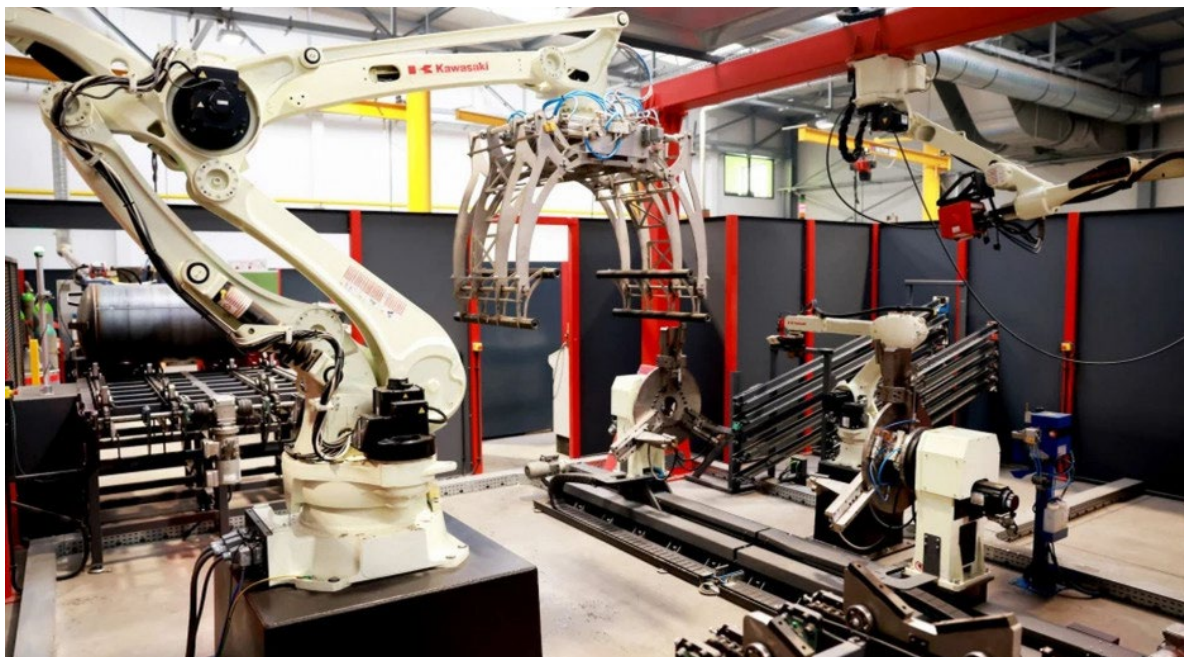


Polska firma rozpycha w zagranicznym OZE. W centrum uwagi są Austria i Niemcy



Dla Sunex bardziej interesujące niż rynek polski są rynki zagraniczne, skąd pochodzi około trzy czwarte przychodów ze sprzedaży mat. pras. Sunex



- [Dariusz Ciepiela](#)
- Dodano: 29-02-2024 21:15

Dla Suneksu bardziej interesujące niż rynek polski są rynki zagraniczne, skąd pochodzi około trzy czwarte przychodów ze sprzedaży. Najbardziej dla nas atrakcyjne rynki to Niemcy i Austria - mówi WNP.PL Romuald Kalyciok, prezes polskiej firmy Sunex, produkującej urządzenia OZE.

- **Rynek odnawialnych źródeł energii (OZE) w Polsce jeszcze przez najbliższe kilka miesięcy będzie w pewnym zastoju.**
- **Sunex szuka w Niemczech firmy do przejęcia. - Rozglądamy się i rozmawiamy z kilkoma właścicielami - mówi Romuald Kalyciok. Takie przejęcie ma zwiększyć marże w sprzedaży w Niemczech.**
- **W 2023 r. Sunex kupił spółkę w Austrii i tam umacnia swoją pozycję. Spółka zwiększa obecność także w Szwajcarii, Czechach, Słowacji i Rumunii.**

- Rynek OZE w Polsce jeszcze przez najbliższe kilka miesięcy będzie w pewnym zastoju. Nie znamy jeszcze ostatecznych decyzji dot. kształtu dofinansowania do zakupu i montażu instalacji fotowoltaicznych, pomp ciepła i magazynów energii. Na ostateczne regulacje musimy poczekać, wtedy zobaczymy w którą stronę pójdzie rynek. W Austrii dotacje ruszyły od stycznia tego roku i sprzedaż wygląda bardzo dobrze. Z kolei w Niemczech od końca lutego wystartują nowe, atrakcyjne systemy dotacji do urządzeń OZE. Z czasem sytuacja przyjmie pozytywny obrót, ale to może potrwać kilka miesięcy. Dopiero druga połowa 2024 r. będzie ciekawa, będziemy znali wszystkie wytyczne, systemy wsparcia i zmiany na rynku OZE - mówi WNP.PL Romuald Kalyciok, prezes firmy Sunex.

Rusza produkcja pompy ciepła, ale pod obcą marką

Na wzrost rynku w długim okresie spółka już się przygotowuje. W pierwszym kwartale 2024 r. rusza projekt badawczo-rozwojowy produkcji zasobników kompozytowych, następnie firma będzie pracować nad nową pompą ciepła. Będzie ona wykorzystywała nowy gaz, którego stosowanie Unia Europejska wymusi od 2025 r.

- Ta pompa ciepła będzie produkowana dla naszych partnerów i sprzedawana pod ich marką. Łatwiej jest wówczas wprowadzać innowacyjny produkt na rynek - wskazuje Romuald Kalyciok.

Dla Suneksu bardziej interesujące niż rynek polski są rynki zagraniczne, skąd pochodzi około trzy czwarte przychodów ze sprzedaży.



[W Polsce system wsparcia OZE jest zły. W Niemczech to nie do pomyślenia](#)

Jak mówi Romuald Kalyciok, sytuacja na rynku austriackim jest już jasna, ponieważ znane są wysokości i kierunki dofinansowań do instalacji OZE.

- W Austrii są bardzo wysokie dofinansowania, myślę że tam wszystko pójdzie dobrze. W 2023 r. kupiliśmy spółkę w tym kraju i potrzebowaliśmy trochę czasu na przepisanie certyfikatów, analizę rynku i wybranie odpowiednich produktów do sprzedaży - i to nam się dobrze udało - zapewnia Romuald Kalyciok.

Planowane przejęcie w Niemczech, żeby zwiększyć marżowość

Inna sytuacja jest na rynku niemieckim. Tam różne formy dofinansowań będą wprowadzane do kwietnia 2024 r. Pierwsze dofinansowania mają obowiązywać już od końca lutego 2024 r., najpierw dla klientów indywidualnych, potem mają być dofinansowania dla klientów instytucjonalnych.

- Do kwietnia poznamy wszelkie rodzaje dofinansowań do wszystkich grup odbiorców i wtedy podejmiemy ostateczne decyzje, które urządzenia i w jakim kanale dystrybucji będziemy sprzedawać - informuje Romuald Kalyciok.

Sunex szuka w Niemczech firmy do przejęcia. W pierwszej połowie lutego tego roku Romuald Kalyciok poinformował o zakończeniu procesu ABB (przyśpieszona budowa księgi popytu), w którym liczba sprzedanych akcji wyniosła 2 mln (9,86 proc. kapitału zakładowego spółki) po cenie 12 zł za walor. Pozyskane w ten sposób 24 mln zł będą przeznaczone m.in. na akwizycje na rynku niemieckim.

[Na rynku OZE jest spowolnienie, ale już wkrótce ma być lepiej](#)

- Rozglądamy się i rozmawiamy z kilkoma właścicielami. Dla nas to jest bardzo ciekawy kierunek, który umożliwi w szybszym tempie zagospodarowanie rynku niemieckiego na większą skalę. Posiadamy doświadczenie w sprzedaży w Niemczech, gdzie mamy własną spółkę, ale uważamy, że zakup istniejącej firmy z długą tradycją na tamtejszym rynku, identyfikowanej jako niemiecka firma, przyspieszy i ułatwi nasz rozwój w tym kraju - tłumaczy Romuald Kalyciok.

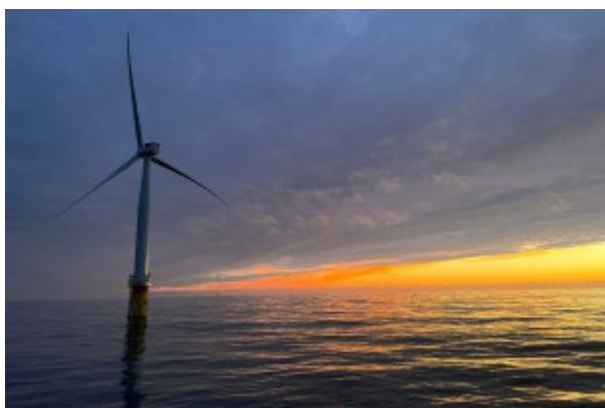
Po tym przejściu Sunex obiecuje sobie zwiększenie marżowości sprzedaży.

Austriak kupuje u Austriaka, a Niemiec u Niemca

- W Austrii kupiliśmy spółkę, która na rynku jest od blisko 100 lat i Austriacy postrzegają ją jako austriacką spółkę, a wtedy marżowość sprzedaży rośnie o kilka procent. To samo chcemy powtórzyć w Niemczech - wyjaśnia Romuald Kalyciok.

Sunex w Niemczech nie szuka spółek produkcyjnych, lecz spółek instalacyjno-sprzedażowych. Jeżeli produkty firmy miałyby korzystać z dofinansowania, to trzeba przejść długą procedurę administracyjną. Za to odpowiadałaby właśnie przejęta spółka.

W Austrii i Niemczech Sunex stara się sprzedawać całe systemy grzewcze z fotowoltaiką, pompą ciepła, zasobnikiem wody, sterowaniem i systemem mocowania, ale może też sprzedawać samą pompę ciepła i zasobnik. Większość tych produktów Sunex sam produkuje.



Spółka z zainteresowaniem spogląda także na Szwajcarię.

- Szwajcaria również jest dla nas interesująca, jest ona obsługiwana przez naszych partnerów niemieckich lub włoskich. Przy takim modelu kilka procent marży zatrzymuje dystrybutor. Chcemy osiągnąć sprzedaż bezpośrednią w każdym kraju, czy to poprzez utworzenie oddzielnej spółki czy też zakup istniejącej firmy na danym rynku - wskazuje Romuald Kalyciok.

Sukces w Czechach, trudniejsza sytuacja na Słowacji

Sunex posiada partnerów także w innych krajach. W Czechach współpracuje z firmą, która jest wyłącznym przedstawicielem Sunex w tym kraju i jak zapewnia Romuald Kalyciok współpraca bardzo dobrze się rozwija i obie strony są zadowolone.

W przypadku rynku rumuńskiego sprawa jest na początkowym etapie. Przygotowano analizę tamtejszego rynku, także analizę produktową i cenową. Firma posiada przedstawiciela z doświadczeniem w Niemczech, który w Rumunii zaczyna działalność. Sunex sprzedaje już produkty w Rumunii za pośrednictwem kilku spółek, ale dzięki nowemu przedstawicielowi ta działalność ma zostać znacznie poszerzona.

Inaczej wygląda sytuacja na Słowacji. Tam firma nawiązała współpracę z lokalną spółką, która miała sprzedawać i prowadzić serwis gwarancyjny oraz pogwarancyjny. To jednak nie działało dobrze i działalność posprzedażowa zajmowała dużo czasu i energii. Trwa teraz szukanie rozwiązań, które miałyby tę sytuację poprawić.

Produkty spółki są dostępne także na innych rynkach, takich jak Hiszpania, Litwa i Łotwa. Kolejnych etapem będzie znalezienie przedstawiciela w tych krajach i rozszerzenie sprzedaży na większą skalę pod marką Sunex.

To są plany, na pierwszym miejscu spółka zamierza jednak skoncentrować się na rynkach niemieckim i austriackim.

Sunex produkuje rozwiązania dla sektora odnawialnych źródeł energii. To systemy stosowane w technice grzewczej oraz solarnej oraz hybrydowe pakiety kompleksowe wraz z systemami sterowania. Akcje spółki notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Większościowym akcjonariuszem firmy jest spółka Polska Ekologia, której prezesem jest również Romuald Kalyciok.

<https://www.wnp.pl/energetyka/polska-firma-rozpycha-w-zagranicznym-oze-w-centrum-uwagi-sa-austria-i-niemcy,809781.html>