

Homplex ia în calcul extinderea în Europa de Est

(Interviu cu Bogdan Panainte, CEO și confondator Homplex)

Homplex, producător, furnizor și integrator de soluții smarthome și echipamente inovative pentru industriile de gaz și de apă, ia în calcul extinderea în Europa de Est, după cum n-a spus Bogdan Panainte, CEO și confondator al companiei. Acesta ne-a transmis, printre altele: "Dispozitivele smart home, cum ar fi asistenții vocali, termostatele inteligente, camerele de supraveghere și sisteme de iluminat, au devenit din ce în ce mai populare și accesibile pe piață. Această creștere a ofertei a expus consumatorii la tehnologii și concepte noi, determinându-i să caute informații și să înțeleagă cum să folosească

aceste produse. Pe măsură ce tot mai mulți oameni au început să integreze dispozitive smart home în casele lor, au crescut și preocupările legate de securitatea acestor dispozitive".

Homplex a înregistrat o creștere a cifrei de afaceri de 20%, în primele opt luni ale acestui an comparativ cu aceeași perioadă din 2022, și și-a propus să încheie anul cu o creștere de 25% față de anul trecut, după cum ne-a spus Bogdan Panainte: "Ne așteptăm la o creștere a afacerilor de până la 41 de milioane lei, de la 32,5 milioane lei, cât am înregistrat în 2022".

Reporter: În ce constă caracterul de smart al produselor Homplex?

Bogdan Panainte: Portofoliul Homplex este compus din peste 1.500 de produse și echipamente moderne și în jur de 100.000 de repere pe stoc, toate respectând cele mai înalte standarde de calitate. Multe dintre acestea sunt dezvoltate și produse direct de Homplex, iar altele sunt atent selectate pentru a completa portofoliul brandului, toate fiind desti-

nate infrastructurilor de gaz, apă și energie.

Fondată în 2013, Homplex a evoluat în zece ani, trecând de la a fi un simplu distribuitor de termostate și detectoare de gaz la a deveni un producător, furnizor și integrator de soluții smarthome și echipamente inovative pentru industriile de gaz și de apă. Compania a investit în ultimii cinci ani peste un milion de euro pentru a dezvolta și a oferi pieței locale soluții inovatoare de control și

eficiență energetică la prețuri accesibile și cu raport optim calitate-preț. În cazul produselor proprii, dezvoltăm totul, începând de la proiect și matrice până la soluțiile software. Așa cum am mai menționat, anul trecut, de exemplu, compania a lansat pe piața locală primul său termostat smart, care poate fi comandat prin internet.

Reporter: Observați o creștere a gradului de educație a consumatorilor pe domeniul smart home?

Bogdan Panainte: Dispozitivele smart home, cum ar fi asistenții vocali, termostatele inteligente, camerele de supraveghere și sistemele de iluminat, au devenit din ce în ce mai populare și accesibile pe piață. Această creștere a ofertei a expus consumatorii la tehnologii și concepte noi, determinându-i să caute informații și să înțeleagă cum să folosească aceste produse. Consumatorii au acces acum la o multitudine de resurse online, inclusiv site-uri web, forumuri și canale de social media și asistenți vocali celebri

dedicate smart home-ului. Pe măsură ce tot mai mulți oameni au început să integreze dispozitive smart home în casele lor, au crescut și preocupările legate de securitatea acestor dispozitive. În ansamblu, acești factori au contribuit la o mai mare educație a consumatorilor în ceea ce privește avantajele și riscurile asociate cu tehnologiile smart home.

Reporter: Cum au evoluat vânzările din domeniu, în ultima perioadă?

Bogdan Panainte: În general, vânzările de termostate inteligente au înregistrat o creștere semnificativă în ultimii ani, alimentată de interesul crescut al consumatorilor pentru casele inteligente și pentru eficiența energetică. Consumatorii au început să adopte tot mai rapid termostatele inteligente, pe măsură ce tehnologiile s-au dezvoltat și au devenit mai accesibile din punct de vedere financiar. Termostatele inteligente au de-

(continuare în pagina 48)



BOGDAN PANAINTE:

"Dispozitivele smart home, cum ar fi asistenții vocali, termostatele inteligente, camerele de supraveghere și sistemele de iluminat, au devenit din ce în ce mai populare și accesibile pe piață".



(urmare din pagina 46)

venit o opțiune populară pentru persoanele care doresc să-și automatizeze sistemele de încălzire și răcire. De asemenea, consumatorii sunt din ce în ce mai interesați de soluțiile care pot ajuta la reducerea amprentei de carbon și la economisirea banilor.

Pe de altă parte, preocupările tot mai mari privind securitatea locuințelor și a mediului de lucru, au făcut ca mulți oameni să își dorească sisteme de securitate inteligente, respectiv detectoare de gaz inteligente. Acest lucru a condus la o creștere a cererii pentru astfel de produse. Tehnologia din spatele detectoarelor de gaz inteligente a continuat să se dezvolte, oferind caracteristici mai avansate și mai precise. Și reglementările privind siguranța la nivel local și național și-au spus cuvântul, influențând cererea și oferta de detectoare de gaz inteligente. O preocupare tot mai mare pentru mediul înconjurător a stimulat, de asemenea, cererea pentru detectoare de gaz inteligente care să ajute la prevenirea scurgerilor de gaz și a altor incidente care pot avea un impact negativ asupra mediului.

Reporter: În ce măsura s-a diversificat oferta pe acest segment?

Bogdan Panainte: Homplex a lansat în 2013 în România primul termostat cu display în limba română (DG908) extinzând astfel portofoliul existent de termostate programabile. În 2014, Hom-



Sursa foto: facebook / Homplex

plex a fost pionier în piața din România prin introducerea primului call center dedicat produselor Homplex. În 2015, Homplex a devenit distribuitor acreditat în România al produselor AGRU Kunststofftechnik GmbH (Austria) și a propus proiectelor românești de infrastructură, gaz și apă fitinguri PE-100RC de o calitate superioară, rezistente la fisuri, injectate sau cu electrofuziune, precum coturi, teuri, șei, reducții, capace, mufe și multe altele. În anul 2016, Homplex a fost autorul unei soluții care permite simplificarea sistemului de alarmă, eliminând nevoia de stații de alarmă, module suplimentare sau rețele complexe de conexiu-

ni. Inovația continuă în 2017 cu primul centralizator pentru detectoarele de gaz metan radio, primul Finder radio, o soluție care extinde funcționalitatea detectoarelor de gaze radio prin monitorizarea simultană a zeci, și posibil sute de detectoare în paralel. În 2020 s-a lansat prima firmă de gaz din materiale compozite produsă de o companie din România. În 2022, apare Homplex NX1: Primul termostat inteligent produs de o companie românească. În strânsă legătură cu beneficiarii produselor noastre și tendințelor tehnologice, am adoptat universul IoT, primul pas fiind deja făcut. Diversificarea gamei de detectoare continuă cu noi modele și anul acesta prin lansarea detectoarelor cu control multiplu - seria HDX ce pot fi integrate în sisteme BMS sau Double Control cu declanșare dublă 12 / 230V, extinderea gamei PRO cu varianta radio HD100 PRO RF sau HD100 PRO 12V pentru electrovalvele cu voltaj mic.

Reporter: Ce investiții și ce strategii aveți pentru a avea o afacere sustenabilă?

Bogdan Panainte: Crearea și menținerea unei afaceri sustenabile implică luarea în considerare a mai multor aspecte, inclusiv investiții, strategie și practici operaționale. Pentru Homplex afacerea sustenabilă are legătură di-

rect cu impactul asupra mediului și comunității. Or, Homplex dezvoltă produse sau servicii care sunt mai prietenoase cu mediul și care răspund nevoilor clienților interesați de sustenabilitate, iar aceasta a implicat inclusiv inovații în design și tehnologie.

Reporter: Ce sfaturi oferiți consumatorilor pentru a îndeplini condițiile de protecție a mediului?

Bogdan Panainte: Protejarea mediului este o preocupare globală din ce în ce mai importantă, deoarece activitățile umane au un impact semnificativ asupra ecosistemelor planetei noastre. Înțelegerea și implementarea unor practici durabile sunt esențiale pentru conservarea resurselor naturale și pentru menținerea unui mediu sănătos pentru generațiile viitoare. Ca să contribuim la protejarea mediului le sugerăm consumatorilor să ia în considerare reducerea consumului de energie, utilizarea surselor de energie regenerabilă, economisirea apei, reducerea și reciclarea deșeurilor, precum și eficiența energetică.

Reporter: Ce perspective are acest segment de piață?

Bogdan Panainte: Piața românească a echipamentelor necesare în industria utilităților a atins



Sursa foto: facebook / Homplex

(continuare în pagina 49)

(urmare din pagina 48)

o maturitate binevenită, dovedită de creșterea cererii pentru produse de calitate ce pun accent tot mai mult pe siguranță și eficiență. Cererea de echipamente pentru lucrări în domeniul utilităților va începe să crească încă din perioada imediat următoare, pentru că este așteptată absorbția de fonduri prin Planul Național de Redresare și Reziliență (PNRR). În ultimii ani am observat o creștere spectaculoasă a numărului de proiecte de infrastructură în utilități, derulate cu bani publici și ceea ce ne-a atras atenția în mod special a fost că, în proiectele în care am devenit furnizori de echipamente pentru gaz sau alimentare cu apă, a crescut cererea pentru produse de calitate. În domeniul rezidențial, Homplex excelează în oferirea de detectoare de gaz metan, soluții radio, termostate și echipamente HVAC, garantând confortul și siguranța a peste 500.000 de români. În sectorul industrial, ne distingem ca furnizor de încredere pentru fittinguri de polietilenă AGRU și avem o gamă largă de produse pentru dezvoltarea infrastructurii utilităților.

O analiză eficientă a pieței trebuie să ia în calcul acest segment atât din perspectivă cantitativă, valorică, dar și calitativă, al durabilității, sustenabilității și alinierii la tendințele internaționale în materie. Businessul cu echipamente necesare infrastructurii de utilități a evoluat foarte mult în România, iar datele arată că utilizatorii și dezvoltatorii din mediul privat, dar și public, au înțeles cât de important este ca într-un proiect să folosești pe întreg lanțul tehnologic echipamente de aceeași valoare, să nu faci rabat de la calitate. Evident, această tendință se reflectă în vânzări și este un factor de creștere a businessului, de evoluție a companiei în ultimii ani. Pentru o prezență cât mai bună în piață, nu ne-am rezumat doar la parteneriatele cu firmele care lucrează în domeniul utilităților, ci am introdus în portofoliu și produse destinate rețelelor de retail. Primul mare lanț de magazine de bricolaj partener este Dedeman. Am



Sursa foto: facebook / Homplex

dezvoltat cu ei atât partea de termostate, cât și de detectoare de gaz. De-a lungul timpului a mai colaborat și cu alte magazine de bricolaj, dar preferăm să rămânem pe segmentul marilor proiecte de construcții. Chiar dacă piața imobiliară a stagnat, cred că aceasta își va reveni în perioada următoare și va fi nevoie inclusiv de lucrări edilitare.

Homplex este un business susținut prin inovație, așadar acolo unde simțim și vedem că putem inova, acolo construim efectiv produsele. De aceea, Homplex este lider de piață pe segmentul detectoarelor de gaz, reușind să vândă anual peste 90.000 de unități. Deocamdată, businessul este concentrat pe piața locală, însă luăm în calcul și o extindere în afara țării, ținta fiind piețe din Europa de Est.

Homplex se numără, de asemenea, printre furnizorii celor mai performante detectoare de gaz metan, iar relația de zece ani cu furnizorii și distribuitorii de gaze agreeți este cea mai bună dovadă a calității produselor. În privința firidelor de gaz din compozit, speciale pentru operatorii de gaz, pe lângă aspectul modern, cu un design mult mai estetic, similar celui al detectorului de gaz,

acestea sunt mai ușoare, ignifuge, au o durată de viață mai lungă, nu ruginesc, nu trebuie vopsite, se curăță ușor, nu au risc de accidentare, poluează mult mai puțin și sunt mai ușor de transportat. Firidele Homplex permit o optimizare mai bună a costurilor de mentenanță și sunt pregătite și pentru zona de smart metering, adică monitorizarea la distanță a consumului de utilități, pentru că nu blochează undele radio.

Pe măsură ce piața se maturizează, Homplex își extinde oferta și consolidează parteneriatele durabile cu marii jucători implicați în industria de gaz sau alimentare cu apă, cum este cazul parteneriatului cu compania AGRU din Austria, datorită căruia Homplex a devenit reprezentantul unuia dintre cei mai importanți producători globali de sisteme de conducte și fittinguri din polietilenă.

Reporter: Ce cifră de afaceri ați realizat în primele opt luni ale acestui an, comparativ cu aceeași perioadă din 2022?

Bogdan Panainte: În primele opt luni ale acestui an am înregistrat o creștere a cifrei de afaceri de 20%, comparativ cu aceeași perioadă din 2022. Suntem optimiști și ne propunem să înche-

iem anul cu o creștere de 25% față de anul trecut.

Conceptul de smart home devine din ce în ce mai popular și în România. Ca furnizor de produse și soluții inovatoare, menite să sporească confortul și siguranța locuinței, ne bucurăm de acest semnal pozitiv. În ciuda climatului economic dificil, ne așteptăm ca, în 2023, acest trend să susțină o creștere a afacerilor până la 41 de milioane lei, de la 32,5 milioane lei cât am înregistrat în 2022. Conform estimărilor noastre, termostatul smart construit de Homplex își va dubla vânzările în 2023, numărul românilor interesați de soluții smart home fiind în creștere accelerată. De altfel, peste jumătate din veniturile companiei sunt generate de produse și soluții dezvoltate integral de noi. Ne bazăm creșterea pe toate produsele pe care le-am adăugat în portofoliu, inclusiv pe firidele din compozit pe care am început să le producem și să le distribuim tot mai mult în România.

Reporter: Mulțumesc!