

ADELINA BADEA, CEO MOBEXPERT:

# “Piața mobilei a depășit, anul trecut, un miliard de euro”

La începutul anului, se estima că piața mobilei va depăși 1,3 miliarde euro, în 2022

*Anul 2022 aduce noi provocări, poate la fel de mari ca în 2020, evidențiază Adelina Badea, CEO Mobexpert. Domnia sa ne-a spus, în cadrul unui interviu: “Trăim într-un context nou, imprezvizibil, la care trebuie să ne adaptăm rapid și să găsim soluții potrivite pentru a merge înainte. În prezent, perspectivele pentru 2022 sunt cu totul altele față de cele previzionate la finele anului 2021, când construim bugetele pentru acest an. Lucrurile s-au schimbat în februarie, când a început invadarea Ucrainei. Vânzările au înregistrat o scădere timp de aproape două*

*săptămâni, clienții s-au îngrijorat și au amânat achizițiile până la clarificarea situației. Două săptămâni mai târziu lucrurile au început să se reazeze și sperăm la o revenire accentuată a consumului de mobilier și decorațiuni până la finalul anului”.*

*În 2021, piața de mobilier se estimează că a depășit un miliard de euro, cu previziunea, la început de an, că va depăși 1,3 miliarde euro, în 2022, ne-a mai spus Adelina Badea, considerând că previziunea de creștere a fost ambițioasă chiar și înainte de invadarea Ucrainei.*

**Reporter:** În cei doi ani de pandemie, în care cei mai mulți au lucrat de acasă, cum a evoluat piața mobilei și activitatea Mobexpert?

**Adelina Badea:** După doi ani de pandemie, cu provocările pe care le-au adus, cu schimbările radicale la care am fost nevoiți să ne adaptăm într-un termen extrem de scurt, putem afirma că piața de mobilier și decorațiuni a fost în atenția consumatorilor. A fost o perioadă de creștere atât pentru piața de mobilier și decorațiuni din România, dar și pentru activitatea Mobexpert. Totodată, avansul comerțului online, dar și digitalizarea tuturor activităților grupului au marcat acești ani și în cadrul Mobexpert.

**Reporter:** Care a fost evoluția cererii în această perioadă?

**Adelina Badea:** Tocmai pentru că am fost nevoiți, chiar obligați de autorități în câteva rânduri să stăm în case pentru a ne proteja

(o parte mare din populație a lucrat sau a studiat de acasă și și-a anulat sau amânat vacanțele), clienții au ales să-și reamenajeze locuințele sau să facă acele investiții pe care le amânaseră perioade îndelungate. Gândiți-vă la oameni care petreceau foarte puțin timp acasă, oameni activi social care știau că au nevoie de un obiect de mobilier în casă, dar care amânau achiziția pentru că aveau alte priorități. Aceștia s-au trezit că acele priorități nu mai există, ba chiar mai mult de atât, că sunt obligați să stea în fiecare zi în casă. Pentru aceștia decizia de achiziție a fost foarte ușor de gestionat. Casa și confortul de acasă au fost din ce în ce mai importante pentru fiecare dintre noi și acest lucru s-a simțit și în evoluția cererii pentru produsele Mobexpert.

**Reporter:** Care este raportul cerere/ofertă?

**Adelina Badea:** În domeniul











nostru, raportul cerere/ofertă este unul echilibrat. Avem resurse pentru a face față cererii în creștere, mai ales din perspectiva structurii unice, integrate pe verticală a grupului Mobexpert. Începând cu conceptul de design, creație de produs și producția în cele opt fabrici Mobexpert, urmate de vânzarea de mobilier și decorațiuni în magazinele fizice Mobexpert, dar și în magazinul online, continuând cu serviciile personalizate de consultanță în amenajare ale designerilor Mobexpert, dar și cu activități de logistică și import printr-o rețea de peste 400 de furnizori din întreaga lume, și combinând din ce în ce mai mult tehnologia în toate activitățile grupului, Mobexpert are capacitatea de a oferi o experiență memorabilă, zi de zi, în casele clienților săi.

**Reporter:** Din ce zonă vin cele mai multe cereri?

**Adelina Badea:** În continuare, zona offline aduce cea mai mare cotă din cifra de afaceri, deoarece clienții Mobexpert preferă să vină în magazine, să vadă și să testeze produsele noastre. Însă zona comerțului online ne-a oferit creșteri spectaculoase și ne-a ajutat enorm în anii de pandemie. În acest moment, aproximativ 30% din vânzările Mobexpert provin

din mediul online. În mod cert cererea pentru mobilierul și decorațiunile pentru casă este mult mai mare în comparație cu cererea pentru mobilierul de birou, de fapt acest segment, mobilierul pentru birou destinat spațiilor mari, a avut o scădere în ultimii doi ani. Mobexpert are o divizie în Mobexpert Pipera care se ocupă cu amenajarea spațiilor de birou nu doar din punct de vedere al mobilierului, ci se ocupă de un proiect de la concept, trecând prin autorizare, Fit Out și abia apoi să facă lucrul pentru care suntem recunoscuți în piață: mobilarea unui spațiu.

**Reporter:** Cum v-ați adaptat la comerțul online de mobilă?

**Adelina Badea:** Aveam deja la activ câțiva ani în care am investit semnificativ în comerțul online și digitalizare, astfel că pandemia și prima carantină ne-au prins pregătiți. A fost o chestiune de ore să facem schimbarea de la offline la online, pentru ca site-ul Mobexpert să fie operativ. La acel moment, deja o parte importantă din cifra noastră de afaceri era realizată online.

Am fost primul retailer care a ales să-și protejeze atât colegii și angajații, cât și clienții. Am fost primii care și-au închis operațiunile

offline și magazinele fizice. Clienții Mobexpert au migrat destul de ușor spre magazinul online, iar noi ne-am adaptat noilor condiții de aprovizionare, livrare și transport. Considerăm că am făcut rapid această transformare și am reușit să ne ridicăm la așteptările clienților noștri.

**Reporter:** Ce perspective are acest domeniu în 2022?

**Adelina Badea:** Anul 2022 aduce noi provocări, poate la fel de mari ca în 2020. Trăim într-un context nou, imprevizibil, la care trebuie să ne adaptăm rapid și să găsim soluții potrivite pentru a merge înainte. În prezent, perspectivele pentru 2022 sunt cu totul altele față de cele previzionate la finele anului 2021, când construiam bugetele pentru acest an. Lucrurile s-au schimbat în februarie, când a început invadarea Ucrainei. Vânzările au înregistrat o scădere timp de aproape două săptămâni, clienții s-au îngrijorat și au amânat achizițiile până la clarificarea situației. Două săptămâni mai târziu lucrurile au început să se reazeze și sperăm la o revenire accentuată a consumului de mobilier și decorațiuni, până la finalul anului.

**Reporter:** Ce produse noi au apărut pe piață și ce estimări sunt în acest sens pentru anul în curs?

**Adelina Badea:** Ne vom concentra în acest an pe dezvoltarea producției de mobilier din fabricile proprii și dorim să venim cu game noi, în stilul Mobexpert și pe placul clienților noștri. În primele luni am lansat deja o gamă largă de produse noi, iar în a doua parte a anului vom lansa colecții întregi de produse create și fabricate de noi în fabricile Mobexpert din România.

Ne place să credem că Mobexpert este un trendsetter în piața națională de mobilier și decorațiuni. Produsele și clienții noștri au fost întotdeauna o prioritate, motiv pentru care reinnoim permanent colecțiile, atât de mobilier, dar și de decorațiuni. Aici mă refer atât la campaniile de noutăți, care se repetă de două ori pe an, cât și la faptul că zilnic reamenjăm o parte a magazinelor noastre fizice cu produse noi.

De asemenea, avem și colecții sezoniere, precum cea de Terasă și Grădină, care a fost deja expusă în exteriorul magazinelor noastre, dar și colecții speciale de sărbători cum este cea de Crăciun.

**Reporter:** Ce tendințe sunt în acest an, atât legate de modele, cât și de culori și materia primă utilizată?

**Adelina Badea:** Nevoia de a



transforma locuința într-un spațiu care să deservească mai multor scopuri și activități continuă și în 2022. Tendințele din acest an sunt marcate de integrarea tehnologiei în piese de mobilier precum stațiile de încărcare pentru telefon sau laptop, dar și alte funcții suplimentare, cum ar fi crearea unor spații multifuncționale.

De asemenea, materialele sustenabile, prietenoase cu mediul, elementele inspirate din natură, precum culorile neutre, formele organice, texturile care contribuie la crearea unui spațiu plăcut și relaxant, ce încurajează conexiunea cu natura sunt și ele în prim plan.

Anul 2022 vine și cu o inovație în materie de culori. Pantone a creat pentru prima dată o nouă nuanță, desemnată și culoarea anului: un mix de albastru vibrant cu tente de roșu violet. Considerată și cea mai veselă nuanță de albastru, culoarea Very Peri oferă un amestec puternic de creativitate și noutate.

În ultimii ani, Mobexpert s-a orientat din ce în ce mai mult către înnoirea colecțiilor, prin creșterea investițiilor în produse noi și dezvoltarea proporțională a rețelei de furnizori globali, întinsă astăzi pe trei continente. Cele mai noi tendințe în design, materiale și stil de viață se regăsesc în magazi-

nele grupului în același timp cu apariția lor în marile rețele de retail globale.

**Reporter:** Cum au evoluat prețurile în domeniul mobilei?

**Adelina Badea:** În această perioadă, la fel ca în toate domeniile, pandemia, criza energetică și conflictul din Ucraina și-au pus amprenta asupra prețurilor materiilor prime, și așa limitate, și în general asupra transportului de mărfuri. Aceste creșteri se pot susține, însă, doar pe o perioadă de timp limitată. Din acest motiv, atât producția, cât și retailul de mobilier au fost afectate în mod negativ de situația piețelor globale.

**Reporter:** La ce valoare se ridică piața de profil?

**Adelina Badea:** În 2021 piața de mobilier se estimează că a depășit un miliard de euro, cu previziunea, la început de an, că va depăși 1,3 miliarde euro în 2022. Personal, cred că previziunea de creștere a fost ambițioasă chiar și înainte de invadarea Ucrainei.

**Reporter:** Cât din producția Mobexpert merge la export și în ce țări?

**Adelina Badea:** Fabricile Mobexpert produc în special pentru piața internă, pentru magazinele din rețeaua noastră. Ne-am concentrat în ultimii ani să deservim

piața din România, 65% din mobilierul vândut în magazinele Mobexpert este reprezentat de produse create și fabricate în fabricile Mobexpert. Însă o parte din produsele create și fabricate în fabricile Mobexpert merg către piețele din Franța și Germania.

**Reporter:** În contextul războiului din Ucraina, cum este afectat comerțul extern din piața de profil și în ce mod sunt afectate exporturile Mobexpert?

**Adelina Badea:** Mobexpert nu avea export în Ucraina, dar aveam furnizori pentru diferite componente în această țară, furnizori care, în situația actuală, și-au oprit activitatea. De asemenea, aveam furnizori care importau, la rândul lor, diverse componente atât din Ucraina, dar și din Belarus, țară aflată sub sancțiuni din partea Uniunii Europene și nu numai. Activăm într-o piață globalizată, interconectată la un nivel neașteptat.

**Reporter:** Ce cifră de afaceri ați avut anul trecut față de 2020 și ce estimări aveți pentru acest an?

**Adelina Badea:** După un 2020 cu multă impredictibilitate, a venit un an 2021 extrem de intens, cu multe provocări, dar și cu multe proiecte noi pe care le-am început anul trecut. Mobexpert a finalizat anul cu o creștere de 15%. În con-

textul actual, ne-am propus pentru acest an o creștere de minim 5%.

**Reporter:** Cum evoluează criza forței de muncă din domeniu? Considerați că venirea refugiaților ucraineni la noi reprezintă o oportunitate în acest sens?

**Adelina Badea:** La începutul lunii martie, în plină criză a refugiaților, am fost în vizită în Polonia. Mi s-a confirmat atunci că Polonia avea înainte de criza militară o componentă importantă din forța de muncă provenită din Ucraina și se așteaptă să absoarbă o mare parte dintre refugiați. De asemenea, Polonia se așteaptă ca o parte dintre refugiați să rămână și să se stabilească definitiv în Polonia. România nu cred că va avea refugiați ucraineni care să rămână o perioadă mare de timp aici, care să se angajeze și să-și continue traiul alături de noi. Mai repede vom vedea afaceri, fabrici relocate în România, dar cred că și aici Polonia va atrage partea leului.

**Reporter:** Mulțumesc!

