

"Mentalitatea locală, o mare problemă - clienții doresc produse premium, la costuri minime"

- Un segment cu mare potențial pentru dezvoltarea companiei GEZE este cel al serviciilor "after sales"

Interviu cu Vlad Stanislav, managing director GEZE România

Reporter: Cum a evoluat piața pe care activați în 2017, la nivel local, și care sunt estimările pentru 2018? Cum este această evoluție comparativ cu trendul internațional în materie?

Vlad Stanislav: Vedem încă de anul trecut o evoluție în construcții, cu expansiuni masive în zona de office, retail și industrial. Aceste segmente sunt principalele pe care activăm, ceea ce înseamnă că, pentru business-ul GEZE, anii 2018-2019 vor fi ani de creștere, mai ales ca avem proiecte în derulare, unde urmează să livrăm produsele despre care discutăm de acum 1-2 ani.

Este posibil să apară probleme din cauza instabilității politice, prelungirea și amplificarea acestei instabilități putând afecta intențiile investitorilor.

Reporter: Ce cotă aveți pe piața noastră și la cât țintiți pe termen mediu?

Vlad Stanislav: Având în vedere că produsele GEZE se regăsesc în majoritatea proiectelor de birouri, retail sau industriale, iar în unele cazuri chiar în exclusivitate, putem spune că ne numărăm printre liderii pieței din România, poziție pe care intenționăm să o consolidăm și am-



plificăm și pe viitor.

Reporter: Care este segmentul cu cea mai mare cerere pe piața pe care activați? Care este segmentul cu cel mai mare potențial în viitor?

Vlad Stanislav: În ceea ce privește ponderea vânzărilor pe game de produse, aproximativ 70% din vânzări sunt din zona tehnologiei destinate ușilor, fie ele manuale sau automatizate, în timp ce restul de 30% provine din segmentul deschiderii automatizate a ferestrelor, în special pentru funcția de defumare.

Înregistrăm cea mai bună cotă de piață pe zona de retail, de peste 50%, datorită unor proiecte mari de referință, cum ar fi: Park Lake, Veranda Mall, Mega Mall, Lidl, Kaufland și Dedeman. Și pe zona de office ne mândrim cu o cotă de 50%, unde am oferit produse GEZE nu doar în București, ci și în poluri regionale precum Timișoara, Cluj, Iași.

Dacă vorbim de un segment cu potențial, cel de servicii "after sales" ocupă un rol important în dezvoltarea companiei, programul GEZE Service multibrand cunoscând o creștere importantă la nivel național. Astfel, în ultimul an, divizia de service și mentenanță a companiei și-a îmbunătățit rezultatele, ajungând la aproximativ 10-12%.

Reporter: Care sunt cele mai importante proiecte în care sunteți parteneri? Care a fost cel mai amplu proiect în care v-ați implicat?

Vlad Stanislav: Toate proiectele ne sunt dragi și ne implicăm în aceeași măsură, în plus, fiecare are specificitățile lui, provocări și aspecte care ne fac să gândim mereu diferit și personalizat. Astfel, optimizarea trebuie făcută în colaborare cu proiectantul clădirii, pentru a putea obține cel mai avantajos scenariu.

Printre cele mai importante astfel de proiecte amintim: Bucharest One, The Bridge, Siemens Continental Timișoara, The Office Cluj, United Business Center, Veranda Mall, Prima Shops Oradea, Shopping City Piatra Neamț, Vox Timișoara, Bega Offices Timișoara, Riviera Cluj, Clădirea 3 Ideo, Bistrița Retail Park, Maternitatea din Brașov, Hotelul Hilton.

Reporter: Care sunt cele mai mari probleme cu care vă confrunțați în activitatea dumneavoastră?

Vlad Stanislav: Cea mai mare pro-

(continuare în pagina 32)



urmare din pagina 31

blemă derivă din mentalitatea locală, care are la bază dorința unor soluții și produse premium, la costuri minime, întrucât piața nu este dispusă să își asume nivelul de cost corespunzător. Iar această problemă se amplifică din cauza bugetelor calculate incorect, pe baza unor produse

de clasă inferioară și a lipsei de corelare a bugetelor cu soluțiile tehnice corespunzătoare.

Reporter: Ați anunțat o cifră de afaceri de peste 3,5 milioane de euro pentru anul fiscal 2016/2017. Care sunt estimările pentru rezultatele financiare din exercițiul fiscal curent?

Vlad Stanislav: Anul financiar 2016/2017 s-a încheiat cu o cifră de

afaceri de 3,5 milioane de euro, depășind ținta stabilită. Iar previziunea pentru anul financiar 2017/2018 este de a atinge o cifră de afaceri de 4 milioane de euro, înregistrând astfel o creștere de aproximativ 15% față de anul anterior.

Reporter: Câți angajați aveți în România? Intenționați să atrageți forță de muncă anul acesta? Întâmpinați probleme în recrutarea de personal?

Vlad Stanislav: În acest moment, avem 14 angajați, dar ne planificăm dezvoltarea departamentului service și mentenanță în house și, de asemenea, extinderea echipei de vânzări.

Reporter: Aveți în vedere vreo investiție pentru extindere, anul acesta sau în anii următori?

Vlad Stanislav: Intenționăm să extindem echipa de vânzări, ceea ce va

atrage investiții în dotări și în dezvoltarea personalului, cu training-uri și seminare în Germania. La nivelul de produs, ne pregătim pentru implementarea GEZE Cockpit - o soluție inovatoare de management și interconectare a clădirii, dar și a altor produse state-of-the-art.

Reporter: Sunteți interesați de vreo achiziție sau alianță cu altă companie din domeniul în care activați sau ați primit, vreodată, oferte de preluare?

Vlad Stanislav: Nu, întrucât strategia curentă a grupului GEZE la nivel internațional este de a avea o creștere organică.

Reporter: Vă mulțumesc!

GEZE România face parte din grupul austriac GEZE GmbH, care se numără printre cei mai importanți dezvoltatori și producători de sisteme de construcție a ușilor la nivel mondial, ferestre și de tehnologie de siguranță. GEZE oferă o gamă largă de produse, formată din sisteme de uși automate și tehnica ușilor, construcții din sticlă, instalații de evacuare a fumului și a căldurii (RWA), sisteme de siguranță, precum și sisteme de ferestre și de ventilație.

