

Veka România mizează pe creșterea exporturilor și în acest an

Compania nu se așteaptă la schimbări majore ale pieței de tâmplărie termoizolantă în acest an

Exporturile de tâmplărie termoizolantă au devenit singurul motor de creștere al pieței de profil din țara noastră, în contextul tuturor provocărilor întâmpinate în anul 2013, ne-a declarat Gabriel Nicolaescu, directorul general al „Veka România”. Compania a constatat o dezvoltare tot mai mare la nivel internațional a producătorilor parteneri din România.

Domnul Nicolaescu ne-a precizat: „Astfel, ferestrele cu profile Veka produse în România ajung acum în țări precum Italia, Germania, Austria, Elveția, Belgia, Franța, Canada și SUA. Pentru 2014 estimăm o consolidare a exporturilor de tâmplărie termoizolantă de clasa A și apreciem că exporturile de ferestre cu profile Veka vor reuși să pătrundă și pe piețe non-tradiționale - cu

preponderență pe zona nord-americană și în Orientul Mijlociu”.

Oficialul „Veka România” estimează că valoarea pieței de tâmplărie PVC s-a ridicat la finalul anului 2013 la aproximativ 300-330 milioane de euro. În același timp, exporturile de tâmplărie confecționată în România au cunoscut o creștere de aproximativ 10-15 procente, ne-a menționat domnia sa subliniind: „În 2014, ca an electoral,

nu ne așteptăm la schimbări majore față de 2013 în ceea ce privește evoluția pieței pe care activăm. Cu toate că începutul de an se anunță promițător, este încă prea devreme pentru prognoze ferme, dar sperăm ca piața să intre pe o pantă ascendentă”.

Anul trecut, „Veka” a înregistrat o creștere a vânzărilor pe piața locală de 7% în anul 2013, acest procent însumând activitatea sucursalei din țara noastră, precum și vânzările directe din Germania. Gabriel Nicolaescu a afirmat că 2013 a fost un an plin de provocări pentru sectorul construcțiilor și, implicit, pentru piața de tâmplărie termoizolantă întrucât se resimte neîncrederea consumatorului în creșterea susținută a economiei și teama de a face investiții consistente.

Este necesară îmbunătățirea mecanismelor de licitație

Trendul de creștere al pieței de tâmplărie termoizolantă este legat de amplificarea investițiilor, de reducerea fiscalității și de absorbția fondurilor europene. Gabriel Nicolaescu ne-a mai spus că este nevoie de o consolidare a încrederii consumatorului în economia națională, dar că acest lucru nu se poate face imediat: „Este nevoie de timp și, mai ales, de reluarea programelor de investiții ale statului. În plus, deblocarea programelor de reabilitare termică a locuințelor va contribui semnificativ la

„Deblocarea programelor de reabilitare termică a locuințelor va contribui semnificativ la evoluția pozitivă a pieței de tâmplărie termoizolantă”.



*Gabriel Nicolaescu,
Deputy General Manager VEKA România:
“În anumite zone din țara noastră prețul a căpătat o importanță mai ridicată, în detrimentul calității sistemului de tâmplărie termoizolantă”.*

evoluția pozitivă a pieței de tâmplărie termoizolantă. Însă este necesară o îmbunătățire a mecanismelor de realizare a licitațiilor, deoarece promovarea prețului cel mai mic în detrimentul calității produsului conduce în mare măsură la nerealizarea scopului primar urmărit, respectiv acela de a eficientiza energetic locuințele și a scădea factura la utilități”.

Domnia sa susține că în anumite zone din țara noastră prețul a căpătat o im-

portanță mai ridicată, în detrimentul calității sistemului de tâmplărie termoizolantă. Acest fenomen vine mai ales în detrimentul beneficiarului, care nu se poate bucura de investiția făcută decât pe termen scurt și, cel mult, mediu, a subliniat directorul „Veka România”, care a ținut să precizeze: „De altfel, consecințele prețului mic – considerat ca principal criteriu de achiziție – se resimt deja. Beneficiarii se văd nevoiți să investească mai mult în acclimatizarea

SOFTLINE 82 este un sistem Veka necoplanar pentru ferestre cu adâncimea profilului de 82 mm, trei garnituri de etanșare și o geometrie internă împărțită în șapte camere de izolare în toc și șase camere în cercevea. Sistemul SOFTLINE 82 are un design elegant, cu muchii ușor rotunjite, potrivit informațiilor furnizate de Veka. Cu sistemul SOFTLINE 82 pot fi realizate toate tipurile de ferestre, inclusiv culisante în plan paralel.

Coeficientul de izolare termică, de până la $U_w = 0,67 \text{ W/m}^2\text{K}$, poate fi obținut în funcție de tipul de vitraj termoizolant folosit. Astfel, sistemul SOFTLINE 82 îndeplinește standardul de eficiență implicit caselor pasive.

Grosimea pereților exteriori de 3 mm respectă cu strictețe prevederile celui mai ridicat standard de calitate RAL „Clasa A” și corespunde normativului european SR EN 12608 clasa A.

căminului, iar producătorii sunt nevoiți să meargă la reglaje suplimentare sau chiar la înlocuiri de elemente”.

Conducerea „Veka România” susține că societatea a depășit problemele pieței, rămânând consecventă în producția exclusivă de soluții de clasă A, pentru a conferi o durată cât mai mare de funcționalitate optimă a tâmplăriei. Profilele termoizolante din PVC de calitate superioară compensează pe termen mediu și lung diferența de preț față de profilele slab calitative, prin numeroasele beneficii oferite, ne-a mai declarat domnul Nicolaescu.

Potrivit „Veka România”, un sistem de profile de calitate A este capabil să ofere o excelentă izolare termică și fonică a locuinței, asigură durabilitate ferestrei (estimată la 50 de ani), siguranță în exploatare și, în plus, protejează în fața acțiunii factorilor externi. Astfel, o fereastră bună poate însemna economii în locuință de până la 90% pe an, în opinia reprezentantului „Veka România”.

Goana după cel mai mic preț a afectat sectorul producției de tâmplărie

Goana după cel mai mic preț a afectat sectorul producției de tâmplărie din



țara noastră, ne-a declarat Gabriel Nicolaescu. În fuga după discount-uri, s-au creat de-a lungul timpului fracturi, mai ales în segmentul mediu al pieței, susține domnia sa. „Pentru a putea oferi un preț competitiv ești nevoit să scazi în alte părți, iar atunci când modifici calitatea materialelor sau a manoperei, pe termen

mediu și lung poți afecta brand-ul cu lucrări inferioare calitativ și poți înregistra pierderi financiare implicite remedierii deficiențelor tehnice”, a adăugat directorul general al „Veka România”.

Compania deține, în prezent, relații consolidate cu aproximativ 180 de parteneri la nivel național. Distribuția, cât

și cifrele de afaceri ale partenerilor săi sunt destul de uniforme pe întregul teritoriu al țării, diferențele între regiuni fiind de mică însemnătate, cele mai multe comenzi fiind asigurate de sectorul rezidențial.

„Veka România” și-a propus, pentru acest an, dezvoltarea a soluțiilor tehnice către platforma sistemului SOFTLINE 82 - sistem creat anticipativ pentru viitoarele normative europene de izolare termică și cu o reciclabilitate totală în condiții normale de prelucrare.

Accesul la finanțare, încă o problemă

Referitor la posibilitățile de acces ale companiilor la finanțări din fondurile europene, Gabriel Nicolaescu ne-a spus că acestea par a se fi simplificat. În schimb, domnia sa apreciază că finanțarea internă prin credite de la băncile românești pare să fie o procedură anevoioasă și tot mai puțin atractivă, chiar dacă în ultima vreme dobânzile s-au redus. Veka România, înființată în anul 2000, este deținută în totalitate de către Veka AG Germania și are peste 30 de angajați. |

