



## "Pandemia a condus la creșterea pieței șemineelor"

(Interviu cu Eugen Gaftoi, Business Owner Gaftos Șeminee)

*Pandemia a facilitat creșterea pieței de șeminee atât în România, cât și în Europa, ne-a spus Eugen Gaftoi, Business Owner Gaftos Șeminee, adăugând că majorarea prețurilor materiilor prime a determinat și creșterea prețurilor produselor, care au înregistrat un plus de peste 20%.*

*"De la declanșarea conflictului armat de la graniță, cererea a crescut exploziv în toată Europa. Din acest motiv, termenele de livrare*

*de la producători au ajuns până la șase luni, concomitent cu o altă creștere de prețuri, influențată de explozia prețurilor din energie și gaze", ne-a mai precizat Eugen Gaftoi, în cadrul unui interviu.*

*În acest context, dacă până acum clienții erau axați cu precădere pe partea de design a unui șemineu, acum, majoritatea clienților caută soluții cât mai eficiente energetice.*

**Reporter:** Având în vedere contextul economic și social, în ce punct se află industria sobelor și a șemineelor? Cum a evoluat aceasta în timpul pandemiei și post criză sanitară?

**Eugen Gaftoi:** Pandemia a faci-

litat creșterea pieței de șeminee atât în România, cât și în Europa. După cum știm, în timpul pandemiei, românii au stat în case, fiind nevoiți să și lucreze din confortul propriilor case. Astfel, au început să acorde mai multă atenție spa-

țiului în care își desfășurau activitățile de zi cu zi. Acest lucru a contribuit la creșterea cererii de șeminee. Totodată, creșterea prețurilor materiilor prime a determinat și majorarea prețurilor produselor, care au crescut cu peste 20%.

**Reporter:** Cum este influențată industria de conflictul armat de la graniță și de restragerea comerțului cu Rusia și Ucraina?

**Eugen Gaftoi:** De la declanșarea conflictului armat de la graniță, cererea a crescut exploziv în toată

Europa. Din acest motiv, termenele de livrare de la producători au ajuns până la 6 luni, concomitent cu o altă creștere de prețuri, influențată de explozia prețurilor din energie și gaze.

Restrângerea comerțului cu Rusia nu are influență semnificativă, deoarece majoritatea importurilor vin din Uniunea Europeană.

**Reporter:** Ce strategie abordează producătorii de șeminee în general și compania dumneavoastră în special pentru a face față provocărilor economice cum ar fi inflația și criza energiei și a carburanților?

**Eugen Gaftoi:** Din cauza termenelor mari de livrare, am aplicat strategia de investiție în stocuri, prin comenzi periodice către furnizori. Această decizie este justificată și datorită profilului cumpărătorului român, care dorește livrarea cât mai rapidă, de preferință din stoc.

**Reporter:** Cum apreciați că a evoluat cererea și oferta în industria șemineelor?

**Eugen Gaftoi:** La ora actuală, cererea este mai mare decât oferta. Tot mai mulți români caută soluții alternative de încălzire, independente de energia electrică sau

de gaze.

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

**Eugen Gaftoi:** Până acum, clienții erau axați cu precădere pe partea de design a unui șemineu. Acum, majoritatea clienților caută soluții cât mai eficiente energetic. În acest sens, am înregistrat creșteri și pe segmentul de focare tip centrală termică. Tendința de design este către linii simple și moderne.

O altă tendință ar fi creșterea interesului românilor pentru sobele pe lemne. Deși piața din Europa este mare pe acest segment de produse, în România abia acum începe ușor să crească.

**Reporter:** Ce tip de sobe și șeminee realizați și cărui segment vă adresați?

**Eugen Gaftoi:** Comercializăm sobe și șeminee pe lemne, dar și șeminee electrice și pe gaz. Suntem reprezentanți în România ai celui mai mare producător de sobe și focare de șeminee pe lemne: Romotop - printre puținii producători de focare și sobe pe lemne, certificate în toată Europa, inclusiv Austria și Germania, țările cele mai exigente.

Ne adresăm segmentului me-

dium și premium din România.

Chiar și în condițiile actuale ale pieței, pe piața premium avem clienții interesați de șeminee electrice și pe gaz impresionante, care adaugă un plus de design oricărei încăperi.

**Reporter:** Ce cifră de afaceri ați realizat în 2021 și ce estimări aveți pentru anul în curs?

**Eugen Gaftoi:** Pentru anul în curs estimăm o creștere a cifrei de afaceri față de anul trecut cu peste 20%.

**Reporter:** Care este profilul clientului dumneavoastră?

**Eugen Gaftoi:** Clienții noștri sunt în general persoane cu vârste cuprinse între 35 și 60 de ani, cu studii superioare și venituri peste medie, în general familiști, proprietari de case sau apartamente, sau case de vacanță. Mai avem și un segment de clienți b2b și aici vorbim despre hoteluri, unități de cazare, restaurante sau dezvoltatori pe piața de imobiliare.

**Reporter:** Cu ce produse noi urmează să veniți în piață?

**Eugen Gaftoi:** În general, datorită cererii foarte mari pe piața de șeminee pe lemne, producătorii nu s-au mai preocupat de dezvoltarea de noi produse. Anul acesta am adăugat în ofertă modele noi de șeminee electrice, șeminee pe gaz, impresionante.

**Reporter:** Cum v-ați adaptat digitalizării forțate din ultima vreme?

**Eugen Gaftoi:** În ultima perioadă eforturile de marketing au fost într-adevăr orientate către mediul online, iar noi am început să investim constant în această direcție pentru a ține pasul cu digitalizarea comerțului.

**Reporter:** Ce perspective are piața de profil?

**Eugen Gaftoi:** Șemineul poate fi utilizat ca sursă unică de încălzire a unei case. Din acest motiv credem în perspectiva pieței. Producătorii vin pe piață cu produse din ce în ce mai eficiente care pot asigura încălzirea unei locuințe în mod confortabil.

**Reporter:** Mulțumesc!

