

## "Piața plăcilor ceramice crește cu circa 5% pe an"

(Interviu cu Dragoș Bonea, director general Delta Studio)

*Piața plăcilor ceramice crește cu circa 5% pe an, în ultima perioadă, ne-a spus Dragoș Bonea, director general Delta Studio, precizând, într-un interviu, că segmentul economic este încă preponderent, dar că cererea pentru segmentul mediu lux crește. Delta Studio aduce în România, de peste zece ani, plăci ceramice fabricate de Grupul Porcelanosa, prezent pe piața mondială de peste 40 de ani. Din anul 2005, Porcelanosa este furnizor oficial de plăci ceramice al Casei Regale Britanice.*

**Reporter:** Cum a evoluat piața de plăci ceramice, în ultima perioadă?

**Dragoș Bonea:** Ritmul de creștere al acestei piețe este de aproximativ 5% pe an, în ultimii patru ani. Segmentul economic este încă preponderent, dar crește cererea pentru segmentul mediu lux.

**Reporter:** La ce valoare se ridică piața noastră de profil?

**Dragoș Bonea:** La aproximativ 150 milioane euro.

**Reporter:** Care sunt tendințele în acest sector?

**Dragoș Bonea:** În 2018 se poartă imitația de piatră naturală și imitația de lemn - parchet cu lamele multiformat în cadrul aceluiași model -, acestea putând fi văzute în showroom-ul Porcelanosa.

**Reporter:** Ce produse noi ați adus pe piața noastră?





**Dragoș Bonea:** Am venit cu plăcile ceramice de dimensiuni foarte mari (120 x 240 cm, 150 x 300 cm), cu decorurile ceramice 3D și cu mozaicul metalic (cupru, oțel, aluminiu) 3D.

**Reporter:** Ce cantitate de plăci ceramice livrați, anual, în România?

**Dragoș Bonea:** În jur de 1 milion de metri pătrați.

**Reporter:** Ce investiții ați făcut în ultimul an?

**Dragoș Bonea:** Am investit peste un milion de euro în noile showroom-uri din Timișoara și Cluj, în showroomul monobrand din București realizat în colaborare cu Kerama Marazzi și în cel din Capitală, inaugurat în 12 aprilie.

**Reporter:** Ce investiții urmează să faceți în 2018 și ce buget aveți în acest sens?

**Dragoș Bonea:** Până la finalul anului în curs avem în plan să relocăm, în zone mai bune și pe suprafețe mai mari, showroom-urile din Brașov și Ploiești. În acest sens, avem disponibil un buget de 200.000 euro.

**Reporter:** Ce rezultate financiare ați avut în 2017, comparativ cu cele din 2016?

**Dragoș Bonea:** Am avut o cifră

*"Cota de piață a companiei se ridică la circa 20%, pentru segmentul de finisaje de lux".*



de afaceri de 65 milioane lei, în 2017, în creștere cu 18% față de 2016. Profitul operațional a fost de 2,2 milioane lei, la un număr de salariați de aproximativ 200. Cota de piață a companiei se ridică la circa 20%, pentru segmentul de finisaje de lux.

**Reporter:** Cererea vine mai mult din zona caselor sau dinspre cartierul de apartamente?

**Dragoș Bonea:** Ambele surse sunt aproximativ la același nivel,

însă mă refer doar la ansamblurile rezidențiale de lux.

**Reporter:** Cât de mult vindeți în zona hotelurilor, birourilor, retail?

**Dragoș Bonea:** Vindem mai puțin decât în domeniul rezidențial, însă este o direcție de dezvoltare pentru perioada următoare.

**Reporter:** Ce prețuri au produsele Porcelanosa?

**Dragoș Bonea:** Majoritatea modelelor se încadrează în intervalul 30-50 euro/mp, însă sunt și pro-

duse exclusiviste care pot ajunge până la 200 euro/mp.

**Reporter:** Cum s-au educat clienții Porcelanosa România, în ultimul an?

**Dragoș Bonea:** Am început relația cu Porcelanosa acum mai bine de 10 ani, dezvoltând treptat un parteneriat de succes. Clienții noștri sunt din ce în ce mai informați privind cele mai noi tendințe în design de interior promovate la nivel mondial și își doresc finisaje de înaltă calitate, fiind dispuși să investească pentru aceasta. Corepunzător acestui trend, produsele grupului Porcelanosa au început să fie tot mai so-

licitate și apreciate. Dacă în trecut vindeam doar pentru vile de lux, în ultimul an am reușit să convingem dezvoltatorii de ansambluri rezidențiale să folosească produsele acestui brand pentru proiecte de amploare, incluzând sute de apartamente. Feedback-ul a fost foarte bun - calitatea finisajelor i-a ajutat să se diferențieze de concurenții din piață și să vândă, la rândul lor, foarte bine apartamentele.

**Reporter:** Care sunt obstacolele pe care le întâmpinați în activita-

*"Am avut o cifră de afaceri de 65 milioane lei, în 2017, în creștere cu 18% față de 2016".*



(continuare în pagina 66)



urmare din pagina 65

tea dumneavoastră?

**Dragoș Bonea:** Le oferim clienților noștri concepte complete de amenajare, pe care le realizăm cu ajutorul unei echipe de arhitecți de interior specializați în domeniul materialelor pe care le comercializăm. În ultimii ani, am avut fluctuații mari de personal cu această specializare, în sensul că, după un timp în care dobândesc experiență în cadrul firmei noastre, lucrând cu sute de clienți, sunt tentați fie să plece în străinătate, fie să își deschidă o afacere pe cont propriu.

**Reporter:** Ce soluții vedeți pentru rezolvarea lor?

**Dragoș Bonea:** Continuarea relației cu cei formați în cadrul firmei noastre - de data aceasta în regim de colaborare - și o relație mai apropiată cu facultățile de profil (în special cu Universitatea „Ion Mincu” din București), implicându-ne în instruirea practică a studenților din anii terminali și oferindu-le posibilitatea să lucreze în același timp în cadrul proiectelor noastre.

**Reporter:** În câte țări este prezența compania?

**Dragoș Bonea:** Porcelanosa Grupo este prezent în 150 de țări. Delta Studio se concentrează deocamdată doar pe piața din România, fiind lider în domeniul amenajărilor interioare de lux.

**Reporter:** Care este opinia dumneavoastră despre piața construcțiilor de la noi?

**Dragoș Bonea:** Piața de construcții are potențial mare de creștere, în special în domeniul rezidențial. Este afectată însă de criza forței de muncă și de capacitatea încă redusă de finanțare.

**Reporter:** Mulțumesc!

*"Porcelanosa Grupo este prezent în 150 de țări. Delta Studio se concentrează deocamdată doar pe piața din România, fiind lider în domeniul amenajărilor interioare de lux".*

