

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.