

ANUL ACESTA FAȚĂ DE ANUL TRECUT

“Pe piața tâmplăriei de aluminiu, comenzile au crescut cu 10-15%”

(Interviu cu Daniel Popa, Country Manager Reynaers Aluminium România)

Reynaers Aluminium România mizează pe o majorare semnificativă a cifrei de afaceri, până la 7 milioane de euro

Cu sediul central în Duffel-Belgia, Reynaers Aluminium este o companie specializată în dezvoltarea soluțiilor durabile de aluminiu pentru uși, ferestre, pereți cortina, sisteme glisante, parasolare și sere. Înființată în anul 1965, Reynaers are peste 1.500 de angajați în 37 de țări din întreaga lume și exportă în peste 60 de țări de pe 5 continente, fiind prezentă pe piața locală din 2006. Produsele sale se adresează proiectelor rezidențiale, comerciale, office sau industriale, business-ul de la noi ajungând, anul trecut, la 4 milioane de euro.

Daniel Popa, Country Manager Reynaers Aluminium România ne-a vorbit, într-un interviu, atât despre evoluția companiei, cât și despre piața de profil.

Reporter: Unii specialiști spun că piața imobiliară a crescut, în acest an. Pe segmentul pe care activează compania dumneavoastră se simte acest lucru?

Daniel Popa: Reynaers România este unul dintre jucătorii pieței locale de tâmplărie de aluminiu și da, într-adevăr, avem foarte multe proiecte și pe segmentul rezidențial. În acest an am simțit un reviriment al lucrărilor de acest tip, fie că vorbim de dezvoltări imobiliare medii și mari (de tip complex rezidențial), fie că vorbim de investiții proprii (case individuale). În mod cert, față de anii trecuți, piața imobiliară a crescut ușor. Acest lucru a făcut ca livrările Reynaers, în primele nouă luni ale acestui an, către segmentul rezidențial să fie cu 10% mai mari comparativ cu perioada similară a anului 2014.

Reporter: Ce tipuri de proiecte au început să se construiască, în ultima vreme și ce perspective vedeți?

Daniel Popa: Așa cum spuneam și mai sus, am observat o dezmoșnire și în ceea ce privește proiectele medii și mari, dar și construcțiile imobiliare. Cu toate acestea, nu mai putem vorbi despre dezvoltări de mii

de apartamente, așa cum era în perioada de boom imobiliar. Acum, dezvoltatorii aleg să construiască un imobil, să îl vândă și apoi să reia investiția în alt imobil, pentru a se asigura că nu blochează capital în apartamente/locuințe pe care nu le pot vinde.

Printre lucrările de referință ale Reynaers se numără Aeroportul Henri Coandă, Brașov Business Park, Promenada Mall, Aeroportul din Cluj-Napoca, Plaza România.

Reporter: Ce tipuri de investitori sunt cei care au început proiecte noi (români, străini, fonduri de investiții, persoane fizice, companii)?

Daniel Popa: În ultima perioadă, Reynaers a lucrat cu fonduri de investiții în peste 10 % din proiecte.

Reporter: Cum a evoluat piața pe care activați, în ultimul an?

Daniel Popa: Comenzile pe piața tâmplăriei de aluminiu au crescut cu 10-15% în acest an, față de 2014, în

Reynaers Aluminium România a inaugurat primul depozit din București. Cu o suprafață totală de 1.100 metri pătrați, noul depozit este situat în zona de Sud a Capitalei și reprezintă o investiție totală de 1 milion de euro, sumă care acoperă atât costurile de amenajare și logistică, cât și produsele din stoc și recrutarea de personal calificat.

Din luna octombrie, compania dispune permanent de cele mai solicitate serii de produse în stoc, printre care se numără profile de aluminiu și accesorii pentru pereți cortină, uși și ferestre.

De asemenea, clienții au la dispoziție și servicii de distri-

buție, transport, suport tehnic, precum și posibilitatea de a beneficia de cunoștințele consilierilor Reynaers România.

„Pe lângă consolidarea relațiilor cu actualii clienți, atragerea de noi clienți și livrarea într-un timp foarte scurt, un alt avantaj al noului depozit este posibilitatea clienților de a veni direct în locație pentru vizualizarea și testarea produselor, înainte de a da comandă fermă”, a precizat Daniel Popa.

Potrivit acestuia, compania nu se află la prima investiție majoră pe piața locală, Reynaers având sedii de birouri în București, Cluj, Timișoara și Iași.



contextul în care doar pe piața rezidențială s-a putut observa o cerere mai mare cu 10%, în primele două luni din acest an.

Reporter: Ce probleme ați identificat pe piața locală și ce soluții propuneți?

Daniel Popa: Consider că piața locală încă are nevoie să se maturizeze și cea mai bună strategie este aceea de a informa despre noile tendințe și oportunități pe care le reprezintă implementarea unui sistem de calitate.

Reporter: Ce perspective are acest sector?

Daniel Popa: Sectorul de piață pe care activăm reprezintă un domeniu în continuă dezvoltare și ne bazăm pe o creștere anuală de 5-6% pe piața locală și 15-20% pentru export. Considerăm că segmentul premium din sectorul pe care noi activăm are un trend crescător față de evoluția normală a pieței de profil, datorită maturizării și conștientizării pieței locale către folosirea produselor performante. Așadar, ne-am bucurat să vedem o schimbare în comportamentul de achiziție al clienților, aceștia îndreptându-și atenția cu precădere către segmentul premium al tâmplăriei din aluminiu și al fațadelor cortină, în defavoarea produselor din gama medie. Cererea este în continuă creștere, migrarea comenzilor din zona medie pe cea superioară fiind o parte importantă a acestui fenomen.

Reporter: Ce produse noi ați lansat în ultima perioadă și ce planuri are compania, din acest punct de vedere?

Daniel Popa: Hi Finity este cel mai nou produs lansat. Anul viitor, compania va scoate pe piață un nou sistem de uși și ferestre.

Reporter: Cu ce cifră de afaceri ați încheiat anul trecut și ce estimări aveți pentru anul în curs?

Daniel Popa: Dacă 2014 s-a încheiat cu o cifră de afaceri de 4 milioane de euro și o creștere de 25% comparativ cu 2013, în urma obținerii unor contracte semnificative pe segmentul de dezvoltări office și datorită majorării constante a comenzilor din export, Reynaers Aluminiu România mizează pe o majorare semnificativă a cifrei de afaceri din acest an, până la 7 milioane de euro.

Reporter: Mulțumesc!

