

VLAD ROVO, SOMFY ROMÂNIA:

"Tot mai mulți proprietari de locuințe aleg soluții pentru case inteligente"

Interviu cu Vlad Rovo, Country Manager Somfy România & Moldova

În România, cele mai recente investiții ale companiei se referă la deschiderea unui punct de lucru în București, la extinderea depozitului logistic din Brașov, la implementarea unei noi soluții ERP (Enterprise Resource Planning) și a unei noi soluții CRM (Customer relationship management), precum și la mărirea echipei locale.

Reporter: Cum au fost primele trei trimestre pentru companie în privința cererii?

Vlad Rovo: Primele trei trimestre ale anului ne-au adus o creștere atât pe segmentul de automatizare pentru rulouri și pentru produse de umbrire pentru interior: perdele și draperii, cât și o creștere a ponderii de produse pentru smart home.

Acest lucru ne validează faptul că tot mai mulți proprietari de locuințe optează pentru soluții destinate caselor inteligente, implicit pentru automatizarea sistemelor de umbrire, care să le ofere un confort ridicat acasă, precum și posibilitatea de control de la distanță cu ajutorul aplicațiilor dedicate pentru telefoane mobile sau al comenzilor vocale, posibile prin intermediul Google Assistant sau Amazon Alexa.

Reporter: Ați estimat un plus de 20% pentru cifra de afaceri în anul 2019. Preconizați că veți menține acest ritm și în 2020?

Vlad Rovo: Pentru anul viitor estimăm că vom păstra cel puțin același ritm de creștere. Vom continua dezvoltarea Somfy la nivel local prin extinderea portofoliului cu noi game de produse, prin digitalizarea pieței noastre tradiționale, a produselor de motorizare pentru sisteme de umbrire și acces, cât și prin implementarea pe scară largă a soluțiilor de smart home în cadrul ansamblurilor rezidențiale. Ritmul de dezvoltare va fi susținut de echipa locală puternică și de strategia creată pentru a răspunde nevoilor pieței care are o dinamică rapidă, precum și de parteneriate locale valoroase.

Reporter: Cum a evoluat profi-

tabilitatea societății și care sunt produsele care aduc cel mai mare randament?

Vlad Rovo: Portofoliul local e format preponderent din sistemele de automatizare pentru umbrire exterioară, în principal al celor de motorizare a segmentului de rulouri, unde am diversificat gama de produse comercializate prin lansarea de soluții atât în segmentul entry, cât și în segmentul premium, adaptate fiecărui buget.

Soluțiile de acces rezidențial: uși de garaj și porți de acces, cele de automatizare pentru echipamente de interior și smart home completează business-ul în proporții echilibrate. De asemenea, securitatea este o categorie care ia tot mai multă amploare, înre-

(continuare în pagina 24)

A portrait of a man with dark hair, wearing a light blue suit, white shirt, and blue tie. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is blurred, showing green foliage and a building.

VLAD ROVO:

Lansările recente au fost concentrate pe produse care aduc un nivel superior de confort utilizatorilor finali, dar și modalități de configurare și instalare simplificate pentru partenerii noștri".

urmare din pagina 22

gistrând o creștere pe segmentul de videointerfoane și camere de supraveghere cu funcții avansate.

Reporter: Ce produse/sisteme noi ați lansat anul acesta, ce aveți în plan pentru anii viitori?

Vlad Rovo: Lansările recente au fost concentrate pe produse care aduc un nivel superior de confort utilizatorilor finali, dar și modalități de configurare și instalare simplificate pentru partenerii noștri.

Cea mai importantă lansare este cea a S&SO RS-100, inovație majoră pentru automatizarea rollerurilor, o motorizare silențioasă, cu viteză reglabilă și conectivitate nativă, oferind instrumentele de configurare pentru toate eta-

pele de lucru, atât pentru producție, cât și pentru instalare, precum și soluțiile pentru crearea unei locuințe inteligente pentru consumatorul final.

De asemenea, gamele de motorizare pentru aplicațiile de interior, perdele, jaluzele, includ din acest an modele precum Glydea Ultra și Sonesse, cu un nivel sonor imperceptibil, aspect care asigură un confort acustic deosebit beneficiarului final.

Avem noutăți și în portofoliul de soluții de acces, noile modele de produse beneficiind de aplicații de instalare care eficientizează timpul de lucru la fața locului, fiind astfel un ajutor real pentru instalatori.

Anul 2019 a marcat și extinderea portofoliului local de produse

cu soluțiile Somfy de supraveghere și monitorizare a locuinței: camere video de interior și exterior și sisteme de securitate și detectare a tentativelor de pătrundere prin efracție în locuință.

Reporter: Strategia de business a Somfy România privește digitalizarea activității. Cum a fost evoluția procesului de producție - o comparație cu momentul în care ați pornit activitatea din România, față de momentul actual, și în ce punct previziuneați că veți fi în câțiva ani?

Vlad Rovo: Anul 2019 marchează aniversarea a 50 de ani a companiei pe plan internațional, iar sediul din România a fost înființat în anul 2006. Momentele cheie la nivel global au conturat și piața locală, iar anul 2017 este anul lansării în România a unității de comandă TaHoma, care a deschis drumul către controlul ușor al casei de pe un smartphone, o tabletă sau un computer, oferind posibilități de interconectare a produselor Somfy, precum și a mărcilor partenere.

Ritmul de creștere a produselor conectate Somfy a fost de peste 30% în 2018 și estimările noastre sunt că această tendință se va accelera în perioada următoare, când vom vedea din ce în ce mai multe case conectate, cu servicii interoperabile, de diferite origini, dar pe deplin integrate.

Reporter: Ce investiții ați realizat anul acesta și ce mai aveți în plan? Aveți în vedere vreo investiție pentru extindere?

Vlad Rovo: Echipele Somfy din toate țările, inclusiv România, sunt mobilizate în jurul unui proiect comun care implică o abordare ecologică a soluțiilor, cu practici manageriale care să faciliteze inovația și noi provocări.

În România, cele mai recente investiții se referă la deschiderea unui punct de lucru în București, la extinderea depozitului logistic care se află în Brașov, la implementarea unei noi soluții ERP (Enterprise Resource Planning) și a unei noi soluții CRM (Customer relationship management), precum și la mărirea echipei locale

"Observăm că cererea a evoluat spre zona premium, clienții finali doresc confort acustic ridicat, sunt mai atenți la designul produselor achiziționate, caută soluții interconectabile, deschise și se informează temeinic înainte de a realiza achiziția".





pentru a răspunde eficient solicitărilor venite de la partenerii noștri.

Eforturile și investițiile sunt concentrate atât pe partea de inovare, cât și de formarea de know-how local în gestionarea proiectelor de automatizare.

Reporter: Cum a evoluat piața pe care activați în primele trei trimestre din 2019 și care sunt estimările pentru întregul an?

Vlad Rovo: Observăm că cererea a evoluat spre zona premium, clienții finali doresc confort acustic ridicat, sunt mai atenți la designul produselor achiziționate, caută soluții interconectabile, deschise și se informează temeinic înainte de a realiza achiziția.

Dacă vorbim de piața rezidențială, beneficiarii finali aleg produsele care le simplifică stilul de viață, care le oferă stare de bine, cu focus pe un design minimalist care să se integreze în noile tendințe de design interior. În era "Internet of things", observăm că e important să oferim posibilitatea de control al echipamentelor prin intermediul aplicațiilor dedicate pentru telefoane mobile și tablete, de oriunde, să știm mereu ce se întâmplă în

casa noastră din orice loc ne-am afla, iar tehnologia Somfy permite acest lucru.

Tendențele sunt așadar îndreptate spre economie de energie și timp, care să îmbunătățească confortul și calitatea vieții.

Dacă ne referim la piața de clădiri, controlul luminii și al modalităților de gestionare și control al temperaturii sunt preocupările majore ale dezvoltatorilor, iar din 2020 urmează să asistăm și la alte schimbări. Noua Directivă UE 844/2018 vine cu modificări și îmbunătățiri asupra Directivei UE 31/2010 privind performanța energetică a clădirilor și asupra Directivei UE 27/2012 privind eficiența energetică, pe care și România trebuie să le transpună în legislația locală până în luna martie a anului 2020, prin actualizarea Legii 372/2005.

Aceste noi reglementări în domeniul performanței instituie necesitatea instalării unui sistem de umbrire solară dinamică întrucât vitrajele cu geam clar nu pot atinge în mod independent aceste ținte. Așadar, provocarea va consta în găsirea soluției optime care să asigure confortul locatarilor și accesul la lumina naturală,

"Provocările noastre sunt, în mare, cele de care au parte companiile din domeniul construcțiilor. În plus, în comparație cu piețele din Europa Centrală și de Vest, remarcăm în România un nivel scăzut de cunoaștere a sistemelor de umbrire și a beneficiilor pe care implementarea lor le aduce utilizatorilor".

cât și eficiența energetică.

Reporter: Care este segmentul cu cea mai mare cerere în industria în care operați și care este zona cu cel mai mare potențial în viitor?

Vlad Rovo: În următorii ani, în contextul descris mai sus, estimăm că potențialul va veni din două direcții. Prima este digitalizarea care va crește segmentul de sisteme complete de automatizare pentru case inteligente (sisteme de umbrire pentru interior și exterior), iar a doua este capacitatea produselor și soluțiilor per ansamblu de a răspunde mai bine așteptărilor beneficiarilor în ceea ce privește economia de energie și impactul asupra mediului înconjurător.

Somfy acționează în prezent pentru a crea locuințe și clădiri eficiente energetic, iar prin inițiativa proprie "Act for green", or-

ganizată în jurul a trei piloni: clădiri verzi, produse ecologice, echipe cu o conduită responsabilă față de mediu, concepem produsele potrivite pentru un viitor durabil. În prezent, 50% din vânzările companiei sunt realizate cu produse certificate "Act for green", ambiția noastră fiind de a atinge un nivel de 80% la finalul anului 2020.

Reporter: Care sunt provocările cele mai importante pentru compania dumneavoastră? Există bariere care limitează o expansiune a afacerilor și mai mare decât cea pe care o înregistrați?

Vlad Rovo: Provocările noastre sunt, în mare, cele de care au parte companiile din domeniul construcțiilor. În plus, în comparație cu piețele din Europa Centrală și de Vest, remarcăm în România

(continuare în pagina 26)

✓ *Somfy România, lider în furnizarea de sisteme de control automatizat pentru tehnica de umbrire și acces în locuințe și clădiri comerciale, dar și un jucător cheie pentru soluții smart home, estimează afaceri în creștere cu 20% în anul 2019, comparativ cu 2018, când acestea au atins două milioane de euro.*

✓ *Pionier în motorizarea echipamentelor de umbrire pentru locuințe și ulterior în sisteme de automatizare pentru clădiri rezidențiale și comerciale, Somfy produce 20 de milioane de motoare anual, la nivel global, și a raportat afaceri de 1,127 miliarde euro în 2018.*

urmare din pagina 25

un nivel scăzut de cunoaștere a sistemelor de umbrire și a beneficiilor pe care implementarea lor le aduce utilizatorilor. Pornind de la siguranța și protecția antiefracție conferite de rulourile acționate electric, la confortul vizual, intimitate și posibilitatea de a dormi în întuneric deplin în orice moment, până la economii semnificative de energie prin gradul suplimentar de izolație adus, la nevoie, de sistemele de umbrire exterioare.

Reporter: Cum vedeți evoluția pieței construcțiilor de la noi în anii care vin și cum credeți că se vor transforma preferințele consumatorilor?

Vlad Rovo: În contextul noilor reglementări legislative de eficiență energetică, dar și al expansiunii pieței de automatizare a locuințelor și a clădirilor comerciale, estimăm că vom asista la o creștere a exigențelor în acest domeniu, precum și la implementarea de standarde de calita-

te și eficiență în toate aspectele proiectelor și cu impact pozitiv asupra tuturor beneficiarilor.

Cerințele utilizatorilor se vor diversifica în sfera de servicii adiționale: confort și acces la lumina naturală, interoperabilitate, soluții tehnologice, siguranță și atenție la resursele consumate și impactul lor asupra mediului, deci gradul de eficiență energetică.

Reporter: Cum evoluează cererea pentru soluțiile smart home? Care sunt cele mai căutate soluții?

Vlad Rovo: Piața locuințelor și a clădirilor smart este în plină expansiune. Pentru automatizarea casei propunem clienților noștri posibilitatea de a gestiona, prin intermediul unității de comandă TaHoma, nu numai produsele motorizate Somfy, ci și posibilitatea de a-și echipa locuința cu produse de la mărci compatibile, parteneri Somfy.

TaHoma este una dintre cele mai cuprinzătoare platforme de smart home de pe piață, care poate integra până la 5 protoco-



✓ *Somfy a luat ființă în Franța, în anul 1969, iar în prezent are 6.120 de angajați în întreaga lume, opt fabrici în țara de origine, Italia, Polonia, Tunisia și China.*

✓ *În România, compania are 12 angajați, un depozit logistic la Brașov și un birou central în București, dar și o rețea de parteneri și reprezentanți teritoriali care asigură acoperirea la nivel național.*

ale de comunicație radio (RTS, IO-Homecontrol, Z-Wave, EnOcean, Zigbee), compatibilă nativ cu peste 1000 de echipamente, integrabile într-un număr de până la 40 scenarii și programe.

În acest sens, în ultimul timp primim din ce în ce mai multe solicitări din partea dezvoltatorilor de proiecte rezidențiale, care doresc să implementeze în noile proiecte sistemul de casă inteligentă Ta-Homa, varianta cu instalare în tabloul electric și certificarea GREEN HOMES acordată de către Romania Green Building Council.

Pentru nevoi mai simple, Somfy are în portofoliu și Connexoon, unitatea de comandă care permite controlul echipamentelor, separat pentru fiecare zonă a locuinței: ferestre, terasă și acces. Acesta poate controla până la 10 produse de umbrire Somfy și VELUX, motorizări de acces Somfy și echipamente de iluminat, integrabile într-un număr de până la patru scenarii.

Reporter: Care sunt clienții majori pe care îi aveți pe segmentul clădirilor comerciale?

Vlad Rovo: Începând din 2019, dezvoltăm și pe plan local seg-

mentul de proiecte comerciale, având deja implementate sisteme automatizate de control pentru tehnica de umbrire la obiective precum parcurile logistice CTPark, Arhiva Notarilor Publici București, Schaeffler România, Magazine Kaufland, Clădirea Wittenstein Sibiu și există discuții avansate pentru proiecte aflate în curs de construcție.

Ne bucurăm totodată să facem parte din organizații care au o contribuție semnificativă la creșterea performanței clădirilor din România, precum RoGBC, Asociația KNX, alături de specialiști și companii cu un nivel ridicat de expertiză în domeniul eficienței energetice.

Reporter: Intenționați să vă extindeți echipa?

Vlad Rovo: Ultimii ani au consemnat o extindere semnificativă a echipei, atât în zona de vânzări, cât și în zona logistică și administrativă. Pentru anul 2020 avem în vedere consolidarea echipei și dezvoltarea abilităților la fiecare nivel din companie.

"Observăm că cererea a evoluat spre zona premium, clienții finali doresc confort acustic ridicat, sunt mai atenți la designul produselor achiziționate, caută soluții interconectabile, deschise și se informează temeinic înainte de a realiza achiziția".

