

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.