

Daikin România și-a crescut vânzările cu 19%

(Interviu cu Daniel Vasile, Managing Director Daikin România)

Prezentă pe piața locală din 1994, compania Daikin oferă soluții de climatizare pentru orice tip de aplicații din segmentul rezidențial, comercial și industrial - aer condiționat, încălziri, ventilații, refrigerare. Domnul Daniel Vasile, Managing Director Daikin România, ne-a vorbit despre activitatea societății și despre piața în care activează.

Reporter: Cum a evoluat piața internă pe segmentul dumneavoastră de activitate și care sunt tendințele acesteia?

Daniel Vasile: Din păcate, nu există statistici oficiale cu privire la evoluția pieței HVAC (n.r. încălzire, ventilație și aer condiționat) în România, însă estimăm o creștere față de anul anterior, atât datorită deblocării unor proiecte industriale și comerciale, cât și creșterii din segmentul rezidențial.

Reporter: Ce linii de business au cunoscut o creștere a vânzărilor și ce elemente au condus la această creștere?

Daniel Vasile: Spre deosebire de anii trecuți, în care ponderea echipamentelor industriale și comerciale era mult superioară față de ponderea produselor din segmentul rezidențial, în anul financiar 2015-2016 situația este mult mai echilibrată. Acest rezultat a fost atins prin eforturi susținute de promovare a brandului către mai multe categorii de clienți rezidențiali și totodată prin oferirea unui portofoliu rezidențial divers, care cuprinde atât produse high-end și profesional, cu beneficii unice în industrie, cât și produse din categoria economică, mai puțin sofisticate, dar care asigură garanția calității Daikin.

Reporter: Ce cifră de afaceri ați înregistrat în 2015, comparativ cu cea din anul precedent?

Daniel Vasile: În anul financiar 2015-2016 am realizat vânzări de 19,3 milioane de euro, înregistrând o creștere de 19% față de anul financiar precedent.



"În 2015-2016 am realizat vânzări de 19,3 milioane de euro, înregistrând o creștere de 19% față de anul financiar precedent".

Pentru anul financiar 2016-2017, care a debutat în luna mai, estimăm o creștere de 5%, care să contribuie la consolidarea poziției atinse în anul anterior.

Reporter: De câți ani activați în România?

Daniel Vasile: Compania Daikin este prezentă pe piața locală din 1994, oferind soluții de climatizare pentru orice tip de aplicații din segmentul rezidențial, comercial și industrial - aer condiționat, încălziri, ventilații, refrigerare. Daikin este apreciată de clienți și specialiști pentru actualizarea permanentă a ino-

vațiilor și depășirea limitelor tehnologiei prin dezvoltarea unor produse și soluții care stabilesc noi standarde de eficiență și confort în domeniul HVAC, în timp ce serviciile de instalare și întreținere a echipamentelor sunt realizate de către partenerii noștri din întreaga țară.

Reporter: Câți angajați aveți?

Daniel Vasile: În România, Daikin are 26 de angajați și mai multe poziții deschise pentru recrutarea de noi

specialiști, iar la nivel global există peste 55.000 de angajați, în peste 140 de țări.

Reporter: Unde aveți unitățile de producție?

Daniel Vasile: Daikin are peste 80 de fabrici la nivel mondial, dar sediul principal - și prima fabrică din Europa - a fost deschisă în urmă cu 40 de ani, de către compania mamă Daikin Industries Ltd., la Ostend.

Facilitatea de producție din Ostend a crescut și a devenit una dintre cele mai avansate, producția concentrându-se în principal pe sisteme avansate de încălzire și răcire destinate aplicațiilor rezidențiale, comerciale și industriale. Ulterior au fost deschise și alte fabrici de producție majore, în Republica Cehă, Germania, Italia, Turcia și Marea Britanie.

Reporter: Câți distribuitori aveți și câte showroom-uri?

Daniel Vasile: Daikin are mai multe categorii de distribuitori, axați pe soluții comerciale, industriale și rezidențiale. Numărul distribuitorilor autorizați Daikin a crescut de la an la an, iar rețeaua s-a extins în toată țara.

Mai mult, pentru a oferi un nivel maxim de suport clienților noștri din segmentul rezidențial, în urmă cu patru ani am lansat programul Home Comfort Expert. În program au fost incluși partenerii care au trecut printr-o selecție riguroasă, cu vastă experiență în domeniul serviciilor de climatizare și care sunt foarte familiarizați cu produsele și tehnologia Daikin, aceștia oferind o experiență de cumpărare completă - consultanță, showroom, instalare profesionistă, mentenanță etc. În showroom-urile partenerilor Home Comfort Expert pot fi experimentate cele mai reprezentative produse Daikin. Lista completă a distribuitorilor Daikin poate fi găsită pe site-ul companiei.

Reporter: Ce produse noi a lansat Daikin în ultima perioadă și ce planuri are compania, pentru 2016, din acest punct de vedere?

Daniel Vasile: Luna trecută, Daikin a lansat o nouă gamă de produse pentru segmentul rezidențial - Daikin Bluevolution, aceasta făcând parte din categoria echipamentelor care folosesc exclusiv agentul frigorific R32. Alături de îmbunătățirile soluțiilor de filtrare și a eficienței echipamentelor, noua tehnologie are un impact de trei ori mai mic asupra încălzirii globale. De asemenea, în 2016 au apărut multe noutăți și în portofoliul produselor pentru aplicații industriale și comerciale, dintre care amintim soluția inedită de climatizare pentru clădirile istorice și spațiile rezidențiale.

Reporter: Ce investiții ați realizat anul trecut și care este planul investițional pentru anul în curs?

Daniel Vasile: Și în 2016-2017 vom realiza mai multe acțiuni și investiții ca să venim în întâmpinarea cerințelor clienților. Ne vom axa în continuare, atât în segmentul rezidențial, cât și în cel comercial, pe promovarea echipamentelor cu eficiență crescută și impact redus asupra mediului, cu acțiuni specifice dedicate tuturor categoriilor de clienți.

Reporter: Cum a evoluat cererea de aer condiționat?

"Ne vom axa în continuare pe promovarea echipamentelor cu eficiență crescută și impact redus asupra mediului, cu acțiuni specifice dedicate tuturor categoriilor de clienți".

Daniel Vasile: Anul trecut au fost înregistrate temperaturi record, a fost cel mai cald la nivel global din ultimii zeci de ani și, implicit, acest lucru a avut un impact pozitiv asupra vânzărilor din segmentul rezidențial. În condițiile temperaturilor din ce în ce mai ridicate, românii au înțeles, în ultimii ani, că aerul condiționat nu mai reprezintă un produs de lux, ci mai degrabă o necesitate.

Reporter: În ce mod s-au educat cumpărătorii? Solicită aceștia produse mai bune din punct de vedere calitativ indiferent de preț sau prețul a

rămas prima coordonată?

Daniel Vasile: În ultima vreme, am observat că tot mai mulți clienți din România conștientizează faptul că un aparat de aer condiționat este o investiție pentru tot parcursul anului, nu doar pentru perioadele toride, fiind o soluție eficientă și accesibilă și pentru încălzirea casei. De asemenea, ne bucură schimbarea pe care o simțim în decizia de cumpărare a clienților rezidențiali, care încep să își programeze din timp achiziționarea sistemelor, experimentând soluțiile prezentate în

showroom-urile partenerilor noștri din întreaga țară.

Reporter: Care este cea mai aglomerată perioadă din an, din punct de vedere al vânzărilor?

Daniel Vasile: În continuare, perioada verii rămâne cea mai aglomerată din punct de vedere al vânzărilor, dar clienții rezidențiali încep să devină interesați de aparatele de aer condiționat încă de la venirea primăverii.

Reporter: Mulțumesc!

