



## Anul 2022 ne aduce clienți hotărâți, în ciuda războiului

(Interviu cu Bogdan Precup, directorul general al Reve)

*Anul 2022, în ciuda războiului din Ucraina, aduce clienți hotărâți în construcția unei piscine și chiar a unor mici centre de relaxare ce conțin, pe lângă piscină, și o saună, o baie de aburi, o cadă cu hidromasaj, ne-*

*spus Bogdan Precup, directorul general al Reve. Producătorul de piscine a realizat, anul trecut, un venit de 1,3 milioane lei și estimează că, în ritmul actual, în 2022 va depăși cifra de 2,5 milioane de lei.*

**Reporter:** Care au fost efectele pandemiei asupra pieței pe care activați?

**Bogdan Precup:** Pandemia s-a resimțit și asupra activității noastre. Am trecut prin toate etapele cunoscute, de la suspendarea activității până la relaxarea totală de astăzi. Mai important cred că este mesajul pe care pandemia l-a transmis oamenilor. Și anume că există nevoia de mișcare, de activități recreative, de timp acordat ție și familiei tale, de bu-

curia de a te afla lângă cei dragi. Existența perioadelor de lockdown din primăvară și toamnă a alimentat frica de izolare și de constrângere a libertății de mișcare. Astăzi clienții investesc în relaxare și în propria oază de sănătate. Din acest motiv, anul 2022, în ciuda războiului din Ucraina, ne aduce clienți hotărâți în construcția unei piscine și chiar a mici centrelor de relaxare ce conțin pe lângă piscină și o saună, o baie de aburi, o cadă cu

hidromasaj.

**Reporter:** Cum s-a modificat cererea în perioada crizei sanitare, dar și post pandemie, în contextul în care mulți angajatori au optat pentru varianta în care angajații lor să-și continue munca de acasă?

**Bogdan Precup:** În perioada crizei sanitare s-a creat acea stare de panică pe care am trăit-o cu toții. Debutul a însemnat sistarea activităților, ca mai apoi, gradual, pe măsură ce toți am

învățat să trăim cu ea, activitățile să fie fost reluate. Cu pași mărunți, păstrând normele de distanțare, a trebuit să asigurăm serviciile de reparare și mentenanță. Ușor, lucrurile au început să revină la normal. Din cauza limitării deplasărilor, beneficiarii și-au dorit crearea unor oaze private de relaxare. Post pandemie, lucrurile au funcționat și mai bine, Beneficiarii și-au dorit să se bucure de fiecare zi trăită. În domeniul nostru, munca de acasă este



## **BOGDAN PRECUP:**

"Existența perioadelor de lockdown din primăvară și toamnă a alimentat frica de izolare și de constrângere a libertății de mișcare. Astăzi clienții investesc în relaxare și în propria oază de sănătate".

imposibilă. Execuția de lucrări nu a permis teledemontajul. Pot spune că am trecut cu toții cu bine prin această perioadă nefastă, iar acum încercăm să comprimăm lipsa dezvoltării din ultimii doi ani.

**Reporter:** Care sunt tendințele din sector?

**Bogdan Precup:** Consider că astăzi beneficiarii sunt mai hotărâți decât altădată. Dacă înainte de pandemie ideea unei piscine, saune etc. era cântărită pe o perioadă mai lungă de timp, astăzi deciziile se iau mai rapid. Teama de restrângere a libertății de mișcare a presupus investiții în mici oaze proprii de relaxare.

**Reporter:** Ce strategii au abordat jucătorii din domeniu pentru a răspunde noilor cerințe din piață?

**Bogdan Precup:** Cuvântul cheie îl reprezintă adaptarea. Producătorii au fost obligați să facă față cerinței uriașe de produse și echipamente, prestatorii de servicii - să facă și ei față unei cereri mai mari ca niciodată, dar a trebuit să se lupte și cu lipsa de per-

sonal calificat, iar beneficiarii au fost nevoiți să se adapteze la timpii mai lungi de așteptare, la creșterea prețurilor, la lipsa accesului la prestatori de servicii disponibili să reacționeze rapid.

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

**Bogdan Precup:** Din păcate, îmi este foarte greu să contabilizez piața de profil. Din păcate, statul român nu impozitează piscinele și, prin extensie, nu are o bază de date cu piscinele existente în România. Estimările mele sunt undeva la peste 20 milioane euro, bazându-mă mai mult pe cifrele de afaceri ce pot fi verificate pe site-ul Ministerului de Finanțe.

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

**Bogdan Precup:** Foarte multe societăți comerciale au dezvoltat o platformă pentru vânzările online. Lupta pentru vânzări este acerbă și de cele mai multe ori în beneficiul clientului. Acest aspect poate fi de real ajutor atunci când sunt căutate pun-

ctual anumite produse (consumabile, piese de schimb, înlocuiri facile de echipamente). În schimb, pentru proiectele de anvergură, online-ul nu are nicio relevanță.

**Reporter:** Cum au evoluat prețurile în domeniul piscinelor și saunelor?

**Bogdan Precup:** Exact cum au evoluat toate prețurile pentru toate produsele de pe piață. Cheltuielile au crescut, salariile angajaților au fost majorate și adaptate la nevoile personale, iar toate acestea se reflectă în costul final.

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

**Bogdan Precup:** Estimăm o creștere destul de importantă pentru anul acesta. Beneficiarii investesc în proiecte mai ample, compuse din elemente premium, de bună calitate. Estimăm un volum mai mare cu 40% față de anul precedent.

**Reporter:** Ce cifra de afaceri ați realizat în 2021 față de 2020 și

ce estimări aveți pentru acest an?

**Bogdan Precup:** În anul 2021 am realizat un venit de 1,3 milioane lei și estimăm că în ritmul actual vom depăși cifra de 2,5 milioane de lei.

**Reporter:** Ce proiecte de investiții aveți pentru 2022 și cu ce produse noi veniți în piață în acest sezon?

**Bogdan Precup:** Urmărim cu interes evoluția internațională a firmelor din domeniu și tendințele la nivel de consumator pentru a putea fi adaptați la noul viitor. Evaluarea mea merge pe două posibile scenarii. Unul este legat de revenirea la o stare normală de pace, ce ar putea duce la o creștere a cererilor, dar și una mai puțin plăcută, când putem trece la o recesiune, ceea ce ar putea duce la scăderea cererilor din partea beneficiarilor.

**Reporter:** Mulțumesc!

