

GABRIEL ANICĂI, TRUST EXPERT:

"Soluțiile de încălzire, răcire și ventilație au crescut în popularitate pentru că oamenii își doresc mai mult confort"

● Anul trecut, segmentul de ventilație rezidențială a înregistrat vânzări duble

Trust Expert, distribuitor exclusiv în România al unor produse de top, cu experți în sisteme de încălzire, răcire și ventilație, cu soluții de proiectare complete și service post-vânzare certificate, o afacere locală, pornită în 1993, în Piatra Neamț, a ajuns în prezent, un business național.

Gabriel Anicăi, unicul acționar și unul dintre fondatorii companiei, spune că, pentru el, rețeta succesului este vânzarea de produse și servicii în care crede cu adevărat și pe care le-ar folosi, în propria locuință. Domnia sa ne-a acordat un interviu în care ne-a vorbit despre ce a însemnat dezvoltarea business-ului, despre cum a evoluat cererea pentru produsele pe care le comercializează, dar și despre planurile de viitor ale companiei.

Reporter: Când ați hotărât să mergeți pe drumul antreprenoriatului și să începeți povestea Trust?

Gabriel Anicăi: Am fost o fire independentă, încă de mic. La 14 am plecat din Piatra Neamț la București, la liceul sanitar. După patru ani petrecuți singur, în Capitală, a urmat armata. M-am întors apoi, în Piatra, unde am primit repartitie la Spitalul Județean, pe postul de tehnician aparatură medicală. Șeful meu de atunci mi-a dat o primă lecție importantă, pe care am ținut-o minte și am încercat să o aplic, în toată cariera - mi-a spus că

atunci când repara un produs sau faci o întreținere, trebuie să-ți faci treaba bine, nu de mânuială. Astfel, te respectă tu, pe tine, ca specialist și câștigi și respectul altora. Revenind la antreprenoriat, în anii '90, piața era liberă, deschisă, puteai începe un business în orice domeniu, erau o mulțime de oportunități și am vrut, evident, să profit de context. Am avut și suport din partea părinților, mama era contabilă, iar tata maistru de instalații. Povestea Trust a început în 1993, ca o asociere între o firmă care făcea importuri din Belgia și una românească, specializată

în proiectare și montaj în domeniul termo. Aveam 26 de ani atunci. După aceea, acționaritul companiei a trecut prin tot felul de schimbări, dar în 2006, am cumpărat integral acțiunile.

Reporter: Care a fost investiția inițială în business, în cât timp ați amortizat-o și unde sunteți acum din punct de vedere al afacerii?

Gabriel Anicăi: Am pornit afacerea cu o investiție relativ mică, câteva zeci de mii de dolari, pe care am recupera-o relativ repede, în doi ani. De atunci, compania a fost pe profit, iar astăzi, cifra de afaceri este de 7 milioane



de euro.

Reporter: Cum au evoluat produsele pe care le comercializați și piața, în ultimele decenii?

Gabriel Anicăi: Am început prin a comercializa cazane ACV din Belgia, pe gaz și motorină. Din 1997, am devenit distribuitorul exclusiv pentru Henco Industries Belgia, producător de



țevă multistrat, iar în 24 de ani am vândut peste 100 milioane de metri.

În 2000, am început vânzările de cazane pentru apartamente. Vindeam, în primii patru ani, câte 10.000 de bucăți pe an. În același timp, am început să avem proiecte importante, să avem colaborări cu obiective mai mari, precum hoteluri, clinici și sedii de birouri.

Apoi, am mers către vânzările de cazane pe lemne, cu gazeificare, am fost primii care am adus și am dezvoltat acest tip de produse, în România. Ulterior, câțiva ani buni, am avut și cazane pe peleți.

Primele pompe de căldură le-am importat în 2007, iar în 2011 am devenit reprezentantul exclusiv în România pentru Nibe Suedia. De atunci, activitatea noastră pe acest segment de produse a fost din ce în ce mai intensă. Din 2014, ne concentrăm doar pe pompe de căldură, cele de la Nibe sunt extrem de

avansate tehnologic, cu o automatizare inovatoare, iar rata de creștere este de 20% pe an. Tot cu Nibe colaborăm și pentru centralele de tratare a aerului, au o gamă variată de echipamente pentru lucrări mari.

Un alt segment pe care îl promovăm și la care s-au dublat vânzările, în special în ultimul an, de când cu pandemia, este ventilația rezidențială, cu recuperare. Cu ajutorul acestui sistem, scăpăm de praf, zgomotul exterior, avem o casă aerisită în permanență, atât vara, cât și iarna, cu pierderi mici de energie. Pe acest segment suntem distribuitor exclusiv Sabiana Italia, un producător foarte bine cunoscut.

Încălzirea prin pardoseală în sistem uscat HENCO Slim este un alt produs de referință, în activitatea noastră. Am ales cele mai bune soluții și cele mai calitative componente.

Astăzi, oferim servicii de la A la Z - ofertare, dimensionare, propunere soluție, montaj, paramet-

trizare, service și întreținere. Lucrăm cu câte un singur brand pentru fiecare aplicație, dacă vinzi mai multe tipuri de produse, este greu să păstrezi calitatea serviciilor la cerințele pieței.

Lucrăm din ce în ce mai mult cu parteneri care vin în România, după ani petrecuți afară. Au o altă mentalitate, sunt mai așezați, stabili, nu caută chilipiruri și, la fel ca noi, nu fac compromisuri când vine vorba despre calitate.

Piața este în creștere, în special pe segmentele de produse care ne interesează pe noi. Cererea de pompe de căldură a devenit tot mai mare, din ce în ce mai mulți clienți renunță la centralele pe lemne. La fel și soluțiile de ventilație au crescut în popularitate, pentru că oamenii își doresc mai mult confort.

Reporter: Cum au evoluat preferințele consumatorilor români în acest timp?

Gabriel Anicăi: În mod evident, românii au azi mai multă

"Primele pompe de căldură le-am importat în 2007, iar în 2011 am devenit reprezentantul exclusiv în România pentru Nibe Suedia".

experiență, dar și acces mai mare la informație. Se informează mai mult înainte de a începe un proiect, citesc, ne pun întrebări pertinente. Își doresc mai mult control, sunt interesați de economia pe termen lung în detrimentul costurilor de investiție mici, caută calitate și depun mai mult efort pentru a învăța cum să evalueze aceste tipuri de echipamente. Sunt mult mai atenți la serviciile pe care le cer, respectiv dimensionare, alegere



soluție și suport post-vânzare.

Reporter: A fost afectat business-ul în ultimul an, din cauza pandemiei?

Gabriel Anicăi: Dimpotrivă. În 2020, afacerea a crescut cu peste 20%, cea mai mare creștere din ultimii opt ani. În general, segmentul de construcții, home&deco a fost unul norocos. Oamenii au petrecut mult mai mult timp acasă și, bineînțeles, au investit în propriile locuințe, având în vedere că activități precum petrecerile sau călătoriile au fost limitate.

Reporter: Aproape 30 de ani mai târziu de la înființare, puteți spune că afacerea este așa cum v-ați dorit la început sau ați avut o altă viziune?

Gabriel Anicăi: Într-o mare măsură, da, este. Ne-am dorit o

firmă care să ofere soluții integrate, de la alegerea soluției până la mentenanță. Am reușit să ajungem aici și sunt mândru să spun că am colegi profesioniști. Cea mai mare parte dintre ingineri, cu peste 15 ani vechime, unii chiar 28, ne sunt alături încă de la înființare.

Reporter: Care au fost cele mai grele momente ale business-ului și care au fost cele mai frumoase?

Gabriel Anicăi: În primele trei luni ale anului 1997, cursul leu/dolar s-a dublat, creștea cu câte 2-3%, în fiecare zi. Era și o criză de valută, nu reușeam să schimbăm la bănci. Pentru a putea lucra, căutam societăți care exportau și încasau valuta, îi făceam intermediari pe traseul aprovizionării, ca să avem cu ce

plăti furnizorii. Practic, ei își vindeau valuta cu 20-25 % mai scump decât ar fi schimbat-o la bancă.

Un alt moment greu a fost începutul lui 2009, când, din cauza crizei financiare, mai multe firme prin care făceam distribuție au intrat în insolvență. Astfel, s-au adunat facturi neîncasate de aproximativ 400.000 euro, bani pe care nu i-am mai recuperat niciodată.

Apoi, între 2010 și 2014 am investit două milioane de euro pentru a deschide 14 filiale în orașe mari din țară și am angajat 80 de oameni. Am lucrat, în acea perioadă, și cu produse importate din China și Turcia. A fost un eșec din punct de vedere financiar, dar și al imaginii, așa că până în 2015 am închis toate fi-

lialele și am fost nevoit să renunț și la personalul nou angajat. A fost o lecție importantă de business, iar de atunci mi-am promis că nu voi mai lucra niciodată cu produse în care nu cred și pe care nu le-aș folosi la mine acasă.

Momentele frumoase sunt acelea în care ne sună clienți de acum 10 sau 20 de ani și ne spun că au proiecte noi în care vor să lucrăm iar împreună. Un alt moment important a fost în aprilie 2001, când am reușit să ne mutăm într-un nou sediu, mai mare, modern, apropiat de dorințele și nevoile echipei.

Reporter: Ce planuri de viitor aveți?

Gabriel Anicăi: Îmi doresc să dezvoltăm cât mai multe tehnologii inovatoare, să introducem în portofoliul companiei un sistem de pardoseală pentru renovări. Pentru anul în curs, îmi doresc să ne mărim echipa cu 20%. Cred în viitorul acestui domeniu, de aceea, mi-am îndrumat băieții pe acest drum, au terminat ambii Facultatea de Instalații, unul la București și celălalt la Cluj.

Reporter: Care sunt principalele obstacole pe care le-ați întâmpinat ca antreprenor? Ce i-ați sfătuit pe cei care astăzi sunt pe punctul de a-și deschide un business în România?

Gabriel Anicăi: Piedicile, în principiu, sunt acelea pe care ni le punem singuri. Eu am învățat să fiu mai calm, mai răbdător cu oamenii, mai disciplinat și mai perseverent, să mă adaptez mai repede situațiilor noi.

Asta i-am sfătuit și pe fiii mei, în special partea cu răbdarea. Și aș mai adăuga, pentru tineri, să nu facă compromisuri și să aibă mai multă încredere în ceea ce numim „înțelepciunea populară”.

Reporter: Vă mulțumesc!

