

# Podsumowanie 2021

■ Jaki był rok 2021 dla firmy?

■ Jakie są perspektywy i zagrożenia dla biznesu w roku 2022?



Krzysztof BURZYŃSKI  
Dyrektor Rozwoju

ROTENSO Sp. z o.o.

■ W roku 2021 poszerzyliśmy portfolio produktów o 19 modeli powietrznych pomp ciepła Rotenso Aquami Split, Rotenso Aquami Monoblok i Multi Split, co – w związku z boomem na rynku budownictwa mieszkaniowego – okazało się strzałem w dziesiątkę. Popyt w segmencie klimatyzacji sprawił, że z sukcesem wprowadziliśmy na rynek udoskonaloną generację X urządzeń Rotenso do klimatyzacji. Poza tym, że w całym typoszeregu nastąpiła ewolucja technologiczna, został odświeżony wygląd urządzeń RAC i CAC Rotenso, zaoferowaliśmy także dwa nowe modele klimatyzatorów pokojowych. Matowy panel i minimalistyczny design klimatyzatora TETA stał się odpowiedzią na trendy w nowoczesnym wzornictwie, z kolei wydajny REVIO, umożliwiający błyskawiczny montaż i konserwację, już zdobył serca instalatorów i konsumentów.

■ Zapobieganie przerwom w łańcuchach dostaw pozostanie w bieżącym roku najistotniejszym wyzwaniem stojącym przed

producentami, dlatego będziemy dokładać wszelkich starań, aby zagwarantować naszym odbiorcom dostępność wszystkich urządzeń z oferty Rotenso. Nie obawiamy się też, że rosnące ceny energii elektrycznej będą zagrożeniem dla sprzedaży systemów klimatyzacji, które tak jak kiedyś w obiektach komercyjnych, tak dziś w zastosowaniu domowym stają się standardem, a co a tym idzie – ich sprzedaż będzie rosta.

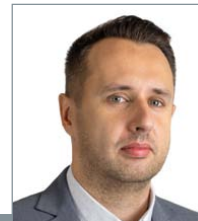
Posiadając najszerszą na rynku ofertę klimatyzatorów ściennych, nie ustajemy w poszukiwaniu nowych rozwiązań. Jeszcze w tym roku wprowadzimy na rynek innowacyjne klimatyzatory o unikatowym wzornictwie.

W czasie gdy coraz większego znaczenia nabierają kwestie związane z kryzysem klimatycznym, istotne będzie zaspokojenie potrzeb inwestorów w zakresie urządzeń opartych na odnawialnych źródłach energii, wydajnych i jednocześnie energooszczędnych. W tym właśnie kierunku koncentrujemy nasze wysiłki.

THERMOSILESIA Sp. z o.o. Sp. K.

■ Trend związany z podnoszeniem komfortu przestrzeni życiowej poprzez doposażanie jej w urządzenia do klimatyzacji, który nabral znaczenia wraz z wybuchem pandemii, utrzymywał się cały miniony rok i pozytywnie wpłynął na wyniki sprzedaży THERMOSILESIA. Jeszcze przed wybuchem pandemii COVID intensywnie pracowaliśmy nad nowymi klimatyzatorami pokojowymi, które byłyby z jednej strony estetyczne, a z drugiej wielozadaniowe. Prace trwały również nad ofertą powietrznych pomp ciepła. Dzięki temu byliśmy w stanie odpowiedzieć na wzrost popytu i oczekiwania wśród klientów. W ubiegłym roku znacząco zwiększyliśmy zatrudnienie. Pracujemy nad nowymi rozwiązaniami klimatyzacyjnymi, wentylacyjnymi i grzewczymi. Innowacje pomogą inwestorom spełnić zastrzone standardy dotyczące efektywności energetycznej dla nowopowstających budynków. Na podstawie naszych doświadczeń mogę powiedzieć, że miniony rok był dobry, a branża HVACR pozostaje na fali rosnącej.

■ Wzrost kosztów ogrzewania za pomocą paliw kopalnych, zwiększone wymagania dotyczące energochłonności nowych budynków, a także zapowiedź uruchomienia dotacji do zakupu pomp ciepła dla nowo powstających domów – to tylko niektóre czynniki pozwalające spodziewać się dalszych wzrostów sprzedaży pomp ciepła. Inwestując w rozwój technologii dla energooszczędnych budynków firmy takie jak THERMOSILESIA stwarzają dla siebie bezpieczną perspektywę na lata. Mimo wzrostu cen niektórych komponentów, nawet o kilkadziesiąt procent, wciąż jesteśmy w stanie zapewnić atrakcyjny poziom cenowy hurtowniom i firmom instalacyjnym. Jest to zasługą skrupulatnego planowania i kontraktowania dostaw. To z czym borykają się obecnie wszyscy producenci urządzeń elektronicznych, a także motoryzacja, a co utrudnia realizowanie planów produkcji i sprzedaży, to opóźnienia lub brak dostępności komponentów, dlatego ważnym zadaniem jest zapewnienie ciągłości łańcucha dostaw i to pozostanie dla nas priorytetem w bieżącym roku.



Adam JOKEL  
Dyrektor Działu Handlowego