Investiţiile selective şi tehnologia vor redefini piaţa acoperişurilor metalice în următorii ani

(Interviu cu Olivier Somers, CEO Metigla)

Piața acoperișurilor metalice se îndreaptă către o nouă etapă de consolidare, în care creșterea va fi susținută mai ales de investiții selective, standarde tehnice mai ridicate și orientarea clară către soluții durabile și eficiente energetic. Proiectele industriale și logistice, tranziția către construcții sustenabile și integrarea tehnologiilor verzi vor genera dinamica principală a cererii, în timp ce producătorii mizează pe automatizare, digitalizare și predictibilitate operațională pentru a rămâne competitivi. În acest context, Olivier Somers, CEO Metigla, conturează perspectivele pieței și strategia de dezvoltare a METIGLA pentru următorii ani.

Reporter: Cum a evoluat piaţa de acoperişuri metalice în România în 2025 şi ce semnale vedeţi pentru 2026?

Olivier Somers: Din perspectiva noastră, 2025 a adus o schimbare importantă în criteriile de decizie. Piaţa nu mai este ghidată exclusiv de preţ, ci tot mai mult de performanţă şi durabilitate. Observăm o orientare clară către produse premium - grosimi mai mari de oţel, finisaje mate şi soluţii care oferă o durată de viaţă extinsă. Acest comportament reflectă maturizarea pieţei şi o selecţie mai atentă a investiţiilor, atât din partea dezvoltatorilor, cât şi a beneficiarilor finali.

Pentru 2026, ne aşteptăm la o evoluţie sănătoasă, construită pe calitate, standarde tehnice ridicate şi predictibilitate. Piaţa se îndreaptă către soluţii

(continuare în pagina 55)

OLIVIER SOMERS:

"Zona proiectelor mari și industriale a fost dinamică, susținută de investiții în logistică, spații de producție și proiecte de renovare. Datele de piață confirmă această evoluție: potrivit studiilor Neomar Consulting, această diferență de comportament se reflectă și la nivel de volum, unde segmentul industrial a contribuit semnificativ la menținerea cererii, chiar și într-un context economic mai precaut".

(urmare din pagina 53)

durabile şi eficiente energetic, iar în acest context avantajul competitiv va aparţine companiilor care pot livra constant, calitativ şi sustenabil.

Reporter: Observaţi schimbări semnificative între cererea din zona rezidenţială şi cea din zona de proiecte mari/industriale?

Olivier Somers: Segmentul rezidenţial rămâne unul de consolidare si creştere, cu decizii luate mai atent şi cu un accent puternic pe raportul între investiţie şi beneficiile pe termen lung. Beneficiarii finali caută soluţii cu o durată de viaţă extinsă şi se indreaptă cu precădere către produse premium.

Zona proiectelor mari şi industriale a fost dinamică, susţinută de investiţii în logistică, spaţii de producţie şi proiecte de renovare. Datele de piaţă confirmă această evoluţie: potrivit studiilor Neomar Consulting, această diferenţă de comportament se reflectă şi la nivel de volum, unde segmentul industrial a contribuit semnificativ la menţinerea cererii, chiar şi într-un context economic mai precaut.

Reporter: Ce tendinţe majore influenţează în acest moment decizia de achiziţie - eficienţă energetică, durabilitate, design, preţ?

Olivier Somers: În acest moment, decizia de achiziţie este influenţată de un mix de factori, iar ponderea lor diferă clar în funcţie de tipul de proiect. Diferenţa majoră ţine de criteriile de selecţie. În zona rezidenţială, estetica şi bugetul rămân elemente importante, însă sunt completate tot mai des de preocupări legate de durabilitate şi eficienţă energetică. Beneficiarii caută soluţii care să arate bine, dar care să ofere şi siguranţă pe termen lung, costuri reduse de întreţinere şi compatibilitate cu soluţii de energie regenerabilă.

În proiectele mari şi industriale, decizia este mult mai pragmatică. Accentul cade pe performanţă tehnică, respectarea standardelor de siguranţă, eficienţă energetică, termene de livrare şi predictibilitate în execuţie. Preţul rămâne relevant, dar nu mai este criteriul dominant; este analizat în relaţie directă cu durata de viaţă a produsului şi cu riscurile operaţionale pe termen lung.

Reporter: Cum se reflectă interesul pentru construcţii sustenabile şi soluţii verzi în cererea pentru produsele Metigla?

Olivier Somers: Interesul pentru construcţii sustenabile se reflectă tot mai clar în modul în care clienţii abordează proiectele, încă din faza de concept. Dacă în trecut soluţiile verzi erau adesea tratate ca un upgrade opţional, astăzi ele devin parte integrantă a proiectului, atât în zona rezidenţială, cât şi în cea a clădirilor comerciale sau industriale.

Pentru METIGLA, acest trend s-a tradus printr-un interes crescut pentru soluţii care integrează eficienţa energetică direct în structura clădirii. Falţ Solar este un exemplu relevant în acest sens: un sistem de acoperiş metalic cu celule fotovoltaice integrate în învelitoare, care elimină necesitatea montării panourilor clasice peste acoperiş. Această abordare răspunde simultan cerinţelor de sustenabilitate, estetică şi siguranţă, fiind apreciată în special în proiectele unde arhitectura şi integrarea vizuală sunt esenţiale.

Produsele care pot integra funcţionalitatea energetică fără a compromite durabilitatea şi designul vor avea un rol

(continuare în pagina 56)

(urmare din pagina 55)

tot mai important în deciziile de achiziţie din anii următori.

Reporter: Există diferenţe regionale semnificative în evoluţia cererii?

Olivier Somers: Da, există diferenţe regionale semnificative, iar acestea sunt strâns legate de specificul economic şi de tipologia proiectelor dezvoltate în fiecare zonă. Datele Neomar indică o orientare a pieţei către produse cu performanţe tehnice şi durabilitate mai ridicate, însă ritmul şi forma acestei evoluţii diferă de la o regiune la alta.

În zonele cu un nivel ridicat de investiţii în logistică, industrial şi proiecte comerciale, precum Bucureşti-Ilfov, vestul şi centrul ţării, cererea tinde să fie mai constantă şi mai orientată către soluţii premium, cu cerinţe clare privind performanţa tehnică, eficienţa energetică şi predictibilitatea în execuţie. Aici, deciziile sunt luate preponderent pe criterii de durabilitate şi cost total de utilizare pe termen lung.

În alte regiuni, unde piaţa este dominată de proiecte rezidenţiale individuale sau de renovări, cererea este mai fragmentată şi mai prudentă. Cu toate acestea, observăm un interes tot mai mare pentru soluţii durabile şi eficiente energetic, alimentat de creşterea costurilor de exploatare şi de accesul la programe de finanţare pentru modernizare.

Reporter: Cum au evoluat costurile materiilor prime în ultimul an şi ce impact au avut asupra preţurilor finale?

Olivier Somers: Deşi volatilitatea nu a dispărut complet, piaţa a intrat într-o fază de relativă stabilizare, influenţată în continuare de factori externi precum contextul geopolitic, costurile energetice şi politicile comerciale internaţionale.

Din observaţiile noastre, în ultimii ani s-a conturat un trend în care atât producătorii, cât şi beneficiarii finali au devenit mai atenţi la predictibilitate şi la planificarea pe termen mediu, evitând ajustările bruşte de preţ sau deciziile luate sub presiune.

Reporter: Aţi reuşit să absorbiţi o parte din presiunile inflaţioniste sau acestea s-au transferat inevitabil către clientul final?

Olivier Somers: La METIGLA, în ultimii ani ne-am concentrat pe investiţii în tehnologie, automatizare şi digitalizare, ca parte a strategiei noastre pe termen mediu. Aceste investiţii ne-au permis să creştem eficienţa operaţională, să obţinem o calitate constantă şi să gestionăm mai bine fluctuaţiile de cost, fără a transfera automat presiunea către clientul final.

În acest context, strategia METvision 2030 prevede un plan investiţional de aproximativ 15 milioane de euro până în 2030, orientat în principal către automatizarea suplimentară a producţiei şi digitalizarea fluxurilor interne. Scopul este creşterea predictibilităţii operaţionale şi consolidarea capacităţii companiei de a absorbi presiunile externe într-un mod sustenabil.

Planul include, de asemenea, investiţii în eficienţă energetică şi sustenabilitate, cu obiectivul de a ajunge la un consum de energie 100% regenerabil în fabrica din Ceptura, în condiţiile în care, în prezent, unitatea noastră de producţie funcţionează deja cu aproximativ 60% energie verde.

Toate aceste iniţiative au un obiectiv comun: să susţină o creştere controlată şi sănătoasă şi să poziţioneze METIGLA ca un partener stabil şi predictibil.

Reporter: Ce tip de investiţii a prioritizat Metigla în această perioadă: capacităţi de producţie, tehnologie, portofoliu de produse?

Olivier Somers: Un accent important a fost pus pe modernizarea proceselor de producţie şi pe automatizare, inclusiv pe zona sistemelor pluviale, unde investiţiile în tehnologie au contribuit la creşterea calităţii constante. În para-

(continuare în pagina 57)

(urmare din pagina 56)

lel, digitalizarea fluxurilor interne ne-a permis o trasabilitate mai bună şi o coordonare mai eficientă de la comandă până la livrare.

În ceea ce priveşte portofoliul de produse, investiţiile au fost orientate către soluţii cu valoare adăugată ridicată, care răspund cerinţelor actuale ale pieţei în materie de durabilitate, inovaţie şi eficienţă energetică. Abordarea noastră nu a fost una de volum, ci de calitate şi relevanţă pe termen lung.

Reporter: Care sunt principalele riscuri pe care le vedeţi pentru industrie în 2026?

Olivier Somers: Pentru 2026, principalele riscuri pentru industrie ţin mai puţin de cerere în sine şi mai mult de contextul economic şi geopolitic în care aceasta se dezvoltă. Volatilitatea costurilor materiilor prime şi a energiei rămâne un factor important, chiar dacă resimţim aceste fluctuaţii mai puţin decât în anii precedenţi.

Privind în ansamblu, companiile care aleg să investescă în tehnologie, calitate şi predictibilitate vor fi mai bine poziţionate in anii ce urmează. Din această perspectivă, 2026 cred că va fi un an al consolidării şi al selecţiei naturale în industrie.

Reporter: Cum arată, din perspectiva dumneavoastră, un scenariu realist pentru piaţa construcţiilor în următorii 2-3 ani?

Olivier Somers: În următorii 2-3 ani, un scenariu realist pentru piaţa construcţiilor este unul de creştere selectivă, susţinută în principal de cererea pentru spaţii industriale şi logistice.

Un rol important îl va avea tranziţia energetică. La nivel european, obiectivul ca până în 2030 cel puţin 42,5% din consumul de energie să provină din surse regenerabile va continua să stimuleze investiţiile în infrastructură energetică şi în facilităţi de producţie pentru tehnologii "zero net". În acest context, România se află într-o poziţie favorabilă, beneficiind de acces la forţă de muncă calificată şi de costuri competitive, factori care o fac atractivă pentru dezvoltatori şi investitori din aceste sectoare.

Reporter: Ce rol joacă noile tehnologii de producţie şi digitalizarea în competitivitatea Metigla pe piaţa locală şi regională?

Olivier Somers: Noile tehnologii de producţie şi digitalizarea sunt piloni esenţiali ai competitivităţii METIGLA la nivel local. Pentru noi, acestea nu înseamnă doar creşterea capacităţii de producţie, ci mai ales eficienţă operaţională, calitate constantă şi predictibilitate - elemente tot mai importante într-o industrie marcată de presiuni pe costuri şi termene.

Un exemplu concret este linia complet robotizată de fabricaţie a sistemelor pluviale, unică pe piaţa din România. Această investiţie ne permite să producem sisteme pluviale cu un nivel ridicat de precizie şi calitate, indiferent de volum, reducând dependenţa de procese manuale şi asigurând timpi de execuţie predictibili.

În acelaşi timp, şi pe pieţele europene în care suntem prezenţi, cerinţele sunt tot mai stricte în ceea ce priveşte standardele tehnice, fiabilitatea livrărilor şi capacitatea de a susţine proiecte complexe. Tehnologia şi digitalizarea ne permit să răspundem acestor aşteptări şi să construim relaţii pe termen lung, bazate pe încredere şi performanţă, nu doar pe preţ.

Reporter: Mulţumesc!