



"Tensiunile politice și economice pot influența sentimentul de consum și investițiile în noi proiecte"

(Interviu cu Paul Chipriean, director REHAU Window Solutions Romania)

Situația geopolitică din regiune are un impact semnificativ asupra activității REHAU, atât în termeni de aprovizionare, cât și de fluctuații economice și cerere, după cum ne-a spus Paul Chipriean, director REHAU Window Solutions Romania. Acesta ne-a precizat, în cadrul unui interviu: "Pe de o parte, instabilitatea geopolitică poate crea întreruperi în lanțurile de aprovizionare, afectând accesul la materii

prime și crescând costurile de producție. Pe de altă parte, tensiunile politice și economice pot influența sentimentul de consum și investițiile în noi proiecte, atât în sectorul public, cât și în cel privat. Totodată, situația geopolitică poate genera incertitudine în rândul consumatorilor și investitorilor, determinând amânarea unor proiecte de construcție sau renovare".

Reporter: Ce evoluție are sectorul pe care activați?

Paul Chipriean: Piața pe care activăm a evoluat semnificativ în ultimii ani, fiind influențată de câțiva factori majori. Unul dintre aspectele cheie este progresul

tehnologic continuu care ne permite să îmbunătățim constant eficiența și calitatea produselor noastre. Inovațiile în materie de materiale și procese de producție, precum și integrarea tehnologiilor digitale ne ajută să ofe-

rim soluții de top, adaptate nevoilor actuale ale consumatorilor.

De asemenea, observăm o creștere considerabilă a cererii pentru profilele din PVC, alimentată de factori precum urbanizarea rapidă și creșterea populației.

Consumatorii devin din ce în ce mai atenți la aspectele de sustenabilitate și eficiență energetică, ceea ce face ca soluțiile noastre să fie din ce în ce mai căutate.

(continuare în pagina 10)

PAUL CHIPRIEAN:

"Premiul Iconic Award 2024 dovedește încă o dată valoarea adăugată pe care ARTEVO o pune la dispoziția arhitecților și inginerilor proiectanți. Aceștia profită de promisiunea performanței-la-360-grade a sistemului inovator de ferestre, care oferă stabilitate maximă prin utilizarea materialului compozit armat cu fibră de sticlă RAU-FIPRO X și a profilurilor deosebit de înguste pentru a obține cât mai multă lumină naturală".



(urmare din pagina 8)

Cererea pentru soluții sustenabile și eficiente energetic a crescut considerabil, iar acest fapt a impulsionat inovația în utilizarea unor materiale și procese tehnologice mai ecologice. La REHAU Window Solutions ne-am aliniat acestor schimbări și am fost pionieri în integrarea materialelor reciclate în produsele noastre, crescând constant proporția acestora în compoziția ferestrelor. În plus, contribuim la reducerea emisiilor de carbon prin prelungirea duratei de viață a sistemelor noastre.

Industria a cunoscut progrese și în domeniul digitalizării, un fenomen similar altor sectoare. Cu doar câteva decenii în urmă, nu ne-am fi imaginat că vom putea accesa toate informațiile despre ferestrele noastre printr-o simplă atingere pe telefonul mobil. Astăzi, acest lucru este posibil datorită soluțiilor digita-

le precum Window.ID.

Creată de REHAU, aplicația Window.ID funcționează ca o carte de identitate digitală pentru ferestre, uși și accesoriile acestora. Aceasta furnizează toate datele esențiale, oferind clienților acces rapid și ușor la informațiile de care au nevoie, oricând și oriunde.

Reporter: Ce lipsuri are aceasta și care considerați ca sunt perspectivele domeniului?

Paul Chipriean: Domeniul este în continuă dezvoltare cu atât mai mult cu cât suntem parte ale unor schimbări majore în ceea ce privește modul în care trebuie să privim viața noastră în corelare cu protecția mediului. Pot spune că reglementările actuale ne ajută foarte mult, fiind o parghie de a accelera procesul de a folosi cât mai mult materiale durabile, ecologice, care să poată fi reciclate și în același timp să fie adaptate ne-

voilor omului modern, să asigure confort. Inițiativele de reducere a amprente de carbon catalizează creșterea pieței pentru profilele din PVC.

Conștientizarea globală a problemelor de mediu joacă un rol esențial. Consumatorii și companiile caută soluții care să contribuie la reducerea impactului asupra mediului, iar noi, la REHAU, suntem dedicați să dezvoltăm produse care răspund acestor nevoi. Prin urmare, piața se află într-o expansiune accelerată, iar noi ne concentrăm pe inovare și sustenabilitate pentru a răspunde cerințelor tot mai complexe ale clienților noștri.

Reporter: Cum apreciați competiția din sector?

Paul Chipriean: Competiția din sectorul tâmplăriei PVC este robustă și diversificată, cu numeroase companii care inovează și își extind constant oferta de produse. Aceasta stimulează

progresul tehnologic și îmbunătățește calitatea soluțiilor disponibile pe piață, ceea ce este benefic pentru consumatori.

În plus, observăm o tendință crescută spre sustenabilitate și eficiență energetică, iar competitorii noștri răspund prin dezvoltarea de produse care să respecte aceste cerințe. Această dinamică ne determină să fim mereu în avangarda inovației, să ne îmbunătățim constant produsele și să ne consolidăm relațiile cu clienții.

Totuși, competiția sănătoasă ne motivează să ne diferențiem prin calitate, servicii excelente și soluții personalizate care să răspundă nevoilor specifice ale clienților. Ne concentrăm pe păstrarea poziției noastre de lider în soluții sustenabile pentru feronerie și tâmplărie, investind în cercetare și dezvoltare pentru a

(continuare în pagina 11)





(urmare din pagina 10)

ne asigura că produsele noastre rămân competitive și relevante pe piață.

În concluzie, apreciem competiția din sector ca pe o oportunitate de a evolua și de a ne adapta la nevoile pieței, ceea ce ne ajută să ne menținem standardele înalte de excelență.

Reporter: Ce investiții derulați acum pe piața de profil?

Paul Chipriean: REHAU Window Solutions are planuri ambițioase de creștere pe termen lung, nu doar mediu, și rămâne dedicată acestui angajament pentru anii ce vin. În ceea ce privește activitatea specifică, ne vom concentra în continuare pe promovarea proiectelor rezidențiale verzi, aliniată la noile standarde de eficiență energetică. Pentru a sprijini acest obiectiv, vom oferi dezvoltatorilor cele mai avansate soluții pentru

ferestre, continuând să investim resurse în inovație și dezvoltare.

Ne propunem să optimizăm eficiența operațională, să ne adaptăm rapid la cerințele unei piețe în continuă evoluție și să gestionăm provocările generate de contextul geopolitic. De asemenea, ne concentrăm pe menținerea poziției de lider în soluții sustenabile pentru ferestre și uși, sprijinind activ tranziția către o economie mai verde și asigurând un impact pozitiv asupra mediului și comunităților în care ne desfășurăm activitatea.

Reporter: Cu ce produse noi veniți în acest an?

Paul Chipriean: Am avut mereu ambiția de a fi un deschizător de drumuri în inovație și de a anticipa atât tendințele pieței, cât și cerințele clienților, pentru a rămâne mereu cu un pas înainte. Astfel, strategia REHAU Window Solutions se bazează pe capacitatea de a identifica și

anticipa nevoile clienților, în timp ce adoptăm cele mai recente tehnologii și tendințe, ceea ce ne ajută să ne consolidăm poziția de lider ca partener All in One pentru industrie.

Cele mai noi soluții REHAU Window Solutions au fost prezentate în martie anul acesta în cadrul renumitei expoziții internaționale dedicată profesioniștilor din domeniul ferestrelor, Fensterbau Frontale, din Nürnberg, Germania. Una dintre inovațiile care revoluționează modul de a privi fereastra este ARTEVO TERRA, extensie a sistemului deja existent ARTEVO, lansat anul trecut.

Ceea ce ARTEVO Terra aduce nou în lumea ferestrelor este faptul că este realizat din PVC bio-atribuit, ceea ce maximizează reducerea emisiilor de CO2 cu până la 90% în comparație cu utilizarea PVC-ului pur. Putem spune că ARTEVO Terra arată

modul în care REHAU Window Solutions face în mod constant ca sistemele sale premium să fie mai eficiente și mai durabile. De asemenea, ARTEVO Terra este complet integrat în economia circulară REHAU, materialele reciclate fiind reintegrate în ciclul de producție după faza de utilizare. Un alt avantaj al acestui sistem este eliminarea necesității armăturilor de oțel pentru ferestre de până la 2,4 metri, ceea ce contribuie la o reducere semnificativă a amprentei de CO2.

Sistemul include tehnologia Low-E, care oferă cele mai bune valori de izolare termică, garantând o eficiență energetică de vârf. Acest lucru asigură nu doar o producție cu emisii reduse de CO2, dar și o utilizare extrem de eficientă din punct de vedere energetic, minimizând impactul asupra mediului. În

(continuare în pagina 12)

(urmăre din pagina 11)

plus, ARTEVO Terra păstrează ușurința în utilizare, fiind la fel de simplu de produs și montat ca sistemul standard ARTEVO. Astfel, oferă o soluție sustenabilă, performantă și ușor de integrat pentru orice proiect modern.

Sistemul ARTEVO a câștigat 2 premii valoroase anul acesta, respectiv German Design Award 2024 și Iconic Awards Innovative Architecture 2024.

Premiul Iconic Award 2024 dovedește încă o dată valoarea

adăugată pe care ARTEVO o pune la dispoziția arhitecților și inginerilor proiectanți. Aceștia profită de promisiunea performanței-la-360-grade a sistemului inovator de ferestre, care oferă stabilitate maximă prin utilizarea materialului compozit armat cu fibră de sticlă RAU-FIPRO X și a profilurilor deosebit de înguste pentru a obține cât mai multă lumină naturală.

ARTEVO aduce o contribuție importantă la economisirea de energie în faza de utilizare a clădirii. Utilizarea, în proporție de până la 75%, a materialelor reci-

clate, renunțarea completă la armarea cu oțel și proiectarea bazată pe reciclare îi conferă produsului nostru ARTEVO un caracter unic în ceea ce privește sustenabilitatea.

Reporter: Din ce zone vine cererea cu preponderență?

Paul Chipriean: Cererea pentru soluțiile de tâmplărie PVC vine preponderent din zona construcțiilor noi, în special din partea dezvoltatorilor imobiliari care investesc în proiecte rezidențiale moderne. Aceste proiecte sunt, în general, orientate spre construcții eficiente energetic, cum ar fi casele pasive sau inteligente, care oferă beneficii semnificative pe termen lung în ceea ce privește reducerea costurilor din energie. Într-un context în care prețurile energiei din România rămân printre cele mai ridicate din UE, interesul pentru soluții eficiente din punct de vedere energetic este în continuă creștere.

De asemenea, cererea vine

atât din sectorul privat, cât și din cel public, însă predomină proiectele noi în detrimentul reamenajărilor sau renovărilor. Renovările tind să se concentreze pe modernizarea locuințelor care nu au investit până acum în sisteme de izolație termică, dar acestea reprezintă o parte mai mică din piață în comparație cu proiectele noi. Clienții individuali sunt atrași în principal de soluții sustenabile și eficiente energetic, în timp ce dezvoltatorii imobiliari și companiile se axează pe furnizarea de soluții premium, durabile, cum ar fi sistemele REHAU, precum ARTEVO, SYNEGO și GENE0, ce au o durată de viață de până la 40 de ani, cu condiția unei întrețineri adecvate.

Astfel, pe termen mediu și lung, ne așteptăm ca piața să fie impulsionată în continuare de noile proiecte de construcții, în special cele care se aliniază ce-

(continuare în pagina 13)

"Cele mai noi soluții REHAU Window Solutions au fost prezentate în martie anul acesta în cadrul renumitei expoziții internaționale dedicată profesioniștilor din domeniul ferestrelor, Fensterbau Frontale, din Nürnberg, Germania. Una dintre inovațiile care revoluționează modul de a privi fereastra este ARTEVO TERRA, extensie a sistemului deja existent ARTEVO, lansat anul trecut".





(urmare din pagina 12)

rințelor de eficiență energetică și sustenabilitate, venind atât din partea dezvoltatorilor, cât și din partea consumatorilor individuali.

Reporter: Cu ce cifră de afaceri ați încheiat primul semestru al acestui an și ce estimați pentru întreg anul în curs?

Paul Chiprieian: Rezultatele primelor șase luni ale anului au fost conforme așteptărilor și previziunilor noastre. Încă de la începutul anului, am direcționat resurse către dezvoltare, acest lucru fiind atestat și de prezența noastră în cadrul celei mai mari expoziții internaționale de profil Fensterbau Frontale. Acest lucru s-a resimțit și în business și preconizăm că vom încheia 2024 pe un trend ascendent.

Reporter: Ce strategie ați abordat pentru a depăși dificultățile macro-economice pe care

le traversăm - inflație mare, dobânzi crescute, crize energetice?

Paul Chiprieian: Industria construcțiilor și piața imobiliară sunt primele sectoare afectate de crize economice, fiind foarte sensibile, iar provocarea noastră permanentă este de a rămâne rezilienți indiferent de ciclurile economice. Facem eforturi constante pentru conștientizarea și educarea clienților noștri, pentru a folosi produse durabile și sustenabile, să cunoască beneficiile unei tâmplării termoizolante care le poate aduce economie de energie, cu ajutorul căreia să contribuie și la protejarea mediului. Prin economia circulară, dorim să creștem în continuare proporția de PVC reciclat în sistemele noastre de ferestre. Calitatea premium REHAU Window Solutions garantează întotdeauna durata de viață maximă a ferestrelor noastre, care, datorită eficienței energetice ridică-

te, contribuie de asemenea la conservarea resurselor în faza de utilizare.

Reporter: În ce mod vă afectează activitatea situația geopolitică din zonă?

Paul Chiprieian: Situația geopolitică din regiune are un impact semnificativ asupra activității noastre, atât în termeni de aprovizionare, cât și de fluctuații economice și cerere. Pe de o parte, instabilitatea geopolitică poate crea întreruperi în lanțurile de aprovizionare, afectând accesul la materii prime și crescând costurile de producție. Pe de altă parte, tensiunile politice și economice pot influența sentimentul de consum și investițiile în noi proiecte, atât în sectorul public, cât și în cel privat.

Totodată, situația geopolitică poate genera incertitudine în rândul consumatorilor și investitorilor, determinând amânarea unor proiecte de construcție

sau renovare. Aceste provocări ne obligă să ne adaptăm rapid și să fim flexibili în gestionarea resurselor și a parteneriatelor, pentru a minimiza riscurile și pentru a ne asigura că putem continua să oferim soluții eficiente și sustenabile clienților noștri.

Cu toate acestea, cererea pentru soluții energetice eficiente și sustenabile, cum sunt produsele noastre REHAU, rămâne ridicată, în special în contextul creșterii prețurilor energiei și al nevoii de reducere a costurilor. Acest aspect contribuie la menținerea unui interes constant din partea pieței, chiar și într-un mediu geopolitic incert.

Reporter: Mulțumesc!