

“Tendința de revigorare a sectorului de mobilă se păstrează și în 2015”

(Interviu cu Adrian Sabău, director general Casa Mobila Simex)

Tendința de revigorare a sectorului de mobilă se păstrează și în acest an, ne-a spus Adrian Sabău, directorul general al producătorului de mobilă Simex.

Domnia sa ne-a precizat că, întrucât Rusia și celelalte țări foste membre URSS constituie o piață cu tradiție pentru brandul Simex, interdicțiile impuse anul trecut de Rusia importurilor din Uniunea Europeană au afectat într-o măsură destul de mare vânzările companiei către această zonă.

“Ne-am reorganizat exporturile către Europa Centrală și de Vest, care a devenit o piață de deschidere cu un potențial uriaș pentru brandul nostru. De asemenea, ne-am reorientat și către piața locală, unde nivelul de cerere de mobilier de lux, din lemn masiv, este din ce în ce mai mare, de la an la an”, ne-a mai spus domnul Sabău, care ne-a vorbit cu amabilitate despre tendințele și evoluția pieței de mobilă din țara noastră, dar și despre activitatea companiei pe care o reprezintă.

Reporter: Cum a evoluat activitatea companiei în ultimii ani?

Adrian Sabău: Atât la nivel strategic, cât și operativ, în ultimii trei ani am demarat mai multe direcții de acțiune susținute, printre care dezvoltarea activității companiei, și am consolidat reputația și cota de piață a brandului.

Prin respectarea calității recunoscute a brandului Simex, prin varietatea portofoliului de produse, design-ul inovativ și raportul calitate-preț corect, societatea a devenit un excelent vizionar și un

brand de referință în industria mobiliei.

Prin ajustarea permanentă a ofertelor de mobilier la nevoia din piață, Simex are, în momentul de față, un câmp de acoperire al cererii foarte ridicat, care cuprinde atât colecțiile standard, cât și mobilierul executat la comandă, conform dimensiunilor și cerințelor solicitate de client.

Reporter: Ce strategie a abordat compania ca să depășească perioada de criză?

Adrian Sabău: Nu am gândit ni-

ciodată criza drept un impediment în afirmarea și dezvoltarea brandului Simex. Deși impactul crizei economice a fost unul destul de mare asupra industriei de mobilă, acest segment a devenit mult mai selectiv, ceea ce ne-a ajutat să ne distingem în piața de comerțanții cu o mobilă mai puțin competitivă din perspectiva calității. Ne putem referi aici atât la o parte din mobila de import, cât și la mobila produsă din pal sau MDF.

Strategia Simex pe perioada crizei economice s-a bazat pe valori-



zarea continuă a calității tehnice și estetice a colecțiilor de mobilier, care ne-au consacrat în topul preferințelor clienților de atâția ani, precum și prin comercializarea produselor la prețuri corecte, de producător, și prin serviciile conex pe care le oferim de fiecare dată clienților: asigurăm transportul și montajul complet gratuit în toată țara, avem specialiști care se pot deplasa la domiciliul clienților pentru a onora comenzile speciale, tratăm clienții cu seriozitate și flexibilitate, din momentul în care se lansează comanda și până la livrarea completă a acesteia.

Reporter: Ce produse noi ați lansat și ce produse de mobilier urmează să lanșați?

Adrian Sabău: Brandul Simex a lansat, la Salonul Internațional de Mobilă BIFE-SIM 2014, noua linie Simex Modern, care s-a dovedit a avea un real succes la târgurile de profil din Occident și care a constituit un cadru de oportunitate major pentru piața internă, întrucât am venit în întâmpinarea nevoilor clienților cu stiluri variate de mobilier și am reușit să acoperim cererea din ce în ce mai mare de mobilă de foarte bună calitate din România. Am răspuns în acest mod atât cererilor și gusturilor iubitorilor mobilei cu stil, cât și celor care preferă mobilierul cu un design cât mai novator și modern.

În paleta noastră de mobilier se regăsesc modele variate de sufragerii, dormitoare, seturi de plasmă, holuri, mobilier pentru birou, bucătării și uși de interior și exterior - toate realizate din lemn masiv și care sunt înnobite estetic cu sculptură executată manual și motive florale valoroase.

Toate produsele noastre sunt comercializate în cadrul magazinelor



Simex din București (Pipera și Ghencea), Sibiu, Galați, Constanța, Oradea și Arad.

Reporter: Cât din producție merge la export și în ce țări?

Adrian Sabău: Compania Simex se află într-o permanentă expansiune comercială, care însumează atât exporturile către Europa Centrală și de Est, Rusia și celelalte țări membre ale spațiului CSI, dar și către Germania, Austria, Franța, Țările Scandinave și cele Baltice, Dubai, Canada și America de Sud. Ca o medie, aproximativ 80% din totalul de producție se duce la export, dar în ultimii doi ani s-a înregistrat o scădere a ponderii exporturilor, care se datorează în principal disensiunilor politico-militare din zona Rusia-Ucraina. Am reușit să compensăm această scădere prin reorientarea companiei noastre către piețele din Europa de Vest, precum și prin creșterea din ce în ce mai pronunțată a volumului cererii de mobilă de foarte bună



calitate, din lemn masiv, pe piața internă.

Reporter: Care dintre obiectele de mobilier sunt cele mai solicitate?

Adrian Sabău: Ultimii ani au adus în tendințele de consum din industria mobilei o rafinare a gusturilor și preferințelor clienților, care optează din ce în ce mai mult pentru mobila din lemn masiv, recunoscută pentru calitatea superioară a finisajelor și rezistența mare la uzură în timp.

Clienții Simex aleg mobilierul produs în fabricile noastre din Ardeal, astfel că primim comenzi semnificative atât pentru colecțiile standard (sufragerii, dormitoare, cabinete, ansambluri de hol, seturi de TV plasmă, mobilier pentru bar), cât și pentru proiecte speciale (modele complexe de bucătării, executate la parametrii solicitați de client, uși de interior și exterior, șeminee, mobilier pentru linia de hotel și restaurant).

Reporter: Ce cifră de afaceri ați realizat anul trecut față de 2013?

Adrian Sabău: Am înregistrat o creștere de 20% pentru piața din România. Pornind de la o comparație cu anii 2010-2014, putem spune că tendința de revigorare a sectorului de mobilă se păstrează și în 2015.

Reporter: Cum au evoluat prețurile în domeniul mobilei?

Adrian Sabău: Este adevărat că în ultima perioadă a fost înregistrată o creștere a prețurilor în industria de mobilă, însă noi, dat fiind faptul că suntem producători, am încercat să ne eficientizăm costurile și cheltuielile astfel încât să oferim clienților un raport calitate-preț foarte bun.

De asemenea, o ajustare a prețurilor Simex la nivelul celor practicate de distribuitorii de mobilă ar fi înjustă față de clienții noștri fideli, pentru că, repet, noi suntem producători de mobilă. Am păstrat aceleași prețuri și ne-am eficientizat cheltuielile, însă fără să ne abatem de la calitate.

Reporter: Cum s-au educat consumatorii, în acești ani de criză?





Adrian Sabău: Clienții au devenit mult mai precauți, odată cu criza economică, mult mai atenți la prețuri, dar mai ales la calitate. Pentru clienții noștri, achiziția de mobilier este o investiție, de aceea au devenit mult mai selectivi și prudenți, fapt ce ne-a ajutat să ne diferențiem în piață.

Reporter: Care este raportul cerere-ofertă?

Adrian Sabău: În ceea ce privește compania Simex, raportul cerere-ofertă este unul echilibrat și de substanță. Pe de o parte, se înregistrează o creștere din ce în ce mai mare a volumului de cerere în piață pentru mobilă de lux, din lemn masiv, iar pe de altă parte, statutul de producător ne conferă un avantaj competitiv pentru că ne putem adapta cererii și putem acoperi orice tip de comandă, atât pentru mobilier în serie, cât și pentru comenzile speciale.

Reporter: Ce tendințe sunt în acest an, atât legate de modele, cât și de culori și materia prima utilizată?

Adrian Sabău: Tendințele din industria mobilei indică o predilecție din ce în ce mai accentuată a clienților față de mobilierul realizat din esențe nobile de lemn masiv, în linie clasică, dar cu tendințe moderne. De asemenea, se înregistrează o creștere a preferințelor față de finisajul alb, atât alb simplu, natural, cât și cu patină aurie sau argintie.

Pornind de la rafinarea gusturilor și exigențelor clienților, am observat că nu doar calitatea materialelor utilizate este cea care face diferența în alegerile acestora, dar și detaliile estetice, cu precădere ornamentele care încadrează și înfrumusețează estetic piesele de mobilier. Sculptura executată manual,

ornamentele florale de înaltă calitate și tapițeria din material fin aduc acel plus de excelență pe care clienții îl doresc pentru a da o notă de distincție și rafinament propriei locuințe.

Reporter: A fost afectată compania de embargourile impuse de Rusia importurilor din UE de anul

trecut?

Adrian Sabău: Rusia și celelalte țări foste membre URSS constituie o piață cu tradiție pentru brandul Simex, astfel că interdicțiile impuse de Rusia importurilor din Uniunea Europeană au afectat într-o măsură destul de mare vânzările noastre către această zonă. Ne-am reorganizat exporturile către Europa Centrală și de Vest, care a devenit o piață de deschidere cu un potențial uriaș pentru brandul nostru. De asemenea, ne-am reorientat și către piață locală, unde nivelul de cerere de mobilier de lux, din lemn masiv, este din ce în ce mai mare, de la an la an.

Reporter: Cum a evoluat piața mobilei anul trecut și ce perspective are în 2015?

Adrian Sabău: Așa cum afirmam și la întrebarea anterioară, recesiunea economică a atras după sine un decalaj important între comerțianții din domeniul mobilei, întrucât clienții au devenit mult mai atenți și mai selectivi. Din aceste raționamente, majoritatea clienților s-au orientat către mobila din lemn masiv, produsă în România, pentru că își doresc o mobilă de foarte bună calitate, rezistență în timp și cu un design prețios, adaptat nevoilor de funcționalitate și confort din prezent.

Reporter: Mulțumesc!

