

BDR Thermea Group: Только цифры и факты



Материал подготовлен
руководителем отдела маркетинга
компании “БДР Термия Рус”
Михасевой Еленой

BAXI De Dietrich

Являясь ведущим производителем и поставщиком систем отопления и горячего водоснабжения, BDR Thermea Group входит в тройку лидеров на европейском отопительном рынке. Компания была создана в конце 2009 г. путем слияния BAXI Group и De Dietrich Remeha Group. В настоящее время холдинг включает более 20 европейских заводов и занимает ведущие позиции на рынках основных европейских стран: Великобритании, Франции, Германии, Испании, Нидерландов и Италии, а также активно укрепляет свои позиции на быстрорастущих рынках Восточной Европы, Турции, России, США и Китая. На сегодняшний день общий годовой оборот холдинга BDR Thermea составляет €2,1 млрд.

Современная научно-исследовательская база и значительные инвестиции в инновационные разработки позволяют постоянно расширять и улучшать ассортимент продукции. Благодаря активному внедрению инноваций группа BDR Thermea удерживает лидирующие позиции в таких стремительно развивающихся сегментах рынка, как отопительные системы с низким содержанием углекислого газа в продуктах сгорания: конденсационные, водородные и электрические котлы, топливные элементы, гибридные решения, тепловые насосы и солнечные коллекторы.



В июле 2021 г. Европейская комиссия обнародовала пакет мер по борьбе с изменениями климата до 2050 г. Программа, которая получила название “Fit for 55”, призвана сократить выбросы двуокиси углерода во всех сегментах европейской экономики. К 2030 г. выбросы должны снизиться на 55% по сравнению с уровнем 1990 г., а к 2050 г. Европейский союз должен стать климатически нейтральным.



Холдинг BDR Thermea поддерживает проект по декарбонизации климатического рынка и стремится к переходу на альтернативные источники энергии. В настоящее время реализованы два проекта по применению чистого водорода: в Нидерландах и Великобритании.

Более 20 лет холдинг BDR Thermea представлен в России компанией “БДР Термия Рус”, которая поставляет оборудование основных для Группы брендов: BAXI и De Dietrich.

В нашей стране парк установленных котлов данных брендов неуклонно приближается к новой вехе развития компании – 1,7 млн котлов.

“БДР Термия Рус” сегодня – это более 100 сотрудников, 4 региональных склада, широкая сеть дистрибуции, 50 региональных складов запчастей и свыше 850 авторизованных сервисных центров. Центральный офис компании находится в Москве, вопросами маркетинговой и технической поддержки занимаются региональные партнеры в 15 городах. В учебных центрах ежегодно проводится около 400 технических семинаров и тренингов, которые посещают более 10 000 человек.

Общие тенденции рынка котельного оборудования в России

Согласно национальному проекту “Жилье и городская среда”, к 2030 г. в стране ежегодно должно строиться не менее 120 млн квадратных метров. В 2021 г. было введено более 92 млн квадратных метров жилья. В новые квартиры и дома въехало свыше четырех млн семей (офиц. источник: kremlin.ru).

В 2021 г. в рамках реализации новой модели газификации страны Группой “Газпром межрегионгаз” учрежден институт Единого оператора газификации (ЕОГ), представленный ООО “Газпром газификация”.

За счет средств ЕОГ запланировано строительство более 2,8 тысяч внутрипоселковых газопроводов. К 2026 г. в 35 регионах РФ технически возможная сетевая газификация будет полностью завершена, а к 2030 г. будет на 100% завершена технически возможная газификация страны (офиц. источник: mrg.gazprom.ru).

В новую программу газоснабжения и газификации “Газпрома” на 2021-2025 гг. вошли 67 регионов. В результате уровень газификации в РФ должен вырасти с 71,4% до 74,7%.



История развития рынка

Стоит отметить две важные тенденции исторического развития котельного рынка: во-первых, до 2009 г. доля, занимаемая ведущими производителями, постепенно сокращалась. Так, если в 2004 г. на ТОП-10 марок приходилось порядка 86%, то в 2008 г. – около 67% рынка.

Позднее ситуация развернулась в обратную сторону – роль крупных производителей вновь начала усиливаться, доля ТОП-10 достигла 78% к концу 2021 г., а количество брендов с долей рынка более 1% сократилось с 23 до 17 в сравнении с 2009 г.

Во-вторых, с 2017 года по 2021 изменилась структура рынка настенных газовых котлов с точки зрения ценового позиционирования. Доля оборудования в среднем сегменте сократилась на 4%, увеличилась на этот же процент в премиум- и практически осталась без изменений в эконом-сегменте (при подсчете в денежном выражении).

Положительная динамика котельной индустрии РФ

По данным маркетингового агентства “Литвинчук Маркетинг”, в 2021 г. рынок котельного оборудования впервые за долгое время показал выраженную положительную динамику. Это связано со значительным ростом строительного сектора за время пандемии.

Коронавирусные ограничения заставили многих по-новому взглянуть на загородную недвижимость, будь то дача или загородный дом, их преимущества многими были ранее недооценены. В итоге вырос спрос на покупку загородных домов, потребители активно стали осуществлять строительные работы с целью превращения летних дач в жилье для круглогодичного пользования с полноценными инженерными системами.

Причем доля ИЖС в общем объеме постоянно увеличивается: в 2018 г. она составляла 42,9%, в 2020 г. – 48,4%, а по результатам первых 4 месяцев 2022 г. – 62%.

Экспертами прогнозируется, что объем рынка замены настенных котлов будет расти, повторяя динамику 15-летней давности. Капитальный ремонт старого настенного котла в большинстве случаев нецелесообразен, особенно когда оборудованию 15 лет и более.

В 2021 г., согласно данным агентства “Литвинчук Маркетинг”, доля установленных на замену бытовых котлов составила 15% от всего парка.

Итоги 2021 года. Безусловное лидерство BAXI

По итогам исследований российского агентства “Литвинчук Маркетинг” и английской маркетинговой компании BRG Building Solutions, компания “БДР Термия Рус” с брендом BAXI заняла первое место на отечественном рынке настенных котлов (при подсчете в количественном выражении): 22,1% от общего оборота реализованного котельного оборудования на территории РФ.



Также бренд BAXI занял 1-ую позицию общего рейтинга ТОП-50 марок российского котельного рынка в 2021 г. в количественном выражении, отчет содержит консолидированную информацию по настенным и напольным котлам: 10,9% от общей доли рынка.



BAXI занимает 1-ое место на российском рынке в категориях (в шт.):

• Настенные газовые котлы с открытой камерой сгорания*:

35,7%

• Одноконтурные настенные газовые котлы:

24,1%

• Настенные газовые котлы со встроенным бойлером:

90%

• Импортные напольные котлы мощностью не более 100 кВт:

27,4%

• Напольные котлы с чугунным теплообменником:

41%

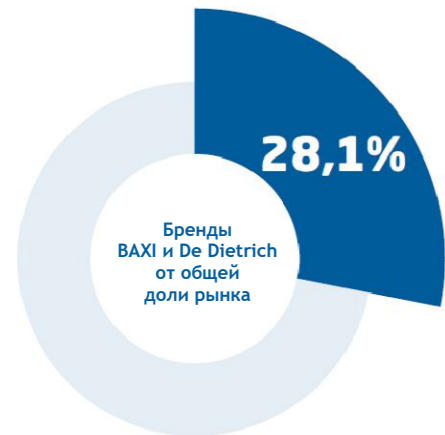
*Данные приведены в % от общей доли рынка. Методология агентства “Литвинчук Маркетинг” основана на анализе таможенных деклараций, данных Госкомстата, Росстата и опросе производителей и поставщиков отопительной отрасли.



Тенденции развития конденсационного оборудования в РФ

Рынок настенных конденсационных котлов в нашей стране до сих пор находится на этапе формирования. Динамика продаж такого рода оборудования в РФ постепенно набирает обороты, но в настоящий момент успехи сводятся лишь к тому, что доля конденсационной техники в сегменте настенных котлов выросла с 0,8% (в 2008 г.) до 2,3% (по итогам 2021 г.).

Лидирующие позиции на рынке конденсационных котлов занимают такие крупные европейские концерны как BDR Thermea (BAXI и De Dietrich – 28,1%), Viessmann, Vaillant Group, Bosch Thermotechnik, Ariston Thermo и Wolf.



В структуре продаж BAXI, лидера в сегменте, конденсационные модели занимают около 2% от оборота настенных котлов. Структура реализации котельного оборудования в зависимости от мощности выстраивается следующим образом: котлы до 30 кВт составляют ~90% продаж традиционных котлов и лишь 35% продаж конденсационных, при этом основу по обороту у последних формируют модели от 30 до 40 кВт, а котлы свыше 60 кВт занимают ~20% рынка.



В 2021 году продажи напольных конденсационных котлов существенно выросли (+27%), в результате чего было продано 1450 единиц, 75% из которых имели мощность более 100 кВт.

Суммарно по двум брендам BAXI и De Dietrich компания “БДР Термия Рус” реализовала 322 напольных конденсационных котла, что составляет 22% от общей доли рынка.

Экосистема BAXI

Достигнутые высокие показатели и результаты компания “БДР Термия Рус” напрямую связывает с созданием Экосистемы BAXI, направленной на взаимное развитие и максимизацию процесса создания ценности для конечных потребителей, партнеров, сотрудников, специалистов HVAC-индустрии и для общества в целом.

В рамках Экосистемы были реализованы проекты: выставки “BAXI-Евро и Партнеры” в 60 городах России, конференции по логистике, маркетингу, бизнес-развитию, стратегические сессии в г. Москве и за рубежом, видецикл BAXI Pulse, социальные и спонсорские программы поддержки детского и юношеского спорта.



Одним из важных направлений развития компании является обучение и формирование интеллектуального капитала сотрудников, ведь регулярное совершенствование профессиональных навыков помогает быстро реагировать на изменяющиеся требования рынка и эффективно работать в условиях неопределенности и нестабильности.



ООО “БДР Термия Рус” предоставляет широкие возможности для этого: проводит профильные обучающие семинары, бизнес-тренинги с привлечением экспертов, курсы английского языка.

Исторически компанию связывают тесные дружеские отношения со Стокгольмской школой экономики. В рамках проекта создания собственного корпоративного университета BAXI запущен процесс выстраивания партнерских отношений с лучшей бизнес-школой в России – Московской школой управления “Сколково”.



Сервис

Техническая поддержка BAXI и De Dietrich – это широкая сеть сервисных центров: свыше 850 авторизованных специализированных организаций осуществляют гарантийные обязательства по оборудованию.

Специалисты “БДР Термия Рус” предоставляют консалтинговую и техническую поддержку в Telegram-каналах, в любое время можно позвонить в Колл-центр или оставить заявку на сайте.

Коммерческие и сервисные сайты брендов BAXI и De Dietrich предлагают интуитивно понятный интерфейс и постоянно обогащаются новым инструментарием, полезным для специалистов отрасли: на них можно найти программы подбора и расчета котельного оборудования с аксессуарами, а также 2D-, 3D- и BIM-модели.

Программа лояльности

Программа лояльности LUNA Team пришла на смену “BAXI-клубу”, который был создан 12 лет назад. Как и ее предшественник, LUNA Team предназначена для монтажников, которые устанавливают отопительное и водонагревательное оборудование BAXI. При этом участники могут регистрировать не только установленные конденсационные модели, но и котлы стандартной эффективности, электрокотлы и кондиционеры.

Партнерство

Долгосрочное сотрудничество и клиентоцентричность – приоритетные направления в развитии бизнеса. Работа “БДР Термия Рус” направлена на укрепление открытых и доверительных отношений и совместное развитие во всех областях деловой жизни. Компания стремится к тому, чтобы предоставляемые продукты, услуги и сервис создавались и работали исходя из потребностей клиентов.

“Требуются обе стороны, чтобы построить мост”

Фредерик Нозль

Команда “БДР Термия Рус” благодарит всех партнеров за совместное достижение высоких коммерческих показателей в 2021 году!



BDR THERMEA GROUP

WINNING TOGETHER

