

CĂTĂLIN DRĂGULEANU, COUNTRY MANAGER
ARISTON THERMO ROMÂNIA:

"Pentru Ariston, consumul redus de energie este o prioritate și o oportunitate de creștere și inovare"

Piața locală de centrale termice a atins o valoare de circa 140 de milioane de euro în 2019, susținută de preocuparea consumatorilor pentru tehnologii eficiente energetic, ne-a spus Cătălin Drăguleanu, country manager în cadrul Ariston Thermo România, liderul pieței locale de centrale termice și boilere. Pentru Ariston, consumul redus de energie este o prioritate și o oportunitate de creștere și inovare.

Reporter: Cum a evoluat piața autohtonă a sistemelor de încălzire, anul trecut?

Cătălin Drăguleanu: Anul 2019 a fost un an de creștere pentru piața locală de centrale termice, activitatea fiind susținută în principal de înlocuirile de centrale termice convenționale cu noile modele în condensare. Al doilea motor de creștere a fost dinamica foarte bună a pieței construcțiilor de anul trecut, noile proiecte rezidențiale susținând cererea de sisteme moderne de încălzire. Ne bucurăm să constatăm că peste 90% dintre locuințele finalizate în anii trecuți sunt dotate cu centrală termică, potrivit datelor centralizate de Institutul Național de Statistică (INS).

De asemenea, estimările consultanților de profil arată că dezvoltatorii imobiliari au livrat pe parcursul anului 2019 spații noi de birouri, centre comerciale și parcuri logistice cu o suprafață cumulată record de peste un milion de metri pătrați. Acest segment a alimentat cererea de cazane industriale, o piață în ascensiune în care suntem prezenți de trei ani cu brandul german ELCO, unul dintre cei mai importanți furnizori locali de soluții de încălzire pentru aplicații comerciale și industriale.

Reporter: Care a fost activitatea acestui sector în iarna care tocmai a trecut, ținând cont de temperaturile ridicate de afară?

Cătălin Drăguleanu: Iarna mai blândă a permis ca lucrările din

sectorul construcțiilor să continue, astfel că ne așteptăm la un impact pozitiv pe piața echipamentelor de încălzire. În plus, în ceea ce privește cererea de echipamente de încălzire din partea clientului final, activitatea s-a desfășurat în parametri optimi, lunile de toamnă și iarnă reprezentând în continuare vârful sezonului pentru achiziția și instalarea de centrale termice.

Reporter: Ce estimări aveți pentru acest an, legate de evoluția pieței de profil?

Cătălin Drăguleanu: Piața locală de centrale termice se maturizează, fapt confirmat de creșterea ponderii înlocuirilor în totalul de

(continuare în pagina 12)



A full-page portrait of Cătălin Drăguleanu, a man with short dark hair and a light beard, wearing a dark pinstriped suit, a white shirt, and a red tie. He is standing with his left hand on his hip and looking directly at the camera. In the background, a red sign with the word "RISTON" in white capital letters is visible.

RISTON

CĂTĂLIN DRĂGULEANU:

"Piața locală de centrale termice se maturizează, fapt confirmat de creșterea ponderii înlocuirilor în totalul de vânzări, de la 35% în anii trecuți, la aproximativ 60% în prezent".

urmare din pagina 10

vânzări, de la 35% în anii trecuți, la aproximativ 60% în prezent. Pentru anul 2020, ne așteptăm la continuarea tendinței de creștere, susținută tot mai mult de preocuparea consumatorilor pentru echipamentele de încălzire ce asigură nu doar confort sporit, ci mai ales un coeficient ridicat de eficiență energetică. În ceea ce privește piața aplicațiilor comerciale, unde activăm cu brandul german ELCO, aceasta este de asemenea pe un trend ascendent și ne

așteptăm la rezultate în creștere și pentru anul 2020.

Reporter: La ce valoare se ridică această piață, la nivel național?

Cătălin Drăguleanu: Conform analizelor noastre, în 2019, piața de centrale termice a atins o valoare de circa 140 milioane euro, și ne așteptăm ca, până la finalul acestui an, să asistăm la o creștere de aproximativ 10%. Numărul tot mai ridicat de construcții noi, alături de preocuparea consumatorilor pentru tehnologii moderne și eficiente energetic, dar și mărirea veniturilor populației vor susține

cererea pentru sisteme de încălzire în 2020.

Reporter: Care este raportul cerere/ofertă?

Cătălin Drăguleanu: Parcul total de centrale termice instalate a crescut substanțial în ultimii ani, potrivit estimărilor noastre, numărul total de centrale instalate ridicându-se la aproximativ 2,6 milioane de unități. Ne așteptăm ca, în anii următori, cererea pentru centrale termice să fie și mai mult susținută de înlocuiri și proiecte rezidențiale noi, iar echipamentele cu tehnologii inovatoare și sustenabile, ce reduc consumul de energie, să devină tot mai accesibile.

Reporter: Ce asemănări/deosebiri există între piața europeană a

centrelor termice și cea românească?

Cătălin Drăguleanu: În România, înlocuirea centralei termice are loc, în medie, după 12-14 ani de funcționare, spre deosebire de clienții din vestul Europei, care schimbă centrala termică mai des, în medie după 8-10 ani. Piața locală nu a atins încă gradul de maturizare din Vest, însă vedem cum comportamentul consumatorilor români se schimbă, cum noile tehnologii câștigă teren, iar eficiența energetică este un criteriu de selecție tot mai important, în fața prețului.

Remarcăm faptul că echipamentele hibride de încălzire, precum boilerele electrice cu pompe de căldură, dețin o pondere mai ridi-

"Parcul total de centrale termice instalate a crescut substanțial în ultimii ani, potrivit estimărilor noastre, numărul total de centrale instalate ridicându-se la aproximativ 2,6 milioane de unități".





cată pe piețele din Vest. Această situație este motivată atât de maturitatea clienților în alegerea echipamentelor termice, cât și de nivelul mai ridicat al veniturilor. Pe piața locală, am început să observăm un interes din partea consumatorilor față de aceste tehnologii, dar suntem încă la început de drum.

Un segment cu potențial de dezvoltare în România este și cel al pompelor de căldură, care deja sunt des întâlnite în multe țări europene, datorită subvențiilor oferite de stat de ani de zile pentru astfel de sisteme ce folosesc energii regenerabile. Aceste echipamente dispun de tehnologii inovatoare care extrag căldura din pământ, aer sau apă, cu rate ridicate de eficiență energetică și impact minim asupra mediului. Fiind o piață în formare, este important să ne implicăm în educarea consumatorilor și în popularizarea avantajelor pe care aceste tehnologii le aduc, având în vedere că obiectivul la nivel european este

de a avea amprentă netă zero de carbon în 2050.

Reporter: Ce specificitate are cererea românească în acest domeniu?

Cătălin Drăguleanu: Din studiile noastre, știm că în momentul înlocuirii, clientul alege noul echipament, în primul rând, după gradul de eficiență energetică, fiind interesat să facă economii la plata facturilor. Un alt criteriu important este ca echipamentele de încălzire să beneficieze de servicii post-vânzare, precum garanția, spre deosebire de prima achiziție, când prețul este criteriul dominant.

De asemenea, la înlocuire, clienții doresc să facă un "upgrade" tehnologic, iar opțiunea de conectivitate inteligentă este printre cele mai căutate. Era tehnologică în care trăim îl determină pe client să caute produse smart, ușor de controlat de pe telefonul mobil și care îl ajută să își poată regla și programa temperatura mediului ambiant sau cea a apei

calde menajere în funcție de preferințe, doar prin intermediul unei aplicații.

Cererea pentru cazanele industriale ELCO provine în principal din zona de clădiri comerciale, mai exact imobile de birouri, centre comerciale și spații logistice, dar și reabilitări. Dezvoltatorii sunt tot mai interesați ca spațiile pe care le construiesc să fie dotate cu soluții de încălzire cât mai eficiente. Cazanele ELCO au avanta-

jul unor emisii reduse de NOx, ceea ce contribuie la obținerea diferitelor certificări de evaluare a performanței energetice a clădirilor, precum BREEAM sau LEED GOLD, certificări pe care dezvoltatorii doresc să le obțină pentru a crește valoarea imobilelor. Când vine vorba de alegerea cazanelor pentru spații mari, clienții urmăresc ca acestea să aibă o eficiență

(continuare în pagina 14)

"Motivul principal al numărului încă ridicat de apartamente din Capitală care mai sunt bransate la sistemul centralizat este subvenția acordată pentru plata gigacaloriei. Tariful gigacaloriei în București este de 163 de lei - cel mai mic la nivel național, sub cel din Alexandria (342 lei) și Vaslui (180 lei). Tariful energiei termice este puternic subvenționat de către stat, în condițiile în care costul de producție al energiei termice pentru București depășește 400 de lei".

urmare din pagina 13

ridicată, emisii de noxe scăzute, dar să prezinte și fiabilitate, alături de un raport pozitiv putere - amprentă la sol.

Reporter: Care sunt ultimele evoluții referitoare la debransarea de la sistemul centralizat de încălzire?

Cătălin Drăguleanu: În 2018 au avut loc circa 41.000 de debransări, iar în jur de 1,1 milioane de apartamente mai sunt branșate la sistemul centralizat, potrivit ultimelor date publicate de Autoritatea Națională de Reglementare în domeniul Energiei (ANRE), la finalul anului 2018, dintre acestea jumătate fiind în București. Motivul principal al numărului încă ridicat de apartamente din Capitală care mai sunt branșate la sistemul centralizat este subvenția acordată pentru plata gigacaloriei. Tariful gigacaloriei în București este de 163 de lei - cel mai mic la nivel

național, sub cel din Alexandria (342 lei) și Vaslui (180 lei). Tariful energiei termice este puternic subvenționat de către stat, în condițiile în care costul de producție al energiei termice pentru București depășește 400 de lei.

Reporter: Cum a evoluat activitatea Ariston Thermo în ultima perioadă?

Cătălin Drăguleanu: Ariston Thermo România a încheiat anul 2019 cu o creștere de 6% a cifrei de afaceri față de anul anterior, în linie cu așteptările noastre. Cele mai multe cereri pentru centralele termice le-am înregistrat în regiunea Munteniei, unde s-au livrat circa 30% din echipamente, urmată de Transilvania cu 20%. De asemenea, ne bucurăm să raportăm business în creștere și pentru divizia noastră de cazane industriale ELCO, unde am încheiat anul cu noi proiecte de referință, precum The Bridge 3, Globalworth Campus C și Spitalul Marie Curie din

București sau Romcapital, unul dintre cele mai moderne spații de birouri din Timișoara.

Reporter: Ce tipuri de produse/sisteme oferă Ariston Thermo?

Cătălin Drăguleanu: Portofoliul de produse Ariston Thermo România este compus din centrale termice murale în condensare (24-35 kW), centrale termice murale de mare capacitate (45 -150 kW), cazane de pardoseală cu puteri de până la 2MW, pompe de caldură, sisteme solare, unități de acumulare, boilere electrice și aparate de aer condiționat, comercializate sub brandurile Ariston, Chaffoteaux și ELCO.

Reporter: Ce avantaje prezintă sistemele pe care le comercializați, în fața concurenței?

Cătălin Drăguleanu: Ne mândrim cu faptul că echipamentele noastre au integrate soluții de conectivitate inteligentă ce permit scăderea costurilor de utilizare și întreținere cu până la 25%. Cre-

dem că viitorul va aduce gestionarea în rețea a locuinței prin soluții de conectivitate ce vor avea o interfață unică, simplă și intuitivă. Această interfață unică va permite controlul componentelor individuale, dar și monitorizarea integrată a întregului sistem, pentru a maximiza eficiența și reduce impactul asupra mediului.

Pentru noi, consumul redus de energie este o prioritate și o oportunitate de creștere și inovare. Echipamentele noastre au integrate cele mai recente tehnologii în materie de eficiență energetică. Iar pentru ca acest lucru să fie posibil, la nivel de grup, Ariston Thermo a investit 86 milioane de euro în cercetare și dezvoltare, în ultima perioadă. Pentru 2022, obiectivul asumat al grupului este ca peste 80% din veniturile sale la nivel internațional să fie generate de produse care utilizează resurse regenerabile și au eficiență energetică ridicată.





Reporter: Ce produse/sisteme urmează să lansați în acest an?

Cătălin Drăguleanu: Ne vom concentra în 2020 pe extinderea portofoliului de cazane ELCO, cu o gamă de puteri ce va cuprinde o varietate mai largă, adaptată nevoilor specifice ale dezvoltatorilor de spații comerciale și logistice. Un nou segment în focus este cel al pompelor de căldură, la care vom adăuga în acest an și gama de soluții hibride pentru încălzire și producere de apă caldă menajeră, aceste produse prezentând un potențial ridicat de dezvoltare pe piața locală.

Reporter: Care sunt prețurile pe acest segment?

Cătălin Drăguleanu: Prețul recomandat de noi pentru o centrală termică în condensare Ariston pornește de la 3.400 lei, TVA și kit de evacuare incluse, acest cost putând varia în funcție de puterea și tehnologiile pe care clientul le

dorește pentru un astfel de echipament.

Reporter: Ce cifră de afaceri a realizat Ariston Thermo, anul trecut față de 2018?

Cătălin Drăguleanu: Afacerile Ariston Thermo au înregistrat cel mai bun an din istoria companiei în România, beneficiind anul trecut de un context economic favorabil: sectorul construcțiilor a crescut puternic și, de asemenea, economia a înregistrat o evoluție pozitivă, susținută în principal de consum. De asemenea, românii sunt tot mai preocupați să investească în confortul din locuințe prin montarea unei centrale de ultimă generație care vine și cu avantajul unui consum redus de energie.

Reporter: Ce rezultate v-ați propus pentru anul în curs?

Cătălin Drăguleanu: Obiectivul nostru este să creștem organic și să ne menținem poziția de lider

pe piața de centrale termice și boilere electrice, dar să ne și poziționăm printre principalii furnizori de pompe de căldură. De asemenea, în acest an, vom continua să dezvoltăm brandul german de cazane industriale ELCO prin extinderea portofoliului de proiecte.

Reporter: Ce planuri de investiții aveți la nivel de grup pentru acest an și ce buget ați alocat în acest sens?

Cătălin Drăguleanu: În acest moment, dispunem de o rețea de peste 250 de parteneri de service și 300 de distribuitori autorizați în întreaga țară. Investim constant în pregătirea colaboratorilor noștri, pentru ca aceștia să fie mereu la curent cu noile tehnologii și produse și pentru a ne asigura că sunt menținute standardele ridicate ale brandului Ariston. În fiecare an derulăm programe intensive de pregătire și acreditare pentru tehnicienii de service.

Anul trecut, de exemplu, am deschis un nou showroom în Cluj-Napoca, ce servește și ca spațiu de training pentru zona de Nord a Transilvaniei.

Vom continua și în acest an să investim în dezvoltarea și extinderea rețelei de service-uri pentru cazanele industriale ELCO și, în egală măsură, vom continua eforturile de educare a consumatorilor pentru soluții cu eficiență energetică și cu un impact cât mai redus asupra mediului.

Reporter: Vă mulțumesc!