



ESTIMATĂ LA 67 MILIOANE EURO

Piața de mentenanță și management al căilor de acces are un potențial uriaș

(Interviu cu Octavian Fanea, CEO KADRA)

Piața noastră de mentenanță și management al căilor de acces are un potențial uriaș, susține Octavian Fanea, CEO KADRA, care ne-a spus, într-un interviu, că acest segment este estimat la

67 de milioane de euro și că există statistici care arată că această piață ar putea ajunge la 459 de milioane de lei, în următorii doi ani.

Reporter: În ultimii ani, s-a înregistrat o accentuare a nevoii de securitate și acces controlat. Cum se vede acest lucru din perspectiva pieței pe care o reprezentați?

Octavian Fanea: Într-adevăr, în ultimii ani, mai precis de la debutul pandemiei de coronavirus, s-a conștientizat mai mult ca altădată importanța siguranței și accesului controlat. Evident că, în acest con-

text, rata de creștere a pieței sistemelor automate de acces s-a accelerat. În acest moment, vorbim despre o piață tânără, dar cu un potențial uriaș, estimată la 67 milioane de euro la momentul actual. Conform INS, în următorii doi ani acest segment ar putea ajunge la 459 milioane de lei. Sectorul nerezidențial va fi cel mai important driver de creștere, cu o apreciere anuală de

9,1% până în 2024.

Un trend care devine tot mai concurat este că beneficiarii se concentrează și pe servicii post-vânzare, pe soluții eficiente de optimizare a bugetelor, așa încât activitatea diviziei KADRA Service și Mentenanță s-a intensificat substanțial atât pe plan național, cât și dincolo de granițe. Și e firesc să fie așa, pentru că, în general, clienții vor să își proteje-

ze investițiile în soluții automate de acces.

Reporter: Cum protejezi investiția într-un sistem automat de acces?

Octavian Fanea: De la ușile automate din spațiile comerciale, industriale sau rezidențiale, până la turnicheți, bariere, uși medicale, sisteme automate de management al parcarilor sau sisteme de protecție la

OCTAVIAN FANEA:

"Echipa KADRA Service este formată dintr-un colectiv de 26 de specialiști, dintre care jumătate sunt dedicați dezvoltării serviciilor de mentenanță și service. În momentul de față, suntem pregătiți pentru a asigura astfel de servicii tehnice la nivel național, prin echipele proprii și o rețea puternică de parteneri locali".



foc - toate acestea regăsindu-se în portofoliul KADRA - soluțiile automate de acces își prelungesc funcționalitatea dacă li se asigură mentenanța corespunzătoare. Dacă sunt corect exploatate și întreținute, soluțiile automate de acces au viață mai lungă. Ca orice mecanism cu un grad ridicat de complexitate, sistemele automate de acces trebuie verificate periodic de specialiști, care pun un diagnostic corect și scutesc beneficiarii de creșterea costurilor cu reparațiile. Mentenanța preventivă este modalitatea optimă de protejare a investiției într-un sistem automat de acces.

Reporter: Câte persoane se ocupă de service și mentenanță la KADRA?

Octavian Fanea: Echipa KADRA Service este formată dintr-un colectiv de 26 de specialiști, dintre care jumătate sunt dedicați dezvoltării serviciilor de mentenanță și service. În momentul de față, suntem pregătiți pentru a asigura astfel de servicii tehnice la nivel național, prin echipele proprii și o rețea puternică de parteneri locali. Obiectivul nostru este de a asigura buna funcționare a soluțiilor de acces KADRA în condiții de siguranță și confort, conform normativului EN16005 și extinderea duratei de viață a produselor prin mentenanță preventivă. Echipa tehnică este în dezvoltare, planul fiind să creștem colectivul KADRA Service prin recrutarea de ingineri și tehnicieni, iar până la finele anului să ajungem la peste 32 de colegi.

Reporter: Câte contracte de service și/sau mentenanță onorează, în medie, KADRA într-un an?

Octavian Fanea: Divizia de Service KADRA gestionează la nivel național peste 200 de contracte de mentenanță, iar lucrul îmbucurător

este că numărul e în creștere în ultimii ani. Aceasta demonstrează o maturizare a pieței din România în raport cu serviciile tehnice care prelungesc durata de exploatare. Iar succesul nostru este reprezentat de certificarea că serviciile tehnice ale KADRA sunt apreciate și căutate de beneficiari.

Reporter: Ce clienți sunt incluși în portofoliul diviziei KADRA Service și Mentenanță?

Octavian Fanea: Ne bucurăm de încrederea multor clienți care apelează cu fidelitate la KADRA Service, marea majoritate fiind companii cu un business puternic în România. Ne place abordarea profesionistă și atentă pentru siguranța și confortul utilizatorilor lor, fie că este vorba de angajați sau de clienții care le trec pragul. Aș aminti aici câțiva clienți, pentru că avem o relație frumoasă și împreună am găsit soluții de personalizare a planului de servicii tehnice conform nevoilor și bugetului lor: Arabesque la nivel național, Interparking, Cora, City Mall Constanța, Veranda Mall, Shopping City Suceava, IPSO la nivel național și mulți alții.

Reporter: Care sunt sectoarele ce apelează cel mai frecvent la serviciile de mentenanță și service ale KADRA?

Octavian Fanea: Avem o dedicare deosebită pentru sectorul medical, unde considerăm că serviciile noastre de mentenanță și service sunt necesare și binevenite pentru a asigura funcționarea în siguranță și fără oprire a ușilor de spital (săli de operații, gestionare flux medical, acces în clădire și laboratoare, radiologie șamd). Un exemplu frumos de colaborare îl avem cu Institutul Clinic Fundeni, unde întreținem 50 de uși automate care sunt în grija noastră de peste trei ani și unde am intervenit fără oprire, in-



clusiv în perioadele cele mai grele din timpul pandemiei de Covid.

Reporter: Care sunt beneficiile încheierii unui contract de service și mentenanță cu KADRA?

Octavian Fanea: Dacă e să sintetizez în doar câteva cuvinte, un contract de service și mentenanță cu KADRA înseamnă mai puține bătăi de cap pentru beneficiari, confort pentru utilizatori și protejarea investiției - adică mai puțini bani cheltuiți pe reparații și întreținere. De la mașini de intervenție și echipamente de diagnostic, service și mentenanță la echipe mobile de service formate din tehnicieni specializați, care ajung rapid oriunde este nevoie de ele în țară, KADRA oferă opțiuni avantajoase de planuri de service adaptate necesităților clienților săi - adică personalizate conform nevoilor și bugetului.

În unele situații, defectarea unui sistem de acces înseamnă bani pierduți. Am optimizat operativitatea echipelor noastre pentru prevenirea unor astfel de situații. Avem acces rapid la informații tehnice și piese de schimb. Clienții nu trebuie să aștepte până vin piesele, pentru că avem asigurat permanent un stoc minim. În plus, toți cei care

apelează la serviciile KADRA de service și mentenanță beneficiază de garanție a lucrărilor.

Reporter: Care sunt obiectivele diviziei KADRA de Service și Mentenanță pentru următorii trei ani?

Octavian Fanea: Obiectivul KADRA Service este să rezolve optim și prompt nevoia clienților săi de servicii de mentenanță și service pentru soluții de acces pietonal sau pentru vehicule, iar estimarea noastră este că valoarea businessului se va dubla în următorii trei ani. Acest lucru se datorează numărului de proiecte în creștere, dar și faptului că tot mai mulți beneficiari și utilizatori înțeleg avantajele încheierii unui contract de mentenanță: continuitate și confort pentru utilizatori în funcționarea soluțiilor de acces, siguranță în exploatare și creșterea duratei de viață a produselor.

Reporter: Mulțumesc!

Cu o experiență de 28 de ani, KADRA este singura companie din România care oferă soluții tehnice integrate de inginerie și management al căilor de acces. Fie că este vorba de soluții de automatizare a ușilor, porților și ferestrelor, de managementul parcarilor (Parkomatic) sau de sisteme automate de evacuare a fumului, KADRA este primul one-stop-shop care pune la dispoziție toate soluțiile și sistemele de acces pentru clădiri rezidențiale, industriale, pentru unități medicale, spații urbane și locuințe individuale.