



PÂNĂ ÎN ANUL 2022

Grupul Ariston vrea ca peste 80% din veniturile globale să fie generate de soluții bazate pe energie regenerabilă

Interviu cu Cătălin Drăguleanu, Senior director Ariston România

Strategia Grupului Ariston prevede ca, până în anul 2022, peste 80% din veniturile acestuia la nivel global să fie generate de soluții care folosesc energie din surse regenerabile, ne-a spus, într-un interviu, Cătălin Drăguleanu, Senior director Ariston România. Acesta ne-a precizat, printre altele: "Avem planuri ambițioase în ceea

ce privește diversificarea canalelor de vânzări, în contextul în care pandemia a favorizat creșterea segmentului online. Credem că această tendință se va menține și după încheierea pandemiei și că este o direcție de dezvoltare pe termen lung, pe care ne propunem să o valorificăm".

Reporter: Cum trece Ariston prin criza sanitară, peste care se suprapune criza energetică?

Cătălin Drăguleanu: Pandemia ne-a pus pe toți în fața unei provocări excepționale. Privind retrospectiv, acum un an și ju-

mătate, când a izbucnit pandemia, eram practic confrunțați cu o situație fără precedent, căreia nimeni nu știa cu exactitate cum să îi facă față și putem spune că perioada trecută de atunci a fost una dintre cele mai provocatoa-

re și intense. Principala preocupare pentru noi a fost și rămâne sănătatea colegilor, a colaboratorilor și, desigur, a clienților noștri. Ne-am adaptat oferta și spațiile de lucru în așa fel încât să primeze siguranța tuturor,

dar și să putem continua businessul. Ca sistem de lucru, acolo unde a fost posibil, am implementat munca de acasă. Faptul că am fost o echipă bine înche-gată dinaintea pandemiei ne-a ajutat să lucrăm foarte bine și de



la distanță.

În același timp, ne-am adaptat sistemul de lucru pentru a răspunde unei noi tendințe, pe care am observat-o în ultimii doi-trei ani și care a fost accentuată de pandemie: creșterea cererii pe segmentul online. În perioada restricțiilor, preocuparea oamenilor pentru confortul locuinței a crescut, ceea ce a avut efecte pozitive pentru noi la nivelul vânzărilor.

Reporter: Ce strategie abordați ca să depășiți mai ușor această perioadă?

Cătălin Drăguleanu: În primul rând, ascultăm și comunicăm permanent cu colegii, partenerii și clienții noștri. Chiar dacă a trecut deja mai bine de un an de la debutul pandemiei și, în teorie, suntem mai bine adaptați, nu trebuie să ometem faptul că nu trăim în normalul cu care eram obișnuiți. Rămânem conectați și în comunitate și ajutam acolo unde putem, prin intermediul platformei Ariston pentru Comunitate, sprijinind cu produse

școli, spitale, centre de bătrâni și alte instituții care au nevoie de confort și acces la apă caldă.

În ultimii ani, compania a accelerat eforturile și investițiile cu accent pe eficiența energetică, în condițiile în care aceasta a devenit un criteriu tot mai important în alegerea echipamentelor de încălzire. Tocmai de aceea, Ariston își consolidează portofoliul de produse cu accent pe conectivitate, eficiență energetică și soluții inovatoare, cum sunt pompele de căldură, care prezintă un potențial ridicat de dezvoltare pe piața locală. Acest segment de produse se va dezvolta tot mai mult, pe măsură ce gradul de educare a consumatorilor va crește și avantajele acestor soluții inovatoare, cu eficiență energetică ridicată și impact minim asupra mediului vor fi tot mai apreciate.

Astfel, strategia Grupului Ariston prevede ca, până în anul 2022, peste 80% din veniturile acestuia la nivel global să fie generate de soluții care folosesc

energie din surse regenerabile.

Local, planurile noastre sunt, desigur, aliniate politicii Grupului, având în plan lansarea de noi produse, dar și o creștere a vânzărilor la produsele deja consacrate, prin extinderea rețelei de distribuție și service. De asemenea, Ariston România are în vedere pe zona de service, pentru a face mai sigură și mai ușoară interacțiunea dintre clienți și specialiștii Ariston, un avantaj mai ales în contextul actualei pandemii.

Avem planuri ambițioase în ceea ce privește diversificarea canalelor de vânzări, în contextul în care, așa cum menționam anterior, pandemia a favorizat creșterea segmentului online. Credem că această tendință se va menține și după încheierea pandemiei și că este o direcție de dezvoltare pe termen lung, pe care ne propunem să o valorificăm.

Reporter: Cum este influențată activitatea companiei de creșterea prețului gazelor natu-

"O centrală este o investiție pe termen lung, iar ce putem face noi, ca producători, este să ne asigurăm că folosim tehnologii de înaltă performanță, care aduc o eficiență energetică ridicată".

rale? A scăzut cererea de centrale pe gaz?

Cătălin Drăguleanu: În acest moment, cu evoluțiile tehnologice actuale, centralele pe gaz în condensare reprezintă soluția cu cel mai mare randament, atunci când vorbim despre murale mici. Sigur că orice consumator ia în calcul și costul resurselor energetice atunci când alege un model de încălzire, însă trebuie să ținem cont că, istoric, aceste creșteri fluctuează, vom ajunge la un punct de

Companii

echilibru. O centrală este o investiție pe termen lung, iar ce putem face noi, ca producători, este să ne asigurăm că folosim tehnologii de înaltă performanță, care aduc o eficiență energetică ridicată. Ne-am dovedit în timp eficacitatea și ne bucurăm de încrederea pe care clienții continuă să o aibă în noi. Astfel,

cererea de produse urmează cursul pe care l-am anticipat.

Reporter: Intentionează compania să se orienteze mai mult către centrale pe lemne sau pe peleți și dacă da, ce investiții face în acest sens?

Cătălin Drăguleanu: Nu avem în portofoliu centrale pe lemne și nu intenționăm să le

introducem, datorită politicii noastre axată pe sustenabilitate. Ne-am asumat, la nivel de Grup, un angajament puternic în cercetare și dezvoltare. Pentru noi, inovația joacă un rol important și ne dorim să fim primii în ceea ce privește soluțiile de încălzire a locuințelor din toată lumea. Sustenabilitatea stă

"Fiind în plin sezon, înregistrăm cea mai ridicată cerere de produse și piese de schimb din tot anul și este o provocare continuă să onorăm la timp toate solicitările".





în centrul activităților noastre de cercetare și dezvoltare și suntem convinși că doar astfel vom putea identifica și aduce în casele oamenilor soluții ale viitorului, tehnologie sustenabilă, cu un consum eficient.

Astfel, ne concentrăm investițiile pe soluții care folosesc resurse regenerabile, cât mai prietenoase cu mediul. Ariston România a inclus deja în portofoliul său pompele de căldură - o tehnologie a viitorului și o soluție eficientă și modernă prin care consumatorii pot obține confortul dorit cu un consum de resurse redus. Pompele de căldură au capacitatea de a extrage căldura din mediul extern, transmitând-o în interiorul unei clădiri. Avantajul este că se folosește energia electrică doar pentru a activa compresorul, în timp ce energia termică absorbită liber din mediul extern devine de 3-4 ori mai mare decât energia consumată. Este o teh-

nologie care aduce multiple beneficii, atât consumatorului, prin reducerea costului facturilor, cât și mediului, prin reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră.

Reporter: Care este feedbackul din piață pentru această iarnă?

Cătălin Drăguleanu: Piața întâlnește provocări destul de mari anul acesta, din două puncte de vedere. Pe de o parte, criza materiilor prime la nivelul internațional afectează livrările de produse și piese de schimb, situație resimțită pe întreg lanțul de distribuție, până la clientul final. Fiind în plin sezon, înregistrăm cea mai ridicată cerere de produse și piese de schimb din tot anul și este o provocare continuă să onorăm la timp toate solicitările.

Pe de altă parte, și firmele de service resimt o presiune tot mai mare. Și pentru ele cele mai mari cereri de puneri în funcțiune ale produselor, revizii și veri-

ficări tehnice periodice vin tot în sezon. Dacă în alți ani reușeau să acopere numărul de solicitări, începând cu anul trecut a intervenit provocarea impusă de pandemie și numărul deplasărilor a fost limitat, pentru siguranța tuturor.

Reporter: Cum a evoluat cererea în acest an față de cea din anii trecuți? Din ce zonă vine cu preponderență cererea?

Cătălin Drăguleanu: Fiind în plin sezon, nu avem deocamdată date suficiente pentru a compara cu anul trecut. Din fericire pentru sectorul în care activăm, cererea pentru centrale și boilere rămâne relativ stabilă, pentru că oamenii au nevoie de confort în permanență.

Ce observăm nou și ne bucură este interesul oamenilor pentru produse care folosesc tehnologie din ce în ce mai performantă, pe bază de resurse regenerabile. Ne referim la pompele de căldură, folosite pentru case.

Mai observăm și o cerere pentru cazanele ELCO (Germania) din partea segmentului rezidențial, care a evoluat și el odată cu pandemia: marii dezvoltatori își regândesc proiectele din zona comercială și unii se reorientază către ansambluri rezidențiale. Având în portofoliu produse care deservește o gamă largă de consumatori, fie că vorbim despre B2B sau B2C, avem privilegiul să observăm integrat tendințele. Iar ele ne spun că ne îndreptăm către soluții complexe și tehnologii din ce în ce mai prietenoase cu mediul.

Reporter: Ce produse noi aveți pe piață și ce urmează să lansați?

Cătălin Drăguleanu: Așa cum am menționat anterior, pompele de căldură joacă un rol din ce în ce mai important pentru portofoliul Ariston. Este vorba despre o tehnologie care, în România, se află la început, însă ne așteptăm ca popularitatea acesteia să crească datorită faptului

că vorbim despre o tehnologie sustenabilă, care permite amortizarea investiției făcute pentru achiziționare într-un ritm destul de rapid, datorită consumului de energie redus și eficienței ridicate, în condițiile în care 1 kw electric consumat produce aproximativ 5 kw de energie termică. Ariston comercializează în România pompele de căldură aer-apă din gama Nimbus S Net, cu cele trei modele: Plus, Compact și Flex.

Pompele de căldură Ariston Nimbus S Net oferă și funcția de conectivitate și control prin aplicația ARISTON NET. În plus, procesele de automatizare folosite la pompele Ariston Nimbus S NET sunt dezvoltate și produse chiar în Italia, în fabrica de elemente electronice a grupului Ariston, ceea ce permite o mare flexibilitate în instalare și optimizarea continuă a softului, precum și integrarea facilă cu sisteme solare, fotovoltaice și generatoare auxiliare de căldură.

Pe segmentul centralelor, anul acesta am lansat centrala Cares S Inox. Centrala are un preț foarte bun, cel mai mic din portofoliu, are un schimbător din inox care oferă o întreținere simplă și costuri reduse.

Reporter: Cum vedeți perspectivele acestei piețe și ce modificări au loc în sector, dar și în companie, în contextul în care cerințele UE sunt de a reduce amprenta de CO2?

Cătălin Drăguleanu: Grupul Ariston și-a setat încă dinainte de publicarea de către CE a pachetului Fit for 55 o serie de obiective ambițioase în ceea ce privește sustenabilitatea și pro-

tecția mediului. Sunt obiective pe termen scurt, dar cu un impact semnificativ în ceea ce privește sustenabilitatea, fapt care demonstrează preocuparea Grupului pentru acest subiect.

Astfel, pentru 2022, Grupul și-a setat ca obiective să obțină peste 80% din venituri din produsele bazate pe energie regenerabilă și cu eficiență sporită. De asemenea, un alt obiectiv este de a economisi peste trei milioane tone de emisii CO2 echivalent, datorită tehnologiilor noastre performante.

Generarea de căldură pentru uz industrial și rezidențial - atât pentru încălzirea apei, cât și pentru încălzirea spațiului - reprezintă aproximativ jumătate din consumul total de energie la nivel global, doar o zecime fiind generată din surse regenerabile. În 2020, pe fondul lockdown-ului, aceste cifre au crescut.

Ponderele consumului de energie rezidențială este în mare parte dedicată confortului termic în Europa: încălzirea spațiilor reprezintă 63,6% din total, în timp ce încălzirea apei reprezintă 14,8%. Restul de 21,6% se referă în principal la iluminat și gătit. Soluțiile care ar putea contribui la o reducere semnificativă a cerințelor de energie și a emisiilor includ sistemele de încălzire urbană. Folosind instalarea pe scară largă a pompelor de căldură și a tehnologiei de generare a căldurii regenerabile, până în 2050, încălzirea urbană ar putea furniza jumătate din cererea de încălzire a Europei, comparativ cu 12%, în prezent.

Comunitățile energetice joacă, de asemenea, un rol din ce în ce



mai important. Acestea sunt comunități localizate de utilități (private, publice sau mixte), în care utilizatorii finali, jucătorii de pe piață și guvernele locale cooperează activ pentru a dezvolta o aprovizionare inteligentă cu energie, promovând optimizarea utilizării surselor regenerabile și inovația tehnologică. Există aproximativ 3.000 de comunități în toată Europa, dintre care o treime se află în Germania și 400 în Olanda. Creșterea constantă a acestor numere este susținută de implementarea unor politici dedicate, reducerea costurilor energiei regenerabile, creșterea IoT și conștientizarea tot mai mare a

problematicii de mediu.

Pompele de căldură sunt, în opinia noastră, soluția cea mai sustenabilă pentru un viitor mai puțin poluant, mai prietenos cu mediul. Faptul că au un consum eficient și că sunt prietenoase cu mediul sunt două dintre principalele motive pentru care pompele au devenit populare în ultimii ani. Nu reprezintă singura tehnologie prietenoasă cu mediul, dar este cea care a avut cele mai bune rezultate.

Reporter: Mulțumesc!

"Avem planuri ambițioase în ceea ce privește diversificarea canalelor de vânzări, în contextul în care, așa cum menționam anterior, pandemia a favorizat creșterea segmentului online. Credem că această tendință se va menține și după încheierea pandemiei și că este o direcție de dezvoltare pe termen lung, pe care ne propunem să o valorificăm".