



13. KONWENCJA RYNKU ELEKTROTECHNICZNEGO

25 maja 2023
Warszawa





**13. KONWENCJA RYNKU
ELEKTROTECHNICZNEGO**

Związek Pracodawców
Dystrybucji Elektrotechniki



Rynek Dystrybucji SHE

Tomasz Boruc

MD, SHE





Członkowie Związku SHE





Hurtownie

Hurtownie zapewniają integrację przepływu zasobów w trzech obszarach:

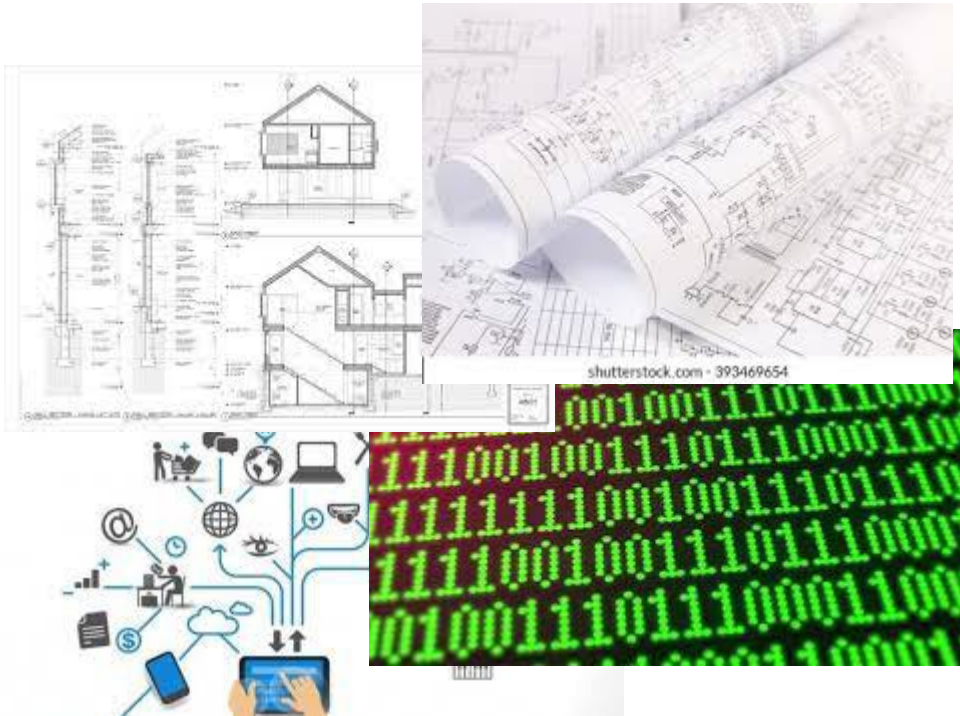
- Materiałów **DOSTĘPNOŚĆ**
- Finansów **BEZPIECZEŃSTWO**
- Informacji **WIEDZA**

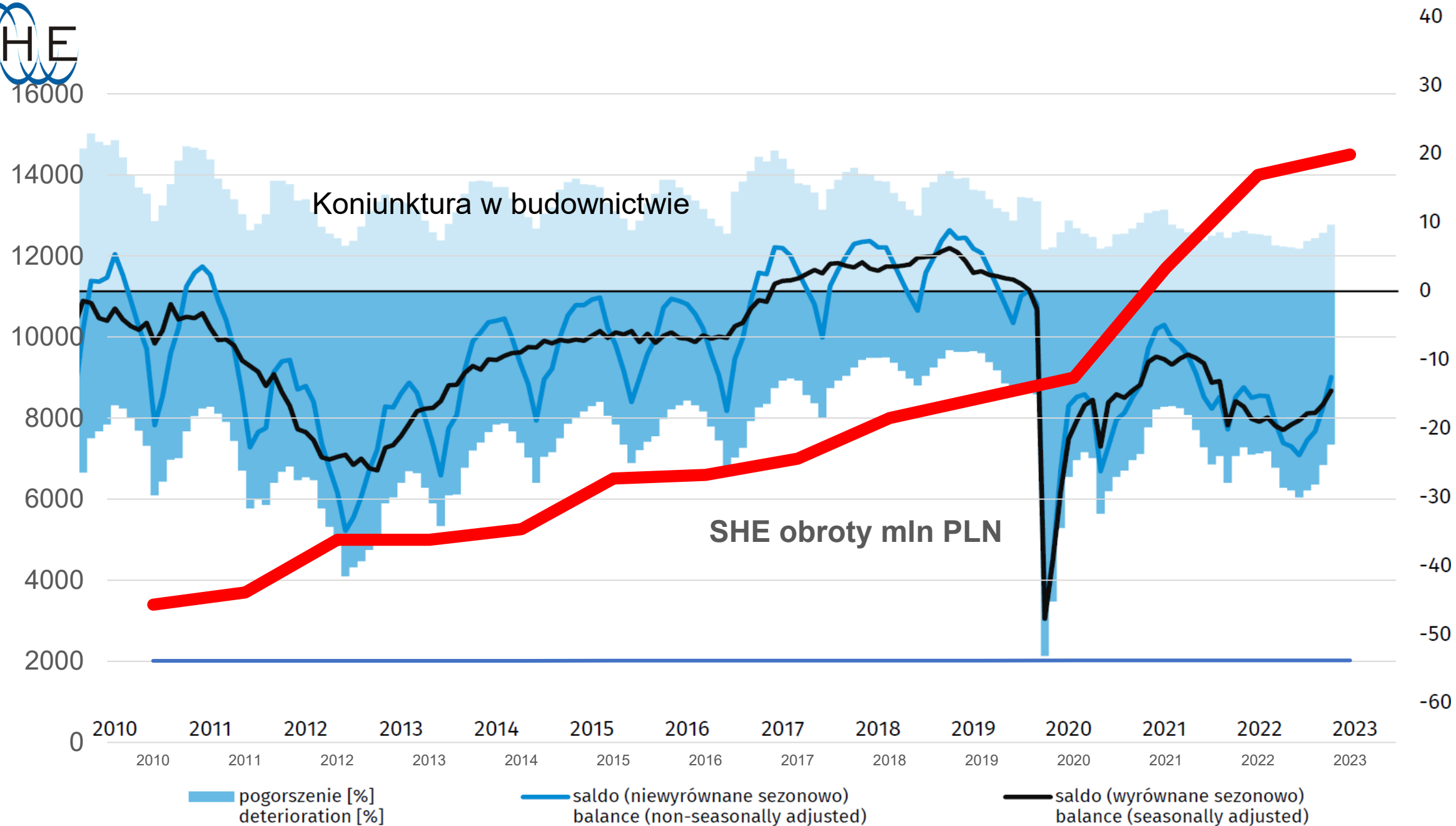


INFORMACJA dotycząca: właściwości wyrobów, zastosowań, gwarancji, certyfikatów, jakości, śladu węglowego, BIM, itd...

To NOWE (dość nowe) WYZWANIA:

- **Klasyfikacja** – łatwość wymiany informacji w budownictwie, utrzymaniu ruchu i zarządzaniu nieruchomościami...
- **Digitalizacja**, min. BIM – oprócz geometrii przekazują również pełną informację o produktach
- **Transparentność** w kontaktach z klientami i dostawcami – automatyzacja procesów
- Algorytmy AI do wspierania procesów (**współpraca** z człowiekiem)
- ...







Ranking Hurtowni 2022

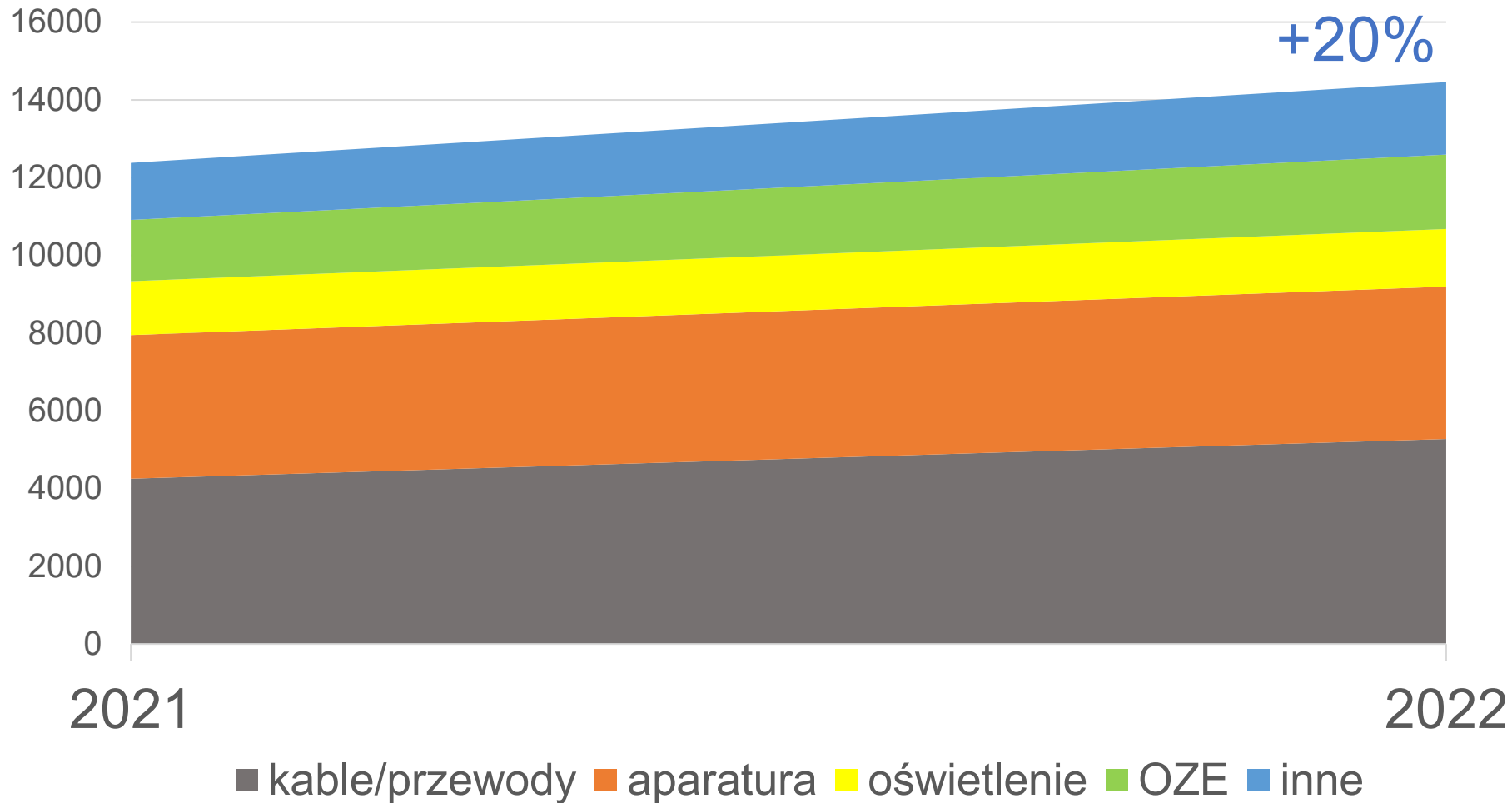
Hurtownie 2022

1. TIM S.A.
2. W.EG (Enexon, Fega, Kaczmarek Electric)
3. Grodno S.A. (grupa Fegime)
4. Alfa-Elektro (Sonepar)
5. Onninen (Kesko) tylko obrót „elektryki”

Grupy Zakupowe 2022

1. FEGIME (6 firm, w tym Grodno SA)
2. EL-Plus (30 firm, 190 oddziałów)
3. Inter- Elektro (120 oddziałów)
4. Forum-Rondo (50 firm, 130 oddziałów)
5. EL-Sigma (74 firmy, 120 oddziałów)

Udział grup asortymentowych w sprzedaży 2021-2022



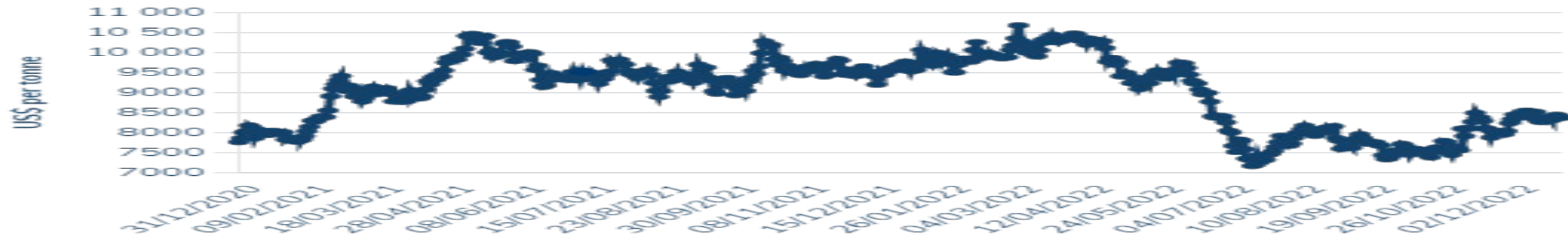
Bez powszechnego stosowania jednolitej klasyfikacji (np. ETIM) dane nie mogą być dokładne ale udało się zebrać w miarę dobre dane (2/3 OK, 1/3 estymacja) od większości hurtowni SHE



kable i przewody

Udział w sprzedaży hurtowni 2022: 36%
w hurtowniach od 21 do 47%
zmiana 2022/2021 + 24%
spadek sprzedaży 1q23/1q22 ok - 30%

Uwagi:
Wahania cen (wykres) zwiększyły obrót w 2021 ale zwiększyły ryzyko w 2022 – dostępność trzeba odbudować





Aparatura

Udział w sprzedaży hurtowni	2022: 27%
w hurtowniach	od 14 do 47%
zmiana 2022/2021	+ 8%
spadek sprzedaży 1q23/1q22	ok 10%



Udział w sprzedaży hurtowni 2022: 10%
w hurtowniach od 7 do 17%
zmiana 2022/2021 +/- 0%
spadek sprzedaży 1q23/1q22 ok 10%

Uwagi:

Udział źródeł światła w sprzedaży większości hurtowni spada,

Rośnie udział „opraw”

Specyficzna bariera wejścia:

Sprzedaż w hurtowniach wymaga specjalistycznej wiedzy – gdzie jest źródło wiedzy?

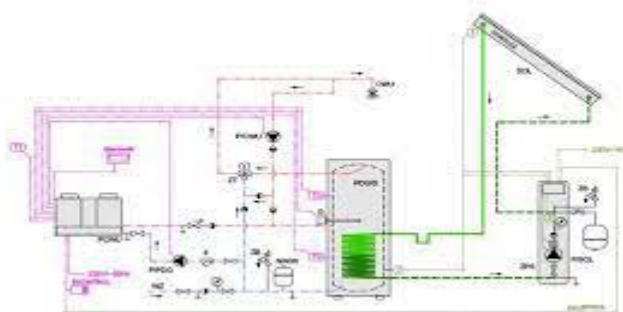
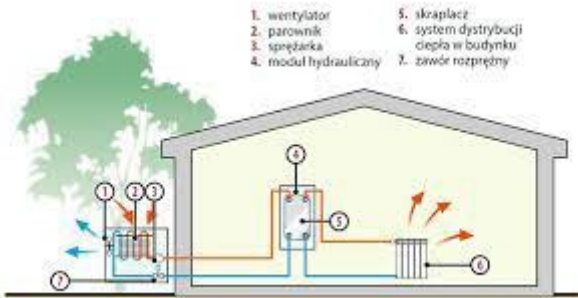


Udział w sprzedaży hurtowni 2022: 13%
w hurtowniach od 4 do 24%
zmiana 2022/2021 + 25%
spadek sprzedaży 1q23/1q22 ok 50%

Uwagi:
Fotowoltaika, pompy ciepła oraz systemy montażu,
(Klimatyzatory z funkcją ogrzewania)

Ryzyko: zmienność prawa (dotacje)
Szansa?

- produkcja paneli fotowoltaicznych i pomp ciepła w Polsce (Daikin, Bosch, Viessmann – do 3mln pomp ciepła rocznie)
- min. program „Czyste Powietrze” – ponad 100 mld zł dotacji na modernizacje ok 3 mln domów jednorodzinnych
- Rynek z perspektywą wzrostu? ponad 13 GW mocy w PV, ponad 400 tys pomp ciepła do 2022





Kodeks Dobrych Praktyk SHE/ZHI

Dlaczego?

- Wzrost udziału sprzedaży w zglobalizowanym świecie producentów utrudnia kontrolę jakości wyrobów technicznych
- Hurtownie mają niewielkie możliwości sprawdzania jakości lub niezawodności wyrobów, które sprzedają
- Partycypacja w odpowiedzialności za wady materiałów i skutki nieprawidłowego funkcjonowania materiałów, wyrobów i urządzeń powinny być zgodne z możliwościami i funkcją pełnioną w łańcuchu wartości,

KODEKS DOBRYCH PRAKTYK

BRANŻY ELEKTROTECHNICZNEJ

1. Sygnatariusze zobowiązani są do przestrzegania zasad uczciwej konkurencji i dobrych praktyk kupieckich zdefiniowanych w ustawie o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.
Szczególnie naganne jest ograniczanie konkurentom dostępu do rynku, niedozwolone porozumienia dotyczące warunków sprzedaży lub podziału rynku pomiędzy konkurentów, zmony cenowe, a także naruszanie zbiorowych interesów konsumentów, w szczególności wprowadzanie konsumentów w błąd.
2. Niedozwolone jest prowadzenie tzw. czarnego PR podczas własnych działań sprzedażowych i marketingowych polegającego na rozpowszechnianiu nieprawdziwych i nierzetelnych informacji o konkurentach i ich produktach, w szczególności prowadzenie szkoleń zawierających nieprawdziwe lub nierzetelne informacje o konkurentach i ich produktach, zlecenie specjalistycznym firmom wyrażania nieprawdziwych negatywnych opinii o konkurentach i ich produktach, w szczególności w mediach społecznościowych i na internetowych forach dyskusyjnych.
3. Niedozwolone jest bezpośrednie premiowanie sprzedawców dystrybutorów i sklepów detalicznych za sprzedaż produktów marek określonych producentów bez wiedzy i zgody właściciela firmy dystrybucyjnej lub sklepu.
Dotyczy to również programów lojalnościowych oferowanych sprzedawcom.
4. Wszyscy sprzedawcy internetowi winni przestrzegać obowiązującego prawa na równi z innymi sprzedawcami, w szczególności, zapewnić rzetelną i prawdziwą informację, oferować odpowiedni poziom usług posprzedażowych.
Powinni oni także przestrzegać zasad stosowania stawek VAT i jasno informować Klienta o tym, jaką stawkę zawiera proponowana w sklepie internetowym cena sprzedaży oraz koszty dostawy.
5. Niedozwolone jest wpływanie na niezależne instytucje i inne podmioty prowadzące badania rynku, w celu zmiany uzyskanych wyników badań.
Niedozwolone jest również manipulowanie wynikami badań, aby zaprezentować własną pozycję lub obraz rynku w sposób niezgodny z wynikami tych badań i tym samym z rzeczywistością.
6. Niedozwolone jest wprowadzanie w błąd Klientów poprzez umieszczanie na produktach, wszelkich materiałach informacyjnych i ekspozycjach informacji niezgodnych z prawdą na ich etykietach energetycznych, deklaracjach zgodności WE i zastosowanych normach technicznych.



Bębny kablowe - poprawienie zarządzania

Dlaczego?

Liczba bębnow w obrocie 150 tysięcy sztuk

Wartość bębnow > 250 mln zł

Średnia żywotność bębnow (ok) 4-5 lat

Cel:

jednolita specyfikacja

wydłużenie cyklu życia, do 7-8 lat

oszczędności \$\$\$

Podsumowanie podczas Energetab 2023

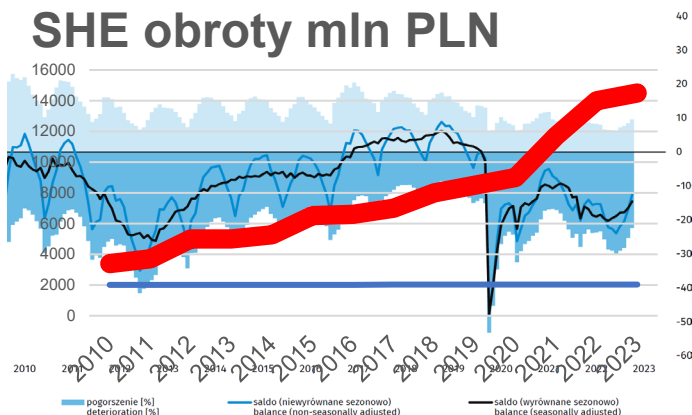




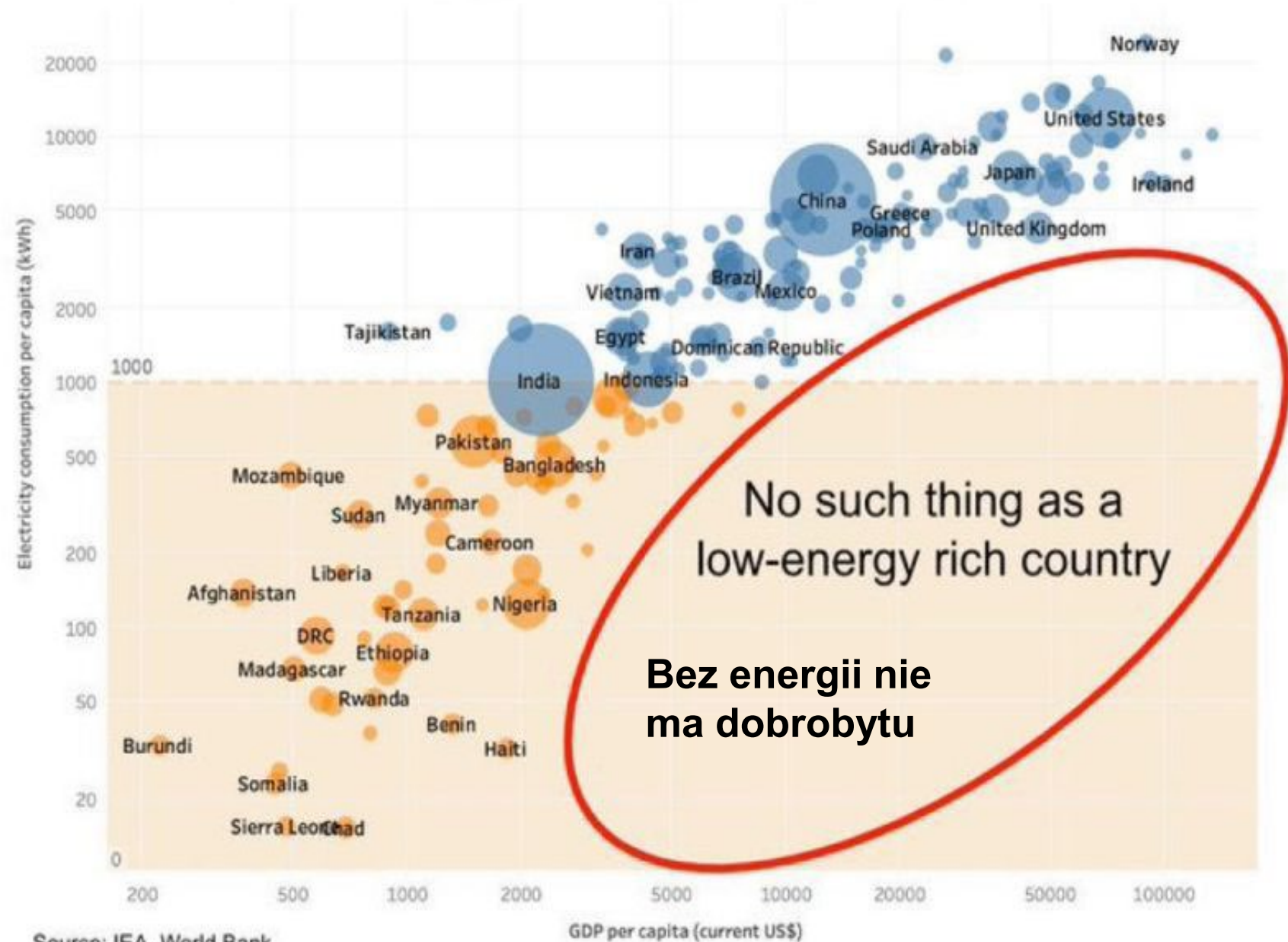
Trochę optymizmu



SHE obroty mln PLN



Electricity & Income (per capita, all countries)



SPONSOR PLATYNOWY



SPONSORZY SREBRNI



SPONSORZY BRĄZOWI

