

Warszawa, 13 grudnia 2011

Podsumowanie roku 2011 w branży wentylacyjno-klimatyzacyjnej

Rok 2011 przyniósł niestabilną sytuację na światowych rynkach finansowych, co nie pozostało bez wpływu na gospodarki większości państw w Europie. Efektem było wyraźne zmniejszenie zaangażowania banków w finansowanie inwestycji, a tym samym ograniczenie nowych projektów na rynku budowlanym. Dodatkowym czynnikiem był wzrost cen surowców, które osiągały rekordowe ceny aż do września 2011 roku, kiedy nastąpiła pewna stabilizacja. Wszystkie te zjawiska nie sprzyjały rozwojowi branży wentylacyjno-klimatyzacyjnej, co odczuli najmocniejsi europejscy gracze. Przykładowo, **Lindab - jeden z największych producentów i dystrybutorów systemów wentylacyjnych i klimatyzacyjnych w Europie** - po trzech kwartałach 2011 roku zanotował jedynie 1% wzrostu przychodów i rentowność operacyjną na poziomie 6,6% (dotyczy wyłącznie segmentu wentylacji).

Kluczem do umacniania pozycji w tak wymagającym otoczeniu makroekonomicznym było umiejętne **łączenie działalności produkcyjnej z dystrybucyjną oraz dywersyfikacja rynków zbytu**. Taką strategię przyjęła Centrum Klima, zwiększając po trzech kwartałach 2011 przychody o ponad 11%, a zysk netto o niemal 30%. **Efektywne zarządzanie sprzedażą i wysoka jakość produktów** pozwoliły na dynamiczny **wzrost eksportu**, który przekroczył już 33% obrotów. Dzięki temu spółka zanotowała stabilną rentowność operacyjną, przekraczającą 10%.

Podobne czynniki makroekonomiczne, jakie miały wpływ na gospodarki całej Europy, były widoczne w Polsce. Choć **wzrost PKB, inwestycje infrastrukturalne oraz silny popyt wewnętrzny** sprawiły, że w naszym kraju kryzys był mniej odczuwalny, to wiele małych firm nie było w stanie obronić się przed systematycznie **spadającymi marżami**. Polska branża systemów wentylacyjnych charakteryzuje się wciąż **znacznym rozproszeniem – na rodzimym rynku działa około 3000 firm**. Tak duża konkurencja powoduje presję cenową, co odbija się na jakości produktów. Pomimo, iż cena nadal jest istotnym czynnikiem decyzyjnym – zwłaszcza w przypadku zamówień publicznych – **obserwujemy tendencję do segmentacji rynku**: z jednej strony tanich produktów o niskiej jakości, z drugiej systemów droższych, spełniających najbardziej wygórowane normy obowiązujące w Unii Europejskiej. Zwiększanie wymagań przez odbiorców przełożyło się na wyniki Centrum Klima, która po trzech kwartałach 2011 **zanotowała w Polsce 60% wzrost sprzedaży produktów własnych**.

Zakładamy, że rok 2012 nie przyniesie istotnych zmian w otoczeniu makroekonomicznym, co skutkować będzie mniejszą dynamiką inwestycji na rynku budowlanym. **Przyspieszy to naturalną konsolidację branży wentylacyjno-klimatyzacyjnej w Polsce**, czyli wypadanie z rynku najslabszych graczy i powiększanie udziałów przez firmy o ugruntowanej pozycji, ofertujących produkty najwyższej jakości. **Tendencja do podwyższania standardu systemów**

Dodatkowych informacji udzielają:

Eliza Misińska, Magdalena Kalisiewicz, Katarzyna Taraj

GENESIS PR

Tel. (22) 327 16 90, (607) 373-273



wentylacyjnych powinna nadal się umacniać, także w kolejnych latach. Zjawiska te będą sprzyjać rozwojowi Centrum Klima, stąd prognozujemy dalszy wzrost przychodów i utrzymanie stabilnej marży. Planujemy konsekwentne zwiększanie eksportu i umacnianie na rynkach europejskich, gdzie konkurujemy z największymi potentatami europejskimi.

Marek Perendyk, Prezes Zarządu Centrum Klima

Dodatkowych informacji udzielają:

Eliza Misiecka, Magdalena Kalisiewicz, Katarzyna Taraj
GENESIS PR
Tel. (22) 327 16 90, (607) 373-273