

Piața soluțiilor electrice se maturizează - investițiile publice și digitalizarea susțin creșterea

(Interviu cu Remus Hațegan, director general Promelek XXI)

- Modernizarea infrastructurii și eficiența energetică redesenează cererea din sectorul electric

Piața soluțiilor și a serviciilor electrice intră într-o etapă de maturizare, marcată de investiții publice consistente, modernizarea infrastructurii existente și presiunea tot mai mare pentru eficiență energetică. Într-un context economic incert, cu reglementări mai stricte și costuri ridicate, companiile se orientează către proiecte

integrate și tehnologii inteligente. Remus Hațegan, director general Promelek XXI, explică modul în care tranziția energetică, digitalizarea și finanțările europene redesenează cererea și creează noi oportunități pentru jucătorii capabili să livreze soluții complete.

Reporter: Cum a evoluat piața de soluții și servicii electrice în 2025 și ce anticipați pentru 2026?

Remus Hațegan: În 2025, piața de soluții și servicii electrice din România a evoluat într-un context mai echilibrat decât în anii anteriori. Proiectele publice și industriale, susținute inclusiv de finanțările europene, au continuat să genereze cerere, iar interesul pentru soluții eficiente energetic a rămas ridicat, pe fondul costurilor mai mari de energie și al obiectivelor de sustenabilitate.

Un element definitoriu al anului a fost accentul tot mai mare pe modernizarea infrastructurii deja existente: reabilitările

energetice, renovările majore și aducerea clădirilor publice la standardele actuale de eficiență și conformare au generat o cerere crescută pentru soluții electrice integrate, nu doar pentru echipamente punctuale. În paralel, presiunea costurilor energiei și cerințele de sustenabilitate au accelerat interesul pentru automatizare, monitorizare și control al consumului.

Dacă ne raportăm și la sectorul construcțiilor, pentru 2026, anticipăm o continuare a acestei tendințe de maturizare a pieței. Nu ne așteptăm la creșteri radicale peste noapte,

(continuare în pagina 5)



(urmare din pagina 4)

ci la o ascensiune echilibrată, bazată pe proiecte gândite pe termen lung, cu accent pe eficiență și fiabilitate. În acest context, vor avea un avantaj clar companiile capabile să ofere soluții complete, să gestioneze proiecte complexe și să răspundă atât cerințelor tehnice, cât și celor de reglementare.

Reporter: Care sunt principalele motoare de creștere în acest moment - investițiile publice, proiectele industriale private, modernizarea infrastructurii existente sau tranziția energetică?

Remus Hațegan: Tranziția energetică nu mai înseamnă doar producerea de energie verde, ci tot mai mult modul în care energia este gestionată, controlată și utilizată eficient. Accentul se mută către soluții care asigură stabilitate, predicțibilitate și optimizarea consumului, mai ales în proiectele complexe și în infrastructurile critice.

În acest context, creșterea

pieței este susținută în principal de investițiile publice, care generează volum și o anumită stabilitate a cererii. Programe precum Planul Național de Redresare și Reziliență (PNRR) au deblocat proiecte ample în infrastructură, educație, sănătate și utilități, multe dintre ele presupunând modernizarea completă a instalațiilor electrice.

Un al doilea motor important îl reprezintă modernizarea infrastructurii existente. Tot mai multe clădiri publice și industriale trebuie aduse la standarde actuale de eficiență, siguranță și conformare.

Pentru noi, tranziția energetică înseamnă integrare: de la instalații electrice și tablouri, până la automatizare, sisteme BMS, stocare și soluții de alimentare sigură. Vedem o cerere tot mai mare pentru soluții complete, care să permită nu doar producerea, ci și controlul inteligent al energiei.

Totodată, "Programul-cheie 7", derulat de Ministerul Energiei și cu termenul de depunere până la finalul anului 2025, s-a

adresat proiectelor industriale care urmăresc creșterea eficienței energetice la nivelul instalațiilor și proceselor cu consum ridicat. Proiectele aprobate vor fi implementate în anii următori, până în 2030, ceea ce va susține o cerere constantă pentru soluții de eficiență energetică în zona industrială și în perioada următoare.

Reporter: Observați schimbări în structura cererii?

Remus Hațegan: Da, observăm noi tendințe și la nivel de cerere. Tot mai multe proiecte sunt gândite integrat încă din faza de început și includ nu doar instalații electrice de bază, ci și componente de automatizare, monitorizare și control al consumului.

În special în proiectele publice și industriale, cererea se mută de la lucrări punctuale sau intervenții de mentenanță către soluții complete, capabile să răspundă cerințelor din reglementările actuale. Beneficiarii caută tot mai mult furnizori care pot gestiona proiecte complexe, cu mai multe com-

ponente integrate, nu doar livrări izolate de echipamente.

Și în zona rezidențială vedem o evoluție similară, prin maturizarea conceptului de "smart energy at home". Nu mai este vorba doar despre dispozitive conectate, ci despre modul în care energia este gestionată la nivelul locuinței. Studiile internaționale de piață confirmă această tendință, indicând o creștere anuală de peste 20% a segmentului global de smart home și smart energy management în perioada 2024 - 2036, impulsionată de nevoia de eficiență energetică și control al consumului.

Această evoluție nu se reflectă doar în structura cererii, ci și în modul în care începem să ne raportăm la locuințe - o trecere firească de la "smart gadgets" la "smart energy systems". Casele viitorului vor funcționa ca mici ecosisteme energetice, capabile să monitorizeze consumul, să optimizeze utilizarea energiei și să integreze treptat

(continuare în pagina 6)



Sursa foto: facebook / Promelek XXI SA

(urmare din pagina 5)

soluții precum fotovoltaice, stocare sau încărcare pentru vehicule electrice.

Reporter: Cum influențează contextul economic actual - inflație, costuri de finanțare, volatilitate fiscală - deciziile de investiție ale clienților dumneavoastră?

Remus Hațegan: Contextul economic actual influențează modul în care clienții își planifică investițiile. Inflația, costurile mai ridicate de finanțare și volatilitatea fiscală determină, în mod cert, o abordare mai prudentă, cu un accent mult mai mare pe predictibilitate, recuperarea investiției și costul total pe termen lung.

În zona energiei, observăm că modificările de politică fiscală, atât la nivel local, cât și internațional, au un impact direct asupra deciziilor de investiție. Eliminarea treptată a facilităților fiscale pentru panourile fotovoltaice și revenirea la TVA-ul standard, de la 9% la 21%, cresc semnificativ costul inițial al proiectelor, influențând bugetele alocate și ritmul de implementare.

Chiar și în acest context, inte-

resul pentru piață nu dispare, ci se maturizează. Clienții analizează mai atent investițiile și se orientează către soluții eficiente și bine dimensionate, care oferă nu doar un cost inițial competitiv, dar și un control al consumului și protecție în fața volatilității costurilor energetice.

Pentru noi, la Promelek XXI, important este să fim aproape de clienți în procesul de decizie. Îi sprijinim încă din faza de proiectare, discutăm deschis opțiunile tehnice și îi ajutăm să aleagă soluțiile care au sens pe termen lung, nu doar pe termen scurt. Într-un context economic incert, această abordare bazată pe dialog și soluții bine fundamentate devine un diferențiator real.

Reporter: Care sunt cele mai mari provocări operaționale ale proiectelor electrice astăzi - forța de muncă specializată, termenele de livrare, costurile materialelor, reglementările?

Remus Hațegan: Una dintre cele mai mari provocări operaționale astăzi ține de factorii externi, pe care nu îi putem controla direct. Vedem schimbări importante pe piețele internaționale, în special în Asia, care pun presiune suplimentară pe

costurile de producție, pe lanțurile de aprovizionare și pe disponibilitatea materiilor prime.

De exemplu, modificările recente ale politicilor fiscale pentru exporturile de tehnologie solară, anunțate de autoritățile din China, vor avea un impact direct asupra prețurilor panourilor fotovoltaice și ale sistemelor de stocare la nivel global, inclusiv în Europa și România. În paralel, creșterea costurilor materialelor prime esențiale, precum siliciul sau argintul, influențează direct prețul componentelor și al echipamentelor finale.

Această combinație de factori politici și economici amplifică presiunea asupra lanțurilor de aprovizionare și face ca planificarea proiectelor să fie mai complexă. În acest context, provocarea principală nu este doar costul în sine, ci capacitatea de a asigura predictibilitate, termene realiste și soluții bine dimensionate, adaptate noilor condiții de piață

Reporter: Ce rol joacă tehnologia și digitalizarea în diferențierea Promelek XXI pe piața locală?

Remus Hațegan: Pentru Promelek XXI, tehnologia și digitali-

zarea sunt elemente centrale de diferențiere, pentru că le integram direct în soluțiile pe care le livrăm, nu le tratăm ca pe o opțiune.

Abordarea noastră începe din faza de proiectare, iar concepul "UPgrade" din portofoliul Promelek XXI structurează modul în care livrăm soluții complete pentru modernizarea infrastructurii electrice.

"UPgrade" reunește o gamă largă de soluții - de la instalații și tablouri electrice, până la sisteme de management al clădirilor, automatizări pentru clădiri inteligente, iluminat profesional și stradal, stații de încărcare pentru vehicule electrice și sisteme fotovoltaice - toate gândite unitar, cu accent pe eficiență energetică, control și sustenabilitate.

În zona industrială, digitalizarea se traduce în mod concret prin automatizarea proceselor și controlul funcționării acestora. Un element important aici este utilizarea tehnologiei Perforex, care ne permite prelucrarea mecanică complet automatizată a tablourilor și componentelor acestora, pe baza

(continuare în pagina 7)



Sursa foto: facebook / Promelek XXI SA



Sursa foto: facebook / Promelek XXI SA

(urmare din pagina 6)

proiectelor clientului sau a proiectării interne. Această abordare ne oferă un nivel ridicat de precizie, flexibilitate și rapiditate, reducând timpii de execuție și optimizând costurile, fără a compromite calitatea.

În același timp, investim constant și în digitalizarea relației cu partenerii noștri. Platforma B2B Promelek XXI facilitează accesul rapid la produse, infor-

mații de disponibilitate și comenzi, contribuind la o colaborare mai eficientă și la o planificare mai predictibilă a proiectelor.

Toate aceste elemente - de la integrarea tehnologiei în soluțiile noastre, automatizarea proceselor, digitalizarea relației comerciale - ne permit să livrăm soluții coerente, adaptate fiecărui tip de proiect, și să ne poziționăm pe piața locală ca un partener tehnic pe termen

lung.

Reporter: Cum sunt primite soluțiile tehnice avansate în piață - există deschidere pentru investiții pe termen lung sau predomină încă decizia bazată pe costul inițial?

Remus Hațegan: În cazul proiectelor complexe, publice sau industriale, observăm tot mai clar o deschidere către soluții tehnice avansate, evaluate nu doar prin prisma costului inițial, ci a performanței și a va-

lorii pe termen lung.

Această evoluție este susținută și de tendințele globale. Piața sistemelor de management al clădirilor (BMS) se află într-o fază de creștere accelerată, estimările indicând o evoluție de la aproximativ 23-24 de miliarde de dolari în 2025 și la peste 80 de miliarde de dolari până în 2034. Europa joacă un rol esențial în această dinamică, concentrând peste o treime din piață, în mare parte pe fondul presiunilor de reglementare privind performanța energetică a clădirilor.

La nivel local, aceste tendințe se reflectă deja în piață. Anul trecut, cererea pentru soluții BMS a crescut vizibil în proiectele publice, în special în campusuri educaționale și unități medicale, unde controlul consumului, predictibilitatea costurilor și conformarea la cerințele EPBD sunt criterii esențiale.

În acest context, rolul sistemelor BMS s-a schimbat semnificativ. Dacă în trecut erau percepute ca soluții de nișă, astăzi sunt tot mai frecvent incluse în criteriile de evaluare ale proiectelor de dimensiuni mari, devenind parte integrantă a modului în care sunt gândite și operate clădirile.

Reporter: În ce măsură investițiile în infrastructura energiei



(continuare în pagina 8)

(urmare din pagina 7)

tică și industrială pot susține creșterea companiei în următorii ani?

Remus Hațegan: Aceste segmente generează o cerere constantă pentru soluții electrice complexe, fiabile și conforme cu standarde tehnice tot mai ridicate, ceea ce se aliniază direct cu portofoliul și expertiza noastră.

În plus, vorbim despre investiții cu orizont pe termen mediu

și lung, care presupun nu doar livrarea de echipamente, ci și integrare, suport tehnic și capacitatea de a gestiona proiecte din ce în ce mai complexe.

Pentru Promelek XXI, astfel de investiții susțin creșterea atât prin extinderea volumelor de vânzări, cât și prin consolidarea poziției noastre ca partener de încredere în proiecte de infrastructură și industrie, unde calitatea, disponibilitatea produselor și expertiza tehnică sunt factori decisivi.

Reporter: Ce segmente vedeți ca fiind cele mai dinamice în perioada 2025-2027: industrie, energie, infrastructură publică, clădiri comerciale?

Remus Hațegan: În următorii ani, dinamica sectoarelor de investiții în construcții va fi influențată în principal de prioritățile de finanțare publică, de gradul de absorbție a fondurilor europene și de evoluția cererii din sectorul privat. În acest context, considerăm că infrastructura publică și sectorul

energetic vor rămâne cele mai dinamice segmente, susținute atât de priorități guvernamentale, cât și de finanțările disponibile.

În același timp, proiectele din zona construcțiilor comerciale și industriale vor continua să evolueze într-un ritm corelat cu dinamica economică generală și vor completa tabloul investițional din următorii ani.

Reporter: Care sunt principalele riscuri, dar și oportunități, pentru companiile din domeniul instalațiilor electrice și automatizărilor în următorii ani?

Remus Hațegan: Una dintre principalele provocări pentru companiile din această piață va fi creșterea complexității sistemelor. Digitalizarea și integrarea AI aduc beneficii importante în ceea ce privește eficiența și controlul, dar extind în același timp suprafața de expunere la riscuri de securitate cibernetică, în special în cazul infrastructurilor critice.

Conform analizelor McKinsey, creșterea accelerată a centrelor de date și a aplicațiilor bazate pe AI pune o presiune tot mai mare pe infrastructura electrică. Această evoluție creează atât provocări, cât și oportunități, făcând esențiale soluțiile de automatizare, monitorizare și securizare a sistemelor.

Pe zona de riscuri, trebuie menționate și volatilitatea economică, presiunea asupra lanțurilor de aprovizionare, precum și dificultatea de a găsi personal cu competențe specializate, factori care pot influența ritmul și predictibilitatea implementării proiectelor.

În același timp, oportunitățile sunt semnificative. Modernizarea și digitalizarea infrastructurii electrice, alături de nevoia tot mai mare de control al consumului, generează o cerere solidă pentru soluții integrate. Companiile care reușesc să îmbine tehnologia cu securitatea și sustenabilitatea vor avea un avantaj competitiv clar în perioada următoare.

Reporter: Mulțumesc!



Sursa foto: facebook / Promelek XXI SA