



# Piața de mobilă va crește ușor, în 2025

(Interviu cu Dan Drosu, Head of REHAU Interior Solutions România & Bulgaria)

*În acest an, piața de mobilă va crește ușor, aceasta fiind susținută de investițiile continue în sectorul rezidențial și comercial, este de părere Dan Drosu, Head of REHAU Interior Solutions România & Bulgaria.*

*Acesta ne-a spus, în cadrul unui interviu, că sustenabilitatea și dorința de a avea produse eficiente energetic vor influența puternic cererea, iar clienții vor pune tot mai mult accent pe materiale de calitate, funcționalitate și design premium.*

**Reporter:** Cum a fost anul 2024 pentru REHAU Interior Solutions?

**Dan Drosu:** REHAU Interior Solution a avut parte, anul trecut, atât de provocări, cât și de numeroase oportunități. Așa cum preconizăm, piața a resimțit fluctuațiile economice și contextul macroeconomic global, însă în ciuda acestei provocări, noi am reușit să ne consolidăm cota de piață în industria so-

luțiilor pentru interior, oferind în continuare produse calitative, perfecte oricărui tip de design interior.

De asemenea, 2024 a însemnat pentru REHAU Interior Solutions inovație. Astfel, am lansat în piață produse precum RAUVISIO innara, cea mai nouă soluție pentru placarea pereților, HPL compact pentru blaturile de bucătărie și am dez-

voltat gama de RAUVISIO noir, care se remarcă prin durabilitate și design de excepție.

Mai mult decât atât, în 2024 am extins și parteneriatele cu designerii și producătorii de mobilier din țară, ceea ce ne-a ajutat să înțelegem și mai bine nevoile clienților noștri. Totodată, am organizat evenimente care au fost un punct central al strategiei no-

stre de comunicare și colaborare, demonstrând încă o dată dorința noastră de a fi mai aproape de arhitecții și designerii din România.

**Reporter:** Cum estimați că va evolua piața pe care activați, în 2025?

**Dan Drosu:** Pentru 2025, anticipăm o ușoară creștere a pieței de

(continuare în pagina 44)



## Dan Drosu:

"Anul 2025 a început pentru REHAU Interior Solutions cu lansarea unui nou produs, mai exact RAUVISIO cube - Betonul șlefuit".

(urmare din pagina 42)

mobilă, susținută de investițiile continue în sectorul rezidențial și comercial. Suntem de părere că sustenabilitatea și dorința de a avea produse eficiente energetic vor influența puternic cererea, iar clienții vor pune tot mai mult accent pe materiale de calitate, funcționalitate și design premium. REHAU Interior Solutions este pregătită să răspundă acestor cerințe printr-un portofoliu diversificat de produse sustenabile, perfecte oricăror proiecte de amenajări interioare.

**Reporter:** Ce strategie ați abordat pentru a depăși dificultățile macro-economice pe care le traversăm - inflație mare, dobânzi crescute, crize energetice?

**Dan Drosu:** Pentru a depăși dificultățile macro-economice actuale, ne-am concentrat pe trei direcții esențiale. În primul rând, am optimizat procesele operaționale pentru a reduce costurile și a men-

ține competitivitatea prețurilor, un aspect esențial într-un context economic marcat de inflație și dobânzi crescute.

De asemenea, ne-am orientat spre inovație și sustenabilitate, investind în produse cu durabilitate crescută și un impact redus asupra mediului, ceea ce ne permite să răspundem cerințelor pieței actuale și să contribuim activ la un viitor mai sustenabil.

Nu în ultimul rând, am consolidat colaborările strategice prin extinderea parteneriatelor cu producătorii și designerii de interior. Aceste parteneriate ne-au ajutat să dezvoltăm soluții personalizate, adaptate nevoilor clienților, și să răspundem rapid schimbărilor din piață.

Strategia noastră ne permite să ne păstrăm poziția de jucător de top în piața pentru soluții de interior și să continuăm să creștem, chiar și într-un context economic marcat de obstacole. Privim cu încredere spre viitor și suntem



pregătiți să facem față oricăror noi provocări.

**Reporter:** Ce planuri de dezvoltare aveți pentru 2025?

**Dan Drosu:** În 2025, ne dorim să continuăm să creștem și să ne dezvoltăm într-un mod sustenabil, punând accent pe câteva direcții pe care noi le considerăm deosebit de importante. Vom lucra la extinderea rețelelor de distribuție și la consolidarea prezenței noastre în mediul digital, pentru a fi mai aproape de clienți și pentru a le oferi acces facil la soluțiile noastre, indiferent de unde se află.

De asemenea, la REHAU Interior Solutions acordăm o atenție deosebită dezvoltării profesionale a partenerilor noștri. De aceea, vom continua să îi sprijinim și să le fim alături prin programe de training și evenimente care să le ofere instrumentele necesare pentru a inova și a fi în pas cu trendurile designului interior.

Mai mult, ne propunem să contribuim activ la consolidarea comunităților profesionale, organizând evenimente și stabilind parteneriate strategice care să încurajeze colaborarea și schimbul de idei.

Credem cu tărie că aceste inițiative ne vor ajuta să ne adaptăm mai bine la nevoile pieței și să construim relații durabile cu toți cei alături de care lucrăm.

**Reporter:** Cu ce produse noi veniți în acest an?

**Dan Drosu:** Anul 2025 a început pentru REHAU Interior Solutions cu lansarea unui nou produs, mai exact RAUVISIO cube - Betonul șlefuit. Cu noua suprafață

RAUVISIO cube, interioarele pot fi amenajate cu un aspect stilat, de beton răcoros. Materialul se aseamănă în textură și aspect cu popularul material de construcție, dar prezintă avantaje clare în prelucrare. Datorită porilor naturali, fiecare panou este individual și unic în structura sa de suprafață. Rezultatul este o varietate aproape nepuizabilă pentru un interior pur, minimalist. De asemenea, pentru anul acesta avem în plan perfecționarea portofoliului nostru de produse, pentru a ne asigura că oferta noastră îndeplinește cerințele oricărui client.

**Reporter:** Din ce zone vine cererea cu preponderență?

**Dan Drosu:** Cererea se concentrează în principal în zona privată, venind atât din proiectele de construcții noi, cât și din cele de reamenajare. În ultimii ani, am observat o creștere semnificativă a interesului din partea dezvoltatorilor imobiliari, dar și a tâmplarilor și producătorilor de mobilă, care doresc să integreze soluții premium și sustenabile în proiectele lor.

În același timp, segmentul clienților individuali rămâne o componentă esențială, aceștia fiind atrași de produse care combină calitatea cu designul personalizat. Indiferent de tipul de client, focusul este pe soluții care să răspundă cerințelor specifice și să ofere un plus de valoare proiectelor lor.

**Reporter:** Mulțumesc!