

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.