

Wraz z rosnącą sprzedażą hurtownie otwierają nowe oddziały. Pięć największych sieci w pierwszym półroczu miało ich w sumie prawie 250, czyli o 12% więcej niż rok wcześniej

Rynek hurtowni rośnie coraz szybciej

Tomasz Krześniak

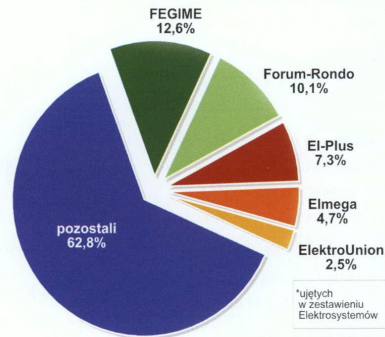
Rok 2014 branża hurtowni elektrotechnicznych zakończyła wzrostem obrotów o około 12%. Po pierwszym półroczu 2015 r. dynamika była jeszcze większa i wyniosła rok do roku ponad 17%. Według prognoz przedstawiciele firm na najbliższe miesiące, trend wzrostowy zostanie zachowany.

Pierwsze półrocze bieżącego roku w branży hurtowej dystrybucji materiałów elektrotechnicznych charakteryzowało się dużą dynamiką w zakresie osiągniętych przychodów. Dotyczy to zarówno sieci niezrzeszonych, jak i grup zakupowych. Po tym jak w 2014 r. rynek odnotował wzrost na poziomie 12% (w stosunku do 2013 r.), w pierwszych sześciu miesiącach 2015 r. urosł rok do roku o ponad 17%.

Przychody hurtowni elektrotechnicznych

Łączny obrót hurtowni ujętych w zestawieniu po pierwszej połowie bieżącego roku wyniósł

SZACUNKOWY UDZIAŁ W RYNKU GRUP ZAKUPOWYCH W I POŁOWIE 2015 ROKU*



Źródło: firmy, obliczenia własne

1,57 mld zł, co oznacza wzrost rok do roku o około 18%. Z kolei średni wzrost przypadający na jedną hurtownię z zestawienia był wyższy i wyniósł ponad 23%.

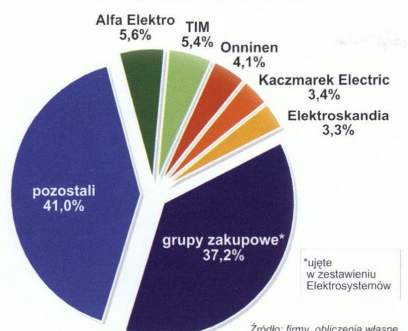
Najwyższe obroty ze sprzedaży materiałów elektrotechnicznych osiągnęła po sześciu miesiącach Alfa Elektro. Katowicka sieć wypracowała w tym czasie obroty na poziomie 252,6 mln zł,

RANKING HURTOWNI ELEKTROTECHNICZNYCH WEDŁUG PRZYCHODÓW W I POŁOWIE 2015 ROKU (w tys. zł)

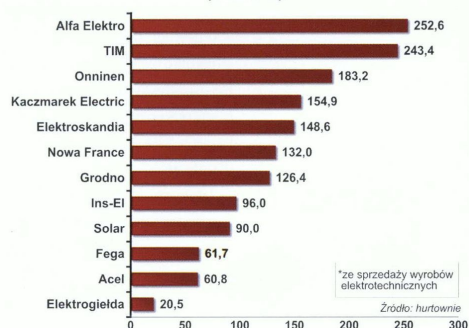
Lp.	Firma	I-VI 2015	I-VI 2014	2014	zmiana I-VI 2015 / I-VI 2014		I-VI 2015 / 2014		I-VI 2015 r.	
					%	tys. zł	%	przychody ogółem	udział elektrotechniki w obrotach	
1.	Alfa Elektro	252 604	211 998	470 982	19,2%	40 606	53,6%	252 604	100%	
2.	TIM	243 428	206 145	501 700	18,1%	37 283	48,5%	256 240	95%	
3.	Onninen	183 214	201 656	403 872	-9,1%	-18 442	45,4%	381 695	48%	
4.	Kaczmarek Electric	154 943	111 581	276 011	38,9%	43 362	56,1%	154 943	100%	
5.	Elektroskandia	148 600	140 962	326 551	5,4%	7 638	45,5%	148 600	100%	
6.	Nowa France	132 000	112 000	245 500	17,9%	20 000	53,8%	132 000	100%	
7.	Grodno	126 405	96 193	227 027	31,4%	30 212	55,7%	126 405	100%	
8.	Ins-EI	96 000	63 000	164 000	52,4%	33 000	58,5%	96 000	100%	
9.	Solar	90 000	72 000	167 000	25%	18 000	53,9%	90 000	100%	
10.	Fega	61 729	46 326	99 243	33,2%	15 403	62,2%	61 729	100%	
11.	Acel	60 815	52 523	141 292	15,8%	8 291	43%	61 429	99%	
12.	Elektrogięda	20 534	15 749	38 720	30,4%	4 785	53%	20 534	100%	
	RAZEM	1 570 271	1 330 133	3 061 898	18,1%	240 138	51,3%	1 782 179	88%	

Źródło: firmy, obliczenia własne

SZACUNKOWY UDZIAŁ W RYNKU NAJWIĘKSZYCH SIECI W I POŁOWIE 2015 ROKU



OBROTY HURTOWNI W I POŁ. 2015 ROKU* (w mln zł)



czyli o 19,1% więcej niż rok wcześniej. Nieco mniejszą dynamikę – 18,1% – po dwóch kwartałach osiągnął TIM. Spółka, która od ponad dwóch lat intensywnie rozwija sprzedaż za pomocą kanału e-commerce, po pierwszym półroczu miała 243,4 mln zł

KOMENTUJE DLA ELEKTROSYSTEMÓW



Sławomir Dębowski
prezes Grupy ElektroUnion

Sytuacja na rynku hurtowym jest zdecydowanie lepsza w porównaniu rok do roku. Skuteczniejsza jest też ściągłość długów, dzisiaj najczęściej ciągną się stare sprawy. Wśród pozytywnych czynników w branży należy wymienić ogólny wzrost sprzedaży inwestycyjnej i deweloperskiej oraz zakupów indywidualnych na prywatne małe inwestycje. Z kolei do negatywnych elementów zaliczyłbym wzrost sprzedaży internetowej zaniżającą marżę handlową, co skutkuje brakiem inwestowania w firmy – w innowacyjne produkty lub technologie.

Patrząc na najbliższą przyszłość uważam, że jeśli nie nastąpią niespodziewane negatywne zjawiska polityczno-gospodarcze, to rok 2016 będzie dobrym wstępem do 2017, a w szczególności do 2018 roku.

W najbliższym czasie rynek hurtowni elektrycznych będzie na podobnym poziomie ewolucji, jak w latach 2013-2015. Większość małych i średnich hurtowni elektrycznych będzie działała samodzielnie, tak jak dotychczas, jednocześnie będąc uzależniona od większych firm dystrybucyjnych, jako tzw. podhurty. W praktyce więc firmy te będą stanowiły satelitarne punkty sprzedaży, ale bez umowy franczyzowej. Część średnich hurtowni będzie dążyła do związania się z jedną z istniejących grup zakupowych w celu uzyskania szybszego i w praktyce niezależnego rozwoju własnego. W większości będą to firmy, które posiadają dobrą płynność finansową. Z kolei hurtownie sieciowe będą przejmować bezpośrednio lub poprzez franczyzę hurtownie, które popadły w kłopoty finansowe lub nie są przyszłościowe ze względu na brak sukcesorów. W tym przypadku franczyza może okazać się jedynym wyjściem dla ich właścicieli, aby „doczekać” do emerytury.

**RANKING GRUP ZAKUPOWYCH WEDŁUG PRZYCHODÓW
W I POŁOWIE 2015 ROKU (w tys. zł)**

Lp.	Grupa	I-VI 2015	I-VI 2014	2014	zmiana I-VI 2015 / I-VI 2014		I-VI 2015 / 2014
					%	tys. zł	%
1.	FEGIME	569 000	396 000	900 000	43,7%	173 000	63%
2.	Forum-Rondo	452 543	421 124	912 566	7,5%	31 419	50%
3.	EI-Plus	328 402	298 199	707 939	10,1%	30 203	46%
4.	Elmega	212 000	202 000	455 000	5%	10 000	47%
5.	ElektroUnion	112 000	105 000	200 000	6,7%	7 000	56%
	RAZEM	1 673 945	1 422 323	3 175 505	17,7%	251 622	53%

Źródło: firmy, obliczenia własne

LICZBA PUNKTÓW SPRZEDAŻOWYCH W WYBRANYCH HURTOWNIACH

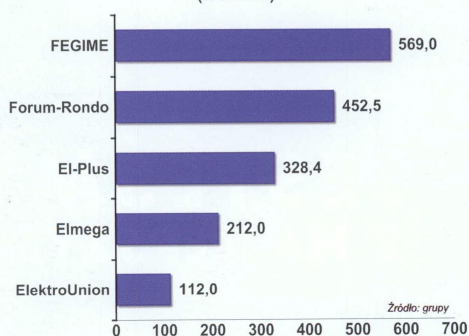
Firma	VI 2015	VI 2014	2014	zmiana VI 2015 / VI 2014		zmiana VI 2015 / 2014	
				%	szt.	%	szt.
Alfa Elektro	82	69	79	19%	13	4%	3
Kaczmarek Electric	61	54	57	13%	7	7%	4
Onninen	38	36	37	6%	2	3%	1
Elektroskandia	35	34	34	3%	1	3%	1
Nowa France	32	29	32	10%	3	0%	0
Solar	28	22	25	27%	6	12%	3
TIM	26	30	31	-13%	-4	-16%	-5
Ins-El	12	10	10	20%	2	20%	2
Elmax	8	8	8	0%	0	0%	0
Fega	8	9	9	-11%	-1	-11%	-1
Acel	4	4	4	0%	0	0%	0
Elektrogielda	2	2	2	0%	0	0%	0
Razem	336	307	328	9%	29	2%	8

Źródło: firmy

obrotów (tylko dział elektrotechniczny, stanowiący 95% sprzedaży) wobec 206,1 mln zł po pierwszej połowie roku ubiegłego.

Jedyną hurtownią w zestawieniu, która zanotowała w omawianym czasie spadek obrotów, był Onninen. Ta sieć w pierwszej połowie roku miała 183,2 mln zł

sprzedaży czyli o 9,1% mniej niż rok wcześniej. Spadek przychodów w segmencie elektrotechniki był z jednej strony związany ze spadkiem całkowitych obrotów spółki, z drugiej zaś wynika z mniejszego udziału elektrotechniki w obrotach (48% w pierwszej połowie 2015 wobec 52% w tym samym czasie w ro-

**OBROTY GRUP ZAKUPOWYCH W I POŁOWIE 2015 ROKU
(w mln zł)**


ku 2014). Onninen działa na rynku jako sieć specjalizująca się w dystrybucji zarówno materiałów elektrotechnicznych jak i rozwiązań z branży HVAC i instalacyjnej, gdzie udział obu segmentów rozkłada się mniej więcej po połowie.

Kolejny w zestawieniu Kaczmarek Electric wypracował obroty w wysokości 154,9 mln zł. W porównaniu do analogicznego okresu sprzed roku sprzedaż hurtowni z Wolsztyna wzrosła o blisko 39%. To jeden z najwyższych wzrostów, jakie zanotowały hurtownie elektrotechniczne w omawianym okresie. Większą dynamikę osiągnęła tylko spółka Ins-El, której obroty po pierwszym półroczu urosły rok do roku aż o 52,4% – z 63 mln zł do 96 mln zł.

Jak wynika z zestawienia, prawie wszystkie hurtownie elektrotechniczne w pierwszej połowie roku zanotowały wzrost sprzedaży na poziomie dwucyfrowym. Wyjątkiem jest wspomniany wcześniej Onninen, który miał niższą sprzedaż, oraz Elektroskandia, której obroty wzrosły jednocyfrowo – o 5,4%.

KOMENTUJE DLA ELEKTROSYSTEMÓW


Tomasz Boruc
prezes firmy Onninen

Większość uczestników rynku elektrotechnicznego odczuwa poprawę sytuacji – także hurtownie. Obroty hurtowni rosną i mimo dużego nacisku na ceny i marże strumień dochodów wydaje się być w miarę stabilny. Mam natomiast wątpliwości, czy poziom tych przychodów będzie wystarczający dla niezbędnych także w branży hurtowej inwestycji. Najważniejszym pozytywnym czynnikiem dla branży jest sam wzrost rynku i większa ilość pieniędzy na nim. Mniej jest bankructw i upadłości na rynku budowlanym, co uspokaja sytuację. Nadal jednak terminy rozliczania inwestycji i opóźnienia w płatnościach są dużym problemem. Podobnie jak rygorystyczne przestrzeganie zapisów umownych, które rodzi wiele konfliktów i zwiększa koszty funkcjonowania całej branży. Powinniśmy przede wszystkim dążyć do działania według intencji tych zapisów, a nie egzekwowania literalnego zapisu prawnego. Brak zaufania (niestety często uzasadniony) dużo nas wszystkich kosztuje.

Kolejne miesiące w branży nadal będą dobre, ale jeśli rynek ma się rozwijać w dłuższej perspektywie, koniunktura powinna być lepsza niż tylko dobra. Rynek stale się zmienia. Konsolidacja rozumiana jako łączenie się firm nie jest do tego potrzebna. Specyfika naszej branży hurtowej polegająca na funkcjonowaniu dużych grup zakupowych sprawia, że rynek wydaje się być bardziej rozdrobniony niż ma to miejsce w rzeczywistości. Oczywiście bardzo wiele zależy od umiejętności jednolitego zarządzania relacjami pomiędzy członkami grup. Z drugiej strony konsolidacja, o której tak wiele od dawna się mówi, jest naturalnym procesem i będziemy świadkami przejęć i fuzji w niedługim czasie.

LICZBA PUNKTÓW SPRZEDAŻOWYCH W POSZCZEGÓLNYCH GRUPACH ZAKUPOWYCH							
Grupa	liczba punktów			zmiana VI 2015 / VI 2014		zmiana VI 2015 / 2014	
	VI 2015	VI 2014	2014	%	szt.	%	szt.
FEGIME	155	105	108	48%	50	44%	47
Forum-Rondo	127	127	127	0%	0	0%	0
Elmega	89	81	83	9,9%	8	7,2%	6
El-Plus	84	86	86	-2,3%	-2	-2,3%	-2
ElektroUnion	24	20	21	20%	4	14%	3
Razem	479	419	425	14%	60	13%	54

Źródło: firmy

ZATRUDNIENIE W WYBRANYCH HURTOWNIACH							
Firma	VI 2015	VI 2014	2014	zmiana VI 2015 / VI 2014		zmiana VI 2015 / 2014	
				%	osób	%	osób
Alfa Elektro	551	517	536	7%	34	2,8%	15
TIM	376	375	368	0,3%	1	2,2%	8
Onninen*	380	362	370	5%	18	2,7%	10
Elektroskandia	279	282	282	-1,1%	-3	-1,1%	-3
Nowa France	319	278	303	15%	41	5,3%	16
Solar	216	182	196	19%	34	10%	20
Kaczmarek Electric	209	176	188	19%	33	11%	21
Acel	96	96	96	0%	0	0%	0
Fega	91	93	93	-2,2%	-2	-2,2%	-2
Ins-El	93	85	89	9%	8	4,5%	4
Elmax	66	63	64	4,8%	3	3,1%	2
Elektrogielda	23	22	22	4,5%	1	4,5%	1
Razem	2 699	2 531	2 607	6,6%	168	3,5%	92

Źródło: firmy, *tylko w części elektrycznej

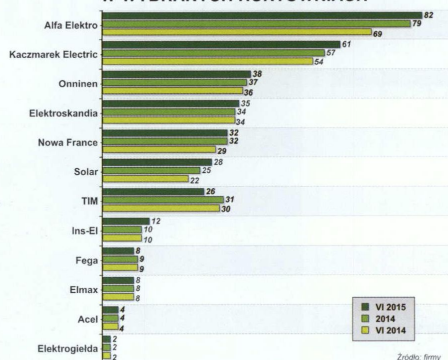
CZŁONKOWIE GRUP (stan obecny)		
Grupa	liczba członków	członkowie
El-Plus	12	Bychowo-Hel, Dorian, Elektro-Hurt, Elektromil, Elektro-Spark, Elektryk, Elgra, Elhurt-Elmet, Eltrans, Karo Elektro, Sea, Stalex
ElektroUnion	16	A&K, Amper, Apin, Bekazet, CSEIE, Elbex, El-Bud, Eldor, Electra-Power, Elektro-Plus, Elektrozet, Elmar, Hubag, Mega-Hurt, Pianka Electronics, Volta
Elmega	14	BaRGo, Dynamik, el12, Ele-Comp, Elektret, Elektro-Dom, Elkond, El-Max, Elwat, Kabis, Karel2, Lux-System, Mega, MEGAel
FEGIME	8	Acel, Akkop, Asaj, Eltech, Grodno, Kopel, Libra, Nowa France
Forum-Rondo	53	Aparatex, Arel, Banasiak, BTS 2, Candela 1, Delta, Doko, Elan, Elbron, Elbud, El-Dar, Electro-Unit, Elektra Stargard, Elektra Mława, Elektrohurt, Elektromax, Elektromont, Elektro-Hal, Elektro-Partner, Elektros, Elektrotech, Elektryk, Elektryk Hurt, Elgor, Elhurt, Elkabel, Elmax Hurt, Elmat, Elmehurt, Elmex, Elmet, Elmonter, El-Sam, Eltom, Eltron, Elus, Hurt Detal Szulc, Impuls, Instalator, Jalex, Jantessa, Jupro-Taim, Krak-Old, Kwant, Lumier, Łącznik, Mapex, Marcus, Merkurion, Pex-Pool, Polmark, Sepix

Źródło: firmy

Przychody grup zakupowych

W zestawieniu obrotów grup zakupowych znalazły się wyniki tylko pięciu spośród dziesięciu działających na polskim rynku tego typu organizacji. Zazwyczaj wszystkie lub

prawie wszystkie grupy prezentują swoje dane w majowych Dodatkach podsumowujących wyniki za pełne lata. W przypadku publikacji danych za pierwsze półrocze reprezentacja grup zakupowych jest mniej liczna. Podobnie jest w bieżącym Dodatku, w którym zabrakło m.in. Inter-Elektro – grupy,

**LICZBA PUNKTÓW SPRZEDAŻOWYCH
W WYBRANYCH HURTOWNIACH**

**PRZYCHODY NA ODDZIAŁ
(w tys. zł)***

**PRZYCHODY NA JEDNEGO PRACOWNIKA
(w tys. zł)***


która jako pierwsza w 2014 r. przekroczyła poziom 1 mld zł przychodów.

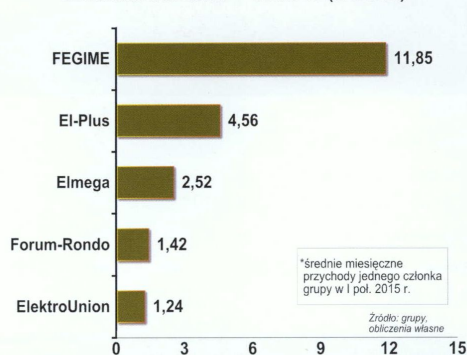
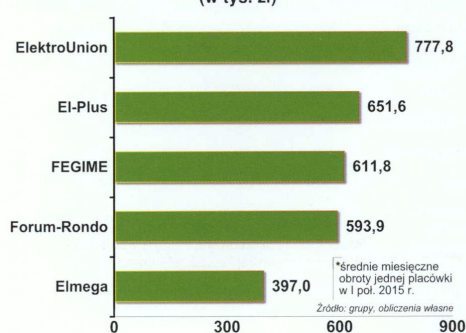
Spośród zestawionych grup zakupowych najwyższe obroty

w pierwszym półroczu wypracowała Grupa FEGIME. Jej sprzedaż po sześciu miesiącach wyniosła 569 mln zł i była wyższa od tej sprzed roku o 43,7%. Tak

**HURTOWNIE PROWADZĄCE PROGRAMY
LOJALNOŚCIOWE DLA KLIENTÓW**

Firma	nazwa programu
Elmax	Loyness
Fega	E-shopping
Nowa France	Nowator
Onninen	Vivat

Źródło: firmy

CZŁONKOWIE GRUP – OBROTY (w mln zł)*

**OBROTY W PLACÓWKACH GRUP ZAKUPOWYCH
(w tys. zł)***

KOMENTUJE DLA ELEKTROSYSTEMÓW

**Tomasz Jeszta
członek zarządu Nowa France**

Rok 2014 to czas ożywienia w branży, poprawy koniunktury na rynku budownictwa mieszkaniowego jak i inwestycyjnego. Po dobrym roku 2014 dostrzegamy tendencję wzrostową w roku obecnym.

Rynek elektroinstalacyjny jest niezwykle konkurencyjny, dlatego ważnym elementem jest zapewnienie klientowi możliwie najlepszego serwisu sprzedażowego i posprzedażowego. Nowa France wdraża od kilku lat z sukcesami strategię, która ma na celu m.in. polepszenie jakości obsługi klienta, dostępności i szybkości dostaw zamówionych produktów. Z roku na rok powiększamy sieć dystrybucji poprzez otwarcia nowych placówek handlowych, wprowadzamy zasady merchandisingu oraz kładziemy nacisk na szkolenia naszej kadry w ramach Akademii Nowa France. Między innymi dzięki powyższym działaniom utrzymujemy wysokie tempo wzrostu i rozwoju firmy.

Na rynku obserwujemy duże zmiany, do których należy zaliczyć przede wszystkim dywersyfikację sprzedaży poza kanał tradycyjny i sprzedaż również w sektorze e-commerce. Jest to kierunek, którego nie unikniemy, do tego stylu sprzedaży dąży cały świat. Takie rozwiązania niosą za sobą łatwość obsługi, możliwość sprzedaży dla większej ilości klientów, dostępność produktów oraz ich szybką dostawę. Jeśli chodzi o zagrożenia, zaliczamy do nich na pierwszym miejscu agresywną politykę cenową wśród graczy na rynku elektroinstalacyjnym.

Najbliższe miesiące dla branży powinny być nadal dobre. Portfel zamówień naszych klientów wciąż jest pełny, w związku z tym przewidujemy utrzymanie się wysokich obrotów. Stale rozwijająca się branża budowlana będzie napędem dla branży elektroinstalacyjnej. Rynek hurtowy będzie się jednak rozwarstwiał między dużymi, a lokalnymi hurtowniami, co spowoduje w konsekwencji jego konsolidację. Czynnikiem decydującym o sukcesie będzie wzrost wydajności organizacyjnej opartej o nowe technologie.

ZATRUDNIENIE W WYBRANYCH GRUPACH ZAKUPOWYCH

Lp.	Grupa	I-VI 2015	I-VI 2014	2014	zmiana		zmiana	
					I-VI 2015 / I-VI 2014		I-VI 2015 / 2014	
					%	osób	%	osób
1.	FEGIME	1 310	1 048	968	25%	262	35,3%	342
2.	Forum-Rondo	960	920	930	4%	40	3,2%	30
3.	Elmega	776	745	799	4,2%	31	-2,9%	-23
4.	EI-Plus	766	754	769	1,6%	12	-0,4%	-3
5.	ElektroUnion	175	165	165	6,1%	10	6,1%	10
	RAZEM	3 987	3 632	3 631	9,77%	355	9,8%	356

Źródło: firmy, obliczenia własne

PLANY WYBRANYCH HURTOWNI
NA NAJBLIŻSZE 12 MIESIĘCY

Acel	Zaktywizowanie handlu poza obszarem Polski północnej, rozwój E-Sklepu.
Alfa Elektro	Dalsza rozbudowa infrastruktury logistyki oraz systemu dostaw do klientów, wzmocnienie obsługi klienta, promocje, rozwój systemu eHandel, rozwój kompleksowej obsługi sektora przemysłowego i energetyki.
Elektroskandia	Rozwój dodatkowego kanału sprzedaży dla klientów; wprowadzenie udogodnień logistycznych dla klientów; szkolenia pionu handlowego.
Fega	Rozwój fotowoltaiki.
Ins-EI	Sukcesywny rozwój oferty i sieci handlowej.
Nowa France	Rozwój sieci dystrybucji, zwiększenie udziału sprzedaży w zakresie handlu elektronicznego, rozwój programu lojalnościowego Nowator oraz projektu szkoleniowego Akademia Nowa France.
Onninen	Rozszerzenie oferty produktowej, wprowadzenie nowych rozwiązań biznesowych.
Solar	Rozwój działu sprzedaży (przedstawiciele handlowi oraz nowe oddziały), rozwój oferty magazynowej i sprzedaży online.
TIM	Dalsze rozszerzanie oferty magazynowej (dostępnej "od ręki" i wysyłanej w ciągu 24 h od złożenia zamówienia): aktualnie liczy ona niemal 60 tys. produktów, a do końca 2015 r. osiągnie poziom 75 tys.

Źródło: firmy

PLANY WYBRANYCH GRUP ZAKUPOWYCH
NA NAJBLIŻSZY OKRES

EI-Plus	Planowana konsolidacja wspólnych działań na rynku krajowym z Grupą Elektro-Holding z początkiem roku 2016, prace rozwojowe, wzmocnienie marki, otwartość na kooperację.
ElektroUnion	Plan na 2016 rok – koncentracja. Stabilny rozwój Grupy Handlowej ElektroUnion, stabilny i uporządkowany skład podmiotowy, rozwój własny członków grupy i wykorzystanie efektu skali. Permanentne dostosowywanie się do wymagań rynku elektroinstalacyjnego.
Elmega	Systematyczne uzupełnianie bazy danych Megacennik o klasyfikację ETIM oraz BMEcat, a także rozbudowa o nowe produkty nowych dostawców i importerów. Rozbudowa bazy Megacennik o elementy systemu B2C.
FEGIME	Poprawienie jakości danych produktowych w bazach danych produktów, rozbudowa sieci sprzedaży.
Forum-Rondo	Grupa w najbliższym czasie rozpocznie realizację inwestycji polegającej na budowie hali magazynowej o powierzchni blisko 2 tys. m ² . Hala będzie zlokalizowana na działce, na której znajduje się siedziba firmy.

Źródło: firmy

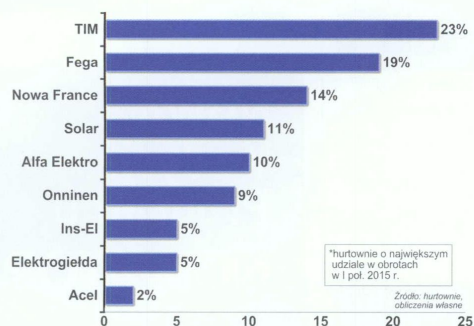
duża dynamika to m.in. efekt przyłączenia się do grupy z początkiem bieżącego roku spółki Grodno, która w październiku zadebiutowała na rynku głównym GPW, przenosząc się tam z tzw. małej giełdy, czyli New Connect.

Druga z zestawienia Grupa Forum-Rondo poprawiła sprzedaż o 7,5%. W pierwszej połowie 2014 r. jej obroty wyniosły 421,1 mln zł, rok później – 452,5 mln zł. Z kolei EI-Plus zanotował wzrost o 10,1%, zwiększając obroty do 328,4 mln zł wobec 298,2 mln zł.

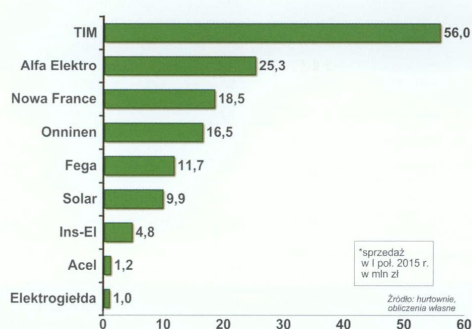
W sumie pięć grup zakupowych wypracowało obroty w wysokości 1,67 mld zł, czyli o blisko 18% więcej niż rok wcześniej. Istotny wpływ na ten wynik miał duży wzrost sprzedaży wspomnianej wcześniej Grupy FEGIME powiększonej z początkiem roku o spółkę Grodno.

Łączna sprzedaż hurtowni niezrzeszonych oraz grup zakupowych (ujętych w naszym zestawieniu) w pierwszej połowie tego roku wyniosła ponad 2,9 mld zł i była wyższa niż rok wcześniej o 17,4%.

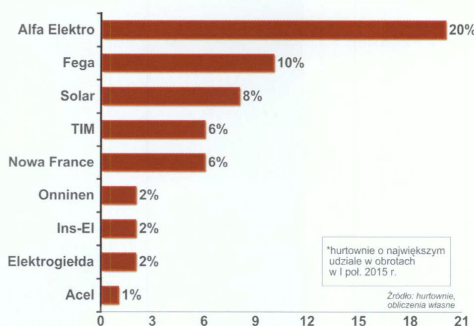
APARATURA MODUŁOWA – SPECJALIZACJA*



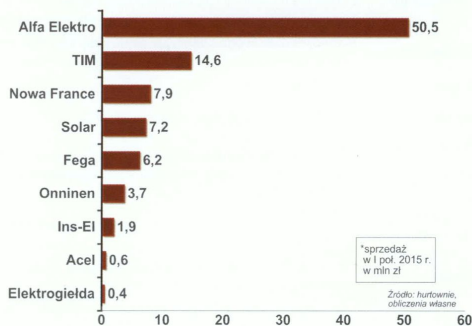
APARATURA MODUŁOWA – LIDERZY RYNKU*



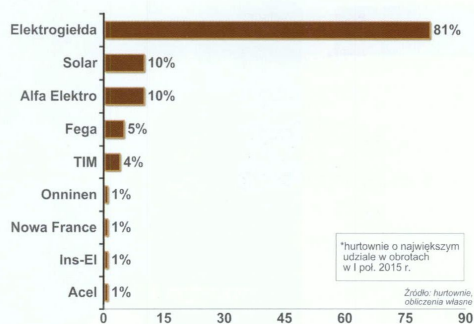
APARATURA ROZDZIELCZA – SPECJALIZACJA*



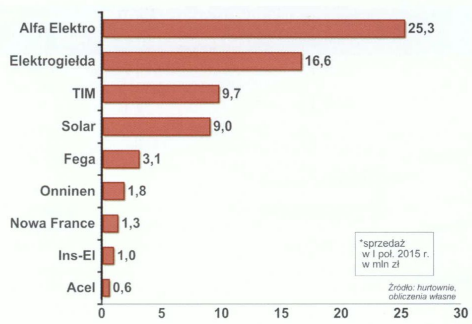
APARATURA ROZDZIELCZA – LIDERZY RYNKU*



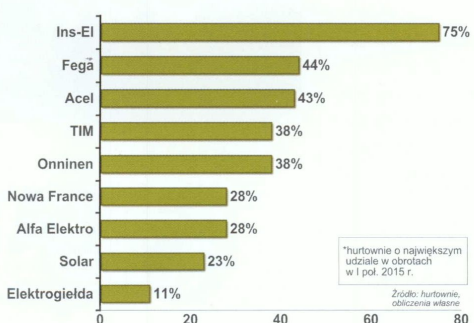
AUTOMATYKA, NAPĘDY – SPECJALIZACJA*



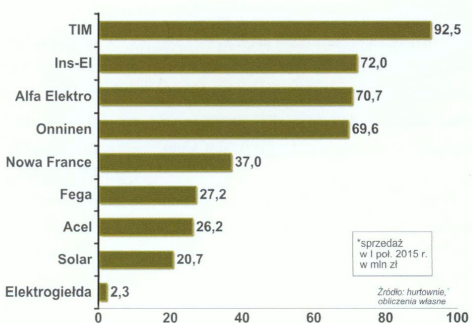
AUTOMATYKA, NAPĘDY – LIDERZY RYNKU*



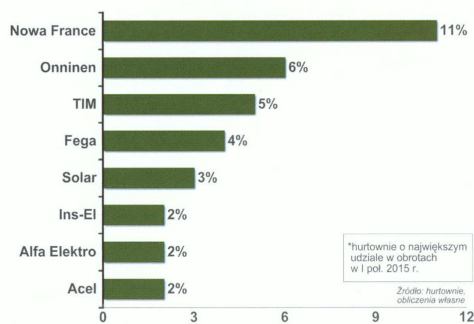
KABLE I PRZEWODY – SPECJALIZACJA*



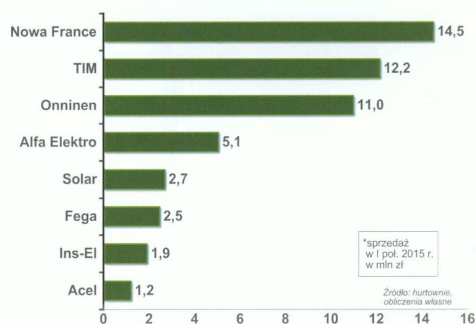
KABLE I PRZEWODY – LIDERZY RYNKU*



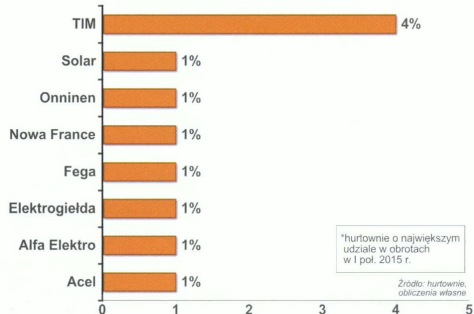
OSPRZĘT KABLOWY – SPECJALIZACJA*



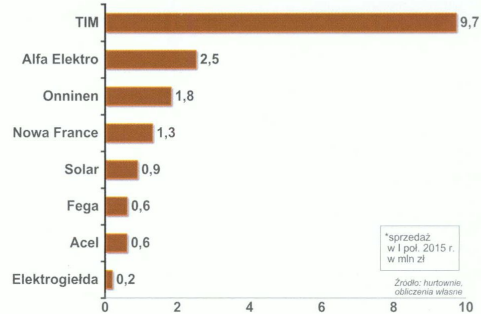
OSPRZĘT KABLOWY – LIDERZY RYNKU*



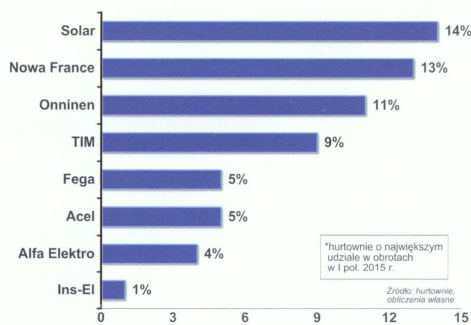
NARZĘDZIA – SPECJALIZACJA*



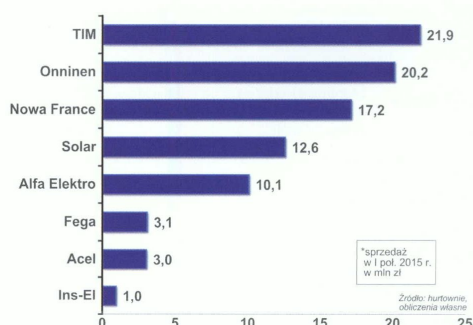
NARZĘDZIA – LIDERZY RYNKU*



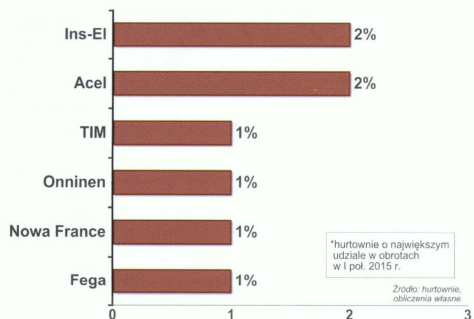
OSPRZĘT INSTALACYJNY – SPECJALIZACJA*



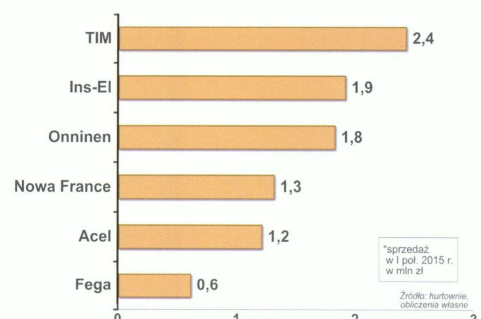
OSPRZĘT INSTALACYJNY – LIDERZY RYNKU*



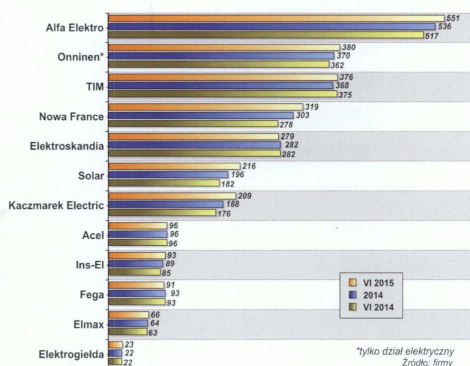
TELEKOMUNIKACJA – SPECJALIZACJA*



TELEKOMUNIKACJA – LIDERZY RYNKU*



ZATRUDNIENIE W WYBRANYCH HURTOWNIACH

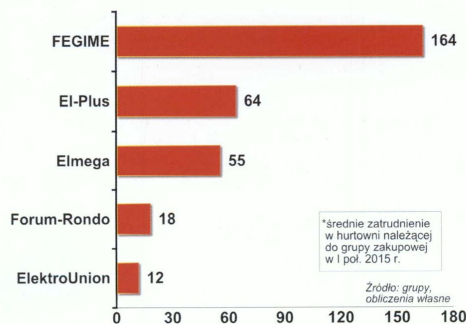


HURTOWNIE – INNE INFORMACJE PRZYDATNE DLA KLIENTÓW

Alfa Elektro	Ponad 80 oddziałów na terenie całej Polski, pełen asortyment, sprawna logistyka, dwa magazyny centralne: w Chorzowie i w Lubiczu koło Torunia, 18-godzinny system dostaw, elektroniczny katalog produktów, eHandel, cross-docking, kompleksowa obsługa dla przemysłu.
Elektrogielda	Sklep internetowy – www.elektrogielda.com lub www.elektrogielda.sklep.pl, szkolenia dla klientów organizowane przez dostawców w siedzibie hurtowni.
Elektroskandia	Liczne akcje promocyjne, audyty oświetleniowe.
Elmax	Kompleksowa obsługa inwestycji, fachowe doradztwo techniczne, projektowanie oświetlenia, własna marka opraw oświetleniowych Mistic Lighting.
Fega	Platforma zakupowa E-shop.
Ins-EI	W związku z restrukturyzacją i rozwojem Ins-EI Sp.J. został utworzony nowy podmiot Ins-EI Sp. z o.o. Spółka Komandytowa z siedzibą w Łodzi wchodzący w skład Grupy Ins-EI. Spółka z dniem 1 lipca 2015 r. wstąpiła w prawa i obowiązki Ins-EI Sp.J.
Nowa France	Lider sprzedaży i największy dystrybutor marki Legrand, 31 oddziałów na terenie kraju, IMZ – internetowy moduł zamówień, audyty efektywności energetycznej.
Onninen	W całym kraju firma oferuje nie tylko asortyment elektrotechniczny, ale również wentylacyjny, klimatyzacyjny, artykuły sanitarne i grzewcze.
TIM	Firma prowadzi sprzedaż za pośrednictwem internetowego Sklepu TIM (www.tim.pl) oraz aplikacji mobilnej mTIM (Android, iOS), drogą telefoniczną, mailową oraz poprzez ogólnopolską sieć biur i przedstawicieli handlowych.

Źródło: firmy

ZATRUDNIENIE CZŁONKÓW GRUP ZAKUPOWYCH*

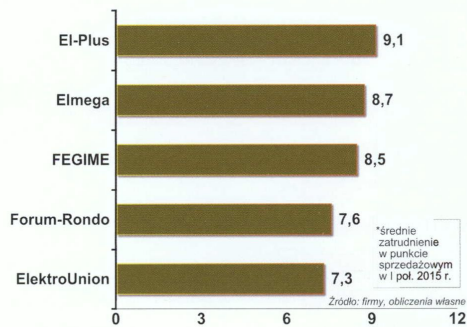


INNE INFORMACJE – GRUPY ZAKUPOWE

EI-Plus	Atrakcyjne ceny i rabaty. EI-Plus jest członkiem międzynarodowej Grupy GEWA.
ElektroUnion	Oferta handlowa: pro-rynkowa. Realizacja indywidualnych potrzeb klientów w zakresie projektów instalacji elektrycznych. Doskonalenie sposobów dystrybucji, wzajemna konsolidacja. Szkolenia techniczne dla klientów i pracowników hurtowni.
Elmega	Grupa posiada dostępną dla klientów bazę Megacennik, przydatną do codziennej pracy. Megacennik zawiera informacje techniczne produktów i umożliwia sporządzanie zestawień, kosztorysów, zapytań oraz zamówień do wszystkich firm udziałowców KHE Elmega.

Źródło: firmy

ZATRUDNIENIE W PLACÓWKACH GRUP ZAKUPOWYCH*



Rozwój sieci sprzedaży

Ostatnie miesiące w branży hurtowej dystrybucji materiałów elektrotechnicznych to nie tylko okres rosnących obrotów, ale też powiększających się sieci sprzedaży. Z danych na temat liczby

punktów sprzedażowych wynika, że główny przyrost oddziałów miał miejsce w drugim półroczu ubiegłego roku, zaś w pierwszym połowie roku bieżącego rozwój sieci dystrybucji był słabszy.

Największą sieć dystrybucji posiada obecnie Alfa Elektro.

KOMENTUJE DLA ELEKTROSYSTEMÓW



Piotr Zieliński
prezes Grupy Elektro Omega

Sytuacja zmienia się dynamicznie, ale czy na lepsze, to zależy od punktu widzenia. Producenci wzięli się za, w ich rozumieniu, porządkowanie rynku i starają się ograniczać liczbę przedstawicieli w dystrybucji. W efekcie jedynie jednolite podmioty zagraniczne, które mają wynegocjowane umowy przez centrale zagraniczne, mają dziś względny spokój i tylko przyglądają się temu, co dzieje się na polskim rynku, realizując swoje strategie. Dodatkowo walka o podhurt powoduje także drenaż marż, na czym zyskuje jedynie klient ostateczny i – cały czas – producenci. Mniejsze marże w dystrybucji oznaczają z kolei mniejsze możliwości inwestycji w rozwój nowoczesnych kanałów sprzedaży, informatyzację. Na szczęście rynek – kiedy się go obserwuje – to nie linia prosta lecz sinusoida, więc strategie, nawet tych największych, zmieniają się. My poczekamy robiąc swoje. W najbliższej przyszłości spodziewam się, że branża pozostanie rozdrobniona. Próby połączeń nie dają na tym rynku wartości dodanej. 1+1 nie równa się 2, czasem nawet nie równa się 1,5. Zatem konsolidacja jest możliwa tylko poprzez element właścicielski, ale to transakcje ryzykowne, nawet bardziej niż za czasów zakupów przez Kaczmarek Electric firmy BMK czy nabycia przez Alfa Elektro hurtowni z Warszawy. Dziś wartością nadrzędną w tym biznesie pozostaje człowiek i jego umiejętności, relacje i wiedza. Kiedy rola człowieka zostanie zminimalizowana, dopiero wówczas nastąpi konsolidacja rynku i realna wycena zakupionych hurtowni oraz obsługiwanych przez nie rynków.

OFERTA WYBRANYCH HURTOWNI ELEKTROTECHNICZNYCH											
Firma	aparatura modułowa	aparatura rozdzielcza	automatyka	kable i przewody	osprzęt kablowy	narzędzia	osprzęt instalacyjny	telekomunikacja	oświetlenie	zasilanie	inne
Acel	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Alfa Elektro	X	X	X	X	X	X	X		X		X
Elektrogielda	X	X	X	X		X					
Fega	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Ins-EI	X	X	X	X	X		X	X	X	X	
Nowa France	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
Onninen	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Solar	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X
TIM	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	

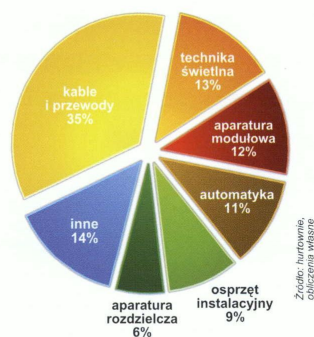
Źródło: firmy

Spółka w pierwszej połowie roku dysponowała 82 punktami sprzedaży – to o 13 więcej niż rok wcześniej i o trzy niż na koniec roku ubiegłego. Kaczmarek Electric – w porównaniu do pierwszego półrocza 2014 r. – powiększył sieć o siedem placówek, zaś w stosunku do końca

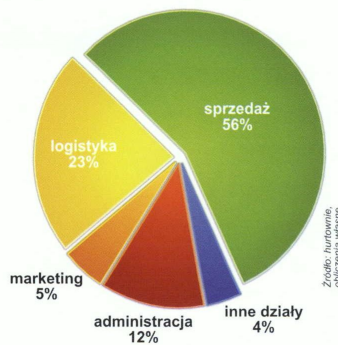
roku ubiegłego – o cztery. Na koniec czerwca spółka dysponowała 61 oddziałami.

Sieć sprzedaży kolejnych trzech hurtowni przekracza 30 punktów handlowych. Onninen miał ich w połowie tego roku 38 (o dwa więcej niż przed rokiem i o jeden w porównaniu do koń-

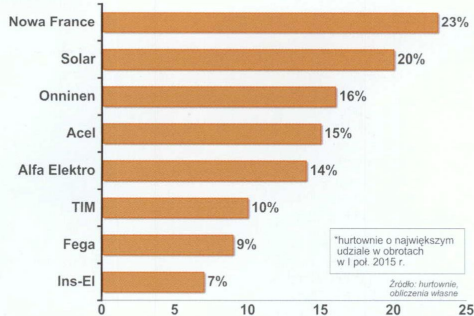
STRUKTURA SPRZEDAŻY W HURTOWNIACH



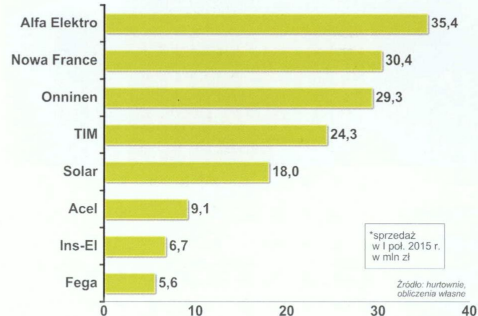
STRUKTURA ZATRUDNIENIA W HURTOWNIACH



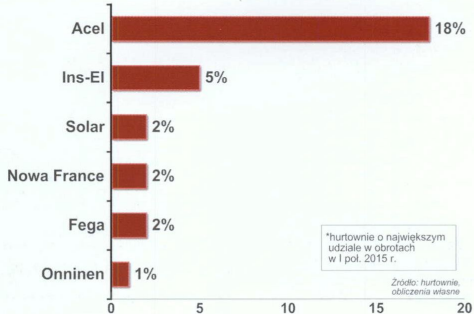
TECHNIKA ŚWIETLNA – SPECJALIZACJA*



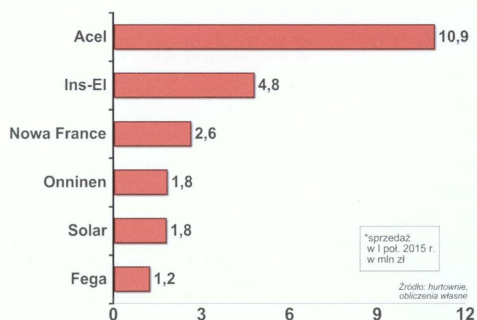
TECHNIKA ŚWIETLNA – LIDERZY RYNKU*



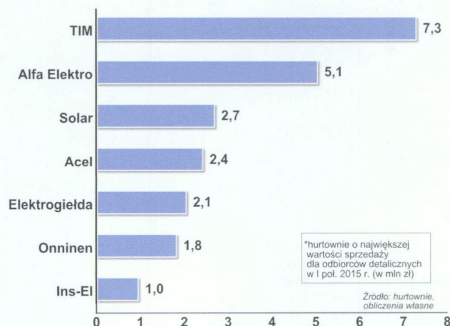
ZASILANIE – SPECJALIZACJA*



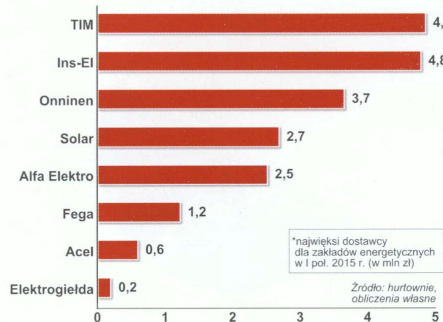
ZASILANIE – LIDERZY RYNKU*



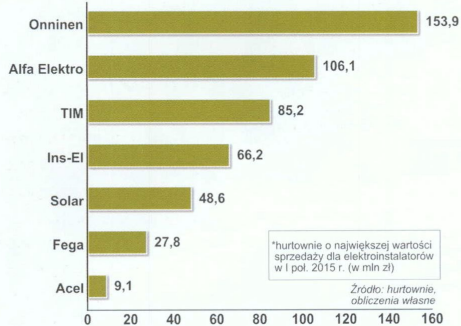
RYNEK DETALICZNY – LIDERZY SPRZEDAŻY*



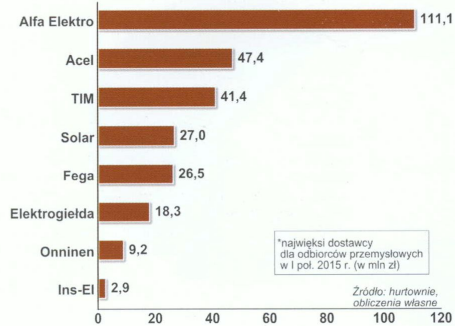
ENERGETYKA – LIDERZY SPRZEDAŻY*



RYNEK ELEKTROINSTALACYJNY – LIDERZY SPRZEDAŻY*



PRZEMYSŁ – LIDERZY SPRZEDAŻY*



HURTOWNIE – DYSTRYBUCJA PRODUKTÓW FIRM

Acel	Tele-Fonika, Technokabel, NKT Cables, Bitner, Eltrim, Schneider Electric, Arot, Brilux, Ensto, Legrand, Moeller, ETI Polam, Elektromontaż Rzeszów, Baks, Philips, Sabaj, Radpol, ES-System, General Electric, Osram, Lena Lighting, Apator, Wago, Polam-Rem, Galmar, Aga Light, Art. Metal, Valmont, Schreder, Siteco, SBP
Alfa Elektro	ABB, 3M Poland, Awex, Baks, Beghelli, Bitner, BKT Elektronik, Breve-Tufvassons, Cablofil, Cet, Cimco, Cynk-Mal, Delta Plus, Devi, Disano, Eaton, Eksa, Elektromet, Elektromontaż, Elektroplast Opatówek, Elektroplast Stróża, Elko-Bis, Elmonter, Elpar, Eltrim, Ensto-Pol, Emiternet, Ergom, Erico-Caddy, Erko, ES-System, ETI Polam, F&F, Hager-Polo, Haupa Polska, Helios, Helukabel Polska, Hybryd, Kanlux, Kontakt-Simon, Lapp Kabel, Led-Pol, Legrand, Lena Lighting, Lovato, LUG, Luxiona, Madex, NKT Cables, OBO Bettermann, Osram, PCE, Pentair Thermal, Philips Lighting, Phoenix Contact, PXF, Pokój, Polamp, Relpol, Remontowa, Rittal, Rosa, Schneider Electric, Siemens, Simet, Sonel, Spelsberg, Spotline, Spyra Primo, Stego, Steinel, Technokabel, Tele-Fonika, Trytyt, Turck, Vents Group, Wago, Weidmüller, Wojnarowscy, Zamel, Zumtobel
Elektrogięlda	ABB, AEP, Apar, Apator, Areva, Asco Joucomatic, Barlem, BM Polska, Bosch, Breve-Tufvassons, Burkert, Buschiost, Cabur, Camozzi, Carlo Gvazzi, CKD, Contact Connectors, Coval, Crouzet, Dehnguard, Danfoss, Dymo, Emerson, Ergom, Esseci, Essen, F&F, Fibox, General Electric Power Control, Haupa, Herion, Honeywell, Inprodus, Karpicko, Katko Poland, Knipex, Kubler, Lapp Kabel, Legrand, Lovato, LS Industrial Systems, Mean Well, Mennekes, Merlin Gerin, Mitsubishi Electric, Moeller, Norgren, Omron, Panasonic, Phoenix Contact, Pixsys, Pneumax, Pokój, Promet, Rectus, Relpol, SAIA-Burgess, Sarel, Scame, Schneider Electric, Sels, SEZ, Sick, Siemens, Simet, SMC, Spamel, Telco, Tele, Telemacanique, Tema, TR Electronic, Turck, Wago, Weber, Wieland, Wurth
Elektroskandia	ABB, Alpar, Alumast, Apator, Areva, Arot, Awex, Baks, Berker, Besel, Bitner, Breve, Cellpack, Cimco, Cynk Mal, Delta Plus, Dehn, Devi, Draka, Dymo, Eaton, Elektromontaż Rzeszów, Elektroplast, Elko-Bis, El-Puk, Ema Elfa, Energizer, Ensto, Ergom, Erko, ES-System, ETI Polam, F&F, Fluke, GE, GTV, Hager, Haupa, Helukabel, Hensel, Incobex, Kontakt-Simon, Legrand, Lena Lighting, LUG, Luxon Led, Lovato, Marmat, Nexans, NKT Cables, OBO Bettermann, Osram, PCE, Philips, Pokój, Plexiform, Radpol, Relpol, Siemens, Schneider Electric, Sels, Simet, Spotline, Spamel, Technokabel, Tele-Fonika, Wago, Weidmüller, ZPUE
Eimax	Philips, Hager, Osram, Rosa, Legrand, NKT Cables, ABB, Ospel, Kontakt-Simon, Kanlux, PXF, BPM, Awex, ES-System i inne
Fega	ABB, AH, Awex, Baks, Beghelli, Bega, Bitner, Bosch, Breve, Brilum, Bruns, Cellpack, Cimco, Danfoss, Dehn, Devi, Dymo, Eaton, EFP, Elko Bis, Elmonter, Elpar, Erico, ES-System, Eupen, F&F Filipowski, Gira, GTV, Hager, Helukabel, Hensel, Kanlux, Klauke, Klaus Faber, Kopos, KOS, Lapp Kabel, LUG, Lutze, Luxiona, Mennekes, Merten, Natrium, Noark Electric, NKT Cables, Nobile, OBO Bettermann, Osram, PCE, Philips, Phoenix Contact, Polam Rem, PXF, Pollmann, Protec.Class, Rittal, Rosa, Schneider Electric, Sonel, Technokabel, Tele-Fonika, TT Plast, Vico, Wago, ZG
Ins-EI	Wszyscy uznani producenci z branży
Nowa France	Legrand, Philips, Osram, LUG Lighting, Schneider Electric, Hager Berker, Helukabel, Wago, Kontakt Simon, Tele-Fonika Kable, Baks, Ospel, Eaton, ETI, GTV, 3M, OBO Bettermann, Elektroplast Nasielsk, Orno, PCE, Graphite, TT Plast i inni
Onninen	ABB, Anticor, Apator, Arot, Atlantic, Awex, Baks, Beghelli, Berker, Bitner, Borpetrol, Breve, Brilum, Dehn, Cablofil, Cynk Mal, Eaton, Elko-Bis, Elektroplast Nasielsk, Elektromontaż Rzeszów, Elmonter, Eltrim, Emitec, Enstopol, Erko, ES-System, ETI Polam, F&F, GEPC, Hager Polo, Hensel, Incobex, Ingremio, Karwasz, Kontakt Simon, Kopos, Lange Łukaszuk, Legrand, Lena Lighting, LUG, Madex, Modus, NKT Cables, OBO Bettermann, Osram, PCE, PXF, Philips, Pokój SE, Relpol, Rosa, RPM, Schneider Electric, Siemens, Simet, Sonel, Sorplex, Spamel, Spotline, Spyra, Technokabel, Tele-Fonika, Texsim, Thorn, Tyco, Wago
Solar	3M, ABB, An-Kom, Apator, Wavin, Awex, Baks, Bals, Bitner, BKT Elektronik, Bosch Security Systems, Breve, C&C Partners Telecom, Celma Indukta, Cet, Cet Lighting, Cimco, Cynk-Mal, Danfoss Poland, Dehn, Delkar, Delta Plus, Devi, Dospel, Dymo, Eaton Electric, Efen, Electronics Box, Elektroplast Opatówek, Elektroplast Stróża, Elgotech, Eliko, Elko-Bis, Elmonter, Ensto, ES-System, Eurosoles Kromiss, F&F, Fibox, Flash Light, Fluke, Gama, GDE Polska, GE Power Controls, Govea, Hager Polo, Hardt, Haupa, Helios, Hellermann Tyton, Helukabel, Hensel, Ingremio Peszel, Jacob, Kanlux, Koelner Polska, Kontakt Simon, Lapp Kabel, Legrand Polska, Lena Lighting, Lumission, Luxmat, Max-Led, MMM, Molex, Nelco Contact, Nexans, NKT Cables, Noratel, Northcliffe Lighting, OBO Bettermann, Ospel, Osram, Partner, Pawbol, PCE, Pentair Thermal, Philips Lighting, Plexiform, Polam-Rem, Proton, Prysmian, PTS Rabka, Radpol, Rawplug, Reds, Rittal Polska, Robert Bosch, Rosa, Scame-Polska, Schneider Electric, Siemens, Simet, Siteco, Spamel, Spelsberg, Technokabel, Tele-Fonika, Thorn, TM Technologie, Trytyt, TT Plast, Varta, Wago Elwag, Walraven, Weidmüller, Zamel, ZPAS
TIM	3M Poland, Apator, Arot, Assmann Distribution, ATM Lighting, Awex, Bals-Polska Elektrotechnika, Baks, Bechicki, Bitner, Bosch, Brennenstuhl, Breve, Cellpack Polska, Cet Zamel, Danfoss Poland, Dehn Polska, Delta Plus, Eaton Electric, Elektroplast Bydgoszcz, Elektroplast Nasielsk, Elektroplast Opatówek, El-It, Elko-Bis, Eltrim Ruszkowo, Emas, Emos, EM Group, Ensto, Ergom, Erico, Erko, ES-System, ETI-Polam, F&F, Finder, GE Power Controls, Hager, Helios, Helukabel Polska, Hensel, Hybryd, Impact, Incobex, Inventor, Jako-Hurt, Kanlux, Karwasz, Koelner, Kontakt-Simon, Kopos Elektro PI, KOS Elektro System, Kübler, Kromiss-Bis, Lapp Kabel, Legrand, Lena Lighting, Lovato Electric, LUG Light Factory, Lumel, Luxiona, Mactronic, Madex Fabryka Kabli, Marmat, Metall-Expres, Mennekes, NKT Cables, NKT, OBO Bettermann, Ospel, Osram, PCE, Philips, Phoenix Contact, Polam Naklo, Promet, Prysmian Group, PTS, PXF Plexiform, Prema Kielce, Rabbit Systemy Sterowania Oświetleniem Ulicznym, Rafko, Relpol, Rotopino.PI, Sabaj-System, SBP, Schneider Electric Polska, Sick, Siemens, Simet, Sintur, Skoff, Sonel, Sony, Spamel, Styrobud, Sun Electro, Tele-Fonika, Tiga-Cynk, Topex, TT Plast, Vents Group, Viko by Panasonic, Wago, Weidmüller, Zamel

Źródło: firmy

ca roku 2014), Elektroskandia dysponowała 35 placówkami (wzrost o jeden oddział rok do roku oraz w porównaniu do grudnia 2014), zaś Nowa France miała 32 oddziały, tyle samo co pół roku wcześniej i o trzy więcej w porównaniu do czerwca 2014.

W sumie sieć dystrybucji pięciu wyżej wymienionych hurtowni liczyła w połowie bieżącego roku 248 oddziałów, co w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego oznacza wzrost o 12% (26 placówek).

Najwięksi pracodawcy

Rosnąca sprzedaż oraz rozwijająca się sieć dystrybucji pociągnęła za sobą także wzrost zatrudnienia w hurtowniach. W pierwszej połowie roku liczba etatów była wyższa w porównaniu z pierwszą połową 2014 r. o 6,6% (168 osób), zaś w stosunku do końca roku 2014 o 3,5% (92 etaty). Największy przyrost zatrudnienia rok do roku nastąpił w hurtowniach: Nowa France (41 osób), Solar i Alfa Elektro (po 34) oraz Kaczmarek Electric (33). Największymi pracodawcami w branży hurtowej są Alfa Elektro, TIM i Onninen (w tej ostatniej firmie dane dotyczą tylko części elektrycznej).

W grupach zakupowych najczęściej zatrudniała w połowie roku FEGIME – 1 310 osób. Liczba etatów Forum-Rondo wyniosła 960, zaś w Elmega i EI-Plus odpowiednio 776 i 766 osób. W ElektroUnion zatrudnienie wyniosło 175 pracowników.

Struktura sprzedaży

Struktura sprzedaży realizowanej przez hurtownie i grupy zakupowe od lat jest podobna. W pierwszym półroczu najczęściej sprzedawało się kabli i przewodów. Na tę grupę asortymentową przypadła ponad jedna trzecia (35%) generowanych przez rynek obrotów. Oświetlenie, aparatura modułowa oraz automatyka i napędy miały podobny

HURTOWNIE ZAJMUJĄCE SIĘ EKSPORTEM

Firma	kierunki eksportu	udział w obrotach
Elektroskandia	kraje europejskie	0,1%
Elmax	Ukraina, Słowacja, Białoruś	b.d.
Nowa France	Europa Środkowo-Wschodnia	1%

b.d. – brak danych

Źródło: firmy

HURTOWNIE ZAJMUJĄCE SIĘ BEZPOŚREDNIM IMPORTEM

Firma	rynk importu	udział w obrotach
Acel	Niemcy	1%
Elektroskandia	Unia Europejska	1,1%
Elmax	Włochy, Hiszpania, Niemcy, Norwegia, Wielka Brytania, Belgia, Chiny	b.d.
Ins-EI	Unia Europejska	26%
Onninen	Australia, Belgia, Chiny, Czechy, Dania, Finlandia, Francja, Hiszpania, Holandia, Luksemburg, Niemcy, Szwecja, Turcja, Ukraina, Węgry, Wielka Brytania, Włochy	b.d.
Solar	Europa	9%

b.d. – brak danych

Źródło: firmy

udział sprzedaży, odpowiednio – 13%, 12% i 11%. Sprzedaż osprzętu stanowiła 9% zaś aparatury rozdzielczej – 6%. Udział pozostałych grup produktowych był zdecydowanie niższy.

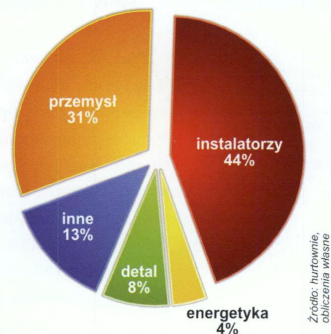
Również struktura odbiorców w pierwszym półroczu nie uległa większym zmianom w stosunku do lat wcześniejszych. Nadal najliczniejszą grupę klientów zaopatrujących się w towar w hurtowniach stanowią firmy elektroinstalacyjne, które odpowiadały średnio za 44% obrotów na rynku. Jedna trzecia przychodów była generowana ze sprzedaży na rzecz sektora przemysłowego. Udział pozostałych grup odbior-

ców był zdecydowanie niższy. Klienci detaliczni odpowiadali za około 8%, a energetyka – która częściej zaopatruje się bezpośrednio u producentów – za około 4% obrotów.

Kontynuacja wzrostowego trendu

Rynek hurtowej dystrybucji materiałów elektrotechnicznych od dłuższego czasu charakteryzuje się trendem wzrostowym, co potwierdzają nie tylko wyniki sprzedaży hurtowni i grup zakupowych, ale też opinie przedstawicieli tego sektora. Zdaniem zdecydowanej większości ankie-

STRUKTURA ODBIORCÓW W HURTOWNIACH



DYSTRYBUCJA PRODUKTÓW FIRM – GRUPY ZAKUPOWE

EI-Plus

3M, ABB, AKS Zielonka, Alpar, Apator, Apollo Lighting, Astat, Atlantic, Awex, Baks, Bitner, Bosch, Breve Tufvassons, Brilum, Cellpack, Chint, Cynk Mal, Dehn, Delkar, Dospel, Eaton, Efen, Eksa (Prysmian Group), Elektromet, Elektroplast Nasielsk, Elektroplast Opatówek, Elektroplast Stróża, Elko-Bis, Elektromontaż Rzeszów, Eltrim, Eltrim, Emiter K-ce, Emiter Limanowa, Ensto, ES-System, Ergom, Erko, ETI Polam, Elpar, F&F, GE Lighting, GEPC, GTV, Hager Polo, Helios, Hensel, Helukabel, Karwasz, Kanlux, Karlik, Kontakt Simon, Kopos, Kos Elektro System, Kubiak, Lapp Kabel, Legrand, Lena Lighting, Luxiona, Madex, Marmat, Minbud, Natrium, NKT Cables, Noark, OBO Bettermann, Ospel, Osram, Pafal, Pawbol, PCE, Philips Lighting, Plexiform, Pokój, Polam Naklo, Polam Rem, Promet, Pro-Tec, Radpol, Reipol, Rosa, Schneider Electric, Schneider Energy, Simet, Spamel, Spyra Primo, Technokabel, Tele-Fonika Kable, Tiga Cynk, TT Plast, Wago Elwag, Wox, Weidmüller, Zamel, Cet, CET Lighting, ZPUE Włoszczowa

ElektroUnion

AB, ABC Data, Acar, AEP, AH Hardt, Agostar, Airroxy, AKS Zielonka, An-Kom, Anlux, Anticor, Apollo, Atagor, Baks, BestService (Lumax), Bitner, Cet, Chint, Dospel, EcoEnergy, Efen, Elektrokabel, Elektromet, Elektroplast Bydgoszcz, Elektroplast Opatówek, Elektroplast Stróża, Elgotech, Elpar, Eltrim, EM Group, Energizer, Ergom, Erko, F&F, F-Elektro, For Light, Govenia, Greenlux, Grupa Topex, Hager Polo, Helukabel, Intelight, Jean Muller, JJ-Tec, Jonex, Kanlux, Karlik, Karwasz, Klauke, Kontakt-Simon, Kos, Led Labs, Lena Lighting, LTV, Lumixa, Luxbud, Luxiona, Mercor, Minbud, MMM-EST, Narva, Orno, Ospel, Pawbol, PCE, Pro-Tec, SB-Electric, Sez-Pl, Simet, Skan, Spamel, Tarel, Timex, TKD, Trytyt, TT-Plast, Vents, Viplast, Volteno, Wojnarowscy, Zamel, ZEXT

Elmega

Bitner, Elektrokabel Turek, Eltrim, Helukabel, Lapp Kabel, Technokabel, Cet, Tele-Fonika Kable, GEPC, ABB, Legrand, ETI Polam, Eaton, Kontakt-Simon, Ospel, Osram, Philips, Govenia, Helios, Bemko, ES-System, GTV, Kanlux, Lena Lighting, LUG, PFX Lighting, Spotline, Wojnarowscy, Skoff, Poltronico, Elektroplast Nasielsk, Elektroplast Stróża, Elektroplast Opatówek, Pawbol, PCE, Polam Naklo, Scame, Sez-Pl, Kopos, Spyra, TT Plast, Wago, Baks, Elgotech, Reipol, Radpol, Awex, Rosa, Ergom, Simet, Bosch, Schneider, Obo Bettermann, Spamel, Pokój, Promet, Apator, Zamel i inni (ponad 150 dostawców, z którymi Elmega ma umowy)

FEGIME

AEP, Arot, Baks, Berker, Bitner, Breve, Cimco, Cynk-Mal, Eaton, Elektromet, Elektroplast, Elko-Bis, Efen, Ensto, Ergom, Erko, Erico, ES-System, ETI Polam, Kanlux, Kontakt-Simon, GE, Generik, Hager, Haupa, Helukabel, KOS, Legrand, Lena Lighting, Luxiona, Minbud, NKT Cables, Nexans, OBO Bettermann, Ospel, Osram, PCE, Philips, Plexiform, Polam-Rem, Pokój, Polam Naklo, Radpol, Schneider, Siemens, Spamel, Technokabel, Tele-Fonika, TT-Plast, El-Team, Wago

Źródło: firmy

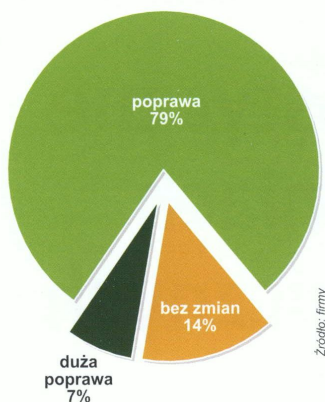
towanych przez nas osób, w pierwszej połowie roku na rynku nastąpiła poprawa. Takiej odpowiedzi udzieliło aż 86% ankietowanych. Pozostała grupa pytanych, czyli 14% uznała, że w porównaniu z rokiem ubiegłym nie nastąpiły zmiany. Również prognozy na najbliższą przyszłość są optymistyczne. 86% respondentów uważa, że w kolejnych miesiącach branża czeka dalszy wzrost, 7% jest zdania, że sytuacja na rynku nie ulegnie zmianie. Tyle samo nie potrafi obecnie jednoznacznie

stwierdzić, jak będzie się kształtowała koniunktura w nadchodzącym czasie.

Jednym z czynników wpływających na dalszy rozwój rynku będą inwestycje realizowane przy wsparciu funduszy unijnych z perspektywy na lata 2014-2020.

– *Na branżę hurtową od 2016 r. zacznie pozytywnie wpływać rozwój inwestycji i dotacji. To może być jednak jeden z ostatnich okresów prosperity w najbliższym 10-leciu z uwagi na sytuację w Europie i również w Polsce (zmiana rządów). Coraz większy*

OCENA SYTUACJI W I POŁOWIE 2015 ROKU



Źródło: firmy

wpływ na polską gospodarkę i naszą branżę mają i będą mieć zmiany społeczno-ekonomiczne zachodzące za granicą – w Europie, Azji i innych częściach świata – oznajmia Piotr Zieliński, prezes Grupy Elektro Omega.

Lepsza kondycja w budowlance

Nie bez znaczenia dla rynku będzie także poprawiająca się sytuacja w sektorze budowlanym, ściśle powiązany z branżą elektrotechniczną, w tym również z segmentem dystrybucyjnym.

– Mniej bankructw i upadłości na rynku budowlanym uspokaja sytuację w naszej branży. Nadal jednak dużym problemem pozostają terminy rozliczania inwestycji i opóźnienia w płatnościach – informuje Tomasz Boruc, prezes firmy Onninen.

Powyzszą opinię na temat spadku liczby upadłości oraz występujących nadal opóźnień w płatnościach potwierdza m.in. ostatni raport firmy Coface.

– Branża budowlana wyraźnie odżywa. Dzieje się tak za sprawą nowych inwestycji infrastrukturalnych, ożywienia w budownictwie komercyjnym oraz dobrej koniunktury w segmencie mieszkaniowym. Sytuacja poprawia się szczególnie wśród dużych firm, które są najczęściej beneficjentami dużych kontraktów i inwestycji. Firmy małe i średnie nadal

jednak borykają się z problemami płynnościowymi i pomimo 20-procentowego spadku liczby upadłości należy podkreślić, że branża budowlana nadal jest tą, w której opóźnienia w płatnościach występują najczęściej – czytamy w raporcie Coface.

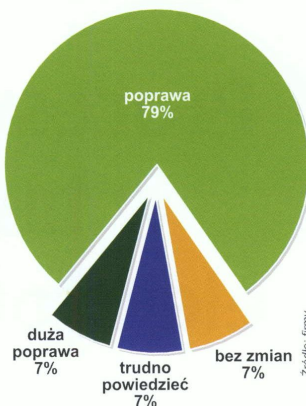
Z analizy tej wynika, że w trzech kwartałach bieżącego roku upadłość ogłosiły 103 przedsiębiorstwa budowlane, czyli o 18% mniej niż przed rokiem. W sumie ten segment odpowiadał za 18% wszystkich upadłości (566) po dziewięciu miesiącach tego roku. Więcej zanotowano w produkcji (177 – 31% udziału) oraz handlu (129 – 23%).

Szanse i zagrożenia rozwoju e-commerce

Kolejnym trendem, jaki od pewnego czasu jest obserwowany w segmencie hurtowej dystrybucji elektrotechniki, jest rozwój stosunkowo młodego na polskim rynku (szczególnie w branży elektrotechnicznej) kanału e-commerce. Na sprzedaż internetową decyduje się jednak coraz więcej hurtowni, które rozwijają i udoskonalają procesy sprzedażowe za pośrednictwem sklepów www.

– Na rynku obserwujemy duże zmiany, do których należy zaliczyć przede wszystkim dywersyfikację sprzedaży poza kanał tradycyjny, w tym sprzedaż w sektorze e-commerce. Jest to kierunek,

PROGNOZA SYTUACJI NA KONIEC 2015 ROKU



Źródło: firmy

którego nie unikniemy – do tego stylu sprzedaży dąży cały świat. Takie rozwiązania to łatwość obsługi, możliwość sprzedaży dla większej ilości klientów, dostępność produktów oraz ich szybka dostawa – podkreśla Tomasz Jesztak, członek zarządu Nowa France.

Wydaje się, że w najbliższych latach na rynku hurtowni walka o klienta będzie się odbywać na dwóch płaszczyznach – w obszarze tradycyjnej sprzedaży, gdzie nadal będzie następował rozwój sieci punktów handlowych, oraz właśnie w obszarze e-commerce, którego rola w generowaniu obrotów będzie systematycznie zyskiwać na znaczeniu.

Zdaniem części uczestników rynku, rosnący udział e-commerce w segmencie elektrotechnicznym niesie za sobą jednak pewne zagrożenia dla branży. Rozwój tego kanału dystrybucji powoduje bowiem dalszą erozję i tak niskich marż, co może przełożyć się na ograniczenie środków na inwestycje.

– Wzrost sprzedaży internetowej zaniżającej marże handlowe, powoduje brak inwestowania w firmę, w tym m.in. w innowacyjne produkty lub technologie – podkreśla Sławomir Dębowski, prezes Grupy ElektroUnion.

Konsolidacja rynku

Rozwój sprzedaży e-commerce może także w dłuższej per-

spektywie okazać się jednym z istotniejszych czynników mających wpływ na proces konsolidacji branży. Z dużą dozą prawdopodobieństwa można jednak stwierdzić, że polski rynek hurtowni nie przyberze kształtu np. rynku niemieckiego czy francuskiego, gdzie kilku graczy kontroluje większość udziałów. Najbardziej prawdopodobne scenariusze na najbliższe lata to dołączanie mniejszych hurtowni do większych sieci, m.in. na zasadzie franczyzy (rzadziej w drodze akwizycji), lub też ich akces do grup zakupowych. Tym samym nadal będzie panował podział, gdzie większość rynku (około dwie trzecie) będą kontrolowały grupy zakupowe, zaś pozostała część będzie pod kontrolą dużych hurtowni niezrzeszonych. Warto jednak podkreślić, że również wewnątrz samych grup zakupowych będzie następować dalsza koncentracja, m.in. poprzez rozwój dużych hurtowni sieciowych, będących ich członkami, bądź też poprzez konsolidację wspólnych działań poszczególnych grup, czego przykładem są m.in. zamierzenia El-Plus i Elektro-Holding, które będą realizowane już z początkiem przyszłego roku.

Tomasz Krześniak

□