

NICOLAE TĂNASE, FONDATORUL DEPOZITULUI ONLINE DE MATERIALE DE CONSTRUCȚII MAUR MK TRADE:

## "Comerțul tradițional va dispărea, probabil, și va fi înlocuit de mediul online"

**Reporter:** Cum caracterizați mediul investițional din România?

**Nicolae Tănase:** Foarte bun, dacă ne uităm în primul rând la București, unde observăm destul de multe proiecte rezidențiale începute, coroborat cu clădirile de birouri. Același lucru se poate vedea în toate orașele mari, cu precădere spre Vestul țării, ceea ce creează o influență și în mediul rural din jurul acestor orașe mari.

**Reporter:** Care sunt obstacolele și problemele pe care le întâmpinați în activitatea dumneavoastră?

**Nicolae Tănase:** În activitatea noastră, care se desfășoară cu precădere în București și în localitățile limitrofe, primul și cel mai mare obstacol este traficul, în condițiile în care facem eforturi să ne ținem de cuvânt cu livrarea în 24 de ore a comenzilor către clienți.

**Reporter:** Ce soluții vedeți pentru rezolvarea acestor probleme?

**Nicolae Tănase:** Prima soluție care ne-ar ajuta pe noi foarte mult ar fi finalizarea Centurii, împreună cu conexiunile ei cu orașul și autostrăzile. Cu siguranță ar face o mare diferență pentru noi.

**Reporter:** Cum caracterizați fiscalitatea din România?

**Nicolae Tănase:** Este foarte complexă, dar cea mai mare problemă este că nu se corelează cu noile tehnologii. Cel puțin în domeniul nostru online, tot timpul trebuie să facem documente duale care să acopere legislația de comerț tradițional și cel de online.

**Reporter:** În ce mod v-au afectat



măsurile fiscale adoptate la începutul anului?

**Nicolae Tănase:** Pentru noi nu a creat nicio influență, deoarece ele au fost create strict pentru firmele de construcții.

**Reporter:** Care este opinia dumneavoastră despre piața construcțiilor de la noi?

**Nicolae Tănase:** Încă este o piață bazată puternic pe preț și pe garanția meseriașului, la care se adaugă cultura locală de a ne pricepe toți la de toate, iar dacă avem mici dubii căutăm un pic pe Google. Din păcate, încă avem clienți care nu își pun întrebarea de ce un sac de adeziv se vinde la același preț cu un sac de nisip.

**Reporter:** Care este evoluția pieței materialelor de construcții de la noi, în general, și a segmentului pe care activați, în particular?

**Nicolae Tănase:** Fără discuție crește piața, nu avem altă soluție, deoarece încă necesarul de spațiu locativ nu este acoperit, iar în mare

parte ce este acoperit nu se mai încadrează în nevoile oamenilor din zilele acestea. Piața de online crește și ea și se dezvoltă din ce în ce mai mult. Toată lumea se adaptează noului curent sau mai bine zis noului viitor.

**Reporter:** De când activați pe piața noastră?

**Nicolae Tănase:** Noi am luat startul în 2015, chiar din ianuarie, când am decis să începem acest proiect, iar cu site oficial în piața online începând cu luna martie 2015.

**Reporter:** Cum a evoluat activitatea companiei?

**Nicolae Tănase:** Am avut venituri în creștere, așa cum a fost de la începutul activității.

În primul semestru al acestui an am avut o creștere semnificativă de peste 40% față de 2018, dar rezultatul este foarte influențat și de reorganizarea companiei, pe fondul dezvoltării. Noi am prognozat la început o cifră de afaceri de 6 milioane lei, dar cel mai probabil vom fi destul de aproape de 7 milioane.

**Reporter:** Care a fost profitul societății anul trecut și ce perspective aveți pentru 2019?

**Nicolae Tănase:** Pentru anul trecut este greu de vorbit de un profit, deoarece am făcut o reorganizare completă a departamentelor și unele investiții, care au determinat un recul în activitate. Pentru 2019 estimăm un profit de 10% din cifra de afaceri, determinat de creșterea masivă a concurenței.

**Reporter:** Ce cotă de piață aveți și cum vedeți concurența din domeniu?

**Nicolae Tănase:** Este greu de spus ce cotă de piață avem, în con-

dițiile în care se iau în calcul jucătorii mari precum Dedeman sau Matheus, care nu au publicat cifrele lor de online. Oricum, în zona de București, dacă vorbim strict de online, firme specializate doar pe acest segment, suntem pe la 35%. Mediul devine din ce în ce mai concurențial și vom asista la o bătălie a serviciilor din ce în ce mai mult.

**Reporter:** Cum este primit în piața segmentul de comerț online cu materiale de construcții?

**Nicolae Tănase:** Cu siguranță în creștere, dar influențat de neîncrederea oamenilor. Încă avem clienți care la prima comandă preferă să vină la sediul nostru să plătească cash pentru a vedea unde suntem, dacă avem marfă în curte etc.

**Reporter:** Care este profilul cumpărătorului și din ce zone este acesta?

**Nicolae Tănase:** Cei mai mulți sunt oameni care își fac case personale sau își renovează locuința și nu le place să piardă timpul prin magazine.

**Reporter:** Ce buget alocă o persoană/familie pentru o comandă?

**Nicolae Tănase:** Media coșului de cumpărături în cazul nostru este de 4000 de lei, în scădere față de anii trecuți. Clienții au început să împartă comenzile.

**Reporter:** Cum vedeți viitorul acestui segment, prin comparație cu comerțul tradițional de materiale de construcții?

**Nicolae Tănase:** Cel mai probabil, comerțul tradițional va dispărea și va fi înlocuit în mare parte de mediul online.

**Reporter:** Mulțumesc!

(C)