

# Piața vopselelor urmează trendul investițiilor imobiliare

CLAUDIA ARITON

Evoluția industriei construcțiilor combinată cu creșterea interesului pentru renovarea și personalizarea locuințelor au condus la o intensificare a cererii pe piața vopselelor, volumul total al acesteia fiind estimat de către specialiști la peste 180 de milioane de euro în acest an.

În continuare, specialiștii în domeniu anticipează o dezvoltare a pieței vopselelor pentru următorii ani, pe măsură ce tot mai mulți dezvoltatori se vor arăta



Benta

interesați de segmentul local al construcțiilor. "Piața de vopsele a înregistrat o creștere constantă în ultimii ani, de aproximativ 20-30% anual. Acest lucru se datorează în principal evoluției industriei construcțiilor în țara noastră și s-a reflectat pozitiv asupra tuturor industriilor conexe, inclusiv cea a materialelor necesare în decorarea interioarelor și exterioarelor", a declarat în cadrul unui interviu acordat BBW, Marga Alexe, directorul de marketing al Fabryo Corporation. Împărtășind aceeași opinie, Aurel Kober, președintele companiei Kober, a explicat că "principalul factor care a condus la evoluția pozitivă rapidă a pieței este reprezentat de creșterea foarte puternică a sectorului de construcții, și, în special, a investițiilor în proiecte rezidențiale. Din estimările noastre, reiese că actualul ritm de creștere se va menține cel puțin în următorii patru-cinci ani".

Cu toate că influența dezvoltării industriei construcțiilor s-a reflectat la nivelul vânzărilor totale înregistrate de producătorii și importatorii de vopsele, anumite produse înregistrează creșteri peste medie. "Loc de creștere este pe toate segmentele, însă, conform evoluției pieței din ultimii ani, cele favorizate vor fi vopselele premium și cele cu efecte speciale. Acesta din urmă este un segment care a înregistrat creșteri semnificative în ultimii doi ani. Estimăm că această creștere se va menține constantă și pentru următorii

ani, deoarece oamenii se arată din ce în ce mai interesați de personalizarea construcțiilor, atât la interior cât și la exterior, iar acest lucru se poate realiza cel mai bine cu ajutorul vopselelor decorative structurate", a precizat Marga Alexe.

Succesul înregistrat pe piața de către vopselele decorative este și rezultatul creșterii veniturilor populației, care a prins gustul renovărilor locuințelor în acord cu personalitatea proprie. "Un prim motor al pieței de vopsele decorative este evoluția sectorului de construcții, cel mai dinamic dintre sectoarele economiei noastre, cu o rată de creștere în 2007 de +34% față de anul precedent. Un al doilea motor este reprezentat de creșterea veniturilor populației, venituri care sunt canalizate acum mai frecvent și spre lucrările de renovare a locuințelor, de îmbunătățire a confortului personal, care implică presupun și un consum mai mare de vopsele decorative. Evoluția pozitivă a celor două motoare de creștere a pieței de vopsele decorative înregistrată în ultimii doi ani va continua pe termen mediu, ceea ce va duce la rate de creștere pe acest segment de 15-25% pe an", a afirmat Gabriel Enache, director de marketing al dufa DEUTEK.

Alți specialiști se așteaptă însă la creșteri și mai mari ale volumului vânzărilor, pe termen scurt. Așa cum a subliniat Laurențiu Ispir, investment officer, Oresa Ventures România, care deține o parte a acțiunilor Fabryo Corporation, atractivitatea existentă pe piața vopselelor "este dată de creșterea consumului și de oportunitatea de a te diferenția ca producător, prin branding și inovație. Ne așteptăm ca piața să se dubleze în următorii patru ani".

## Companiile investesc intens în producție

Printre companiile cu creștere susținută pe piața românească și jucători importanți pe segmentul de vopsele decorative se disting Fabryo Corporation, dufa DEUTEK, Policolor, Kober sau Daw Bența. Așa cum a declarat Ivan Sokolov, directorul general al Policolor, "creșterea pieței de construcții din România și implicit creșterea numărului de clădiri, fie ele administrative, hoteluri sau locuințe, la fel ca și cerințele de eficientizare a energiei, au făcut ca unii producători de vopsele sau unele branduri ale acestora să devină bine cunoscute, fiind prezente pe piață în medie de 7-10 ani".

Necesitatea de a veni în întâmpinarea cerințelor pieței și de a se detașa de concurență determină cele mai multe dintre aceste companii să investească sume semnificative în tehnologie nouă, unități de producție performante și diversifi-

carea portofoliului de produse. Astfel, Marga Alexe, directorul de marketing al Fabryo, a anunțat că firma lucrează anul acesta la finalizarea unui proiect "de construcție a unui centru de producție, această investiție având o valoare totală de 20 milioane de euro". Așa cum a subliniat la rândul său Laurențiu Ispir, planurile de dezvoltare ale companiei "se referă constant la produse inovatoare, la investiții în servicii și training pentru utilizatorii finali și la creșterea ariei de distribuție. Consecința va fi, credem noi, o creștere a cifrei de afaceri cu minim 20% în 2008".

Referindu-se la producția Fabryo, Marga Alexe a declarat că în primele șase luni ale acestui an, structura portofoliului de produse a fost reprezentată de vopselele lavabile în proporție de 43%, vopsele alchidice, 25%, și segmentul de lacuri, 4%. În perioada similară a anului trecut, "procentele au fost în aceeași ordine" 34% pe vopsele lavabile, 33% pe vopsele alchidice și 2.8% pe segmentul de lacuri. "Restul de procente până la 100% este reprezentat de diluanți, adezivi, produse pentru întreținerea automobilelor și mărfuri pe care le comercializăm", a mai spus Alexe. La rândul său, Ispir a punctat, referindu-se la capacitatea de producție a Fabryo, că aceasta a atins 100 tone/schimb de vopsea lavabilă și alte 100 tone/schimb de vopsea alchidică și lacuri. "Producția de vopsea în 2007 va fi cu circa 40% mai mare decât anul trecut", a spus acesta, adăugând că "cifra de afaceri a fost de 32,5 milioane în 2006 și va fi aproximativ 42 de milioane în 2007. Estimăm că avem o cotă de 20% din piața de vopsele și lacuri decorative".

Compania dufa DEUTEK, care potrivit oficialilor săi a acaparat o cotă de piață de aproximativ 15% și a înregistrat vânzări de 21,5 milioane de euro anul trecut, anticipează la rândul său creșteri semnificative anul acesta, și anume peste 30 de milioane de euro în vânzări. "Dacă anul trecut înregistram o producție de aproximativ 20.000 tone, anul acesta vom depăși 26.000 tone", a afirmat Enache. Compania și-a propus să păstreze anul viitor o rată de creștere a vânzărilor similară cu cea de anul acesta.

Producția cantitativă a companiei Kober urmează aceeași traiectorie ascendentă, crescând în acest an față de anul anterior cu aproximativ 25%. La acest moment, capacitatea de producție instalată a firmei Kober este de circa 50.000 tone/an. Deținând o cotă actuală de aproximativ 20%, conform informațiilor furnizate de Aurel Kober, compania țintește o creștere a cifrei de afaceri pentru acest an cu peste 6 milioane de euro, față de cifra de 34 de milioane de euro înregistrată în 2006. De asemenea, strategia de extindere a Kober

vizează alocarea de fonduri pentru o nouă capacitate de producție: "Suntem în curs de finalizare a unei noi investiții într-o capacitate de producție, amplasată pe platforma industrială Săvinești, lângă Piatra Neamț. Capacitatea de producție finală aferentă acestei investiții va fi de 120.000 tone/an, iar valoarea investiției este de circa 12 milioane de euro".

La rândul său, compania Daw Bența România a dezvoltat planurile sale de dezvoltare pe piață, printre care se numără și atingerea unei cifre de afaceri de 20 de milioane de euro la sfârșitul acestui an. Compania a înregistrat o cifră de afaceri de 14,7 milioane de euro anul trecut. Cu toate acestea, anul următor "va însemna pentru companie o consolidare a cotei de piață înregistrată până acum; principalele investiții prevăzute pentru 2008 sunt legate de dezvoltarea centrului logistic București și a centrului de training", a susținut Remus Aurel Bența, directorul general al Daw Bența România.



Daw Bența România produce vopsele lavabile și amorse, tencuieli structurate, adezivi pentru sistemele de termoizolație și polistiren expandat simplu sau cu perle de grafit. Pentru acest an, producția s-a situat la următoarele niveluri: vopsele și amorse, 9.600 tone/an, tencuieli structurate, 13.000 tone/an, adezivi pentru sistemul de termoizolație 9.000 tone/an, și polistiren, 180.000 mc/an.

Cu o experiență de 40 de ani pe piața lacurilor și vopselelor din România, Policolor se numără printre jucătorii care contribuie la creșterea pieței de profil din România. Cu o cifră de afaceri în primul semestru al lui 2007 de 79,6 milioane de lei, compania "se bazează pe experiență, paleta sa de produse acoperind toate cerințele pieței din domeniu, în comparație cu alți jucători importanți care au dezvoltat produse doar pe anumite categorii", a spus Sokolov.