



Piața piscinelor - unul dintre câștigătorii crizei

(Interviu cu Bogdan Precup, directorul general al Reve)

Piața piscinelor este unul dintre câștigătorii crizei, apreciază Bogdan Precup, directorul general al Reve, care ne-a spus, într-un interviu, că pandemia din ultimii doi ani a generat o creștere uriașă în acest domeniu.

Magazinele online au reprezentat o soluție rapidă de creștere a cifrei de afaceri, în sectorul piscinelor, apreciază domnul Precup, adăugând, însă, că nu toate produsele sunt vandabile prin intermediul comerțului online, deoarece necesită o înțelegere și o cunoaștere serioasă a

modului în care se construiește o piscină.

În contextul în care, în România, nu este contorizat numărul de piscine construite, reprezentantul Reve spune că poate paria pe un minim de 60 de milioane de euro, anual.

Înființată în 2006, compania Reve construiește piscine, saune, băi de aburi, căzi cu hidromasaj și centre de relaxare și wellness personalizate, asigurând montaj, service, garanție și postgaranție.

Reporter: Care au fost efectele pandemiei asupra pieței piscinelor?

Bogdan Precup: Pandemia din ultimii doi ani a generat o creștere uriașă în domeniul construcțiilor de piscine. Restricțiile impuse la nivel de state, interdicțiile în ceea ce privește călătoriile, frica de îmbolnăvire, precum și

alți factori au generat nevoia de mișcare și de petrecere a timpului în aer liber.

Reporter: Așadar, este acest segment un pierzător sau un câștigător al crizei de sănătate?

Bogdan Precup: În mod cert acest segment este câștigător. Personal, pot compara ultimii doi ani cu perioada 2007-2008, când

industria construcțiilor de piscine a atins apogeul existenței sale în România.

Reporter: Ce strategii au abordat jucătorii din domeniu pentru a ieși câștigători din această criză?

Bogdan Precup: Dacă pentru anumite domenii de activitate pandemia a generat pierderi uriașe, domeniul nostru a fost

unul ocolit de efectele nefaste ale crizei mondiale. Societatea noastră nu a fost nevoită să apeleze la o strategie anume. Seriozitatea și corectitudinea au fost suficiente pentru a putea privi către viitor.

Reporter: Cum a evoluat cererea din domeniu și ce tendințe sunt pe piață?

Bogdan Precup: Cerințele cumpărătorilor s-au îndreptat către toate tipurile de piscine, începând cu cele supraterane din segmentul DIY și până la cele mai complexe soluții tehnice de realizare a piscinelor îngropate. Piața românească are un specific mai bine conturat către zona de piscine îngropate finisate cu membrane PVC sau cu vitroceramică/ceramică.

Reporter: Din ce zona vine cea mai mare cerere?

Bogdan Precup: Cea mai mare cerere este îndreptată către zona piscinelor îngropate și finisate cu membrană PVC. Acest tip de piscină este susținut de o garanție mare de până la 20 de ani, un timp redus de execuție (3-4 săptămâni) și o versatilitate în ceea ce privește dotările și upgrade-urile în viitor. Să menționăm și fiabilitatea în timp, factor extrem de important în alegerea clienților.

Reporter: La cât se ridică acum piața de profil și ce perspective are aceasta?

Bogdan Precup: Din păcate, România nu contorizează numărul de piscine construite. Nexistând o statistică pe care să o putem urmări, îmi este foarte

greu să estimez o valoare care să se apropie de adevăr. Pot, însă, paria pe un minim de 60 de milioane de euro, anual.

Reporter: Cum s-au adaptat producătorii la comerțul online?

Bogdan Precup: Magazinele online au reprezentat o soluție rapidă de creștere a cifrei de afaceri. Însă nu toate produsele sunt vandabile prin intermediul comerțului online, deoarece necesită o înțelegere și o cunoaștere serioasă a modului în care se construiește o piscină.

Reporter: Ce produse noi au apărut pe piață?

Bogdan Precup: Soluțiile rapide de realizare a unei piscine au fost cele mai căutate în această perioadă. Acestea s-au materializat în soluții de piscine supraterane sau piscine de tip monobloc cu instalare rapidă. În anul 2020 am pus bazele unui parteneriat care a dus la apariția conceptului de Smighty (www.smighty.ro). O soluție de piscină supraterană, ușor de amplasat, orientată către cei dornici să înoate chiar și acolo unde nu există suficient spațiu pentru realizarea unei piscine de dimensiuni generoase.

Reporter: Cum au evoluat pre-

"Cea mai mare cerere este îndreptată către zona piscinelor îngropate și finisate cu membrană PVC. Acest tip de piscină este susținut de o garanție mare de până la 20 de ani, un timp redus de execuție (3-4 săptămâni) și o versatilitate în ceea ce privește dotările și upgrade-urile în viitor".

țurile în domeniul piscinelor?

Bogdan Precup: Și domeniul piscinelor a fost nevoit să se adapteze tendinței de creștere a prețurilor. Echipamentele, accesoriile, consumabilele, transportul, forța de muncă, toate au înregistrat o creștere a prețurilor în ultima perioadă.

Reporter: Cum a evoluat activitatea companiei pe care o reprezentați?

Bogdan Precup: Spre bucuria noastră, am fost implicați într-un număr mai mare de proiecte față de anii anteriori. Ne-am mărit numărul de angajați și am lărgit gama de produse pe care o putem oferi potențialilor clienți.

Reporter: Ce cifră de afaceri ați realizat în 2020 față de 2019 și ce estimări aveți pentru acest an?

Bogdan Precup: Cifra de afaceri a anului 2020 a fost similară cu

cea a anului 2019. Estimările pentru anul 2021, însă, sunt mult mai optimiste, deja la sfârșitul lunii lunie depășind cifra de afaceri a anului 2020.

Reporter: Ce proiecte de investiții aveți pentru 2021 și cu ce produse noi veniți în piață în acest sezon?

Bogdan Precup: Marea provocare o reprezintă pătrunderea noastră pe piețele externe, precum și importul de tehnică și tehnologie de ultima generație. Investim intens în calificarea forței de muncă, prin pregătirea intensă a colectivului, prin participarea la diverse seminare și prin traininguri ce țin de dezvoltarea cunoștințelor în domeniu.

Reporter: Mulțumesc!

