

# ROK 2025...

czasem stabilizacji, ale też zwartych szeregów

## OD REDAKCJI

Aby choć w zarysie naświetlić sytuację na rynku i postrzeżenie roku 2025 przez firmy i stowarzyszenia zadaliśmy im sześć pytań obejmujących różne zagadnienia działalności. Poniżej pełne brzmienie pytań. W wypowiedziach zastosowaliśmy jednak tylko skrócone wersje pytań, aby po prostu uzyskać więcej przestrzeni na same odpowiedzi.

**1. Czy rok 2025 można nazwać kolejnym rokiem „przetrwania” czy wręcz przeciwnie był to czas rozwoju Państwa firmy? Czy takiego roku się spodziewaliście?**

**2. Globalizacja odczuwalna także w branży instalacyjnej to nieuchronny kierunek zmian...? Czy służy ona jednak także rynkowi? Jak na ten proces patrzą Państwo z pozycji swojej firmy?**

**3. Jakie zmiany nastąpiły/następują w dystrybucji materiałów/rozwiązań w branży? Jakże kanały sprzedaży obecnie są najważniejsze dla Państwa firmy? Jaka jest w nich rzeczywista rola wykonawcy/installatora?**

**4. Która z technologii grzewczych odchodzi pomatu w przeszłość? Czy dywersyfikacja źródeł ciepła to już „zamierzchte” hasło?**

**5. Jak AI zmienia funkcjonowanie Państwa firmy? Jakże pozytywy, a jakie zagrożenia niesie? Czy jest w stanie dobrze doradzić w doborze urządzenia czy w diagnozie usterki np. w instalacji c.o./kotle/pompie ciepła?**

**6. Czego możemy oczekiwać w kolejnym roku? Jakże są największe wyzwania dla naszej branży? Zachęcamy do lektury bloku!**

# VISSMANN

## Tomasz Wróbel

MANAGING DIRECTOR VISSMANN SP. Z O.O.



### **Czy rok 2025 był rokiem „przetrwania” czy rozwoju?**

Rok 2025 nie był tylko rokiem przetrwania – był rokiem przemysłanego rozwoju. Dzięki inwestycjom w innowacje, wsparciu partnerów i adaptacji do zmieniających się warunków rynkowych udało nam się wzmocnić pozycję firmy, zdobyć udziały rynkowe i przygotować grunt pod kolejne lata.

### **Globalizacja – zagrożenie czy szansa?**

Globalizacja to nieuchronny trend, który przynosi zarówno wyzwania, jak i korzyści. Umożliwia dostęp do najnowszych technologii i materiałów, podnosi konkurencyjność rynku, a klient zyskuje większy wybór oraz lepsze rozwiązania energetyczne. Z naszej perspektywy jest to szansa na innowacje i rozwój oferty.

### **Zmiany w dystrybucji i rola instalatora**

Dystrybucja w branży HVAC ewoluuje w stronę integracji tradycyjnych i cyfrowych kanałów. Kluczowa pozostaje rola instalatora – to on jest bezpośrednim ogniwem między firmą a klientem końcowym, a jego wiedza i doświadczenie

decydują o jakości wykonania i satysfakcji użytkownika.

### **Technologie grzewcze – co się zmienia?**

Technologie oparte wyłącznie na paliwach kopalnych stopniowo tracą znaczenie, a inwestycje przesuwają się w kierunku odnawialnych źródeł energii i pomp ciepła. Dywersyfikacja źródeł ciepła wciąż jest aktualnym i strategicznym podejściem – pozwala klientom łączyć efektywność energetyczną z niezawodnością i elastycznością systemu.

### **Jak sztuczna inteligencja zmienia funkcjonowanie firmy?**

Sztuczna inteligencja wspiera naszą działalność w obszarze analiz, diagnostyki i obsługi klienta. Ułatwia dobór rozwiązań, przewiduje awarie i usprawnia procesy operacyjne. Jednocześnie wymaga nadzoru specjalistów – AI nie zastąpi doświadczenia instalatora, ale może je skutecznie wspierać i przyspieszać decyzje.

### **Czego możemy oczekiwać w 2026 roku?**

W 2026 roku Viessmann będzie kontynuować

dynamiczny rozwój, umacniając swoją pozycję lidera na polskim rynku HVAC i zdobywając kolejne udziały rynkowe dzięki innowacyjnym technologiom i kompleksowej ofercie dla klientów. Największym wyzwaniem pozostaje adaptacja do szybko zmieniającego się rynku, rosnące oczekiwania klientów oraz utrzymanie wysokiego poziomu wsparcia dla instalatorów i partnerów handlowych.