

ADRIAN BĂLȘANU, ROBERT BOSCH:

"Ne așteptăm la o scădere a volumului, dar nu și a valorii vânzărilor de centrale termice"

(Interviu cu Adrian Bălșanu, managerul Departamentului Termotehnică din cadrul Robert Bosch)

În piața centralelor termice, 2016 este anul de tranziție de la tehnologia clasică la cea în condensare, după implementarea Directivei Europene din domeniu.

În aceste condiții, Adrian Bălșanu, managerul Departamentului Termotehnică din cadrul Robert Bosch, spune că se așteaptă la o scădere semnificativă a volumului vânzărilor, care, însă, nu va fi reflectată și în valoarea acestora, întrucât prețul centralelor în condensare, deși într-o permanentă scădere, rămâne, totuși, semnificativ mai mare decât cel al centralelor convenționale.

Domnia sa ne-a vorbit, într-un interviu, despre sectorul în care activează, dar și despre activitatea companiei pe care o reprezintă.



Reporter: Cum a evoluat piața centralelor termice și a sistemelor de încălzire, în acest an?

Adrian Bălșanu: Conform informațiilor primite din piață, cererea de centrale termice este ridicată, dat fiind faptul că încă există pe stoc, atât la unii importatori, cât și la distribuitori și instalatori, centrale murale de tip convențional - centrale care nu mai pot fi importate după 26 septembrie 2015 pentru vânzare în România, conform Directivei Europene ErP.

Evoluția este, însă, una contradictorie, marcată de o scădere a cererii și vânzărilor în perioada mai-august, urmată de o ușoară revenire începând cu septembrie.

Fiind anul de tranziție de la tehnologia clasică la cea în condensare

(primul an după implementarea Directivei Europene ErP), ne așteptăm la o scădere semnificativă a volumului, care nu va fi reflectată și în valoare, întrucât prețul centralelor în condensare, deși într-o permanentă scădere, rămâne, totuși, semnificativ mai mare decât cel al centralelor convenționale.

Anul se anunță dificil, având în vedere și schimbările legislative din România și impactul Legii dării în plată asupra segmentului construcțiilor noi rezidențiale.

Pentru Bosch, însă, estimăm că acest an va fi unul foarte bun, cu creștere semnificativă, pentru al doilea an consecutiv.

Reporter: La ce valoare se ridică piața în care activați?

Adrian Bălșanu: Conform esti-

mărilor noastre, pornind de la studiul BRG Consulting din Marea Britanie, piața centralelor murale pe gaz a evoluat astfel, în ultimii trei ani:

2014 - 50 milioane euro și circa 150.000 de centrale murale pe gaz vândute, 2015 - 63 milioane euro și în jur de 190.000 de centrale murale pe gaz comercializate, 2016 - 75 milioane euro și aproximativ 110.000 de centrale murale pe gaz vândute.

Reporter: Cum este împărțită piața, din punct de vedere al ofertei și al jucătorilor?

Adrian Bălșanu: Piața din România este una puternic concurențială, ce se bucură de prezența tutu-

"Se simte o creștere a cererii de produse de tip smart și în industria noastră."

ror jucătorilor relevanți din Europa, fie ei italieni sau germani. Ca urmare, oferta este una foarte variată, atât din punct de vedere etnic, cât și în ceea ce privește prețurile.

Reporter: Care sunt tendințele sectorului? Ce produse/sisteme noi au apărut la noi?

Adrian Bălșanu: România, ca în multe alte domenii, este extrem de deschisă la produsele de tip smart și interconectate. Ca urmare, se simte o creștere a cererii de produse de tip smart și în industria noastră. Menționez aici controlerile de ambient ce pot fi accesate de pe telefoanele inteligente sau de pe tablete, astfel încât să ofere utiliza-

Grupul Bosch este prezent pe piața din România de peste 20 de ani și numără aproximativ 3.200 de angajați, repartizați în patru entități.

Bosch Termotehnică deține mărci internaționale și regionale puternice și produce o gamă diversificată de produse în Europa, America și Asia. Divizia Bosch Termotehnică a realizat, anul trecut, vânzări de 3,3 miliarde euro, având aproximativ 13.400 de angajați.

În anul 2014, Bosch a înregistrat un volum de vânzări de 272 de milioane de euro pe piața din România.

Pe lângă centrul de cercetare - dezvoltare din Cluj și unitățile sale de producție pentru Soluții de mobilitate din Cluj și din Blaj, Bosch mai operează și o unitate de producție de tehnică liniară, localizată de asemenea în Blaj, precum și un centru de servicii de externalizare a proceselor de afaceri (BPO) în Timișoara.

În București, Bosch operează un birou de vânzări pentru produsele diviziilor Soluții de mobilitate, Bunuri de larg consum și Tehnologie pentru construcții și energie. În plus, o filială a BSH Hausgeräte GmbH, activă pe piața electrocasnicilor, are sediul, de asemenea, în capitala țării.

Grupul Bosch are aproximativ 375.000 de angajați în întreaga lume. Compania a generat vânzări de peste 70,6 miliarde euro, în 2015. Operațiunile sale sunt structurate în patru sectoare de activitate: Soluții de mobilitate, Tehnologie industrială, Bunuri de larg consum și Tehnologie pentru construcții și energie.

Grupul Bosch cuprinde compania Robert Bosch GmbH și cele aproape 440 de filiale și companii regionale din aproximativ 60 de țări. Prin includerea partenerilor comerciali și de service, Bosch este reprezentat în aproximativ 150 de țări. Bosch are aproape 55.800 de angajați în cercetare și dezvoltare, în cele aproximativ 118 locații din lume.

torului flexibilitate în gestionarea echipamentelor de încălzire.

Vorbim totodată de noi tendințe în accesarea de la distanță a acestor echipamente pentru diagnosticarea defecțiunilor și chiar intervenții de service.

Un val nou tehnologic se simte și în ceea ce privește echipamentele de tip pompă de căldură, capabile să asigure atât încălzirea, cât și răcirea. Acest lucru, având în vedere și faptul că se întrevide o reconsiderare - cel puțin din punctul de vedere al costurilor - pentru energia electrică utilizată ca sursă de combustibil.

Reporter: Cât la sută din locuințele din țara noastră utilizează sisteme proprii de încălzire?

Adrian Bălșanu: Dacă luăm în considerare și sobele pe lemne ca sistem propriu de încălzire, probabil că din cele 8 milioane de locuințe, peste 7 milioane au un astfel de sistem.

Dacă ne referim strict la centrale

termice murale pe gaz și electrice, cazane pe combustibil solid (lemn, cărbune, pește), șeminee, pompe de căldură etc., atunci, după estimarea noastră, între 2 și 2,5 milioane de locuințe beneficiază de un astfel de sistem propriu/independent.

Reporter: Ce perspective are sectorul?

Adrian Bălșanu: Pornind de la datele de mai sus, precum și de la faptul că investițiile în sistemele centralizate de încălzire sunt aproape inexistente, sectorul are o perspectivă foarte bună, existând un potențial semnificativ atât în ceea ce privește sistemele noi (circa 5 milioane de locuințe ce se încălzesc cu sobe pe lemn și cărbune, conform statisticilor oficiale și informațiilor din presa de specialitate, în 2016), cât și piața de înlocuire, ținând cont de vechimea parcului de centrale și de dorința de re-

(continuare în pagina 20)



(urmare din pagina 19)

ducere a consumurilor, utilizând echipamente noi și mai performante din punct de vedere energetic.

Reporter: Cum s-au educat consumatorii?

Adrian Bălșanu: Consumatorii s-au educat în ultimii ani în special datorită accesului mai ușor la informații detaliate și actualizate facilitate de mediul online. Este necesară, însă, și o reeducare, dacă îmi este permis, la nivelul specialiștilor. Mă refer aici la proiectanți și instalatori. Școala are un rol deosebit de important, dar, din păcate, industria noastră este una fără asocieri profesionale care să contribuie la sprijinirea învățământului de specialitate într-un mod organizat.

Vorbim totodată de o piață unde, după unele estimări, există peste 5.000 de instalatori, dar numai circa 900 autorizați ISCIR și activi în realitate.

Reporter: Cum a evoluat activitatea companiei în prima parte a acestui an, comparativ cu perioada



Bălșanu: "Școala are un rol deosebit de important, dar, din păcate, industria noastră este una fără asocieri profesionale care să contribuie la sprijinirea învățământului de specialitate într-un mod organizat."

similară a lui 2015?

Adrian Bălșanu: Diviza de termotehnică înregistrează o creștere

semnificativă față de perioada similară a anului 2015, îndeosebi datorită creșterii vânzărilor de centrale murale în condensatie după implementarea ErP.

Reporter: Cu ce rezultate financiare estimați că veți încheia anul în curs?

Adrian Bălșanu: Aceste date vor fi comunicate pentru tot grupul Bosch în România, în cadrul conferinței anuale de presă.

Reporter: Ce produse noi a lansat compania în acest an?

Adrian Bălșanu: Am lansat peste zece noi produse în 2016 și aș dori să menționez, în mod special, următoarele:

- Prima centrală de culoare neagră cu ușa de Titanium Glass;
- Controlerul CT 100 ce permite controlul de la distanță - de pe telefon sau tabletă - al centralei termice;
- Noile pompe de căldură aer-apă;
- O nouă gama de panouri solare;

Reporter: Care sunt principalele provocări cu care se confruntă companiile de profil din țara noastră și ce soluții vedeți pentru depășirea acestor obstacole?

Adrian Bălșanu: Provocările vin din multe direcții, fie că vorbim de presiunea pe preț, schimbarea canalelor de vânzare și mutarea tot mai mult în online sau nevoia de

consultanță din partea producătorilor, atât a instalatorilor, cât și a clienților finali, ca urmare a schimbărilor tehnologice și a așteptărilor tot mai mari ale tuturor celor care se află pe lanțul de vânzare.

În plus, vedem schimbări semnificative și în ceea ce privește preferința pentru combustibil în funcție de disponibilitatea și prețul acestuia. Aici identificăm și o nevoie mai mare de transparență în ceea ce privește orientarea României la nivel strategic, către una sau alta dintre resursele utilizate pentru încălzire și producere apă caldă menajeră.

Soluția este monitorizarea permanentă a comportamentului tuturor celor aflați pe lanțul de vânzare - distribuitor, instalator, client final - și o flexibilitate crescută în adaptarea la cerințele și așteptările acestora.

Reporter: Mulțumesc!

