

BRANŻA HVAC NAPRAWDĘ SZCZERZE O ROKU 2022

OD REDAKCJI

Czytając odpowiedzi na zadane pytania podsumowujące poprzedni rok, ma się nieodparte wrażenie, że są szczerze i odarte ze sloganów marketingowych. Może to kwestia pewnego już przyzwyczajenia, że osobiście udzielone, naturalne wypowiedzi brzmią po prostu prawdziwie, a może to trochę też wpływ... trudnych czasów. W paśmie sukcesów każde podsumowanie czy wywiad są po prostu pełne pochwał i liczb zawsze z tendencją wzrostową. W „ciekawych czasach” branża zwiiera szyki, aby przetrwać i to...wspólnie przetrwać w możliwie dobrej kondycji. Na rynku zachodzą pewne nieodwracalne zmiany w ogrzewaniu budynków (w źródłach ciepła, a w konsekwencji także w instalacjach), mamy kryzys w mieszkalnictwie i niespodziewanie wysoką inflację. W obliczu tych czynników każdy musi wypracować własną, jak najbardziej rozsądną ścieżkę funkcjonowania.

Wypowiedzi naprawdę ciekawe. Warto poświęcić chwilę na ich lekturę.

AFRISO

Kryzys czy niezła kondycja, czyli jak ocenia Pan rok 2022 z perspektywy swojej firmy?

Wiadomo, że ubiegły rok nie był łatwy. Na pewno nie powiedziałbym, że polskie AFRISO dotknął kryzys: wręcz przeciwnie, mimo mnóstwa nowych wyzwań i problemów uważam, że poradziliśmy sobie bardzo dobrze. To zasługa przede wszystkim naszych pracowników, którzy stanęli na wysokości zadania i pomogli przeprowadzić firmę przez trudny rok. Słowa uznania należą się też naszym klientom i kontrahentom, którzy ze zrozumieniem podchodzili np. do przejściowych kłopotów z łańcuchami dostaw.

Jednocześnie cały czas realizujemy konsekwentnie jedną z głównych składowych misji naszej firmy, czyli wspieranie instalatorów w wykonywaniu dobrych instalacji centralnego ogrzewania i ciepłej wody użytkowej. Robimy to między innymi przez nasz kanał z filmami poradnikowymi dla instalatorów na YouTube.

Rok 2022 to rok dwucyfrowej inflacji. Jak bardzo wzrosły ceny w Państwa firmie?

AFRISO szczyli się bardzo szeroką ofertą produktową, więc nie sposób udzielić na to jednoznacznej odpowiedzi. Do podwyżek cen nigdy nie podchodzimy liniowo – jeżeli już się pojawiają, to wynikają z jednostkowych kosztów wytworzenia danego produktu.

Jakie były największe wyzwania i problemy w minionym roku w branży i w Państwa firmie?

Na pewno wybuch wojny w Ukrainie. Wojna do-

łożyła swoją cegiełkę do wysokiej inflacji, która z kolei odbiła się na każdej dziedzinie życia – w tym np. na kredytach hipotecznych i wyższych cenach materiałów budowlanych, a te dwie rzeczy bezpośrednio dotyczą działalności AFRISO. Największym wyzwaniem dla nas były zmiany w strukturze instalowanych źródeł ciepła, musieliśmy więc zwinnie zmienić strukturę sprzedaży naszych produktów, a co za tym idzie, dostosować asortyment i moce produkcyjne do zmieniających się okoliczności.

Jakie działania podjęliście i podejmujecie, by zaradzić zagrożeniom?

Dbamy o nasze łańcuchy dostaw i stany magazynowe – nie chcemy dopuścić do sytuacji, żeby jakichś towarów poszukiwanych na rynku zabrakło w ofercie AFRISO. Dodatkowo wprowadzamy do oferty nowe rozwiązania, również poszukiwane i oczekiwane przez rynek – np. zwinnie zareagowaliśmy na rosnącą gwałtownie popularność pomp ciepła i opracowaliśmy urządzenia dedykowane do tych źródeł ciepła.

Pańska prognoza dla rynku instalacyjnego na 2023 rok...

W obecnej sytuacji, wobec tylu zmiennych trudno jednoznacznie wyrokować. Na pewno będziemy musieli zmierzyć się z kryzysem na rynku budowlanym, związanym z mniejszą dostępnością kredytów hipotecznych dla inwestorów i rosnącymi cenami materiałów budowlanych. Mamy oczywiście nadzieję, że wojna za naszą wschodnią



Michał Kulicki

PREZES ZARZĄDU AFRISO SP. Z O.O.

granicą w tym roku się skończy, co oprócz stricte humanitarnych kwestii wpłynie też na uspokojenie rynków i pomoże nam włączyć się w odbudowę ukraińskiej infrastruktury. Niezależnie od tego co się wydarzy, AFRISO ma jasno określony scenariusz na nadchodzący rok i planujemy się go trzymać, zwinnie dostosowując nasze działania do zmieniających się okoliczności.