

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.