

Piața de pavele și borduri a atins valoarea de 85 de milioane de euro

(Interviu cu Sebastian Bobu, director executiv al Symmetrica)

Piața de pavele și borduri a atins, anul trecut, valoarea de aproximativ 85 de milioane de euro, iar volumul acesteia a crescut la circa 16 milioane de metri de produse, comparativ cu 2014 când aceasta avea o valoare în jur de 69 de milioane de euro și un volum de aproximativ 13 milioane de metri de produse livrate, potrivit domnului Sebastian Bobu, director executiv la Symmetrica.

Domnia sa estimează că, în acest an, piața ar putea crește cu câteva procente, fiind susținută cu precădere de investițiile private rezidențiale, comerciale sau industriale.

Reporter: Cum a evoluat piața prefabricatelor mici din țara noastră?

Sebastian Bobu: Piața locală de materiale de construcții a avut o evoluție pozitivă în 2015, iar prima parte a anului în curs a adus, de asemenea, semne pozitive. Am observat, pe segmentul rezidențial, o efervescență aparte și o înclinație a clienților (fie că vorbim de dezvoltatori, sau de persoane fizice) către produse cu o calitate ridicată, însă cu un preț corect.

În ceea ce privește piața de profil-pavele și borduri - în 2015 valoarea acesteia a atins aproximativ 85 de milioane de euro, iar volumul a crescut la circa 16 milioane de metri de produse, comparativ cu 2014 când aceasta avea o valoare în jur de 69 de milioane de euro și un volum de aproximativ 13 milioane de metri de produse livrate.

Reporter: Ce estimări aveți pentru acest an?

Sebastian Bobu: Pentru anul în curs, estimăm că piața ar putea crește cu câteva procente, susținută cu precădere de investițiile private



rezidențiale, comerciale sau industriale.

Reporter: Cum a evoluat prețul materialelor pe care le produceți?

Sebastian Bobu: Clienții persoane fizice, în mod special, sunt tot mai interesați de pavele, dale și borduri de o calitate superioară și cu un de-

sign aparte. Bugetul diferă de la proiect la proiect și este, în medie, de 80 ron/mp, incluzând materiale și montaj.

Reporter: Care este raportul cerere/ofertă pe piața noastră?

Sebastian Bobu: Cererea este încă sub nivelul ofertei, pe piața lo-

cală de profil. Însă, dacă ne uităm la nevoi, considerăm că există o nevoie foarte mare de proiecte realizate cu materiale de calitate, la standarde europene, atât în ceea ce privește produsele, cât și montajul realizat și, nu în ultimul rând, designul.

Reporter: Care sunt criteriile după care se ghidează consumatorii în momentul în care cumpără astfel de produse?

Sebastian Bobu: Românii sunt tot mai atenți la ce produse aleg și prețul nu mai este principalul criteriu de achiziție. Acum contează calitatea produselor și designul. Oamenii își doresc să aibă o amenajare deosebită, inedită, cu produse de calitate și durabile. În acest context, prețurile evoluează și ele crescător, mai ales pentru produsele cu un grad ridicat de calitate și finisare.

Reporter: Ce tendințe există în piață?

Sebastian Bobu: Modelele de pavele simple, clasice, nu mai sunt la fel de solicitate ca în trecut. Clienții rezidențiali caută acum modele și

Cererea este încă sub nivelul ofertei, pe piața locală de profil.



culori deosebite, care să transforme complet ambientul unei grădini și care să aducă o notă aparte. Astfel, cele mai căutate forme sunt cele drepte, clare, avangardiste, în nuanțe contrastante. În general, alegerea se bazează pe decizia luată în showroom sau în fața standului și mai puțin pe sfatul specialistului, arhitectului.

Reporter: Cât din afacere se îndreaptă către clienții persoane fizice și în ce proporție este dedicată societăților comerciale?

Sebastian Bobu: 30% din business-ul companiei este adus de proiecte private, fie acestea comerciale, industriale sau rezidențiale, iar 10% - de vânzările în rețelele de bricolaj. Restul de 60% reprezintă livrările către proiectele publice.

Reporter: Care sunt soluțiile oferite mediului rezidențial și cu ce noiități veniți pentru proiectele de infrastructură?

Sebastian Bobu: Pentru proiectele de infrastructură sunt alese, în mod normal, produse simple, clasice, principalul criteriu de achiziție fiind prețul și nu factorul estetic.

În cazul segmentului de proiecte rezidențiale, lucrurile stau complet diferit. Aici, românii aleg, așa cum am spus mai sus, produse deosebite, în culori inedite și cu forme noi. Tocmai din acest motiv, încă de anul trecut, am lansat două noi game: Symmetrica Select și Symmetrica pentru Grădină. Acestea cuprind produse speciale pentru segmentul rezidențial și sunt permanent îmbogățite cu noi modele și idei de amenajare.

Astfel, pentru amenajările exterioare din acest an, propunem suprafețe



*Atât
Symmetrica Select,
cât și Symmetrica
pentru Grădină au fost
lansate în 2015 și
impresionează
prin rafinament și
inovație.*

speciale, cu texturi granulate, puse în valoare prin modelele din gama Granito, Cammino Granito, Arca Română Granito, Arco Granito sau Amplio Granito. De asemenea, nici stilul rustic nu trece neobservat în acest an, pavajele Arco Antica sau Arco fiind ideale pentru proprietarii care doresc să construiască un decor de inspirație medievală. Pentru realizarea unui ambient cât mai natural, propunem Lastra Natura, compus din trei dale de diferite dimensiuni, ce imită aspectul pietrei naturale, fapt ce face din acest produs unul foarte versatil.

În ceea ce privește zonele de gră-

dină, naturalețea este cuvântul cheie. Aspectul de piatră naturală și mișcarea de culoare specifice elementelor de placare

Rock sunt recomandate pentru orice tip de grădină în care se dorește menținerea unui aspect autentic. În plus, produsele din gama Rock sunt ideale și pentru placarea gardurilor, a jardinierei sau chiar a soclului casei, pentru a întregi complet ambientul exterior.

Ambele game, atât Symmetrica Select, cât și Symmetrica pentru Grădină au fost lansate în 2015 și impresionează prin rafinament și inovație, fiind formate din produse pre-

mium, special create pentru a crea amenajări de durată. În plus, toate produsele beneficiază de Aqua Protect, un sistem special dezvoltat de Symmetrica, ce asigură protecția pavajelor împotriva fenomenului de îngheț - dezgheț și asigură o durată de viață mai lungă a produselor, la peste 25 de ani.

Reporter: Ce cifră de afaceri a realizat Symmetrica anul trecut față de 2014?

Sebastian Bobu: Anul trecut, afacerile companiei s-au ridicat la 87 de milioane de lei (19,5 milioane de euro), comparativ cu 74 de milioane de lei (16,5 milioane de euro), în 2014.

(continuare în pagina 58)

Symmetrica, producător local de pavele și borduri vibropresate, și-a lărgit portofoliul de produse, oferind mai multe soluții atât pentru clienții din mediul rezidențial, cât și pentru cei care caută elemente pentru infrastructură.

„Cele 10 produse lansate în primăvară completează cu succes gamele Symmetrica Select și Symmetrica pentru Grădină, punând la dispoziția clienților noștri mai multe variante de coloristică și dimensiuni. În felul acesta, compania se aliniaza producătorilor europeni, oferind o gamă de produse diversificată pentru toate tipurile de clienți”, a declarat Sebastian Bobu.

Potrivit acestuia, introducerea noilor produse va aduce un impact semnificativ în business-ul companiei, fiind estimată o creștere ușoară a marjei de profit.

Reprezentantul companiei preconizează că, prin noile produse, Symmetrica se va putea adresa unei palete mai ample de proiecte, de la locuințe private și până la hoteluri ori pensiuni care doresc să-și transforme grădinile într-un ambient unic.

Conform domnului Bobu, printre cele mai apreciate modele din gama Select se numără pavajele Immagia sau Zen, două modele unice prin design și formă. În ceea ce privește gama Symmetrica pentru Grădină, kit-ul Yucatan se bucură de cele mai multe solicitări, datorită aspectului său de piatră naturală, dar și a numeroaselor opțiuni estetice pe care le oferă.

Symmetrica este o companie 100% românească, producătoare de pavele, borduri și rigole vibropresate pietonale și carosabile, într-o gamă variată de forme și culori. Aceasta a fost înființată

în 1994 de Florentina-Mihaela Stanciu (60% din acțiuni) și Florin-Cristinel Stanciu (40% din acțiuni).

Prima fabrică Symmetrica a fost inaugurată în 1999 la Verești, județul Suceava, urmată apoi de unitățile de producție de la Podu Iloaiei, județul Iași (2010), și Bolintin Vale, în apropiere de București (2011), Prejmer - Brașov (2012) și Cocui - Bistrița-Năsăud (2012).

Principalele proiecte pentru care Symmetrica a livrat pavele și borduri se numără Arena Națională, parcul balnear din stațiunea Vatra Dornei, magazine Carrefour, Lidl, Penny Market, parcuri cu pavele ecologice în București etc. De asemenea, produsele companiei au fost folosite pentru reabilitarea de străzi, trotuare și parcuri ecologice din întreaga țară.

(urmare din pagina 57)

Și în ceea ce privește volumul de produse livrate, Symmetrica a înregistrat, în 2015, o creștere de 20% comparativ cu 2014. Astfel, anul trecut compania a livrat 3 milioane de metri, comparativ cu 2,5 milioane de metri în anul precedent.

Reporter: Ce cifră de afaceri și-a propus să înregistreze compania, în anul în curs?

Sebastian Bobu: În acest an, mi-zăm cel puțin pe menținerea business-ului la nivelul anului 2015, dar și pe livrarea unui volum similar de produse. Estimările noastre sunt dictate de previziunile optimiste pe care le avem privind piața locală de profil și cea a materialelor de construcții. Astfel, cu siguranță pentru acest an mizăm pe o creștere a cererii în proiectele private rezidențiale, în mod special. În plus, lansarea de noi produse destinate segmentului rezidențial va avea un impact pozitiv în business-ul companiei.

Reporter: Ce planuri de investiții aveți pentru acest an și ce buget ați alocat în acest sens?

Sebastian Bobu: Investițiile companiei în acest an sunt concentrate în primul rând pe dezvoltarea de produse noi și pe îmbunătățirea activității de logistică, dar și pe diverse acțiuni de marketing.

Reporter: Ce tipuri de produse oferă compania și cu ce se diferențiază acestea de restul produselor similare din piață?

Sebastian Bobu: Symmetrica vinde produse destinate atât segmentului rezidențial, cât și celui public, și anume pavele, borduri, rigole și capace de rigole. Elementele care diferențiază produsele noastre sunt, în primul rând, calitatea producției și diversitatea modelelor oferite.

Reporter: Câte fabrici aveți și în ce locații urmează să vă extindeți?

Sebastian Bobu: În acest moment, Symmetrica deține cinci unități de producție pe piața locală: Verești-Suceava, Podul Iloaiei-Iași, Bolintin Vale-Ilfov, Prejmer-Brașov și Sintereag-Bistrița.

Reporter: Cât din producție merge la export?

Sebastian Bobu: Activitățile de export se realizează doar către Republica Moldova, iar procentul nu este unul semnificativ.

Reporter: Mulțumesc!

Mai mult de jumătate din vânzările Symmetrica provin din nord-estul țării, în clasamentul afacerilor companiei pe regiuni Moldova ocupând primul loc, cu 55%, Transilvania și centrul țării - locul al doilea, cu 25%, iar zona de Sud și Muntenia - cel de-al treilea loc, cu 20% din vânzări.

"Cele două fabrici pe care le deținem în Modova produc circa jumătate din cantitățile livrate pe piața locală de pavele și borduri, iar în celelalte zone livrările se fac aproximativ în cantități egale", explică Sebastian Bobu.

Potrivit domniei sale, Symmetrica are o capacitate de producție în cele cinci fabrici din România de peste 13.500 de metri de produse pe zi - atât pavele, cât și borduri și rigole.

În ceea ce privește zonele unde cea mai mare pondere a

vânzărilor merge către proiectele publice, pe primul loc se află Transilvania și centrul țării, fiind derulate numeroase investiții în infrastructura urbană și în cea a drumurilor locale. În Moldova, proiectele publice au, de asemenea, o pondere importantă, însă o mare parte din vânzări sunt realizate și pe segmentul privat.

Proiectele publice reprezintă 60% din business-ul total realizat de Symmetrica, procent care se regăsește la nivelul întregii piețe locale de pavele și borduri.

30% din business-ul companiei este reprezentat de proiecte private, fie acestea comerciale, industriale sau rezidențiale, iar 10% din vânzări merg către rețelele de bricolaj sau de distribuție de materiale de construcții. Cele mai multe livrări pentru proiecte private se regăsesc în București și în nordul Moldovei.

