

Michał Kulicki

prezes zarządu AFRISO Sp. z o.o.



Jak ocenia Pan rok 2019 dla branży HVAC?

Przede wszystkim był to wyjątkowy rok dla naszej firmy. AFRISO świętowało 150 lat istnienia. Obchody zwieńczone były spotkaniem całej grupy w niemieckiej centrali. Pamiętamy o swojej historii i bogatsi o doświadczenie z optymizmem patrzymy w przyszłość.

Po sygnałach z rynku i wynikach sprzedaży zauważam, że wykonawcy instalacji grzewczych coraz intensywniej poszukują rozwiązań przystosowanych do szybkiego montażu i uruchomienia. Celem AFRISO jest dostarczanie wysokiej jakości rozwiązań w obszarze instalacji grzewczych, dlatego w 2019 roku odpowiedzieliśmy na te potrzeby zestawami hydraulicznymi PrimoBox. Wciąż rozszerzamy swoją ofertę i wprowadzamy nowe produkty, dobrze przyjmowane przez branżę. Wspomnę także o nowości, którą wprowadziliśmy w zeszłym roku.

Zatrudniliśmy fachowca na stanowisko Mobilnego Wsparcia Technicznego. Służy pomocą instalatorom w terenie i na bieżąco rozwiązuje ich problemy. Z satysfakcją mogę stwierdzić, że pomysł się sprawdził i jest świetnie oceniany w środowisku.

Co Pana zdaniem w roku 2019 było najważniejsze lub na tyle przełomowe, że już ma lub będzie miało znaczący wpływ na kierunki rozwoju branży?

Zaobserwowaliśmy, że oczekiwania konsumentów i specjalistów z branży coraz bardziej przesuwają się w kierunku treści wideo. Powoli do lamusa odchodzą tradycyjne formy przekazywania informacji: w wielu przypadkach, mając wybór między słowem pisanym a filmem, odbiorca wybierze formę audiowizualną. Musieliśmy zareagować na te zmieniające się oczekiwania, bowiem oprócz zaopatrywania rynku w jakościowe produkty, naszą ambicją jest również przekazywanie instalatorom wiedzy ułatwiającej im codzienną pracę. Bez fałszywej skromności: uważam, że kamieniem milowym w rozwoju branży była ewolucja kanału AFRISOpl na YouTube. W 2019 roku osiągnęliśmy imponujące wyniki pod kątem liczby subskrypcji i wyświetleń. Staliśmy się jednym z największych kanałów branżowych w tym medium. To pokazuje, że branża poszukuje porad przedstawionych w formie filmowej, gdzie krok po kroku widać, jak rozwiązać problem. Miarą naszego sukcesu jest to, że konkurencja stara się naśladować nasze działania, niemniej mogę zapewnić, że łatwo palmy pierwszeństwa nie oddamy.

Czego możemy spodziewać się w 2020 roku i kolejnych latach?

Z ciekawością obserwuję skokowy wzrost świadomości ekologicznej w społeczeństwie, co widać choćby na przykładzie intensywnej walki ze smogiem w Krakowie, stanowiącej przełom po dekadach obojętności. Zastanawiam się, w jakim stopniu przełoży się to na przykład na wzrost roli paneli słonecznych i innych odnawialnych źródeł energii. Jako firma będziemy uważnie śledzić ten trend. Muszę podkreślić, że nasza firma jest w kwestiach ekologii wzorem do naśladowania, proponując klientom produkty przyjazne dla środowiska naturalnego. Dbalność o naturę jest osią kultury organizacyjnej AFRISO. Ze spraw spoza branży wskazałbym szybki wzrost płacy minimalnej, razem z zapowiedzią wywindowania wynagrodzeń do bardzo wysokiego poziomu za kilka lat. Spowoduje to zapewne rozmaite kliny finansowe, które sprawią, że podpisywanie przelewów będzie bolesne. Dodatkowo wzrost płacy minimalnej przełoży się na wzrost cen różnych usług i będziemy musieli wziąć to pod uwagę. Jednocześnie jestem pewien, że – mając znakomitą kadrę z olbrzymią wiedzą – AFRISO poradzi sobie z wszystkimi przeciwnościami i będzie kontynuowało sukcesy rynkowe.