

ROK 2025...

czasem stabilizacji, ale też zwartych szeregów

OD REDAKCJI

Aby choć w zarysie naświetlić sytuację na rynku i postrzeżenie roku 2025 przez firmy i stowarzyszenia zadaliśmy im sześć pytań obejmujących różne zagadnienia działalności. Poniżej pełne brzmienie pytań. W wypowiedziach zastosowaliśmy jednak tylko skrócone wersje pytań, aby po prostu uzyskać więcej przestrzeni na same odpowiedzi.

1. Czy rok 2025 można nazwać kolejnym rokiem „przetrwania” czy wręcz przeciwnie był to czas rozwoju Państwa firmy? Czy takiego roku się spodziewaliście?

2. Globalizacja odczuwalna także w branży instalacyjnej to nieuchronny kierunek zmian...? Czy służy ona jednak także rynkowi? Jak na ten proces patrzą Państwo z pozycji swojej firmy?

3. Jakie zmiany nastąpiły/następują w dystrybucji materiałów/rozwiązań w branży? Jakże kanały sprzedaży obecnie są najważniejsze dla Państwa firmy? Jaka jest w nich rzeczywista rola wykonawcy/installatora?

4. Która z technologii grzewczych odchodzi pomatu w przeszłość? Czy dywersyfikacja źródeł ciepła to już „zamierzchte” hasło?

5. Jak AI zmienia funkcjonowanie Państwa firmy? Jakże pozytywy, a jakie zagrożenia niesie? Czy jest w stanie dobrze doradzić w doborze urządzenia czy w diagnozie usterki np. w instalacji c.o./kotle/pompie ciepła?

6. Czego możemy oczekiwać w kolejnym roku? Jakże są największe wyzwania dla naszej branży? Zachęcamy do lektury bloku!

VISSMANN

Tomasz Wróbel

MANAGING DIRECTOR VISSMANN SP. Z O.O.



Czy rok 2025 był rokiem „przetrwania” czy rozwoju?

Rok 2025 nie był tylko rokiem przetrwania – był rokiem przemysłanego rozwoju. Dzięki inwestycjom w innowacje, wsparciu partnerów i adaptacji do zmieniających się warunków rynkowych udało nam się wzmocnić pozycję firmy, zdobyć udziały rynkowe i przygotować grunt pod kolejne lata.

Globalizacja – zagrożenie czy szansa?

Globalizacja to nieuchronny trend, który przynosi zarówno wyzwania, jak i korzyści. Umożliwia dostęp do najnowszych technologii i materiałów, podnosi konkurencyjność rynku, a klient zyskuje większy wybór oraz lepsze rozwiązania energetyczne. Z naszej perspektywy jest to szansa na innowacje i rozwój oferty.

Zmiany w dystrybucji i rola instalatora

Dystrybucja w branży HVAC ewoluuje w stronę integracji tradycyjnych i cyfrowych kanałów. Kluczowa pozostaje rola instalatora – to on jest bezpośrednim ogniwem między firmą a klientem końcowym, a jego wiedza i doświadczenie

decydują o jakości wykonania i satysfakcji użytkownika.

Technologie grzewcze – co się zmienia?

Technologie oparte wyłącznie na paliwach kopalnych stopniowo tracą znaczenie, a inwestycje przesuwają się w kierunku odnawialnych źródeł energii i pomp ciepła. Dywersyfikacja źródeł ciepła wciąż jest aktualnym i strategicznym podejściem – pozwala klientom łączyć efektywność energetyczną z niezawodnością i elastycznością systemu.

Jak sztuczna inteligencja zmienia funkcjonowanie firmy?

Sztuczna inteligencja wspiera naszą działalność w obszarze analiz, diagnostyki i obsługi klienta. Ułatwia dobór rozwiązań, przewiduje awarie i usprawnia procesy operacyjne. Jednocześnie wymaga nadzoru specjalistów – AI nie zastąpi doświadczenia instalatora, ale może je skutecznie wspierać i przyspieszać decyzje.

Czego możemy oczekiwać w 2026 roku?

W 2026 roku Viessmann będzie kontynuować

dynamiczny rozwój, umacniając swoją pozycję lidera na polskim rynku HVAC i zdobywając kolejne udziały rynkowe dzięki innowacyjnym technologiom i kompleksowej ofercie dla klientów. Największym wyzwaniem pozostaje adaptacja do szybko zmieniającego się rynku, rosnące oczekiwania klientów oraz utrzymanie wysokiego poziomu wsparcia dla instalatorów i partnerów handlowych.

VAILLANT SAUNIER DUVAL

Tomasz Fac

DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY
VAILLANT SAUNIER DUVAL SP. Z O.O.



Czy rok 2025 był rokiem „przetrwania” czy rozwoju?

Rok 2025 absolutnie nie był dla nas rokiem „przetrwania”, choć przebiegał w wymagającym otoczeniu rynkowym. Spowolnienie inwestycji, zmienność regulacyjna i ostrożność klientów były wyraźnie odczuwalne. Jednocześnie był to czas intensywnej adaptacji i porządkowania procesów zarówno produktowych, jak i organizacyjnych. Tego scenariusza w dużej mierze się spodziewaliśmy. W efekcie skoncentrowaliśmy się na jakości, wsparciu partnerów i rozwoju technologii, co pozwoliło nam wyjść z roku 2025 silniejszymi i lepiej przygotowanymi na kolejne etapy transformacji rynku.

Globalizacja – zagrożenie czy szansa?

Globalizacja jest procesem nieuchronnym również w branży instalacyjnej i grzewczej. Z jednej strony zwiększa presję cenową i konkurencyjność, z drugiej przyspiesza dostęp do technologii, komponentów i wiedzy. Z perspektywy producenta, a szczególnie marki premium, oznacza to konieczność dostarczania na rynek innowacyjnych i wysoce efektywnych rozwiązań oraz

konieczność zachowania równowagi między skalą działania a lokalnym dopasowaniem oferty. Dla klienta końcowego globalizacja może być korzystna, pod warunkiem że idzie w parze z lokalnym serwisem, dostępnością części i realnym wsparciem technicznym.

Zmiany w dystrybucji i rola instalatora

Model dystrybucji wyraźnie ewoluuje. Obok klasycznych hurtowni coraz większe znaczenie mają kanały hybrydowe, platformy B2B oraz bezpośrednia współpraca na linii producent-instalator. Dla naszej firmy kluczowe są relacje z profesjonalnymi partnerami zarówno hurtowniami, jak i firmami wykonawczymi. Instalator przestaje być jedynie wykonawcą – staje się doradcą technicznym, ambasadorem marki i pierwszą linią kontaktu z użytkownikiem końcowym. Jego rola w procesie sprzedaży i eksploatacji systemu grzewczego jest dziś fundamentalna.

Technologie grzewcze – co się zmienia?

W perspektywie krótko- i średnioterminowej technologie oparte wyłącznie na paliwach kopalnych, szczególnie w nowych budynkach ze

dotychczas, a w dalszej perspektywie może nawet wyprzedzając najpopularniejsze obecnie w Polsce pompy ciepła typu split.

Jak sztuczna inteligencja zmienia funkcjonowanie firmy?

Sztuczna inteligencja już dziś wspiera nas w analizie danych, prognozowaniu popytu, optymalizacji serwisu, dotarciu do klientów, czy szkoleniach technicznych. Jej potencjał w doborze urządzeń czy wstępnej diagnostyce jest duży, ale nie zastąpi doświadczenia projektanta czy instalatora. Największym wyzwaniem pozostaje jakość danych wejściowych oraz ryzyko nadmiernego uproszczenia złożonych zagadnień instalacyjnych. AI traktujemy jako narzędzie wspierające, nie decyzyjne.

Czego możemy oczekiwać w 2026 roku?

Spodziewamy się, że najbliższy rok przyniesie dalszą stabilizację rynku oraz jego organiczny wzrost jeśli chodzi o segment pomp ciepła, ale też rosnące wymagania dotyczące efektywności, jakości montażu i kompetencji wykonawczych, co postrzegamy jako dodatkową szansę na podkreślenie naszych przewag konkurencyjnych. Największymi wyzwaniami pozostaną: zmieniające się regulacje (zwłaszcza w obszarze programów subsydialnych oraz czynników chłodniczych), dostępność wykwalifikowanych instalatorów oraz edukacja rynku. Firmy, które postawią na długofalowe relacje i realną wartość technologiczną, będą najlepiej przygotowane na przyszłość. W tym miejscu chciałbym również podkreślić, że firma **Vaillant Saunier Duval** jako producent nowoczesnych urządzeń i kompleksowych rozwiązań grzewczych będzie miała w 2026 roku wiele do zaoferowania zarówno naszym partnerom biznesowym, jak i użytkownikom końcowym. Szczegóły tych inicjatyw zaczniemy ujawniać już wkrótce.

względem zarówno na regulacje, jak i brak wsparcia, będą stopniowo zmniejszały swój udział. Jesteśmy jednak przekonani, że segment kotłów gazowych – który przez lata był naszą domeną – nadal będzie odgrywał znaczącą rolę w przyszłości, nawet pomimo próby stawiania tej technologii w mediach w nie najlepszym świetle. Z kolei technologią grzewczą, która w średniej i długiej perspektywie czasowej powinna osiągnąć dominującą pozycję są niewątpliwie pompy ciepła. Spodziewamy się tutaj, z uwagi na istniejące ramy prawne funkcjonujące w UE, że zwłaszcza pompy ciepła powietrze-woda typu monoblok będą zyskiwać na znaczeniu,

TERMET

Damian Majer

PREZES ZARZĄDU
TERMET S.A.**Czy rok 2025 był rokiem „przetrwania” czy rozwoju?**

Z mojej perspektywy każdy rok należy traktować jako czas rozwoju i to niezależnie od sytuacji ekonomicznej na rynku. Po prostu rozwój należy traktować szerzej niż tylko osiągnięcie wzrostu tego, czy innego parametru. Dla Termetu był to okres selektywnego rozwoju realizowanego w wymagającym i niestabilnym otoczeniu rynkowym. Po czasie podwyższonej niepewności, wynikającej z istotnych wahań cen energii, zmian regulacyjnych oraz korekty popytu w segmencie pomp ciepła, skoncentrowaliśmy się na stabilizacji portfela produktowego i optymalizacji procesów operacyjnych.

Nie był to rok łatwy, jednak w dużej mierze odpowiadał naszym realistycznym założeniom. Zakładaliśmy spowolnienie w wybranych segmentach rynku, przy jednoczesnym wzroście znaczenia sprawdzonych technologii, systemów hybrydowych oraz produktów wspierających codzienną pracę instalatorów. W tym ujęciu rok 2025 był dla nas czasem wzmacniania fundamentów pod kolejne etapy rozwoju, a nie wyłącznie reagowania na bieżące wyzwania.

Globalizacja – zagrożenie czy szansa?

Globalizacja jest procesem obiektywnym i w dużej mierze nieodwracalnym, czy dostrzegamy ją w branży instalacyjnej, to już inne pytanie. Na pewno obserwujemy zmiany, które są pochodną procesów w skali międzynarodowej. Nie zawsze przekładają się one na jednoznaczne korzyści dla wszystkich uczestników rynku. Z perspektywy użytkownika końcowego może ona oznaczać większą dostępność tańszych produktów, jednak często odbywa się to kosztem jakości, poziomu wsparcia posprzedażowego oraz dopasowania rozwiązań do lokalnych uwarunkowań.

Jako producent dysponujący silnym zapleczem inżynieryjnym i produkcyjnym w Polsce, konsekwentnie stawiamy na lokalne kompetencje, znajomość rynku oraz realne wsparcie techniczne dla partnerów i instalatorów. Jesteśmy przekonani, że w długiej perspektywie to właśnie takie podejście buduje trwałe zaufanie i stabilną pozycję rynkową.

Zmiany w dystrybucji i rola instalatora

Obserwujemy wyraźne przesunięcie modelu dystrybucji w kierunku sprzedaży systemowych rozwiązań, a nie pojedynczych produk-

tów. Hurtownie i dystrybutorzy coraz częściej pełnią rolę centrów doradczych, logistycznych i szkoleniowych. Chciałbym jednak podkreślić, że „eksperymenty” ostatnich lat i szybkich zmian w technologii ogrzewania w Polsce kończą się spłaszczeniem modelu dystrybucji, co w konsekwencji prowadzi do obniżenia jakości doboru i montażu. Tak zwane rachunki grozy to właśnie efekt szybkich zmian i wprowadzania do systemu niepotwierdzonych kompetencji w zakresie wytwarzania i montażu.

Dla Termet kluczowe pozostają sprawdzone kanały dystrybucji oparte na ściślejszej współpracy z hurtownikami instalacyjnymi, uzupełnione o rozbudowane wsparcie techniczne i szkolenia. Rola wykonawcy systematycznie rośnie – instalator staje się doradcą, integratorem systemu oraz istotnym ogniwem budującym wizerunek marki. W odpowiedzi na te zmiany rozwijamy produkty, które upraszczają proces montażu, ograniczają ryzyko błędów wykonawczych i skracają czas realizacji instalacji

Technologie grzewcze – co się zmienia?

Nie obserwujemy obecnie gwałtownego wycofywania się określonych technologii grzewczych, lecz raczej zmianę ich roli i zakresu zastosowań. Pamiętajmy, że nowoczesne kotły kondensacyjne i ekonomiczne, szczególnie w budynkach modernizowanych oraz w systemach hybrydowych. Ceny gazu są dzisiaj najlepszym dowodem na konkurencyjność tej technologii. Odłóżmy na bok ideologię, weźmy kalkulator w rękę i bardzo szybko dojdziemy do jednego i możliwego wniosku. Z gazu nie da się zrezygnować w przewidywanej przyszłości. Polska nadal ma poważny problem ze smogiem i jako zwykły obywatel i ojciec, oczywiście buntuję się przeciwko takiej polityce, która spowalnia proces ograniczania tzw. niskiej emisji. Dywersyfikacja źródeł ciepła staje się jednym

z kluczowych elementów racjonalnej transformacji energetycznej. Integracja pomp ciepła z kotłami gazowymi, instalacjami fotowoltaicznymi stanowi realną odpowiedź na zmienność cen energii oraz różnicowane warunki techniczne budynków.

Jak sztuczna inteligencja zmienia funkcjonowanie firmy?

AI w coraz większym stopniu wspiera nasze działania w obszarach projektowania, analizy danych, czy też obsługi klienta. Umożliwia sprawniejsze przetwarzanie informacji oraz zwiększenie efektywności procesów.

Jednocześnie traktujemy jako narzędzie wspomagające, a nie zastępujące wiedzę i doświadczenie. Może ona skutecznie wspierać dobór urządzeń lub wstępną diagnostykę usterek, pod warunkiem, że bazuje na rzetelnych danych i jest wykorzystywana przez odpowiednio przeszkolonych specjalistów. Potencjalnym zagrożeniem pozostaje nadmierne poleganie na automatycznych rekomendacjach bez ich weryfikacji.

Czego możemy oczekiwać w 2026 roku?

Najbliższy okres będzie dla branży czasem porządkowania rynku po dynamicznych zmianach ostatnich lat. Do kluczowych wyzwań należą stabilność systemów wsparcia, odbudowa zaufania do technologii OZE, dostępność wykwalifikowanych instalatorów oraz edukacja użytkowników. Z perspektywy Termet priorytetem pozostaje konsekwentny rozwój efektywnych, niezawodnych i prostych w montażu rozwiązań grzewczych, zarówno w obszarze pomp ciepła, jak i nowoczesnych kotłów.

W dłuższej perspektywie przewagę konkurencyjną zbudują producenci, którzy potrafią harmonijnie połączyć rozwój technologiczny z realiami pracy instalatorów oraz faktycznymi potrzebami użytkowników końcowych.

SPIUG

Janusz Starościk

PREZES ZARZĄDU SPIUG
CZŁONEK POOL OF EXPERTS
SWITZERLAND GLOBAL ENTERPRISE**Czy rok 2025 był rokiem „przetrwania” czy rozwoju?**

W dużym uproszczeniu – był to kolejny rok przetrwania dla branży po wywołanym w 2022 roku na rynku bałaganie. Nastąpiło pewne ustabilizowanie rynku, przy równoczesnym spadku jego ogólnego potencjału. Dla niektórych firm – szczególnie handlowych, był to kolejny rok czyszczenia magazynów z zalegających od 3 lat towarów, dla producentów – kolejny trudny rok spowodowany koniecznością reagowania na różne pomysły decydentów dotyczące nowych regulacji. Nie zabrakło niestety medialnych ataków na inne „konkurencyjne” technologie, co jest działaniem bez sensu i jednym z powodów utrzymywania się bałaganu na rynku. Niestety autorzy takich kampanii rzadko mają refleksję, że obraca się to przeciwko nim.

Globalizacja – zagrożenie czy szansa?

Globalizacja jest faktem i trudno, mając określone możliwości dostępu do surowców, technologii i zasobów finansowych, szukać jakiejś realnej alternatywy. Zdrowy rozsadek podpowiada, żeby iść w kierunku wykorzystania dostępnych lokalnie zasobów. Import powinien być uzupełnieniem, a nie podstawą zaopatrzenia rynku. Stąd powstałe w 2025 roku pomysły wymogów udziału lokalnego przemysłu

w realizacji celów transformacyjnych w Polsce, ale równocześnie w UE przygotowywane są zasady wsparcia Made in Europe. Można powiedzieć, że lepiej późno niż wcale. Przez ostatnie przynajmniej 7 lat w firmach i gremiach decydenckich głos decydujący mają księgowi, którzy dla kilku promili wyższego zysku byli gotowi wyprowadzać produkcję np. do Azji, a aktywiści „dbali”, żeby wprowadzać nierealne do spełnienia przez europejski przemysł mapy drogowe, oferując firmom europejskim w zamian wyśrubowane wymagania klimatyczne czy społeczne. Spowodowało to szeroki napływ do UE towaru z krajów, gdzie jest tańsza energia i nie trzeba spełniać tych wszystkich wymagań, przez co importowane produkty są bardziej konkurencyjne. Produkcja szeregu komponentów urządzeń grzewczych ze względów ekonomicznych jest rozrzucona praktycznie po całym świecie i trudno od tego odejść, widać jednak tendencje do rozwijania produkcji na miejscu. Obecnie w UE widać dążenie do rozdrobnienia dzielnicowego. Zwolennicy dezintegracji UE albo nie zdają sobie sprawy, że każde z państw UE z osobna nie znaczy nic wobec potęgi gospodarczej i militarnej USA, Chin czy Rosji, albo świadomie są agentami wpływu mocarstw, dla których silna UE jest konkurentem. Konieczna jest w UE

zmiana pod hasłem MEGA (Make Europe Great Again), niestety brakuje polityków, którzy podjęli by się takiego wyzwania, a przy obecnym potencjale gospodarczym firm europejskich byłaby duża szansa na zmiany, które byłyby korzystne zarówno dla przemysłu, jak i klientów.

Zmiany w dystrybucji i rola instalatora

Rośnie znaczenie sprzedaży on-line, jednak w przypadku zaawansowanych produktów, wymagających fachowej instalacji nie wydaje się możliwe zastąpienie tradycyjnych kanałów dystrybucji. Tymczasem ze względu na kurczenie się rynku, widać zamykanie oddziałów hurtowni instalacyjnych...

Technologie grzewcze – co się zmienia?

Osobiście nie widzę widocznego trendu co do technologii. Oczywiście jeżeli pominiemy różne kampanie i donosy medialne, których tytuły odbiegają od treści zawartej poniżej nich, ale obecnie rządzi klikckbajt, więc cóż? Od kilku lat trwa kampania obrzydzania kotłów gazowych zarówno na poziomie medialnym, jak również politycznym w UE. Udało się zahamować tendencję spadkową dla pomp ciepła, nawet w kierunku wzrostów. Oby jednak, zamiast intensywnej promocji technologii i decyzji politycznych mających sztucznie ją wspierać, przyszła refleksja, że warto zainwestować w infrastrukturę i edukację, kiedy pompy ciepła instalować – wtedy technologia obroni się sama. Odbudował się rynek kotłów na paliwa stałe po zapaści w 2022, niestety w sporej części także dzięki kotłom, w których można spalać paliwa niededykowane, co widać po odczytach zanieczyszczenia powietrza i co jest argumentem dla przeciwników kotłów na biomasę. Nie ryzykowałbym stwierdzenia, że dywersyfikacja technologii to zamierzchłe hasło, nawet gdy szereg decydentów i aktywistów intensywnie pracuje, żeby tak było. Widać konsekwentne zainteresowanie instalacjami hybrydowymi, nawet gdy od połowy roku zostało wstrzymane w ramach CzP

dofinansowanie dla hybrydowych pomp ciepła, co jest oczywistym absurdem i zostało podyktowane względami pozamerytorycznymi.

Jak sztuczna inteligencja zmienia funkcjonowanie firmy?

Od AI nie uciekniemy w branży instalacyjno-grzewczej. Wykorzystanie AI w naszej branży ma dwa oblicza: jedno technologiczne, które może zoptymalizować pracę urządzeń i instalacji, aby optymalnie korzystać z zasobów podwyższając efektywność energetyczną i zmniejszając koszty. Drugim obliczem jest pozyskiwanie informacji i dobór urządzeń. Tutaj widzę spore niebezpieczeństwo jako aktywny użytkownik chata GPT. Czat GPT opiera się w swoich odpowiedziach na dostępnych zasobach internetu. Biorąc pod uwagę, że w sieci zaczynają dominować manipulacje informacjami czy wręcz dezinformacja, to korzystanie z tego źródła pozostawiłbym osobom, które dobrze znają temat i potrafią odróżnić rzeczową informację od ewentualnych bzdur serwowanych często w tzw. newsach i klikckbajtach.

Czego możemy oczekiwać w 2026 roku?

Trudno jednoznacznie odpowiedzieć. Sytuacja będzie zależała od różnych składowych, takich jak sytuacja geopolityczna i wynikające z tego ceny surowców, oczekiwanych w 2026 roku nowych regulacji unijnych i krajowych, potencjału ekonomicznego klientów czy sytuacji w budownictwie mieszkaniowym. Sytuacja w mieszkaniówce nie jest różowa. Rynek wymian będzie prawdopodobnie w dalszym ciągu ważnym segmentem sprzedaży dla urządzeń grzewczych. Turbulencje i spadek znaczenia PPCzP może wbrew pozorom pozytywnie wpłynąć na sytuację rynkową, ponieważ sprzedaż znormalnieje na tzw. daily business i będzie mniej zależna od tzw. dofinansowań. Trzeba się liczyć ze zmianami strukturalnymi w firmach handlowych i producenckich z powodu akwizycji i dopasowania struktur do aktualnego potencjału rynku.

SAMSUNG

Damian Wiszniewski

HEAD OF DIVISION
SAMSUNG HEATING AND COOLING POLSKA



Czy rok 2025 był rokiem „przetrwania” czy rozwoju?

Rok 2025 był dla naszej branży okresem, w którym wiele firm przede wszystkim wzmocniło swoją organizację i porządkowało procesy. To był czas, w którym wszyscy „zwarli szeregi”, koncentrując się na restrukturyzacjach, poprawie efektywności działania i porządkowaniu portfeli produktowych. Jednocześnie pojawiły się wyraźne symptomy ożywienia, szczególnie w segmencie pomp ciepła, gdzie obserwowaliśmy wzrost zainteresowania inwestorów. Rynek klimatyzacji pozostał stosunkowo stabilny, ale bez spektakularnych wzrostów, co pokazuje, że sektor wciąż oczekuje na pełne przebudzenie.

Globalizacja – zagrożenie czy szansa?

Globalizacja jest procesem nieuniknionym i w naszej branży oznacza przede wszystkim dostęp do szerszych kompetencji, technologii i rozwiązań. W naszej strategii rozwoju konsekwentnie poszerzamy ofertę, między innymi poprzez przejęcia i współpracę z uznanymi markami. Dobrym przykładem jest przejęcie FläktGroup przez Samsung Electronics, które pozwala nam

znacząco rozszerzyć portfolio i oferować klientom jeszcze bardziej kompleksowe systemy wentylacji, klimatyzacji i ogrzewania. Dla rynku i odbiorcy końcowego oznacza to większy wybór, wyższą jakość i możliwość tworzenia spójnych i nowoczesnych instalacji z jednego źródła.

Zmiany w dystrybucji i rola instalatora

Dystrybutorzy pozostają kluczowym ogniwem rynku i nadal odgrywają bardzo ważną rolę w dostępności produktów i wsparciu technicznym. Jednocześnie coraz wyraźniej widać, że wyspecjalizowani instalatorzy oczekują bliższej, bezpośredniej współpracy z producentami. Warto na te potrzeby odpowiadać, budując elastyczne modele współdziałania. Coraz większe znaczenie mają także projektanci i doradcy techniczni, którzy często podejmują decyzje systemowe. Dla nas kluczowe jest tworzenie z nimi kompletnych, spójnych koncepcji instalacji opartych na jednym, inteligentnie sterowanym systemie (SmartThings Pro).

Technologie grzewcze – co się zmienia?

W najbliższych latach będziemy obserwować stopniowe wycofywanie się klasycznych kotłów

gazowych i podobnych rozwiązań. Nie znikną one z dnia na dzień, ale ich znaczenie będzie systematycznie maleć – być może z czasem staną się wręcz ciekawymi egzemplarzami kolekcjonerskimi. Przyszłość należy do pomp ciepła, szczególnie urządzeń z nowym czynnikiem R290, które łączą wysoką sprawność z niższym wpływem na środowisko. Coraz większą rolę odgrywają także nowoczesne pompy ciepła typu monoblok, które technologicznie dorównują systemom SPLIT, oraz rozwiązania wielofunkcyjne (TDM+), umożliwiające jednoczesne ogrzewanie i chłodzenie z jednego agregatu.

Jak sztuczna inteligencja zmienia funkcjonowanie firmy?

Sztuczna inteligencja stała się integralną częścią naszych produktów i procesów. Wykorzystujemy ją do optymalizacji algorytmów pracy urządzeń, adaptowania parametrów do aktualnych warunków i podnoszenia efektywności energetycznej instalacji. AI wspiera także naszą codzienną pracę, analizy serwisowe i procesy decyzyjne. Z drugiej strony technologia ta niesie ze sobą wyzwania i ryzyka, dlatego czynnik ludzki pozostaje kluczowy

w utrzymaniu właściwej równowagi i odpowiedzialnych decyzji. Człowiek nadal jest niezbędny do nadzoru i interpretacji wyników, zwłaszcza w złożonych projektach instalacyjnych.

Czego możemy oczekiwać w 2026 roku?

To będzie rok przełomowy. Wiele firm umocni swoją pozycję rynkową, a te najlepiej przygotowane skorzystają na powrocie inwestycji. Największymi wyzwaniami pozostaną zmieniające się regulacje w obszarze odnawialnych źródeł energii oraz dalszy rozwój technologii obniżających współczynnik GWP (Global Warming Potential) stosowanych urządzeń. Życzymy powodzenia całemu rynkowi – zarówno naszym klientom, jak i konkurencji – bo tylko silna i stabilna branża może skutecznie odpowiedzieć na potrzeby użytkowników końcowych.

ROTH

Artur Spólnik

PREZES ZARZĄDU ROTH POLSKA SP. Z O.O.

**Czy rok 2025 był rokiem „przetrwania” czy rozwoju?**

Zakładaliśmy, że rok 2025 będzie trudny, ale lepszy od 2024. I w zasadzie te prognozy się sprawdziły. Na skutek walki cenowej przychody nie wzrosły (obniżaliśmy ceny, dostosowując się do pozostałych graczy), ale już wolumen sprzedaży tak. Z kolei sprzedaż produktów Roth przez naszych partnerów wzrosła o kilkadziesiąt procent, co wynika ze zmniejszenia przez nich stanów magazynowych. Oznacza to jednak, że zdecydowanie więcej produktów marki Roth trafiło do odbiorców rynkowych, choć my tego jeszcze nie odczuliśmy. Ale to oznacza, że jeżeli uda nam się utrzymać trend sprzedażowy z zeszłego roku, to w tym roku nasza spółka powinna wygenerować przychód wyższy o kilkanaście procent. Biorąc pod uwagę obecną sytuację w budownictwie to byłby niezły wynik.

Globalizacja – zagrożenie czy szansa?

Globalizacja? Ja nazwałbym to zjawisko raczej konsolidacją. Wszyscy wiedzą i widzą, że to nieuchronne. Mali nie mają w dłuższym terminie szans na przetrwanie. Widać to po wielu firmach, które w ostatnim czasie zniknęły lub zaczęły

znikać z polskiego rynku. Liderzy rynkowi będą łączyć siły, przejmować słabszych albo doprowadzać do wyeliminowania ich z rynku. Czy służy to rynkowi? Na pewno nie, a klienci stracą na tym, że rynek będzie zależny od dużych graczy.

Zmiany w dystrybucji i rola instalatora

To, co najbardziej widoczne, to przede wszystkim redukcje stoków magazynowych w hurtowniach. W zasadzie większość z nich chciałaby wysyłać towary bezpośrednio od producentów/dostawców do klienta/installatora. Oczywiście nie dotyczy to wszystkich towarów i wszystkich hurtowni. Ale widać wyraźną chęć do przesunięcia kosztów magazynowych na dostawców. Stąd bierze się też redukcja punktów sprzedaży hurtowej, która w ostatnich latach była – moim zdaniem – zbyt lekkomyślnie rozbudowywana. I trend, który dotarł już z pełną siłą również do naszej branży, czyli sprzedaż online. Tu już nie ma odwrotu, szczególnie, że młodzi instalatorzy są wychowani cyfrowo. Żaden liczący się dystrybutor nie może sobie już pozwolić na sprzedaż wyłącznie offline. Widać to szczególnie po dobrych wynikach tych hurtowni, które mają dobrze rozbudowane platformy e-commerce.

Technologie grzewcze – co się zmienia?

Czasem mam wrażenie, że przy dywersyfikacji źródeł ciepła zrobiliśmy raczej krok w tył. Ekologiczne źródła ciepła troszkę spowolniły, te mniej ekologiczne jakby przyspieszyły. Będziemy potrzebować trochę więcej czasu na transformację. Wciąż dostępnych jest wiele rozwiązań, których wybór kształtuje cena.

Jak sztuczna inteligencja zmienia funkcjonowanie firmy?

Wszyscy piszą, mówią o AI. Chyba większość już nawet miała okazję spróbować, choćby ChatGPT. Na pewno AI pozwoli na większą automatyzację procesów produkcyjnych, dystrybucyjnych, ale i sprzedażowych. W naszej grupie podchodzimy do tematu raczej na chłodno, uważając, że wpływ sztucznej inteligencji jest

być może przeceniany, szczególnie ten negatywny. Ale tutaj też nie ma wyjścia, to po prostu nieuniknione. Przy zapytaniach dotyczących drobnych awarii czy innych zagadnieniach technicznych, AI już teraz jest w stanie pomóc użytkownikowi. To chyba dobrze. Ale nie zastąpi w 100% fachowca.

Czego możemy oczekiwać w 2026 roku?

Wszyscy mają nadzieję, że najgorsze za nami. Nie oznacza to jednak powrotu do czasów postpandemicznych, kiedy trudno było nadążyć z dostawami towaru. Czekają nas mozolne odbudowywanie rynku, pod ciągłą presją cenową. Dodatkowo trzeba uwzględnić wciąż rosnące koszty prowadzenia biznesu, co powoduje, że rentowność wielu firm będzie jeszcze bardziej zagrożona niż wcześniej.

PURMO

Paweł Kulikowski

DYREKTOR HANDLOWY MARKI PURMO
PURMO GROUP POLSKA

Czy rok 2025 był rokiem „przetrwania” czy rozwoju?

Rok 2025 był kolejnym trudnym rokiem w branży instalacyjnej. Na docelowym rynku mieszkaniowym nie nastąpiły żadne zauważalne zmiany związane ze wzrostem, a zakup mieszkań na rynkach inwestycyjnych nie zwiększył się mimo kilkukrotnych obniżek stóp procentowych. Jest to związane z bardzo dużą niepewnością społeczeństwa będącego efektem zmian na rynkach światowych, czyli efektem wojny w Ukrainie czy zamieszczeniem w USA związanym z cłami. Potencjalni nabywcy wstrzymują się z inwestycjami, póki co kierując się w stronę oszczędności. Mimo optymistycznych prognoz związanych z niską inflacją, rynek jest mało dynamiczny, a deweloperzy bardzo ostrożnie podchodzą do nowych inwestycji. Firma Purmo w 2025 roku obroniła się wolumenem sprzedażowym, niestety kosztem spadku ceny, który przebił inflację. Także wysoka konkurencja na rynku projektów mieszkaniowych spowodowała dużą erozję ceny.

Globalizacja – zagrożenie czy szansa?

Globalizacja stała się faktem i możemy mówić o procesie stałym i postępującym. Wyraźnym

kierunkiem dla rynku instalacyjnego jest konsolidacja głównych graczy rynkowych. Wszystko wskazuje na to, że coraz mniejszą rolę na rynku będą odgrywały w przyszłości słabe, lokalne marki. Sytuacja związana z tym procesem będzie zapewne ulegać lokalnym wpływom, co powoli obserwujemy również w obrębie Unii Europejskiej – dotychczasowe łańcuchy dostaw powoli zastępowane są przez lokalnych dostawców, co zabezpiecza klientów przed produktami tanimi, niespełniającymi norm. Odbiorcy coraz częściej na pierwszym miejscu stawiają jakość, serwis i obsługę posprzedażową. Podsumowując – globalizacja będzie postępować, ale ze wskazaniem na produkty markowe, jakościowe, spełniające normy i oferujące klientom serwis i bezpieczeństwo.

Zmiany w dystrybucji i rola instalatora

Widzimy wyraźnie, że bardzo mocno rośnie na rynku rola sprzedaży e-commerce, także w przypadku branży instalacyjnej i zaawansowanych technologicznie produktów. Zmienia się także rola instalatora jako doradcy, konsultanta w kwestii rozwiązań i kompleksowej obsługi. Klienci szukają usług zapewniających fachowe



doradztwo, serwis i eksperckie, długofalowe spojrzenie. Moim zdaniem rola instalatora jako doradcy będzie coraz ważniejsza. Ale bardzo istotna jest także dostępność produktu, dlatego „wygrywać” będą te hurtownie, które są sprawniejsze pod kątem logistyki.

Technologie grzewcze – co się zmienia?

Obecnie sytuacja rynkowa jest tak skomplikowana, że trudno mówić o wyraźnym trendzie odejścia od jakiejś technologii. Moim zdaniem w ciągu najbliższych lat nie zmieni się to diametralnie, na rynku dostępne będą wszystkie rozwiązania. Jakis czas temu obserwowaliśmy wyraźne odejście

rynku w kierunku pomp ciepła, co zapewne będzie postępować w dłuższej perspektywie czasowej. Jednak obecnie ze względu na niepewny rynek surowcowy klienci stawiają coraz częściej na tzw. rozwiązania hybrydowe, czyli np. połączenie kotłów gazowych z pompami ciepła. Rynek jest tak rozchwiany i niejednoznaczny, że trudno wyrokować, która z technologii stanie się liderem. Na pewno ogromny potencjał mają pompy ciepła, ale raczej nie wyprą całkowicie innych rozwiązań.

Jak sztuczna inteligencja zmienia funkcjonowanie firmy?

Obecność AI w branży instalacyjnej jest faktem, nie powinno nas to już zaskakiwać. Sztuczna inteligencja daje ogromne możliwości w kontekście ofertowania, powtarzalnego procesu doboru produktu opartego na danych czy prostej diagnostyki najczęściej powtarzalnych i spotykanych usterek. Jednak z pewnością nie zastąpi fachowców – ich wiedzy, doświadczenia czy umiejętności krytycznego myślenia. Możemy więc mówić o wsparciu powtarzalnych procesów, ale na pewno nie całkowitym zastąpieniu profesjonalistów.

Czego możemy oczekiwać w 2026 roku?

Rok 2026, podobnie jak poprzedni, zaczyna się bardzo niespokojnie – zarówno ze względu na napięcia związane z sytuacją geopolityczną, jak i tendencją wzrostu cen na rynku surowców. Wygląda na to, że będzie to bardzo podobny rok, związany z walką o sprzedaż czy cenę produktu. Niestety mało sprzyjające dla rynku są także rosnące koszty prowadzenia biznesu, co wiąże się ze zmniejszeniem płynności finansowej czy zmniejszeniem rentowności mniejszych graczy rynkowych i firm działających na rynku instalacyjnym.

PANASONIC

Mariusz Luchowski

COUNTRY MANAGER POLAND PANASONIC



Czy rok 2025 był rokiem „przetrwania” czy rozwoju?

Rok 2025 był czasem wymagającym i przyniósł oczekiwaną przez nas normalizację. Po nadzwyczajnej, momentami wręcz niezdrowej pozytywnej i negatywnej dynamice lat 2022-2024, rynek wszedł w fazę selektywności. W segmencie domowych pomp ciepła odnotowaliśmy lekki wzrost, natomiast branża klimatyzacji odczuła wyraźnie słabsze i chłodniejsze lato w Polsce. Z kolei rynek inwestycji komercyjnych pozostawał w stagnacji, co wynikało głównie z przesuwania decyzji budżetowych.

Taki scenariusz – poza wyjątkowo chłodnym latem – przewidywaliśmy. Od lat postawiliśmy na rzetelną pracę u podstaw: szkolenia, jak najlepszą współpracę z partnerami i wsparcie techniczne. Pozwoliło nam to utrzymać zdrową strukturę sprzedaży i stabilność, która w okresach wahan koniunktury jest dla nas priorytetem.

Globalizacja – zagrożenie czy szansa?

W usługach instalacyjnych globalizacja praktycznie nie istnieje – to obszar z natury lokalny, oparty na bezpośredniej relacji, zaufaniu i dostępności serwisu w terenie. W obszarze samego produktu

obserwujemy natomiast wyraźny trend regionalizacji. „Made in EU” zyskuje na znaczeniu nie tylko wizerunkowym, ale i operacyjnym – w kontekście bezpieczeństwa łańcucha dostaw i zgodności z nowymi regulacjami, jak F-gazy czy dyrektywa EPBD. Dla klientów oznacza to większą przewidywalność, krótsze terminy dostaw i spójne standardy jakości. Choć Panasonic jest marką globalną, przewagę budujemy blisko lokalnego rynku: poprzez wsparcie oferowane przez profesjonalistów pracujących w firmie, dobre wsparcie techniczne i szybkie reagowanie na potrzeby instalatorów, projektantów i inwestorów.

Zmiany w dystrybucji i rola instalatora

W przypadku domowych pomp ciepła i klimatyzacji uważamy, że najlepiej sprawdza się profesjonalny, trójstopniowy model: producent – dystrybutor specjalistyczny – firma wykonawcza. Szanujemy ten model i naszych partnerów – dystrybutorów. Przy projektach komercyjnych ta struktura jest bardziej złożona, ale w centrum zawsze stoi firma instalacyjna wspierana przez projektanta. Jesteśmy przekonani, że o sukcesie inwestycji decyduje prawie wyłącznie poprawny

projekt, precyzyjny dobór i fachowy montaż. Instalator pozostaje dla nas kluczowym partnerem. To on integruje poszczególne produkty w jeden, sprawnie działający system HVAC. Naszą rolą jest upowszechnianie wiedzy i realne wsparcie na każdym etapie – od doboru po uruchomienie. Rocznie szkolimy 2-3 tysiące specjalistów, stawiając na rzetelność i podnoszenie poprawności technicznej instalacji. To element naszej japońskiej filozofii odpowiedzialności za produkt.

Technologie grzewcze – co się zmienia?

Kierunek transformacji jest trwały i nieodwracalny. W perspektywie najbliższych 20 lat technologie oparte na spalaniu paliw kopalnych nie będą miały racji bytu – zostaną całkowicie wyparte przez sprężarkowe źródła ciepła i powszechną elektryfikację ogrzewania. Jako firma o japońskim rodowodzie, stawiamy na odpowiedzialność za

te zmiany, promując rozwiązania o najniższym śladzie węglowym i najwyższej trwałości. Dywersyfikacja źródeł może mieć jeszcze znaczenie w trudnych modernizacjach, ale docelowo o konkurencyjności i wartości budynków zadecyduje ich niskoemisyjność i zdolność do współpracy z nowoczesnymi, zelektryfikowanymi OZE.

Jak sztuczna inteligencja zmienia funkcjonowanie firmy?

Rola sztucznej inteligencji w naszej branży jest rosnąca i widzimy w niej ogromny potencjał usprawniający, a nie zastępujący człowieka. Dla inwestora AI oznacza przede wszystkim wyższy komfort przy niższym zużyciu energii – algorytmy adaptacyjne potrafią „uczyć się” bezwładności budynku i nawyków użytkowników, optymalizując pracę układu w czasie rzeczywistym.

Dla instalatorów i serwisantów AI to szansa na szybsze i trafniejsze wsparcie techniczne. Nowoczesne modele mogą wspomagać zdalną diagnostykę, pomagając wcześniej wykrywać anomalie, co znacząco skraca czas reakcji i ogranicza liczbę interwencji w terenie. To technologia, która ma wspierać eksperta, podnosząc standard opieki nad urządzeniem w całym cyklu jego życia.

Czego możemy oczekiwać w 2026 roku?

Zakładamy stabilizację i powolny powrót do wzrostów we wszystkich segmentach. Kluczowym wyzwaniem dla całej branży będzie jednak spiętrzenie inwestycji finansowanych z KPO pod koniec okresu ich rozliczania. Może to spowodować ogromne obciążenie dla firm wykonawczych i serwisowych, a co za tym idzie – ryzyko spadku jakości pod presją czasu. Naszym priorytetem pozostaje rzetelność i dotrzymywanie słowa danego partnerom. Chcemy dbać o to, by transformacja energetyczna w Polsce opierała się na sprawdzonych rozwiązaniach, które po prostu przetrwają próbę czasu.

OVENTROP

Kazimierz Mróz

DYREKTOR, CZŁONEK ZARZĄDU
OVENTROP SP Z O.O.



Czy rok 2025 był rokiem „przetrwania” czy rozwoju?

Oventrop ma teraz w Polsce dwie firmy, więc wypowiem się za obie. Spółka dystrybucyjna, czyli ta nasza, przeszła w minionym roku potężną reorganizację. Zaczynaliśmy rok 2025 w Broniszach pod Warszawą, kończyliśmy w Szydłowcu (w Broniszach kontynuuje jednak działalność dział handlowy, marketing i księgowość). Magazyn obsługuje siostrzana spółka produkcyjna w Szydłowcu, która rośnie jak na drożdżach, przystępując właśnie do kolejnej dużej inwestycji (hala wielofunkcyjna) o wartości 35 milionów złotych. Zatrudnienie w spółce produkcyjnej wzrośnie do końca roku do 300 osób. Nasza spółka z kolei – pomimo przeprowadzek i perturbacji logistycznych – może się pochwalić dynamicznym wzrostem sprzedaży do historycznie rekordowego poziomu. Czy w tej sytuacji mogę miniony rok opisać inaczej niż jako bardzo dla nas w Polsce udany?

Globalizacja – zagrożenie czy szansa?

W segmencie armatury regulacyjno-równoważącej do instalacji grzewczych i sanitarnych nie odczuwamy jakiegokolwiek specjalnej presji ze strony

konkurentów innych niż europejczy. Europejscy producenci w cenie produktu oferują serwis przed- i posprzedażowy, co istotnie wpływa na postrzeganie ich produktów przy podejmowaniu decyzji zakupowych. Nasze produkty są istotnym elementem bezpieczeństwa obiektu, więc sama cena – choć jest ważna – jest tylko jedną z przesłanek tych decyzji. W przetargach inwestycyjnych spotykamy się właściwie w tym samym gronie od 30 z górą lat.

Zmiany w dystrybucji i rola instalatora

Decyzja o standardzie instalacji i produktach w niej stosowanych od dawna zapada w kontakcie między wykonawcą i inwestorem. Im mniejsza instalacja, tym większa rola instalatora. Słaba dostępność specjalistycznych usług i ich szybko rosnąca cena (radykalnie szybsza od podwyżek cen materiałów instalacyjnych) ma jednak pewną zaletę dla producentów oferujących jakość za nieco wyższą cenę – w negocjacjach instalatora z inwestorem waga ceny materiału w relacji do kosztu robocizny spada. Instalator jest bardziej skłonny do zaoferowania droższego (ale pewniejszego) materiału, niż miało to miejsce jeszcze

kilka lat temu. To dobry znak na przyszłość dla markowych produktów. W ogólniejszym ujęciu znaczenie dobrych wykonawców w procesie inwestycyjnym i ich wpływ na decyzje inwestorów stale rośnie, kosztem projektantów, dostawców i hurtowników, których marże pozostają niestety na niskim poziomie. Niestety, bo postęp w branży zależy głównie od potencjału producentów. Ich słabość źle wróży pożądanej transformacji energetycznej.

Technologie grzewcze – co się zmienia?

Mimo chwilowych perturbacji przyszłość należy chyba jednak do pomp ciepła i niskotemperaturowych systemów grzewczych. Jeżeli trend się utrzyma, to zagrożona jest pozycja grzejników i armatury okołogrzejnikowej, czego już doświadczają producenci na zaawansowanych rynkach w Europie Zachodniej. Oventrop mocno inwestuje w nowoczesne, decentralne systemy

dystrybucji ciepła i przygotowania ciepłej wody. Nasze stacje mieszkaniowe doskonale wpisują się niskotemperaturowe systemy zasilane z użyciem pomp ciepła. To produkt, który w krótkim czasie wygenerował dochody dorównujące naszym sztandarowym produktom – armaturze grzejnikowej i zaworom regulacyjno-równoważącym. Liczymy mocno na drugą młodość rynku zaworów termostatycznych – kilkadziesiąt milionów starych zaworów w Polsce czeka na wymianę. Być może zapowiadane, zwiększone dzięki KPO nakłady na termomodernizacje zasobów mieszkaniowych rozruszają ten segment już w tym roku?

Jak sztuczna inteligencja zmienia funkcjonowanie firmy?

Jak ostatnio celnie zauważył nasz kolega przy okazji poszukiwania przyczyny awarii naszego pługa do odśnieżania – AI „rączek nie ma”. Chat GPT niekiedy całkiem trafnie podpowiada rozwiązanie, ale zrobić trzeba niestety samemu (spróbujcie znaleźć wolnego serwisanta w sytuacjach kryzysowych). Wykorzystujemy narzędzia AI w różnych aspektach działalności, ale do przekonania klienta do zakupu naszego produktu właściwego nie znaleźliśmy. I nie zanoszą się, żeby dobrzy handlowcy, którzy są solą każdego biznesu – mieli być przez AI zastąpieni.

Czego możemy oczekiwać w 2026 roku?

Jeżeli nie pojawią się kolejne „czarne łabędzie” (za dużo ich było w ostatnich latach), to rosnąca siła nabywczą Polaków (tempo wzrostu płac znacznie przewyższa inflację) powinna przynieść oczekiwane w branży ożywienie. A nic nie zmotywuje klientów lepiej, niż aktualna temperatura za oknem i rachunki grozy za energię. Jestem przekonany, że w wielu domach myśli się ostatnio intensywnie o ociepleniu i usprawnieniu systemu grzewczego. Wszyscy na tym skorzystamy.

NIBE-BIAWAR

Urszula Miluć

DYREKTOR DS. SPRZEDAŻY, CZŁONEK ZARZĄDU
NIBE-BIAWAR SP. Z O.O.



Czy rok 2025 był rokiem „przetrwania” czy rozwoju?

Zgodnie z naszymi prognozami 2025 nie był dla naszej firmy ani rokiem przetrwania, ani okresem dynamicznego wzrostu. Traktujemy go raczej jako czas stabilizacji, porządkowania procesów i przygotowania solidnych fundamentów pod dalszy rozwój. Jesteśmy dumni z umocnienia pozycji lidera w segmencie gruntowych pomp ciepła i w 2026 rok wchodzimy z optymizmem i klarowną strategią dalszego zwiększenia udziałów w rynku grzewczym.

Globalizacja – zagrożenie czy szansa?

Nasza organizacja jest częścią tego procesu co najmniej od ćwierć wieku, czyli od kiedy białostocki producent wymienników i ogrzewaczy dołączył do globalnego koncernu NIBE. Niewątpliwie był to krok milowy w rozwoju firmy, który umożliwił nie tylko dostęp do nowoczesnych technologii, innowacyjnych rozwiązań i szwedzkiego know-how, ale także poniekąd wymógł ciągły rozwój kompetencji wszystkich członków naszej organizacji. W efekcie zbudowaliśmy silną pozycję rynkową w oparciu o jakość, doświadczenie i zaufanie klientów.

Globalizacja w branży instalacyjnej, tak jak w każdej innej, jest zjawiskiem nieuniknionym, jednak z naszej perspektywy korzystnym dla rynku oraz klientów.

Zmiany w dystrybucji i rola instalatora

Dynamiczny rozwój e-commerce coraz wyraźniej zaznacza swoją obecność również w branży instalacyjnej. Proces ten napędzany jest nie tylko postępem technologii sprzedażowych, ale także zmianą pokoleniową zachodzącą wśród instalatorów, która wpływa na sposób podejmowania decyzji zakupowych i oczekiwania wobec obsługi. Młodsze pokolenie częściej wybiera

platformy typu B2B, które umożliwiają nie tylko sprzedaż online urządzeń i komponentów instalacyjnych, ale również szybkie porównanie parametrów technicznych i cen, składanie zamówień 24/7, a coraz częściej nawet konfiguratory systemów, wyceny online i zdalne doradztwo techniczne. Z perspektywy rynku e-commerce zwiększa dostępność nowoczesnych rozwiązań, skraca proces zakupowy oraz podnosi transparentność oferty. Nie należy jednak zapominać, iż e-commerce nie zastępuje fachowej wiedzy i montażu, ale je wspiera – finalna wartość dla klienta powstaje z połączenia sprzedaży online, kompetentnego doradztwa oraz profesjonalnej realizacji na miejscu.

Technologie grzewcze – co się zmienia?

Dyweryfikacja źródeł ciepła to hasło przyszłości. Popularne w Europie Zachodniej rozwiązania hybrydowe powoli zyskują na znaczeniu w Polsce. Zwiększają bezpieczeństwo energetyczne użytkownika końcowego oraz umożliwiają zmniejszenie kosztów eksploatacji systemu grzewczego. Wielu producentów, w tym oczywiście NIBE-BIAWAR konsekwentnie rozwija technologie i systemy umożliwiające integrację kilku źródeł ciepła, wspierane przez zaawansowane, inteligentne sterowanie.

Jak sztuczna inteligencja zmienia funkcjonowanie firmy?

Sztuczna inteligencja coraz wyraźniej wpływa na funkcjonowanie naszej firmy, przede wszystkim w obszarach analizy danych, obsługi klienta oraz wsparcia procesów sprzedażowych i serwisowych. Jednocześnie AI nie zastępuje doświadczenia i kompetencji specjalistów. Finalna decyzja w zakresie doboru urządzeń lub ich serwisu – zwłaszcza w tak złożonych systemach jak instalacje grzewcze z pompami ciepła – zawsze jest podejmowana

przez wykwalifikowanego doradcę lub serwisanta. Wśród wyzwań związanych z wykorzystaniem AI należy wymienić jakość danych, bezpieczeństwo informacji oraz ryzyko nadmiernego polegania na automatyzacji. Dlatego traktujemy sztuczną inteligencję jako narzędzie wspierające człowieka, a nie jego zastępstwo – z jasnymi zasadami odpowiedzialności i kontroli.

Czego możemy oczekiwać w 2026 roku?

Spodziewamy się znaczących zmian w branży grzewczej w tym roku. Z niecierpliwością czekamy na decyzję ministerstwa w sprawie projektu dofinansowania urządzeń „Made in EU”. Jeśli zostanie wdrożony, może w dłuższej perspektywie znacząco odmienić rynek, tworząc nowe możliwości dla firm i korzyści dla klientów. Pewne jest natomiast, że w najbliższym czasie czeka nas rewolucja w zakresie czynników chłodniczych stosowanych w pompach ciepła. Jesteśmy w pełni przygotowani do zmiany naszego portfolio, koncentrując się na urządzeniach pracujących wyłącznie na propanie. Będą to inteligentne pompy ciepła, z minimalną, zoptymalizowaną ilością czynnika R290, które pomyślnie przeszły rozszerzone testy zarówno w naszych własnych, jak i w zewnętrznych certyfikowanych laboratoriach. Dodatkowo ofertę rozszerzymy o pompy ciepła dużych mocy (do 120 kW w gruntowych pompach ciepła i do 160 kW w powietrznych pompach ciepła), co umożliwi ekspansję naszej marki w dużych projektach inwestycyjnych. Z tego miejsca serdecznie zapraszam na targi ENEX, podczas których zaprezentujemy całkowicie nowe portfolio marki NIBE. Będzie to również doskonała okazja do świętowania z nami 25-lecia obecności NIBE na rynku polskim, podkreślając naszą rolę w rozwoju nowoczesnych i ekologicznych systemów grzewczych w Polsce.

GRUPA SBS

Grzegorz Zuchmański

ZASTĘPCA DYREKTORA SBS SP. Z O.O.

Czy rok 2025 był rokiem „przetrwania” czy rozwoju?

Przewidywanie przyszłości w naszym sektorze przypomina czasem wróżenie z fusów, a my wolimy operować na faktach. Rok 2025 nazwałbym rokiem „miękkiego lądowania” – czasem stabilizacji i adaptacji, a nie walki o życie. W wielu obszarach nadal można go określić jako rok wymagający głównie przez niestabilny popyt i zmieniające się otoczenie regulacyjne. Zamiast jednak czekać na lepsze czasy, postawiliśmy na optymalizację procesów i uszczelnienie relacji z instalatorami. To był klasyczny rok przejściowy – bez euforii, ale i bez głębokich spadków. Przygotowaliśmy fundamenty pod to, co nadejdzie.

Globalizacja – zagrożenie czy szansa?

Globalizacja jest nieuchronna i również w branży instalacyjnej jest już faktem. Z perspektywy rynku i klienta globalizacja ma swoje wyraźne korzyści – zwiększa dostęp do nowoczesnych rozwiązań, poprawia konkurencyjność cenową i przyspiesza transfer technologii. Klienci zyskują szerszy wybór produktów oraz szybszy dostęp do innowacji. Jednocześnie niesie ona

konkretne wyzwania, szczególnie w zakresie jakości, standaryzacji, stabilności dostaw i serwisu posprzedażowego. Dlatego z perspektywy Grupy SBS kluczowe jest świadome zarządzanie tym procesem – selektywny dobór dostawców, dbałość o jakość i bezpieczeństwo łańcucha dostaw oraz bliska współpraca z producentami, którzy zapewniają lokalne wsparcie techniczne i serwisowe. Postrzegamy globalizację jako narzędzie, które – odpowiednio wykorzystane – może służyć zarówno rynkowi, jak i klientowi końcowemu

Technologie grzewcze – co się zmienia?

To twarda rynkowa rzeczywistość napędzana wymogami efektywności energetycznej. W naszej sieci widać wyraźny odwrót od tradycyjnych paliw stałych. Jednak zauważalnym trendem nie jest ucieczka w jedno źródło, ale właśnie dywersyfikacja. Instalacje hybrydowe – łączenie pomp ciepła z kotłami kondensacyjnymi czy fotowoltaiką – to dziś najrozsądniejszy kierunek. Pozwalają one na optymalizację kosztów i energetyczną niezależność budynku. Naszym priorytetem jest wspieranie instalatorów, którzy potrafią



sprawnie poruszać się w tych złożonych systemach. To oni są architektami bezpieczeństwa cieplnego klientów.

Jak sztuczna inteligencja zmienia funkcjonowanie firmy?

„Sztuczna inteligencja” już u nas pracuje. Wdrożyliśmy roboty fakturujące, które mogą działać płynnie przez całą dobę, uwalniając naszych pracowników od części powtarzalnych zadań. W tym zakresie AI może również pełnić funkcję wspierającą, udzielając szybkich wskazówek i informacji o parametrach technicznych, typowych konfiguracjach czy kompatybilności komponentów. Jednak wciąż nie zastępuje doświadczenia i wiedzy profesjonalisty, zwłaszcza podczas diagnozowania problemów w działających instalacjach c.o., kotłach czy pompach ciepła, gdzie kluczowa jest praktyczna znajomość systemu i warunków lokalnych. Pozytywy AI to przede wszystkim przyspieszenie

procesów decyzyjnych, poprawa jakości obsługi klienta i lepsze zarządzanie ofertą. Zagrożenia mogą wynikać z nadmiernej automatyzacji lub nadmiernego polegania na danych bez weryfikacji praktycznej – dlatego w naszej firmie AI traktujemy jako narzędzie wspierające, a nie zastępujące ekspercką wiedzę człowieka.

Czego możemy oczekiwać w 2026 roku?

Patrząc w przyszłość, widzimy pierwsze jaskółki ożywienia na rynku budowlanym. Kluczowym wskaźnikiem jest tutaj aktywność land deweloperów. Notują oni wzrost zainteresowania gruntami pod budowę, co jest klasycznym wskaźnikiem wyprzedzającym. Jeśli ten trend się utrzyma, procesy inwestycyjne ruszą z miejsca, a realnego zwiększenia liczby inwestycji budowlanych – a co za tym idzie popytu na nasze usługi – spodziewamy się pod koniec 2026 roku.

Aby ten optymistyczny scenariusz się ziścił, budownictwo mieszkaniowe i jednorodzinne potrzebuje jednak zewnętrznej stymulacji. Niezbędne jest wsparcie państwa, ale musi to być przemysłowy program, celujący w realne potrzeby konsumentów chcących nabyć własne cztery kąty. To właśnie klient indywidualny jest motorem napędowym naszej branży. Przestrzegam jednak przed powielaniem błędów z przeszłości – programy wsparcia nie mogą prowadzić do patologicznej nadpodaży drogich mieszkań, które nie znajdują finalnych odbiorców. Rynek potrzebuje płynności. Podsumowując, rok 2026 zapowiada się jako czas powolnego odbicia, w którym wygrają ci, którzy postawią na jakość, zróżnicowaną ofertę oraz sieć kontaktów z większymi podmiotami. To są aspekty, w których Grupa SBS ma od dekad wypracowane rozwiązania. Naszą siłą jest nasza skala działania, oferta oraz doświadczenie – dlatego wiemy, że wspólnie bezpiecznie dobijemy do momentu odbicia na rynku.

FERRO

Karolina Manikowska

GROUP MARKETING
AND PRODUCT MANAGEMENT DIRECTOR
FERRO GROUP**Czy rok 2025 był rokiem „przetrwania” czy rozwoju?**

Rok 2025 zdecydowanie nie był dla nas rokiem biernego „przetrwania”. Od początku zakładaliśmy, że będzie to czas planowanego, świadomego rozwoju – nawet w trudnym i zmiennym otoczeniu rynkowym. Przyjęliśmy strategię APEX i konsekwentnie realizowaliśmy działania, które już dziś przynoszą efekty oraz budują solidne fundamenty pod kolejne lata. Skupialiśmy się na porządkowaniu oferty, optymalizacji procesów, wzmacnianiu marek oraz inwestycjach w obszary, które będą kluczowe w przyszłości. Taki scenariusz był zgodny z naszymi założeniami – wiedzieliśmy, że to nie będzie łatwy rok, ale właśnie dlatego potraktowaliśmy go jako moment budowania przewagi, a nie przeczekiwania.

Globalizacja – zagrożenie czy szansa?

Globalizacja to proces, którego nie da się zatrzymać i który ma dwie strony. Z jednej daje dostęp do nowych technologii, rozwiązań i inspiracji, przyspiesza rozwój oraz podnosi standardy jakościowe. Z drugiej – oznacza rosnącą konkurencję, presję cenową i konieczność ciągłego

różnicowania oferty. Z perspektywy FERRO Group postrzegamy globalizację jako impuls do dalszego profesjonalizowania działalności i konsekwentnej ekspansji. Planujemy stopniowe wejście na nowe rynki, wykorzystując doświadczenie, skalę i stabilność organizacji. Klient końcowy zyskuje większy wybór, ale jednocześnie coraz bardziej docenia markę wiarygodną, oferującą realne wsparcie techniczne i długofalowe podejście. To właśnie w tym obszarze widzimy swoją przewagę.

Zmiany w dystrybucji i rola instalatora

Dotarcie do klienta jest dziś absolutnie kluczowe i coraz bardziej złożone. Jesteśmy obecni

zarówno w hurtowniach i mniejszych salonach, jak i w dużych sieciach handlowych, rozwijając się dwutorowo i świadomie odpowiadając na różne potrzeby rynku. Niezależnie od kanału, rola instalatora pozostaje fundamentalna – to nie tylko wykonawca, ale bardzo często pierwszy i najważniejszy doradca klienta. Rozwiązania, które sprawdzają się w jego codziennej pracy, naturalnie „idą z nim” do kolejnych realizacji. Z tego względu instalator znajduje się w centrum naszej strategii, a jednym z jej filarów jest FERRPLAY – dedykowany program partnerski stworzony specjalnie z myślą o instalatorach. Program ten zapewnia im realne wsparcie w codziennej pracy, ułatwia dostęp do sprawdzonych rozwiązań i wzmacnia długofalowe relacje oparte na zaufaniu do marki FERRO. W połączeniu z niezawodnymi produktami i kompletnymi systemami FERRPLAY pozwala nam budować trwałą, partnerską współpracę z instalatorami.

Technologie grzewcze – co się zmienia?

Nie mówimy dziś o prostym „odchodzeniu” technologii grzewczych, lecz o ich ewolucji i współistnieniu. Dywersyfikacja źródeł ciepła pozostaje aktualna i będzie odgrywać kluczową rolę w kolejnych latach. Zmieniają się regulacje, warunki rynkowe i oczekiwania użytkowników, dlatego elastyczność systemów grzewczych staje się jednym z najważniejszych kryteriów wyboru. W tym kontekście istotną rolę odgrywa spółka TERMET, która dysponuje kompleksową ofertą grzewczą – od nowoczesnych kotłów gazowych, przez pompy ciepła, po rozwiązania hybrydowe i urządzenia na biomasę. Uzupełnieniem tego portfolio jest segment instalacyjny FERRO, obejmujący kompletne systemy ogrzewania podłogowego oraz elementy instalacji grzewczych. Tak skonstruowana oferta pozwala dopasować technologię do realnych warunków inwestycyjnych,

obowiązujących przepisów i indywidualnych potrzeb użytkowników, zamiast narzucać jeden uniwersalny scenariusz.

Jak sztuczna inteligencja zmienia funkcjonowanie firmy?

Sztuczna inteligencja wkroczyła do codzienności biznesowej już jakiś czas temu i w FERRO Group traktujemy ją przede wszystkim jako ogromną szansę. Łączymy analizę danych z rozwiązaniami opartymi na AI, wykorzystując je w wielu obszarach działalności – od analizy rynku po obsługę klienta – jako wsparcie dla wiedzy zespołów i doświadczenia rynkowego. To narzędzie, które pozwala skalować biznes, szybciej reagować na zmiany i podejmować lepsze decyzje. Oczywiście AI nie zastąpi doświadczenia instalatora czy eksperta technicznego, ale może skutecznie wspierać proces doboru rozwiązań czy wstępnej diagnostyki. Kluczowe jest odpowiedzialne i świadome wykorzystanie tej technologii.

Czego możemy oczekiwać w 2026 roku?

Największym wyzwaniem pozostanie zachowanie równowagi między innowacyjnością, dostępnością cenową i wysoką jakością. Klienci oczekują dziś rozwiązań kompletnych, prostych w montażu i niezawodnych, a jednocześnie zgodnych z coraz bardziej wymagającymi regulacjami technicznymi i środowiskowymi. Kluczowym priorytetem dla FERRO Group będzie dalsza, długofalowa budowa współpracy z instalatorami – oparta na partnerskich relacjach, jasnej komunikacji oraz realnym wsparciu w codziennej pracy. Dla FERRO Group rok 2026 będzie także czasem konsekwentnego rozwoju marek oraz ekspansji na nowe rynki. Równolegle będziemy inwestować w technologie i kompetencje, które pozwolą nam stabilnie i odpowiedzialnie rosnąć w długim horyzoncie.

ESBE

Małgorzata Smuczyńska

DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCA ESBE HYDRONIC SYSTEMS SP. Z O.O.

Czy rok 2025 był rokiem „przetrwania” czy rozwoju?

2025 nazwałabym raczej rokiem rozwoju niż przetrwania. Nasza firma osiągnęła wzrost sprzedaży głównie dzięki wyłożonej pracy, pozyskaniu nowych klientów, zrealizowaniu kilku kampanii promocyjnych i akcji sprzedażowych, wdrożeniu ESBE Academy, czyli systemu szkoleń dla instalatorów i udziale w targach branżowych.

Globalizacja – zagrożenie czy szansa?

W Polsce wg mnie globalizacja w branży instalacyjnej nie jest aż tak odczuwalna. Bazując jednak na doświadczeniach innych krajów, coraz częściej pojawiają się nowe modele biznesowe i tzw. „one stop shop”, w których inwestor jest kompleksowo obsługiwany począwszy od doradztwa, po finansowanie i wykonawstwo. Z perspektywy mojej firmy produkowane przez nas rozwiązania systemowe będą w centrum zainteresowania takich firm, które postawią na produkty skracające czas montażu i zniwelują błędy instalacyjne.

Zmiany w dystrybucji i rola instalatora

Nasza firma ESBE specjalizuje się w produkcji

i sprzedaży wysokiej jakości armatury grzewczej począwszy od wszelkiego rodzaju zaworów, siłowników, sterowników po grupy pompowe i rozwiązania systemowe, wobec czego kluczową rolę odgrywa kanał dystrybucji oraz producenci systemów instalacyjnych i urządzeń grzewczych takich, jak: pompy ciepła, kotły czy urządzenia wentylacyjne. Instalatorzy są naszą główną grupą docelową i to oni decydują o wyborze urządzeń. Zmiany, które obserwuję w dystrybucji, związane są najczęściej z budowaniem magazynów centralnych i rozwijaniu sprzedaży on-line, która zyskuje coraz większe grono wielbicieli, szczególnie wśród młodszego pokolenia instalatorów.

Technologie grzewcze – co się zmienia?

Trend elektryfikacji i przejścia w kierunku odnawialnych źródeł ciepła staje się powoli faktem. Kotły na paliwa kopalne tracą na popularności, podczas gdy coraz częściej montowane są kotły na biomasę i pompy ciepła. Coraz bardziej popularne są systemy grzewcze niskoparametrowe (podłógówka) oraz wentylacja z odzyskiem ciepła, a także systemy umożliwiające chłodzenie



pomieszczeń w okresie letnim. Firmy wykonawcze, chcąc zaoszczędzić czas wykonania prac instalacyjnych, coraz chętniej sięgają też po gotowe rozwiązania systemowe, takie jak: grupy pompowe, grupy mieszania, moduły do instalacji hybrydowych, skrzynki rozdzielcze itp., które nasza firma rozwija, aby ułatwić pracę instalatora, skrócić czas montażu i zmniejszyć ryzyko popełnienia błędu.

Jak sztuczna inteligencja zmienia funkcjonowanie firmy?

Na ten moment AI przynosi korzyści głównie marketingowe i pomaga w doborze armatury grzewczej. ESBE bazuje na długoletnim doświadczeniu i wysokiej jakości doradztwa technicznego. Dlatego chatboty AI mają dużą bazę wejściową artykułów technicznych ESBE i są w stanie podpowiedzieć instalatorowi, jakie są najlepsze rozwiązania dostępne na rynku. Sądząc jednak po liczbie zapytań i porad udzielanych przez menedżerów ESBE, ta wiedza lub sposób komunikacji nie jest wystarczający, aby w pełni pomóc instalatorowi w rozwiązaniu problemu czy znalezieniu przyczyny niepoprawnego działania instalacji.

Czego możemy oczekiwać w 2026 roku?

Największym wyzwaniem dla branży są zazwyczaj wszelkie zmiany w programach dotacji oraz zmiany legislacyjne. W Polsce niestety często bywa tak, że wprowadza się odrębne regulacje, nieoparte na standardach europejskich, co znaczenie utrudnia prowadzenie biznesu, tworzy niepotrzebne bariery w rozwoju branży albo wręcz „uśmierca” dobrze działające programy wsparcia. Szczerze liczę na to, że w 2026 uda się usprawnić program Czyste Powietrze, a czyste technologie nie staną się areną politycznych rozgrywek. Natomiast w tym roku należy spodziewać się wdrożenia zapisów zmian Dyrektywy EPBD z maja 2024 r., a więc nowe klasy energetyczne budynków, zmiany w metodologii obliczeń, które zdecydowanie będą promowały wykorzystanie wyłącznie „czystych” technologii do ogrzewania budynków. Wyzwaniem jest też przeciwdziałanie zorganizowanej dezinformacji przeciwko pompom ciepła, z którą na co dzień spotykam się w portalach internetowych i mediach społecznościowych.

CALEFFI

Tomasz Kukułka

PREZES ZARZĄDU
CALEFFI POLAND SP. Z O. O.



Czy rok 2025 był rokiem „przetrwania” czy rozwoju?

Rok 2025 nie był dla nas rokiem „przetrwania”, lecz raczej okresem selektywnego, świadomego rozwoju. Funkcjonujemy w wymagającym i zmiennym otoczeniu rynkowym, dlatego nie spodziewaliśmy się łatwego roku. Jednocześnie od dłuższego czasu przygotowaliśmy się na spowolnienie inwestycyjne na rynku w Polsce, a także dużą zmienność kosztów. Dzięki temu mogliśmy skupić się na stabilizacji, dalszym rozwoju oferty i wzmacnianiu relacji z partnerami rynkowymi. Traktujemy ten czas jako etap budowania odporności organizacji, a nie jedynie reagowania na kryzysy. Dla nas ważnym aspektem jest kontynuowanie procesu inwestycyjnego w zakresie budowy siedziby firmy Caleffi Poland w Krakowie, które jednocześnie będzie pełnił funkcje szkoleniowe i edukacyjne dla wszystkich, którzy chcą z nami tworzyć i wdrażać dobre praktyki na rynku polskim.

Globalizacja – zagrożenie czy szansa?

Globalizacja jest procesem nieuniknionym i w długiej perspektywie korzystnym pod warunkiem,

że idzie w parze z odpowiedzialnością i jakością. Caleffi ma doświadczenie na ponad dziewięćdziesięciu rynkach na całym świecie, więc globalizacja z szacunkiem dla lokalności (nasze produkty są produkowane wyłącznie we Włoszech) jest wpisana w nasze DNA od początku istnienia firmy. Takie podejście do prowadzenia biznesu z jednej strony daje dostęp do nowych technologii, know-how i rynków, a z drugiej zwiększa konkurencję cenową i presję na standaryzację. Z naszej perspektywy kluczowe jest zachowanie równowagi: globalne doświadczenie i skala muszą iść w parze z lokalną obecnością, wsparciem technicznym i zrozumieniem specyfiki danego rynku. Klient końcowy zyskuje wtedy realną wartość, a nie tylko niższą cenę.

Zmiany w dystrybucji i rola instalatora

Dystrybucja w naszej branży wyraźnie się profesjonalizuje i digitalizuje. Widzimy rosnące znaczenie integracji kanałów – od tradycyjnej hurtowni, przez platformy B2B, po wsparcie techniczne online. Nadal kluczową rolę odgrywają wyspecjalizowani dystrybutorzy i hurtownie, natomiast rola instalatora ewoluuje – z wykonawcy staje się on coraz częściej doradcą technicznym i partnerem

klienta końcowego. Dla nas oznacza to konieczność inwestowania w szkolenia, dokumentację i narzędzia, które wspierają instalatora w podejmowaniu właściwych decyzji. Dostrzegając ten kierunek i zmiany, zdecydowaliśmy się stworzyć w Krakowie nowoczesne centrum edukacyjne, dzięki któremu chcemy mieć wpływ na kształtowanie rynku i jego dalszą profesjonalizację.

Technologie grzewcze – co się zmienia?

Tradycyjne, niskosprawne systemy oparte wyłącznie na paliwach kopalnych będą stopniowo traciły na znaczeniu, choć proces ten nie jest ani szybki, ani jednolity w całej Europie. Dywersyfikacja źródeł ciepła absolutnie nie jest hasłem z przeszłości – wręcz przeciwnie. Widzimy, że systemy hybrydowe, integrujące różne źródła energii i inteligentne sterowanie, stają się odpowiedzią na niestabilność cen energii i wymagania regulacyjne. Elastyczność i efektywność systemu jako

całości będą ważniejsze niż wybór jednego „modnego” czy wspieranego zachętami w różnych programach źródła ciepła. Ważne jest, żeby uczciwie informować ostatecznego użytkownika systemu grzewczego o plusach i minusach proponowanych technologii i dostarczyć jak najwięcej rzetelnych danych dla umożliwienia podjęcia przez niego świadomego i odpowiedzialnego wyboru.

Jak sztuczna inteligencja zmienia funkcjonowanie firmy?

Sztuczna inteligencja już dziś wspiera nas w analizie danych, optymalizacji procesów oraz w obszarze obsługi wiedzy technicznej. Jej ogromną zaletą jest szybkość dostępu do informacji i możliwość porządkowania złożonych danych. Jednocześnie traktujemy ją jako narzędzie wspomagające, a nie zastępujące doświadczenie inżyniera czy instalatora. W obszarze doboru urządzeń czy wstępnej diagnozy AI może być bardzo pomocna, natomiast ostateczna decyzja na dzień dzisiejszy powinna zawsze należeć do wykwalifikowanego specjalisty. Największym zagrożeniem jest nadmierne uproszczenie i zaufanie algorytmom bez kontekstu instalacyjnego.

Czego możemy oczekiwać w 2026 roku?

Najbliższy rok przyniesie dalszą niepewność inwestycyjną, presję kosztową oraz zmiany i niepewność regulacyjną. Największym wyzwaniem będzie odbudowa zaufania rynku: klientów końcowych do oferowanych technologii, a także niedobór wykwalifikowanych kadr w zakresie montażu i obsługi urządzeń grzewczych. Jednocześnie widzimy szansę w rosnącym znaczeniu jakości, efektywności energetycznej i kompetencji technicznych. Firmy, które konsekwentnie, jak Caleffi Poland Sp. z o.o. inwestują w wiedzę, innowacje i długofalowe relacje, wyjdą z tego okresu wzmocnione.

BOSCH HOME COMFORT GROUP

Krzysztof Ciemięga

DYREKTOR REGIONU EUROPY CENTRALNEJ BOSCH HOME COMFORT GROUP



Czy rok 2025 był rokiem „przetrwania” czy rozwoju?

Podobnie jak cała branża, spodziewaliśmy się, że rok 2025 będzie znacznie lepszy od poprzedniego. Na szczęście byliśmy przygotowani na różne scenariusze, dlatego nie była to dla nas „walka o przetrwanie”. Niemniej jednak wymagająca sytuacja rynkowa nie pozwoliła na realizację wszystkich zaplanowanych na ten rok inwestycji i projektów rozwojowych.

Globalizacja – zagrożenie czy szansa?

W sferze produkcyjnej, przy stale rosnącym portfolio produktowym, globalizacja jest procesem trudnym do uniknięcia. Co istotne, montaż urządzeń wciąż odbywa się lokalnie, a dla firm instalacyjnych kluczowe znaczenie ma to, gdzie produkt jest finalnie wytwarzany oraz jak łatwy jest dostęp do wsparcia produktowego i technicznego. Zdecydowaną większość naszych urządzeń produkujemy w Europie, jednak część komponentów pochodzi od poddostawców z fabryk na całym świecie. Takie podejście pozwala nam oferować klientowi produkt końcowy w bardziej przystępnej cenie.

Kwestia wpływu tego modelu na rozwój lokalnych zdolności produkcyjnych to już osobne, szerokie zagadnienie.

Zmiany w dystrybucji i rola instalatora

Nie obserwujemy rewolucyjnych zmian w modelu dystrybucji. Hurtownie pozostają głównym kanałem dostaw dla sieci firm instalacyjnych. Zauważamy natomiast wyraźne wzmocnienie pozycji profesjonalnych, lokalnych firm, które w mniejszym stopniu opierają swoją działalność na programach wsparcia, takich jak Czyste Powietrze. W ubiegłym roku programy te w znacznie mniejszym stopniu finansowały projekty inwestycyjne, co ograniczyło przestrzeń dla wyspecjalizowanych firm „sieciowych”, działających w skali całego kraju. Wzrasta zatem rola solidnych, lokalnych instalatorów, których biznes jest bardziej niezależny od dotacji.

Technologie grzewcze – co się zmienia?

Na obecnym etapie trudno mówić, aby jakkolwiek technologia odchodziła w przeszłość. Mimo że od ubiegłego roku nie można uzyskać dofinansowania na montaż kotłów gazowych,

nie oznacza to, że przestały się one sprzedawać. Zapotrzebowanie na pompy ciepła rośnie w wolniejszym tempie niż oczekiwano, ale co najważniejsze, ten segment rynku wciąż się rozwija. Co więcej, mimo łagodnego lata, niestabilną popularnością cieszą się urządzenia klimatyzacyjne, które stają się standardowym wyposażeniem nowych domów i mieszkań.

Jak sztuczna inteligencja zmienia funkcjonowanie firmy?

Sztuczna inteligencja nie jest jeszcze w stanie samodzielnie zamontować czy naprawić urządzenia, więc na ten moment nie postrzegamy jej w kategoriach zagrożenia. Przeciwnie – już teraz stanowi ogromne wsparcie w obszarze szkoleń, doradztwa technicznego, wyszukiwania dokumentacji czy udzielania szybkich odpowiedzi na konkretne pytania. W dobie coraz bardziej zaawansowanych technologii i rosnącej różnorodności produktów AI ułatwia dostęp do wiedzy nie tylko działom technicznym producentów, ale również samym firmom instalacyjnym i serwisowym. Jej rola we wspieraniu procesów projektowych również będzie rosła. Nie widzimy w tym ryzyka, ponieważ

każdy projekt finalnie i tak musi zostać zatwierdzony przez kompetentną osobę. Na razie jest to więc technologia niosąca wyłącznie korzyści.

Czego możemy oczekiwać w 2026 roku?

Po kilku słabszych latach spodziewamy się, że sytuacja rynkowa nie tylko się ustabilizuje, ale również wejdzie w stopniową fazę rozwoju i wzrostu. Optymizm buduje kilka czynników: nadmierne stany magazynowe, zwłaszcza w segmencie pomp ciepła, zostały w dużej mierze rozładowane, sytuacja gospodarcza w kraju jest stabilna, a ceny nośników energii wydają się bardziej przewidywalne. Branża nauczyła się również podchodzić z większą odpornością do wyzwań geopolitycznych. Wszystkie te przesłanki pozwalają nam z nadzieją patrzeć w przyszłość i zakładać pozytywny scenariusz rozwoju.

BERETTA

Paweł Ott

COUNTRY SALES DIRECTOR
RUG RIELLO URZĄDZENIA GRZEWCZE

Czy rok 2025 był rokiem „przetrwania” czy rozwoju?

Rok 2025 był dla naszej firmy okresem wyzwań, ale także dynamicznego rozwoju. W obszarze produktów domowych, takich jak pompy ciepła, kotły gazowe czy klimatyzacja marki Beretta, odnotowaliśmy spadek popytu w porównaniu do lat ubiegłych. Było to zgodne z wcześniejszymi prognozami, które wskazywały na możliwe trudności w tym segmencie, wynikające głównie ze zmian regulacyjnych oraz niepewności gospodarczej.

Jednocześnie segment komercyjny, reprezentowany przez markę Riello – obejmujący kotły przemysłowe, urządzenia średniej mocy oraz palniki gazowe i olejowe – zanotował wyraźny wzrost. Było to efektem zwiększonej aktywności inwestycyjnej w przemyśle oraz rosnącego zapotrzebowania na nowoczesne, efektywne energetycznie rozwiązania. W tym obszarze rzeczywistość przerosła nasze oczekiwania, co potwierdza, że elastyczność i umiejętność szybkiego reagowania na zmieniające się warunki rynkowe są kluczowe dla sukcesu w branży technicznej.

Globalizacja – zagrożenie czy szansa?

Globalizacja jest nieuchronnym kierunkiem rozwoju branży instalacyjnej. Jako część globalnej organizacji Carrier Global Corporation, obserwujemy, że integracja z międzynarodowymi strukturami przynosi wymierne korzyści. Dostęp do światowych technologii, know-how oraz najlepszych praktyk pozwala oferować produkty spełniające najwyższe standardy jakości i bezpieczeństwa. Globalizacja umożliwia szybsze wdrażanie innowacji oraz lepsze dopasowanie oferty do lokalnych potrzeb klientów.

Zmiany w dystrybucji i rola instalatora

Dla marki Beretta najefektywniejszym modelem pozostaje trójstopniowy kanał: producent – dystrybutor – instalator – użytkownik końcowy. W przypadku rozwiązań przemysłowych marki Riello kluczową rolę odgrywają firmy inżynieryjno-instalacyjne, które pośredniczą między producentem a odbiorcą przemysłowym. Instalatorzy pozostają kluczowym ogniwem – ich rola ewoluuje wraz z rozwojem technologii, wymagając coraz większych kompetencji i specjalizacji.



Technologie grzewcze – co się zmienia?

Technologie oparte na paliwach kopalnych będą stopniowo tracić na znaczeniu, co jest efektem polityki klimatycznej i zmian geopolitycznych. Dywersyfikacja źródeł ciepła pozostaje kluczowa – Europa musi stawiać na różnorodność i niezależność energetyczną. Inwestycje w odnawialne źródła energii oraz rozwój własnych technologii to kierunek zapewniający stabilność i bezpieczeństwo energetyczne w przyszłości.

Jak sztuczna inteligencja zmienia funkcjonowanie firmy?

Sztuczna inteligencja wspiera funkcjonowanie organizacji w wielu obszarach: automatyzacja procesów, poprawa jakości obsługi klienta oraz inteligentne zarządzanie urządzeniami. W perspektywie

najbliższych lat AI będzie miała kluczowe znaczenie dla rozwoju produktów, serwisu oraz diagnostyki usterek. Wdrażanie tych technologii to szansa na zwiększenie efektywności, ale także wyzwanie związane z bezpieczeństwem danych.

Czego możemy oczekiwać w 2026 roku?

Najbliższy rok zapowiada się jako czas dalszych zmian w kierunku zielonej transformacji. Kluczowe wyzwania to adaptacja do nowych regulacji, rozwój technologii przyjaznych środowisku oraz utrzymanie konkurencyjności na dynamicznie zmieniającym się rynku. Istotnym czynnikiem pozostaje sytuacja geopolityczna – zakończenie konfliktu w Ukrainie mogłoby otworzyć nowe możliwości rozwoju zarówno dla firm polskich, jak i międzynarodowych.

ARISTON

Paweł Bišta

HEAD OF EAST EUROPE NORTHERN COUNTRIES AT ARISTON GROUP



Czy rok 2025 był rokiem „przetrwania” czy rozwoju?

Rok 2025 nie był dla nas rokiem „przetrwania”, lecz okresem świadomej stabilizacji i selektywnego rozwoju. Rynek pozostawał wymagający – zarówno pod względem popytu, jak i otoczenia regulacyjnego – jednak byliśmy na to przygotowani. W ostatnich latach konsekwentnie inwestowaliśmy w portfolio produktowe, kompetencje zespołów oraz wsparcie dla instalatorów i partnerów handlowych. Dzięki temu 2025 rok pozwolił nam utrzymać pozycję rynkową i dobrze przygotować się na kolejny rok 2026.

Globalizacja – zagrożenie czy szansa?

Globalizacja jest procesem nieuniknionym i – odpowiednio zarządzana – może przynosić realne korzyści rynkowi oraz klientom końcowym. Umożliwia dostęp do nowoczesnych technologii, skraca czas ich wdrażania oraz pozwala na standaryzację jakości. Z perspektywy Ariston Polska kluczowe jest jednak zachowanie równowagi pomiędzy globalnym know-how a lokalnymi potrzebami rynku. Technologie muszą być dopasowane do specyfiki krajowej infrastruktury, warunków

klimatycznych i oczekiwań użytkowników. Globalne zaplecze traktujemy więc jako fundament, a lokalną ekspertyzę – jako niezbędne uzupełnienie. Dobrym przykładem jest pompa ciepła do przygotowania ciepłej wody użytkowej NUOS FIT, którą wprowadziliśmy do oferty w tym roku. Urządzenie stanowi odpowiedź na realne potrzeby rynku, w szczególności w regionie Śląska, gdzie niska zabudowa kotłowni często narzuca ograniczenia wymiarowe dla instalowanych urządzeń.

Zmiany w dystrybucji i rola instalatora

Dystrybucja w branży instalacyjnej staje się coraz bardziej wielokanałowa i cyfrowa. Obserwujemy wzrost znaczenia platform B2B, lepszą integrację logistyki oraz większą rolę danych w planowaniu sprzedaży. Niezmiennie jednak kluczowym ogniwem pozostaje hurtownia instalacyjna, która pełni funkcję doradczą i logistyczną. Rola instalatora natomiast ewoluuje – z wykonawcy staje się on partnerem technologicznym klienta, doradcą w zakresie doboru systemu oraz jego optymalnej eksploatacji. Dlatego tak dużą wagę przykładamy do szkoleń, certyfikacji i narzędzi wspierających codzienną pracę instalatorów.

Technologie grzewcze – co się zmienia?

Tradycyjne, nieefektywne źródła ciepła oparte wyłącznie na paliwach kopalnych stopniowo tracą rację bytu – zarówno z powodów regulacyjnych, jak i ekonomicznych. Nie oznacza to jednak końca dywersyfikacji źródeł ciepła. Wręcz przeciwnie – dziś mówimy o jej nowoczesnym wydaniu. Systemy hybrydowe, łączące różne technologie (np. pompę ciepła i kocioł gazowy), są odpowiedzią na realne potrzeby użytkowników oraz zróżnicowane warunki budynków. Elastyczność i możliwość dostosowania systemu do konkretnego przypadku pozostają kluczowe.

Jak sztuczna inteligencja zmienia funkcjonowanie firmy?

Sztuczna inteligencja już dziś wspiera wiele obszarów naszej działalności – od analizy danych i prognoz popytu, po zdalne monitorowanie zainstalowanego parku maszyn i wczesne wykrywanie usterek. Jej największą zaletą jest szybkość przetwarzania informacji i możliwość identyfikowania wzorców, które byłyby trudne do wychwycenia w tradycyjny sposób. Jednocześnie

AI nie zastąpi doświadczenia instalatora czy serwisanta. Może być bardzo dobrym narzędziem wspomagającym dobór urządzenia lub wstępną diagnostykę, ale ostateczna decyzja zawsze powinna należeć do wykwalifikowanego specjalisty.

Czego możemy oczekiwać w 2026 roku?

Najbliższy czas to dalsza adaptacja rynku do zmieniających się regulacji, cen energii oraz oczekiwań klientów. Największym wyzwaniem pozostaje przewidywalność – zarówno w kontekście programów wsparcia, jak i długoterminowych kierunków polityki energetycznej. Równocześnie rośnie potrzeba edukacji rynku i budowania kompetencji technicznych. Firmy, które postawią na jakość, partnerskie relacje i realne wsparcie wykonawców, będą najlepiej przygotowane na nadchodzące zmiany.