

## GRUPA SBS

Grzegorz  
Zuchmański

ZASTĘPCA DYREKTORA SBS SP. Z O.O.

**Jak oceniacie Państwo kondycję branży instalacyjnej w 2024 z perspektywy Waszej firmy?**

Rok 2024 był rokiem słabym dla biznesu w sektorze budowlanym i wyposażenia wnętrz, a więc także rynku instalacyjnego. Choć okazało się, że był i tak lepszy, niż się spodziewaliśmy, gdy 12 miesięcy temu kreśliliśmy raczej „szare” scenariusze. Brak było perspektyw na porządne odbicie. Zabrakło wiatrów, które pchnęły by nas w nowe kierunki. Pod określeniem „słaby rok” kryje się więc rozczarowanie dalszym spowolnieniem, które dotknęło szeroko rozumiany rynek budowlany.

W sprzedaży zrealizowanej przez Grupę SBS pojawił się zaskakujący przyrost od połowy roku i trwał on do końca 2024. Szukaliśmy różnych rozwiązań, aby pobudzić zainteresowanie rynku, ale przynosiły one umiarkowany skutek. Nie mniej nasze działania są zawsze zaplanowane jako długofalowe, dlatego myślę, że energia włożona w pracę w tym słabszym okresie zaowocuje, gdy klienci będą gotowi ruszyć oszczędności i zacząć inwestować.

**W wielu firmach nastąpiły znaczące zmiany w strukturach, ograniczenia zespołów, cięcia budżetowe itp...**

Grupa SBS działa od 23 lat i możemy się chwalić bardzo stabilnym zespołem. Ten rok kończymy mniej więcej w tym samym składzie, w jakim go zaczynaliśmy. Nie było cięć kadrowych, a jeśli zachodziły zmiany, to wynikały wyłącznie z osobistych decyzji pracowników, a nie optymalizacji finansów firmy. Mamy bardzo dobrze ułożony biznes, w którym sprawy kadrowe, finansowe oraz organizacyjne zostały przez ponad dwie dekady właściwie zorganizowane. Pod względem struktury jesteśmy bardzo efektywną i stabilną organizacją, co potwierdza chociażby stała obecność w zestawieniu pięciuset największych firm dziennika Rzeczpospolita.

**Jak bardzo zawirowania w programie Czyste Powietrze miały wpływ na rynek?**

Programy takie jak Czyste Powietrze niemal zawsze mają znaczący wpływ na sprzedaż. Wspieranie niskoemisyjnych technologii grzewczych z punktu widzenia ochrony środowiska jest kluczowe, ale nie mam złudzeń: póki co ekologia dla klientów końcowych nie jest decydująca. Taka inwestycja musi być dla nich opłacalna. Dlatego bez wsparcia, ulg lub dofinansowań

transformacja energetyczna nie nabierze rozpędu. Programy są potrzebne. Ale musi iść za tym wzrost świadomości – zarówno wśród inwestorów, jak i instalatorów – celowości i zasadności takich inwestycji. Zawirowania związane z nadużyciami oraz kontrolami przyznawanych dotacji pokazują, że takie programy muszą być regularnie aktualizowane, a wnioski rzetelnie analizowane. To zapewni skuteczne wsparcie dla inwestorów i konsumentów – w przeciwnym razie istnieje ryzyko, że wokół bardzo pożądanego i ważnych programów wspierających zieloną transformację powstanie zły klimat zniechęcający beneficjentów.

**Kiedy Pana zdaniem można oczekiwać poprawy sytuacji na rynku i w firmach naszej branży?**

Myślę, że 2025 rok przyniesie poprawę sytuacji na rynku instalacyjnym i budowlanym, ale nie potrafimy jeszcze ocenić, jak prędko to nastąpi. Zmiany w prawie, nowe dyrektywy unijne oraz uruchomienie inwestycji publicznych i dodatkowych środków mogą sprawić, że 2025 będzie kluczowy dla przyszłości branży. Na pewno jeszcze jakiś czas będziemy mierzyć się z wyzwaniami, takimi jak zwiększające się koszty robocizny i niestabilna sytuacja polityczna, co wpłynąć może na dynamikę rynku i nastroje inwestorów. Stabilizacja ekonomiczna i odpowiednie zarządzanie projektami będą kluczowe dla długoterminowego wzrostu.

**Targi w Polsce i za granicą... Jakie znaczenie dla Państwa firmy mają imprezy wystawnicze i w jakich bierzecie udział?**

Przekierowaliśmy siły na rozwój własnego formatu i mocno postawiliśmy na Targi Grupy SBS. Na kolejną edycję zapraszamy już 13 i 14 maja do Strykowa! Uważam, że targi są ważnym miejscem spotkania się z branżą i zacieśniania relacji. Jednak dla firmy takiej jak nasza bardziej efektywne są małe formaty, na których mamy szansę

na bardziej bezpośrednie spotkania. Nie unikamy jednak zewnętrznych wydarzeń targowych.

**Jakie przełomowe zmiany następują w naszej branży? Czy i jak zmieniają oblicze rynku instalacyjnego?**

Zielona transformacja energetyczna jest źródłem wielkich zmian i wyzwań dla branży instalacyjnej. Rosnąca popularność OZE wiąże się z koniecznością wprowadzania innowacyjnych rozwiązań oraz ciągłego podnoszenia kwalifikacji. Dlatego organizacje, takie jak Grupa SBS są ważnym ogniwem – wspieramy instalatorów w ich pracy, pomagamy weryfikować projekty i zawsze służymy wiedzą.

Dodatkowo edukacja i świadomość klientów na temat korzyści płynących z ekologicznych rozwiązań stają się kluczowym elementem sukcesu. W tym kontekście, branża instalacyjna ma szansę stać się liderem w promowaniu zrównoważonego rozwoju oraz tworzeniu przyszłości opartej na czystej energii. Pojawiają się kolejne wyzwania związane z zarządzaniem zasobami wodnymi czy powietrzem, chociażby w kontekście nasilających się klęsk żywiołowych. Myślę, że dla naszej branży jest to również bardzo ważny temat, który będzie kreślił perspektywy rozwoju na kolejne lata.

**Czego możemy oczekiwać w 2025 roku?**

Krótkoterminowe prognozy mówią nam, że najbliższe miesiące będą kontynuacją 2024 roku. Gdy za rok spytacie mnie o podsumowanie, chciałbym móc powiedzieć, że rok 2025 był początkiem. Że po dłuższym przestoju zaczęliśmy inwestować, rozwijać się i z optymizmem patrzeć w przyszłość, a także kształtować ją. Że zielona transformacja nabrała rozpędu, klienci zrozumieli potrzebę większego i szybszego inwestowania w nowe technologie, a instalatorzy stali się jeszcze większymi ekspertami w tej dziedzinie. Nasze działania na ten rok planujemy tak, by ten scenariusz zrealizować.