

"Piața locală a centralelor termice - 125 milioane euro"

(Interviu cu domnul Cătălin Drăguleanu, Country Manager Ariston Thermo România)

Piața autohtonă a centralelor termice a atins o valoare de circa 125 milioane de euro, estimează Cătălin Drăguleanu, Country Manager Ariston Thermo România, care se așteaptă ca, până la finele acestui an, să asistăm la o creștere moderată de aproximativ 10% a acestui domeniu. Cătălin Drăguleanu ne-a precizat, într-un interviu: "Estimările noastre pentru anul în curs sunt optimiste și ne așteptăm la o evoluție pozitivă atât din punct de vedere valoric, cât și cantitativ, motoarele de creștere fiind în continuare înlocuirile și construcțiile noi. De asemenea, estimările pe care le facem sunt bazate atât pe noile tendințe de achiziție ale clientului, cât și pe performanțele noilor generații de centrale termice în condensare și pe tehnologiile cu care acestea sunt dotate, care sunt din ce în ce mai apreciate și căutate în rândul utilizatorilor".

Reporter: Cum a evoluat piața autohtonă a sistemelor de încălzire, anul trecut?

Cătălin Drăguleanu: Piața locală a centralelor termice și-a continuat trendul ascendent și anul trecut, fiind susținută în mare parte de înlocuirile echipamentelor de încălzire aflate în folosință de mai bine de zece ani. În egală măsură, evoluția pieței s-a datorat și accelerării pieței de construcții, unde am asistat la o creștere a numărului de proiecte rezidențiale noi.

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

Cătălin Drăguleanu: Estimările noastre pentru anul în curs sunt optimiste și ne așteptăm la o evoluție pozitivă atât din punct de vedere valoric, cât și cantitativ, motoarele de creștere fiind în continuare înlocuirile și construcțiile noi.

Reporter: La ce valoare se ridică acest sector, la nivel național?

Cătălin Drăguleanu: Conform analizelor noastre, piața pe care activăm a atins o valoare de circa 125 milioane de euro și ne așteptăm ca, până la finele acestui an, să asistăm

la o creștere moderată de aproximativ 10%. Estimările noastre sunt bazate atât pe noile tendințe de achiziție ale clientului, cât și pe performanțele noilor generații de centrale termice în condensare și pe tehnologiile cu care acestea sunt dotate, care sunt din ce în ce mai apreciate și căutate în rândul utilizatorilor.

Reporter: Care este raportul cerere/ofertă?

Cătălin Drăguleanu: Dacă până în 2015 puteam spune că cererea de centrale termice se baza, în mare parte, pe debransările de la sistemul centralizat, în ultima perioadă am asistat la o schimbare în acest sens, motivele principale care au determinat creșterea pieței în ultimul an fiind înlocuirea vechilor echipamente și construcțiile noi. Totodată, a crescut și puterea de cumpărare a românilor, iar o dată cu aceasta vedem și schimbări în comportamentul de achiziție al acestora - se caută tehnologii noi, echipamente mai performante, smart și eficiente energetic.

Reporter: Ce asemănări/deosebiri există între piața europeană a cen-



tralelor termice și cea românească?

Cătălin Drăguleanu: La nivel comparativ, putem discuta mai mult de diferențe decât de asemănări, poate cea mai mare discrepanță fiind durata de viață a echipamentelor de încălzire. Dacă în țările cu un nivel superior de trai și economie media de utilizare a unui echipament de încălzire este de 8-10 ani, în România înlocuirea poate ajunge în multe cazuri chiar și la 15-18 ani, de multe ori fără niciun fel de întreținere periodică sau revizie, care sunt absolut obligatorii la un astfel de

produs.

În egală măsură, vedem diferențe și la nivel de costuri, România având cel mai mic preț pe acest segment. Astfel, o centrală produsă în Italia se comercializează la noi la un preț cu 40% mai mic față de țara producătoare.

O asemănare se remarcă, însă, la tipul de tehnologie folosită. Astfel, începând din 2015, și românii au început să cumpere sisteme de încălzire în condensare, odată cu no-

continuare în pagina 40



Dacă până în 2015 puteam spune că cererea de centrale termice se baza, în mare parte, pe debransările de la sistemul centralizat, în ultima perioadă am asistat la o schimbare în acest sens, motivele principale care au determinat creșterea pieței în ultimul an fiind înlocuirea vechilor echipamente și construcțiile noi".

urmare din pagina 38

ile normative Erp impuse de Uniunea Europeană, care impun comercializarea exclusivă a echipamentelor de încălzire ce folosesc tehnologia condensării.

Reporter: Ce specificitate are cererea românească în acest domeniu?

Cătălin Drăguleanu: În ultimii ani, am remarcat mai multe schimbări la nivelul comportamentului de consum al românilor. În primul rând, piața este acum susținută în proporție de aproximativ 60% de înlocuiri și 40% achiziții noi, categorie pe care o putem împărți în rezidențial (20%), proiecte comerciale și locuințe indi-

viduale (7%) și debransări (13%).

Chiar și între cele două categorii mari - înlocuire versus achiziție nouă - există diferențe semnificative. De exemplu, comportamentul de consum în cazul primei achiziții vizează silențiozitatea echipamentului, rapiditatea încălzirii apei calde menajere și garanția îndelungată. În cazul înlocuirilor, românii caută produse inteligente, cu posibilitatea de a le controla de la distanță, eficiente energetic, care automat reduc consumul și costurile facturilor de încălzire, precum și varietatea serviciilor post vânzare. Acest tip de client a înțeles deja că serviciile post vânzare și mentenanța riguroasă a echipa-

mentului prelungesc viața centralei și îi asigură buna funcționare în condiții de confort și eficiență.

În ceea ce privește motivația achiziției, există două mari asemănări pentru ambele categorii de clienți - nevoia de confort sporit și dorința de a reduce costurile lunare de încălzire. O altă asemănare între cele două tipologii de clienți se remarcă și la nivelul mediilor de informare înainte de achiziție, pe primul loc situându-se, în ambele cazuri, mediul online. Recomandările de la instalatori, prieteni și familie se situează pe loc secund, iar informarea direct din magazine ocupă a treia poziție în acest top.

Reporter: Cum a evoluat debransarea de la sistemul centralizat de încălzire, în ultimii ani?

Cătălin Drăguleanu: Din analiza datelor furnizate de ANRE și ANRSC se poate observa că în ultimii 15 ani au fost înregistrate peste 1,25 milioane de debransări la nivel național, motivele care au dus la acest rezultat fiind creșterea continuă a prețului energiei termice, problemele

constante ale sistemelor de încălzire centralizate din întreaga țară, scăderea subvențiilor, cât și dorința de independență a românilor.

Reportat la situația din primul semestru al anului 2017, ultimele cifre publice, 13 județe din România sunt complet debransate de la sistemul centralizat, iar Capitala înregistrează în continuare cele mai multe locuințe conectate - peste 60%.

Reporter: Care este feedbackul beneficiarilor de sisteme de încălzire individuale?

Cătălin Drăguleanu: Feedback-ul este unul foarte bun și ne bucurăm să vedem că acesta este adus și în atenția altor posibili cumpărători de către actualii utilizatori prin intermediul mediului online, principala sursă de informare a clienților. Printre avantajele enumerate de către utilizatori se numără eficientizarea costurilor, confortul sporit, dar și independența față de un sistem centralizat. Nu în ultimul rând, odată cu popularizarea sistemelor de control de la distanță, și acest avantaj apare din ce în ce mai des în feedback-ul

"Dacă în țările cu un nivel superior de trai și economie media de utilizare a unui echipament de încălzire este de 8-10 ani, în România înlocuirea poate ajunge în multe cazuri chiar și la 15-18 ani, de multe ori fără niciun fel de întreținere periodică sau revizie, care sunt absolut obligatorii la un astfel de produs".





"Prețul recomandat de producător de la care pornește o centrală termică în condensare Ariston este de 3.400 lei, TVA și kit de evacuare incluse, acest cost putând varia în funcție de puterea și tehnologiile pe care clientul le dorește pentru un astfel de echipament".

beneficiarilor, în egală măsură cu serviciile post vânzare.

Reporter: Cum a evoluat activitatea Ariston Thermo în ultima perioadă?

Cătălin Drăguleanu: În ultimul an, Ariston Thermo România a înregistrat o evoluție pozitivă a business-ului, în linie cu dezvoltarea pieței de construcții și imobiliare, ceea ce s-a reflectat și în business-ul nostru, cifra de afaceri înregistrând o creștere de 12% față de 2017.

Reporter: Ce cifră de afaceri v-ați propus pentru anul în curs?

Cătălin Drăguleanu: Pentru anul în curs previzionăm un trend pozitiv. Tendința de creștere a pieței vine în contextul în care clientul final nu mai pune accent pe preț, ci pe brand și echipamente eficiente din punct de vedere energetic și performante.

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

Cătălin Drăguleanu: Având în vedere evoluția din ultima perioadă, și pentru acest an ne propunem o creștere organică a business-ului, precum și menținerea poziției de lider pe piața de centrale termice și boilere electrice.

În egală măsură, atenția noastră va

fi îndreptată și către creșterea brandului de cazane industriale ELCO, obiectivul principal în acest sens fiind extinderea portofoliului de proiecte de referință, precum cele pe care le-am onorat deja - The Bridge, Green Court, Campus sau Day Tower.

Nu în ultimul rând, dorim să ne asumăm în continuare un rol de educare a pieței, concomitent cu investițiile în consolidarea brandului, în dezvoltarea rețelelor de service și distribuție și pregătirea tehnică a partenerilor.

Reporter: Ce tipuri de produse oferă Ariston Thermo?

Cătălin Drăguleanu: Portofoliul de produse Ariston Thermo România este compus din centrale termice murale în condensare (24-35 kW), centrale termice murale de mare capacitate (45 -150 kW), cazane de pardoseală, sisteme solare, unități de acumulare, pompe de căldură, boilere electrice și aparate de aer condiționat, comercializate sub brandurile Ariston, Chaffoteaux și ELCO.

Reporter: Ce avantaje prezintă sistemele pe care le comercializați?

Cătălin Drăguleanu: Avantajele sunt multiple și diferă în funcție de produsul ales. Dacă vorbim de centrale, de exemplu, așa cum mențio-

nam anterior, principalele beneficii se remarcă la nivel de eficientizare a costurilor, independență, accesibilitate și mai nou, conectivitate. Astfel, datorită eficienței, confortului și calității pe care centralele Ariston le oferă, acestea dau dovadă de un randament bun la utilizare, contribuind totodată la reducerea facturilor datorită dotărilor tehnologice și accesorilor ce determină un consum redus.

În plus, noile game de centrale termice ONE sau boilere electrice Lydos pun accent și pe aspectul produselor printr-un design modern și inovator, care se potrivesc cu ușurință în diferite ambianțe din locuință.

Reporter: Ce produse ați lansat anul trecut?

Cătălin Drăguleanu: În 2018 am lansat noua gamă de încălzitoare de apă electrice Lydos, care aduce clienților tehnologii unice, materiale noi și un design modern pentru o

experiență completă a fiecărei utilizări. În plus, anul trecut a intrat în portofoliul Elco, brandul german de soluții de încălzire destinate spațiilor comerciale și industriale, cazanul în condensare Trigon XXL, care atinge puteri de până la 2000 kW, oferind astfel o eficiență ridicată și economii semnificative pe întreaga durată de exploatare.

Reporter: Care sunt prețurile pe acest segment?

Cătălin Drăguleanu: Prețul recomandat de producător de la care pornește o centrală termică în condensare Ariston este de 3.400 lei, TVA și kit de evacuare incluse, acest cost putând varia în funcție de puterea și tehnologiile pe care clientul le dorește pentru un astfel de echipament.

Reporter: Mulțumesc!