

TERMET

Damian Majer

PREZES ZARZĄDU
TERMET S.A.**Czy rok 2025 był rokiem „przetrwania” czy rozwoju?**

Z mojej perspektywy każdy rok należy traktować jako czas rozwoju i to niezależnie od sytuacji ekonomicznej na rynku. Po prostu rozwój należy traktować szerzej niż tylko osiągnięcie wzrostu tego, czy innego parametru. Dla Termetu był to okres selektywnego rozwoju realizowanego w wymagającym i niestabilnym otoczeniu rynkowym. Po czasie podwyższonej niepewności, wynikającej z istotnych wahań cen energii, zmian regulacyjnych oraz korekty popytu w segmencie pomp ciepła, skoncentrowaliśmy się na stabilizacji portfela produktowego i optymalizacji procesów operacyjnych.

Nie był to rok łatwy, jednak w dużej mierze odpowiadał naszym realistycznym założeniom. Zakładaliśmy spowolnienie w wybranych segmentach rynku, przy jednoczesnym wzroście znaczenia sprawdzonych technologii, systemów hybrydowych oraz produktów wspierających codzienną pracę instalatorów. W tym ujęciu rok 2025 był dla nas czasem wzmacniania fundamentów pod kolejne etapy rozwoju, a nie wyłącznie reagowania na bieżące wyzwania.

Globalizacja – zagrożenie czy szansa?

Globalizacja jest procesem obiektywnym i w dużej mierze nieodwracalnym, czy dostrzegamy ją w branży instalacyjnej, to już inne pytanie. Na pewno obserwujemy zmiany, które są pochodną procesów w skali międzynarodowej. Nie zawsze przekładają się one na jednoznaczne korzyści dla wszystkich uczestników rynku. Z perspektywy użytkownika końcowego może ona oznaczać większą dostępność tańszych produktów, jednak często odbywa się to kosztem jakości, poziomu wsparcia posprzedażowego oraz dopasowania rozwiązań do lokalnych uwarunkowań.

Jako producent dysponujący silnym zapleczem inżynieryjnym i produkcyjnym w Polsce, konsekwentnie stawiamy na lokalne kompetencje, znajomość rynku oraz realne wsparcie techniczne dla partnerów i instalatorów. Jesteśmy przekonani, że w długiej perspektywie to właśnie takie podejście buduje trwałe zaufanie i stabilną pozycję rynkową.

Zmiany w dystrybucji i rola instalatora

Obserwujemy wyraźne przesunięcie modelu dystrybucji w kierunku sprzedaży systemowych rozwiązań, a nie pojedynczych produk-

tów. Hurtownie i dystrybutorzy coraz częściej pełnią rolę centrów doradczych, logistycznych i szkoleniowych. Chciałbym jednak podkreślić, że „eksperymenty” ostatnich lat i szybkich zmian w technologii ogrzewania w Polsce kończą się spłaszczeniem modelu dystrybucji, co w konsekwencji prowadzi do obniżenia jakości doboru i montażu. Tak zwane rachunki grozy to właśnie efekt szybkich zmian i wprowadzania do systemu niepotwierdzonych kompetencji w zakresie wytwarzania i montażu.

Dla Termet kluczowe pozostają sprawdzone kanały dystrybucji oparte na ściślejszej współpracy z hurtownikami instalacyjnymi, uzupełnione o rozbudowane wsparcie techniczne i szkolenia. Rola wykonawcy systematycznie rośnie – instalator staje się doradcą, integratorem systemu oraz istotnym ogniwem budującym wizerunek marki. W odpowiedzi na te zmiany rozwijamy produkty, które upraszczają proces montażu, ograniczają ryzyko błędów wykonawczych i skracają czas realizacji instalacji

Technologie grzewcze – co się zmienia?

Nie obserwujemy obecnie gwałtownego wycofywania się określonych technologii grzewczych, lecz raczej zmianę ich roli i zakresu zastosowań. Pamiętajmy, że nowoczesne kotły kondensacyjne, nieustannie osiągają świetne parametry techniczne i ekonomiczne, szczególnie w budynkach modernizowanych oraz w systemach hybrydowych. Ceny gazu są dzisiaj najlepszym dowodem na konkurencyjność tej technologii. Odłóżmy na bok ideologię, weźmy kalkulator w rękę i bardzo szybko dojdziemy do jednego i możliwego wniosku. Z gazu nie da się zrezygnować w przewidywanej przyszłości. Polska nadal ma poważny problem ze smogiem i jako zwykły obywatel i ojciec, oczywiście buntuję się przeciwko takiej polityce, która spowalnia proces ograniczania tzw. niskiej emisji. Dywersyfikacja źródeł ciepła staje się jednym

z kluczowych elementów racjonalnej transformacji energetycznej. Integracja pomp ciepła z kotłami gazowymi, instalacjami fotowoltaicznymi stanowi realną odpowiedź na zmienność cen energii oraz różnicowane warunki techniczne budynków.

Jak sztuczna inteligencja zmienia funkcjonowanie firmy?

AI w coraz większym stopniu wspiera nasze działania w obszarach projektowania, analizy danych, czy też obsługi klienta. Umożliwia sprawniejsze przetwarzanie informacji oraz zwiększenie efektywności procesów.

Jednocześnie traktujemy jako narzędzie wspomagające, a nie zastępujące wiedzę i doświadczenie. Może ona skutecznie wspierać dobór urządzeń lub wstępną diagnostykę usterek, pod warunkiem, że bazuje na rzetelnych danych i jest wykorzystywana przez odpowiednio przeszkolonych specjalistów. Potencjalnym zagrożeniem pozostaje nadmierne poleganie na automatycznych rekomendacjach bez ich weryfikacji.

Czego możemy oczekiwać w 2026 roku?

Najbliższy okres będzie dla branży czasem porządkowania rynku po dynamicznych zmianach ostatnich lat. Do kluczowych wyzwań należą stabilność systemów wsparcia, odbudowa zaufania do technologii OZE, dostępność wykwalifikowanych instalatorów oraz edukacja użytkowników. Z perspektywy Termet priorytetem pozostaje konsekwentny rozwój efektywnych, niezawodnych i prostych w montażu rozwiązań grzewczych, zarówno w obszarze pomp ciepła, jak i nowoczesnych kotłów.

W dłuższej perspektywie przewagę konkurencyjną zbudują producenci, którzy potrafią harmonijnie połączyć rozwój technologiczny z realiami pracy instalatorów oraz faktycznymi potrzebami użytkowników końcowych.