



*Dacă până în anii 2008-2009 erau foarte populare cabinele de duș semirotunde din sticlă și profile, respectiv cele închise complet, dotate cu diverse sisteme de hidromasaj, după 2009 au apărut cabinele de duș rectangulare cu cădițe joase montate în pardosea, formate din sticlă și profile, ne-a spus, într-un interviu, Radu Costin, reprezentantul Fibrex, adăugând: "Pasul următor a fost un drum spre stilul minimalist, închiderile de sticlă având tot mai puține elemente, renunțându-se la role, fiind utilizate noi sisteme de prindere a sticlei, mai simple și mai puțin vizibile. În acest moment, cele mai populare sunt închiderile cu profile slim sau fittinguri de inox, paravane de duș de tip walk, în închideri cu diverse tipuri de balamale".*

## Piața căzilor de baie și cabinelor de duș - estimată la 10-12 milioane euro

(Interviu cu Radu Costin, din cadrul Fibrex)

**Reporter:** Cum a evoluat piața căzilor și a cabinelor de duș?

**Radu Costin:** Până în anii 2008-2009, erau foarte populare cabinele de duș semirotunde din sticlă și profile, respectiv cele închise complet, dotate cu diverse sisteme de hidromasaj.

După 2009, au apărut cabinele de duș rectangulare cu cădițe joase montate în pardosea, formate din sticlă și profile. Pasul următor a fost un drum spre stilul minimalist, închiderile de sticlă având tot mai puține elemente, renunțându-se la role, fiind utilizate noi sisteme de prindere a sticlei, mai simple și mai puțin vizibile. În acest moment, cele mai populare sunt închiderile cu profile slim sau fittinguri de

inox, paravane de duș de tip walk, în închideri cu diverse tipuri de balamale.

Trecerea de la cabinele standard s-a făcut odată cu conștientizarea clienților a ceea ce înseamnă calitate și durabilitate în cazul unei închideri de duș. Dacă o cabină cu role are o durată de viață/utilizare de doi ani, atunci produsele actuale propuse de diverși producători sau furnizori de pe piață pot să depășească zece ani.

**Reporter:** Ce estimări aveți pentru acest an, legate de piața de profil?

**Radu Costin:** Având în vedere anii buni în domeniul construcțiilor și apetitul clienților români din ce în ce mai mare pentru produse

de calitate, estimăm că vom avea o creștere de aproximativ 30% pe partea de închideri și cădițe de duș.

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

**Radu Costin:** Piața este împărțită între produsele fabricate în România, cele importate din Uniunea Europeană și, respectiv, cele din Asia. Ținem să menționăm că cererea pentru produsele din Asia este într-o continuă scădere, datorită diferențelor de preț între cele din UE și cele chinezești fiind mai mici și, astfel, nu se justifică investiția în non-calitate.

**Reporter:** Ce tipuri de căzi și cabine de duș sunt cele mai solicitate?

**Radu Costin:** Cele mai solicitate modele de cabine sunt cele de tip "walk", realizate din sticlă securizată și fittinguri, solicitările cele mai multe pe segmentul cădișelor de duș îndreptându-se către modelele slim. În ceea ce privește căzile de baie, cele mai apreciate sunt produsele cu un design simplu și cu o adâncime mare, preferate în ultimii ani în special în țările nordice.

**Reporter:** Ce tendințe sunt în piața de profil (forme, material utilizat, culori etc.)?

**Radu Costin:** În piața de profil, pe segmentul premium, sunt căutate căzi din materiale alternative, căzi din material compozit, piatră, dar și de tip "freestanding". De asemenea, arhitectii și designerii caută produse care se pot încadra în diverse materiale (marmură, sticlă, lemn, HPL). Acestea trebuie să fie perfecte din punct de vedere dimensional, abaterile de peste 1 cm nefiind permise. Noi venim în întâmpinarea clienților cu gama Alux, care întregeste oferta de produse premium comercializată de compania noastră. Colecția Alux nu propune doar modele noi de căzi de baie și cabine/inchideri de duș, ci și o nouă abordare în acest domeniu, începând cu materialele folosite, dotările disponibile și până la designul exclusivist, dar care păstrează, totuși, o notă de sobrietate specifică produselor premium.

**Reporter:** La ce valoare se ridică piața din domeniu?

**Radu Costin:** Piața căzilor de baie și cabinelor de duș poate fi estimată la o valoare de 10-12 milioane de euro.

**Reporter:** Ce prețuri găsim în acest domeniu și cum au evoluat acestea?

**Radu Costin:** Căzile de baie costă între de 600-700 de lei și 25.000 de lei, în funcție de dotări, material și design, iar prețurile cabinelor de duș de o calitate medie încep de la 1000 de lei.

**Reporter:** Ce noutăți au apărut în

*Radu Costin: "În anul trecut ne-am atins obiectivul propus și am înregistrat o cifră de afaceri de 3,5 milioane de euro".*



*(continuare în pagina 40)*



*urmare din pagina 39*

piață, în ultima vreme?

**Radu Costin:** Cel mai nou produs apărut la nivel european este cada de baie cu ușă de sticlă - un produs cu un acces extrem de facil și, în același timp, un produs de design. Astfel, cada Carmen, unul dintre cele mai noi produse din portofoliul Fibrex, a fost creată pentru a redescoperi plăcerea îmbăierii, oferind un acces facil, fără efort și în deplină siguranță. Cada Carmen poate fi echipată cu binecunoscutele și fiabilele noastre sisteme de hidro și aeromasaj, fiind o excelență metodă de relaxare, după o zi obositoare. De asemenea, ca dotări opționale, cada Carmen poate fi prevăzută cu un paravan de sticlă (cu sau fără port-prosop), respectiv cu un mâner de prindere pentru siguranță.

Produsele noastre sunt realizate în cadrul unității din localitatea Crasna, județul Sălaj. În realizarea produselor Fibrex, utilizăm materie primă de cea mai bună calitate, importată din Uniunea Europeană

(Italia, Germania).

**Reporter:** Cererea vine de pe piața locuințelor noi sau dinspre segmentul celor vechi, în curs de reamenajare?

**Radu Costin:** Având în vedere că Fibrex acoperă toate canalele de vânzare, ne adresăm în egală măsură atât construcțiilor vechi, cât și celor noi.

**Reporter:** Ce servicii conexe oferiți?

**Radu Costin:** Compania noastră asigură servicii complete -consultanță în alegerea produselor, livrare, instalare, montaj și punere în funcțiune, suport tehnic cu echipe specializate, garanție și servicii post-garanție, unde este cazul.

**Reporter:** Mergeți și la export?

**Radu Costin:** Exportul pentru compaia Fibrex a reprezentat abia în ultimii 2-3 ani o prioritate. Fiind o companie românească, am încercat să ne consolidăm poziția pe piață și să ajungem lider în propria țară. Compania noastră a investit constant, în decursul anilor, în cele mai noi și moderne tehnologii de producție și metode de lucru. În



acest moment, 20% din produsele noastre se îndreaptă către Italia, de unde pleacă mai departe, în toată lumea, sub alte branduri.

**Reporter:** Ce cifră de afaceri ați realizat, anul trecut față de 2015?

**Radu Costin:** În anul trecut ne-am atins obiectivul propus și am înregistrat o cifră de afaceri de 3,5 milioane de euro.

**Reporter:** Ce cifră de afaceri și-a propus compania pentru anul în curs?

**Radu Costin:** Pentru acest an ne-am propus vânzări de circa 4 milioane de euro.

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

**Radu Costin:** Bugetul alocat pentru investiții în 2017 este de 300.000 de euro și ne axăm în principal pe lansarea de noi produse (cada Carmen sau piscina Madeira) și participarea la târgurile internaționale de profil (BATIMAT Paris) cu noi produse din zona de sanitare.

**Reporter:** Mulțumesc!