

KISAN

Urszula Nykiel

Prokurent, dyrektor operacyjny
KISAN sp. z o.o.



Mijający rok był na pewno „niezablonowy” dla wielu firm, z jednej strony trudności z dostępem towarów, z drugiej bardzo duży popyt związany z rynkiem mieszkaniowym. Jak z tej perspektywy oceniają Państwo wynik finansowy w roku 2021 w swojej firmie?

Mamy za sobą „niezablonowy rok”, rok pracy w rygorze sanitarnym, ale przede wszystkim pracy w rygorze ciągłej analizy potrzeb rynku, „walki” o surowce niezbędne do produkcji i towary handlowe. Mimo tych trudności marka KISAN nadal konsekwentnie umacnia swoją pozycję na polskim rynku.

Nie bez znaczenia jest fakt, że cała produkcja systemów instalacji wodno-grzewczych zlokalizowana jest w naszym zakładzie w Kańczudze, co pozwoliło nam na bieżąco podejmować decyzje

i reagować na zmieniające się warunki rynkowe, a tym samym udało nam się zachować ciągłość produkcji i niczym niezakłócony łańcuch dostaw do naszych odbiorców.

Ten niełatwy rok pozwolił nam wygenerować przychód o niemal 30% wyższy niż w roku ubiegłym. Co za tym idzie spodziewamy się też zadowalających wyników finansowych.

Rok 2021 to rok dużych zmian cen materiałów, komponentów i w konsekwencji urządzeń i systemów końcowych. Jak poradziście sobie Państwo z tym problemem i jak bardzo wzrosły ceny w Państwa firmie?

Ostatni rok przyniósł nieprzewidywalne zmiany cen materiałów, surowców i towarów, ale też problemy z ich dostępnością.

Z perspektywy czasu można powiedzieć, że w firmie KISAN, mimo tych przeciwności poradziłyśmy sobie nadzwyczaj dobrze. Nasze produkty do systemów instalacyjnych były dostępne „od ręki”, zadbaliśmy też o to, aby nasi odbiorcy nie odczuli braków towarów handlowych (uzupełniających naszą ofertę handlową). Zarząd Spółki starał się unikać „nerwowych ruchów” w polityce cenowej naszych produktów. Wprowadziłyśmy w ubiegłym roku dwie drobne regulacje cenowe, które nie przekroczyły jednocyfrowego procentu zmiany cen katalogowych.

Co uważacie Państwo za najważniejsze dla swojej firmy w 2021 roku? Jakie zmiany nastąpiły w strukturze sprzedaży grup asortymentowych?

Jak uprzednio wspomniałam... niewątpliwie dużym sukcesem w poprzednim roku było realizowanie bez opóźnień zamówień na nasze systemy KISAN i KISTAL. Prowadziłyśmy szereg prac i badań, aby nasza produkcja systemów instalacji wodno-grzewczych jak najlepiej wpisła się w działania społecznej odpowiedzialności biznesu za kluczowe elementy środowiska takie, jak ekologia czy energooszczędne budownictwo. Wpisujemy się w rosnące trendy wykorzystywania energii prosumenckiej, dostosowaliśmy nasze systemy do niskotemperaturowego ogrzewania, z wykorzystaniem pomp ciepła, wprowadziłyśmy zaawansowany system sterowania instalacjami grzewczo-chłodzącymi, aby za pomocą aplikacji mobilnej efektywnie zarządzać tymi systemami. W celu ograniczenia energii koniecznej do pompowania mediów w rurociągach wprowadzamy zwiększony przepływ w kształtkach do systemów rurowych. Wprowadzamy do obrotu, od początku 2022 roku, złączki częściowo pozbawione powłoki galwanicznej, będącej najmniej ekologicznym etapem ich produkcji, a poprzez poddanie mosiądzu dodatkowym

procesom technologicznym zwiększyliśmy odporność złącz na czynniki zewnętrzne.

W firmie, z sukcesem przeprowadziłyśmy szereg wewnętrznych inwestycji budowlanych, usprawniających produkcję i logistykę.

W samej strukturze sprzedaży naszych asortymentów nie dostrzegam wprawdzie znaczących zmian, ale sam fakt dużych ilościowo wzrostów sprzedaży we wszystkich grupach naszych produktów jest spektakularny.

Inflacja jest na niespodziewanie wysokim poziomie, czekają nas też spore zmiany w związku ze zmianami cen nośników energii. Czego możemy spodziewać się w 2022 roku w sektorze branży HVAC?

Wysoka inflacja i prognozy ekonomistów, że kolejny rok nie przyniesie jej wyhamowania, nie mogą napawać nas optymizmem. Już przy pierwszych zamówieniach surowców w tym roku widzimy bardzo duży wzrost cen. Rzeczywiste skutki zapowiadanych podwyżek cen energii i gazu zobaczymy już wszyscy w fakturach za styczeń. W takiej sytuacji producenci nadal będą zmuszeni podnosić ceny swoich produktów... i tutaj należy postawić pytanie, czy przy tych rosnących cenach nadal będzie rósł popyt w branży nieruchomości? Drugie pytanie, czy kolejne podwyżki stóp procentowych nie zahamują tego popytu? Mając powyższe na uwadze, spodziewam się, że w sektorze naszej branży HVAC, mimo rosnących cen pierwsza połowa roku nie powinna przynieść jeszcze zmian.

Jest na rynku jeszcze szereg inwestycji w toku, które inwestorzy będą starali się jak najszybciej dokończyć i „spieniężyć”. Co do prognoz na drugie półrocze jestem mniej optymistyczna, bo nic tak nie niszczy biznesu jak nieprzewidywalność i niestabilność cenowa, a niestety w takiej rzeczywistości żyjemy i pracujemy.