

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.