.

"Urządzenia są źle dobierane, montowane w budynkach w złej konfiguracji – w związku z tym pod względem mocy nie będą mogły spełniać oczekiwań i nie pomogą zredukować kosztów. To zniechęca klientów" – ocenił.

Prezes odniósł się także do proponowanych zmian w programie „Czyste Powietrze” w zakresie wymogów dotyczących źródeł ciepła. Dofinansowanie będzie można uzyskać tylko na urządzenia o potwierdzonej jakości, której gwarancją będzie wpisanie danej pompy ciepła na listę zielonych urządzeń i materiałów.

"Taka lista jest potrzebna i powinna być opublikowana już dawno, ale w tym przypadku uważam, że założenia są niedopracowane. Wymagany jest inny niż dotychczas certyfikat dla pomp ciepła, do czego producenci nie są przygotowani" – ocenił.

"Powinna także istnieć metoda weryfikacji sprawności urządzeń i opis warunków dopuszczenia ich do sprzedaży, jak również możliwość serwisowania, dokupienia części zamiennych. Lista nie zagwarantuje, że jeśli klient, który kupi urządzenie zakwalifikowane do dofinansowania, a ono się zepsuje, to kupi do niego części zamienne i będzie miał możliwość serwisu" – dodał Kalyciok.

Dominika Antoniak (PAP Biznes)

doa/ ana/

