

STOLARKA OTWOROWA

RAPORT



Beata Tomczak
ASM – Centrum
Badań i Analiz
Rynku

– polski hit eksportowy

Na przestrzeni ostatnich siedmiu lat wolumen sprzedaży stolarki otworowej za granicą zwiększył się o 3,5 mld PLN. W 2016 roku wyeksportowano 10,8 mln sztuk okien i drzwi za ponad 6,5 mld PLN. Polska odpowiada już za 21,5% całego eksportu branży w UE. Według analiz ASM polskie okna i drzwi zdobywają klientów zarówno w kraju, jak i za granicą jakością i designem.

W 2016 roku wyeksportowano okna i drzwi za ponad 6,5 mld PLN, a więc o 6,6% więcej niż w roku 2015. Niezmiennie strategicznym partnerem handlowym Polski pozostają Niemcy. W 2016 roku wywieziono do tego kraju produkty stolarki otworowej za ponad 2,1 mld PLN. Tym samym eksport Polski do naszego zachodniego sąsiada stanowił w ogólnej strukturze 32,5%. Niemcy pozostają głównym kierunkiem zbytu bez względu na rodzaj stolarki otworowej. Warto jednak zwrócić uwagę na sprzedaż za granicę drzwi i okien drewnianych. Eksport drzwi drewnianych w 2016 roku wyniósł 690,7 mln PLN, z czego 26,6% tej wartości wygenerowała

sprzedaż do Niemiec. Swoją udział w wartościowej strukturze zwiększyły Czechy. W ubiegłym roku wyeksportowano tam drzwi za 89,7 mln PLN, a więc aż o 30,9% więcej niż w roku 2015. Co istotne, kraj ten zajmuje pierwsze miejsce pod względem ilości wyeksportowanych drzwi drewnianych. Do Czech trafiło bowiem ilościowo 20,4% eksportu tych produktów. W przypadku okien drewnianych znacząco zwiększył się wartościowo ich eksport do Norwegii – aż o 50% w stosunku do roku 2015.

Lider UE

Polska Tygrysem Stolarki Otworowej – hasło jednego ze scenariuszy foresightowych przedstawionych podczas VII Kongresu Stolarki Otworowej staje się faktem. Polska kolejny rok z rzędu jest numerem 1 pod względem wartości eksportu stolarki otworowej wśród wszystkich krajów Unii Europejskiej. Do 2014 roku prym w eksporcie UE wiodły Niemcy. Polska zdetronizowała ich.

W 2016 roku wyeksportowano 10,8 mln sztuk okien i drzwi za ponad 6,5 mld PLN. Polska odpowiada już za 21,5% całego eksportu branży w UE.



Fot. arch. Soléka Okna i Drzwi

Strategicznym partnerem handlowym Polski pozostają Niemcy, eksport polskiej stolarki otworowej do naszego sąsiada stanowił w ogólnej strukturze 32,5%. Znacząco zwiększyła się wartość eksportu okien drewnianych do Norwegii – aż o 50% w stosunku do roku 2015.

nizowała ówczesnego lidera w 2015 roku, a dane za rok 2016 wskazują, iż nasz kraj drugi rok z rzędu pozostaje liderem Wspólnoty. Polska odpowiada już za 21,5% całego eksportu branży na Starym Kontynencie. Łączny eksport stolarki otworowej w UE w 2016 roku ukształtował się na poziomie ponad 7,2 mld EUR, a więc o 1,9% mniej niż w roku 2015. Na podium jedynie Polska odnotowała w 2016 roku wzrost wartości eksportu stolarki otworowej. Niemiecki eksport okien i drzwi zmniejszył się o 8,4% w stosunku do roku 2015, zaś włoski o 1,5%.

Wzrost eksportu poza UE

Oczywiście niezmiennie największy udział w eksporcie UE ma wymiana wewnątrz krajów Wspólnoty – w 2016 roku stanowiła ona 75,5% ogólnej wartości sprzedaży zagranicznej. Tym samym na obszarze UE wyeksportowano okna i drzwi za ok. 5,5 mld EUR. To właśnie w eksporcie wewnątrz UE Polska wiedzie prym. W 2016 roku nasz kraj w wymianie wewnątrz krajów Wspólnoty posiadał 25,5% udziału. Na drugim miejscu znalazły się Niemcy (17,3%), na trzecim – Holandia (5,3%). ▶



REKLAMA

MARCPOL
marka która łączy

laureat programu

IRBS

INNOWACYJNE ROZWIĄZANIA
BRANŻY STOLARKI

partner



dobry montaż ma znaczenie

zapytania handlowe:

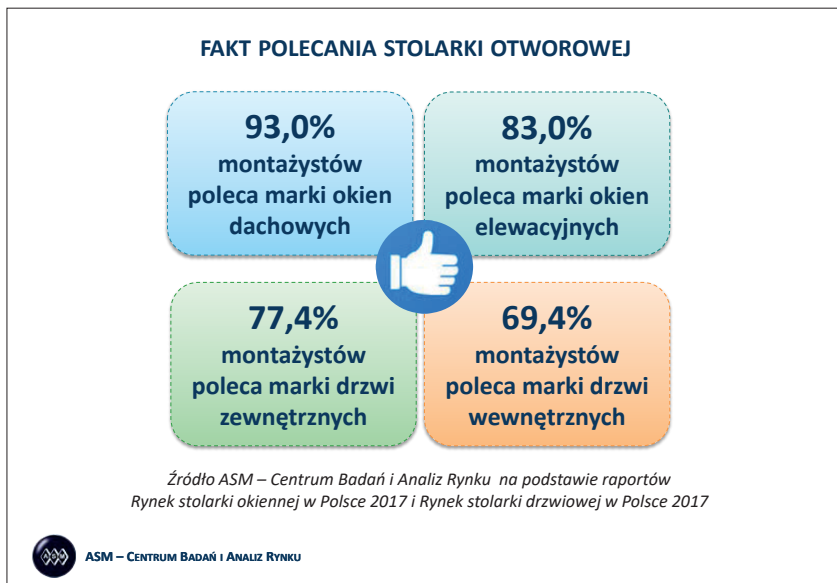
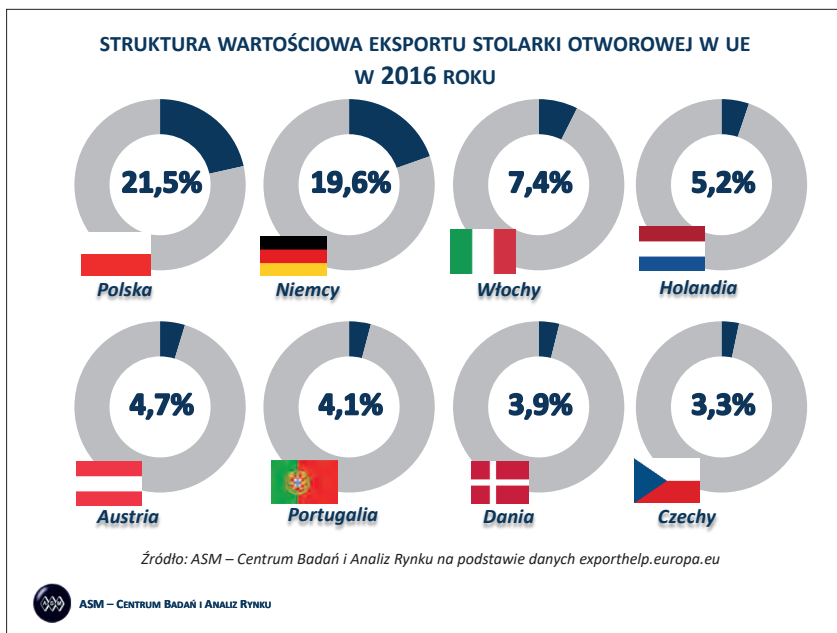
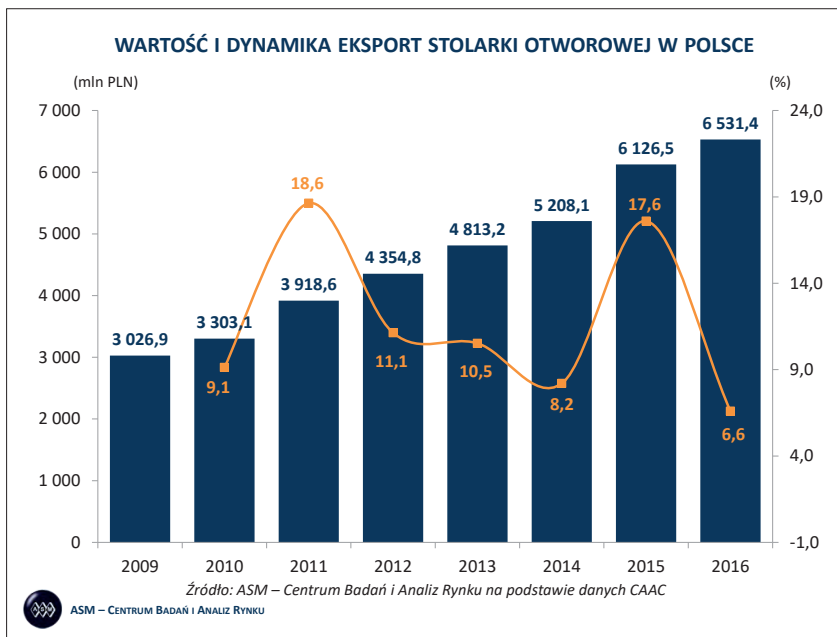
tel.: +48 58 55 40 655, dzial.handlowy@marcpol.pl



sprawdź ofertę produktową na:

www.marcpol.pl

Fot. arch. OKNOPLAST



Wykonawcy, rekomendując konkretne marki okien elewacyjnych, zwracają uwagę przede wszystkim na jakość (78,3%). Co drugi badany wskazuje na aspekty związane z energooszczędnością (56,2%).

Z kolei wśród państw UE eksportujących poza jej obszar krajem, z którego wywieziono najwięcej produktów stolarki otworowej, były Niemcy. W 2016 roku nasz partner strategiczny sprzedał poza UE wyroby za 472,7 mln EUR, co stanowi 26,7% udziału w strukturze eksportu poza Wspólnotę. Na drugim miejscu wśród ogółu eksportu poza UE znalazły się Włochy (17,0%), a dopiero na trzecim – Polska (9,2%). To jednak, co istotne, to fakt, iż rodzimi producenci dywersyfikują swój koszyk zbytu, zwiększając eksport poza Wspólnotę. W 2016 roku Polska wyeksportowała poza UE produkty stolarki otworowej za ponad 163,5 mln EUR. Było to o 6,5% więcej niż w roku 2015.

Z polecenia fachowca

Rodzime okna i drzwi zdobywają zagranicznych klientów nie tyle ceną, co jakością i designem. Determinanty te są równie istotne na krajowym rynku. Jakość stała się najważniejszym czynnikiem mającym wpływ na zakup produktów zarówno dla osób planujących montaż drzwi wewnętrznych (54,5%) i zewnętrznych (66,7%), jak również dla osób zamierzających zamontować okna (60%). Szeroki wybór produktów, jaki daje rynek, sprawił, że konsumenci stali się bardzo świadomi swojej siły przetargowej, jednak ciągle poszukują opinii i wsparcia, by odnaleźć rozwiązanie najlepiej dopasowane do swoich potrzeb. Marka w tym układzie staje się swoistym buforem – nośnikiem informacji, a rola fachowca w procesie decyzyjnym inwestora jest niezmiennie istotna. Fachowcy rekomendują konkretne rozwiązania i chętnie dzielą się swoją opinią z konsumentami. Potwierdzają to wyniki badań ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku, które wskazują, że 83,0% montażystów okien elewacyjnych i 93,0% okien dachowych rekomenduje inwestorom konkretne marki. Nieco niższy wskaźnik polecenia dotyczył firm stolarki drzwiowej, ale nadal rekomendacja wykonawców jest tutaj na wysokim poziomie – 69,4% montażystów drzwi wewnętrznych i 77,4% drzwi zewnętrznych poleca konkretnego producenta. Tym samym fachowcy



są czynnymi promotorami lub krytykami marki. Czynni krytycy brandu są grupą postrzeganą jako największe zagrożenie dla producenta. Bywają niezadowoleni z oferowanych produktów. Co jednak bardziej istotne, bardzo chętnie rozpowszechniają oni negatywne opinie wśród innych potencjalnych klientów.

Jakość priorytetem

Wykonawcy są zaangażowani w proces decyzyjny inwestorów. A co bardziej istotne, ich głos ma znaczenie przy podejmowaniu ostatecznej decyzji przez

klienta. Wykonawcy, rekomendując konkretne marki okien elewacyjnych, zwracają uwagę przede wszystkim na szeroko ujmowaną jakość (78,3%). Warto zauważyć, iż więcej niż co drugi badany wskazuje na aspekty związane z energooszczędnością (56,2%). W przypadku okien dachowych to również jakość odgrywa kluczową rolę przy rekomendacji (69,2%). Co drugi dekarz wskazuje łatwość montażu (54,5%) oraz dostępność produktów (51,3%). Jakość to priorytet również na rynku stolarki drzwiowej (78,2%).

Bez wątpienia stolarka otworowa jest polskim hitem eksportowym. Rodzime okna i drzwi są doceniane na rynkach zagranicznych ze względu na swoją wysoką jakość i innowacyjność. Wysokie zaplecze technolo-

giczne i najnowocześniejsze rozwiązania są ogromnym potencjałem branży stolarki otworowej.

Więcej informacji o projektach i badaniach rynku budowlanego na www.asm-poland.com.pl

Artykuł opracowany na podstawie danych pochodzących z raportów Rynek stolarki okiennej w Polsce 2017 i Rynek stolarki drzwiowej w Polsce 2017 przygotowanych przez ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku na zlecenie Związku Polskie Okna i Drzwi oraz na podstawie raportu Planu mieszkaniowego Polaków 2016–2017 oraz plany remontowe w zakresie wybranej aplikacji przygotowanego przez ASM – Centrum Badań i Analiz Rynku.



REKLAMA

MOBILNE
laboratorium
www.badaniaokien.pl

BADANIA STOLARKI OTWOROWEJ ORAZ ŚCIAN OSŁONOWYCH W OBIEKTACH BUDOWLANYCH

Testy i badania wykonywane na budowie przeprowadzane w celu potwierdzenia wymaganych lub deklarowanych właściwości użytkowych.

Kontrola przeprowadzana przez ekspertów umożliwia:

- wczesne wykrycie ewentualnych błędów i usunięcie ich bez ponoszenia dodatkowych kosztów
- faktyczną kontrolę jakości wykonanych prac
- otrzymanie dokładnej dokumentacji dotyczącej jakości
- zwiększenie bezpieczeństwa konstrukcji
- skorzystanie z najnowocześniejszych metod inspekcji

Zakres badań:

- przepuszczalność powietrza okien, drzwi, fasad, szczeliny montażowej (wg metody laboratoryjnej)
- wodoszczelność z zastosowaniem komory ciśnieniowej (wg metody laboratoryjnej)
- wodoszczelność bez zastosowania komory ciśnieniowej (wg metody poligonowej)
- BlowerDoor Test - test szczelności powietrznej powłoki budynku
- pomiary termowizyjne
- pomiary izolacyjności akustycznej
- bezinwazyjny pomiar grubości wzmocnień stalowych
- pomiar współczynnika **Ug szyb zespolonych** za pomocą mobilnego urządzenia UGlass