

# BRANŻA HVAC NAPRAWDĘ SZCZERZE O ROKU 2022

## OD REDAKCJI

*Czytając odpowiedzi na zadane pytania podsumowujące poprzedni rok, ma się nieodparte wrażenie, że są szczerze i odarte ze sloganów marketingowych. Może to kwestia pewnego już przyzwyczajenia, że osobiście udzielone, naturalne wypowiedzi brzmią po prostu prawdziwie, a może to trochę też wpływ... trudnych czasów. W paśmie sukcesów każde podsumowanie czy wywiad są po prostu pełne pochwał i liczb zawsze z tendencją wzrostową. W „ciekawych czasach” branża zwiera szyki, aby przetrwać i to...wspólnie przetrwać w możliwie dobrej kondycji. Na rynku zachodzą pewne nieodwracalne zmiany w ogrzewaniu budynków (w źródłach ciepła, a w konsekwencji także w instalacjach), mamy kryzys w mieszkalnictwie i niespodziewanie wysoką inflację. W obliczu tych czynników każdy musi wypracować własną, jak najbardziej rozsądną ścieżkę funkcjonowania.*

*Wypowiedzi naprawdę ciekawe. Warto poświęcić chwilę na ich lekturę.*

## AFRISO

### **Kryzys czy niezła kondycja, czyli jak ocenia Pan rok 2022 z perspektywy swojej firmy?**

Wiadomo, że ubiegły rok nie był łatwy. Na pewno nie powiedziałbym, że polskie AFRISO dotknął kryzys: wręcz przeciwnie, mimo mnóstwa nowych wyzwań i problemów uważam, że poradziliśmy sobie bardzo dobrze. To zasługa przede wszystkim naszych pracowników, którzy stanęli na wysokości zadania i pomogli przeprowadzić firmę przez trudny rok. Słowa uznania należą się też naszym klientom i kontrahentom, którzy ze zrozumieniem podchodzili np. do przejściowych kłopotów z łańcuchami dostaw.

Jednocześnie cały czas realizujemy konsekwentnie jedną z głównych składowych misji naszej firmy, czyli wspieranie instalatorów w wykonywaniu dobrych instalacji centralnego ogrzewania i ciepłej wody użytkowej. Robimy to między innymi przez nasz kanał z filmami poradnikowymi dla instalatorów na YouTube.

### **Rok 2022 to rok dwucyfrowej inflacji. Jak bardzo wzrosły ceny w Państwa firmie?**

AFRISO szczyli się bardzo szeroką ofertą produktową, więc nie sposób udzielić na to jednoznacznej odpowiedzi. Do podwyżek cen nigdy nie podchodzimy liniowo – jeżeli już się pojawiają, to wynikają z jednostkowych kosztów wytworzenia danego produktu.

### **Jakie były największe wyzwania i problemy w minionym roku w branży i w Państwa firmie?**

Na pewno wybuch wojny w Ukrainie. Wojna do-

łożyła swoją cegiełkę do wysokiej inflacji, która z kolei odbiła się na każdej dziedzinie życia – w tym np. na kredytach hipotecznych i wyższych cenach materiałów budowlanych, a te dwie rzeczy bezpośrednio dotyczą działalności AFRISO. Największym wyzwaniem dla nas były zmiany w strukturze instalowanych źródeł ciepła, musieliśmy więc zwinnie zmienić strukturę sprzedaży naszych produktów, a co za tym idzie, dostosować asortyment i moce produkcyjne do zmieniających się okoliczności.

### **Jakie działania podjęliście i podejmujecie, by zaradzić zagrożeniom?**

Dbamy o nasze łańcuchy dostaw i stany magazynowe – nie chcemy dopuścić do sytuacji, żeby jakichś towarów poszukiwanych na rynku zabrakło w ofercie AFRISO. Dodatkowo wprowadzamy do oferty nowe rozwiązania, również poszukiwane i oczekiwane przez rynek – np. zwinnie zareagowaliśmy na rosnącą gwałtownie popularność pomp ciepła i opracowaliśmy urządzenia dedykowane do tych źródeł ciepła.

### **Pańska prognoza dla rynku instalacyjnego na 2023 rok...**

W obecnej sytuacji, wobec tylu zmiennych trudno jednoznacznie wyrokować. Na pewno będziemy musieli zmierzyć się z kryzysem na rynku budowlanym, związanym z mniejszą dostępnością kredytów hipotecznych dla inwestorów i rosnącymi cenami materiałów budowlanych. Mamy oczywiście nadzieję, że wojna za naszą wschodnią



Michał Kulicki

PREZES ZARZĄDU AFRISO SP. Z O.O.

granicą w tym roku się skończy, co oprócz stricte humanitarnych kwestii wpłynie też na uspokojenie rynków i pomoże nam włączyć się w odbudowę ukraińskiej infrastruktury. Niezależnie od tego co się wydarzy, AFRISO ma jasno określony scenariusz na nadchodzący rok i planujemy się go trzymać, zwinnie dostosowując nasze działania do zmieniających się okoliczności.