

Fabryo

ne provoacă:

Pereți decorați în nuanțe îndrăznețe

- Interviu cu doamna Marga Alexe, Marketing Manager al companiei Fabryo Corporation

- La ce valoare s-a ridicat investiția inițială a companiei Fabryo Corporation - "primul pas" făcut pe piața construcțiilor din România?

- Fabryo Corporation este o companie înființată în urmă cu 13 ani. La vremea aceea denumită Guzu Chim, compania a fost fondată cu o investiție de numai 1.000 de mărci, un început modest și ambițios pentru ceea ce avea să devină un competitor important pe piața de vopsele, Top 3, cu o cifră de afaceri de peste 25 milioane de euro în 2005 și o creștere, din cifrele neconsolidate, de 30% în 2006.

- În ce stadiu se află la acest moment investiția în noul centru de producție de la Popești-Leordeni?

- Centrul este aproape finalizat. În prezent, lucrăm la mutarea secției de alchidice în noua locație, la instalarea de noi linii de producție pentru vopsele pulberii și la elementele care țin de protecția mediului, în care am investit până în prezent peste 2 milioane de euro. Investiția totală se ridică la 15 milioane de euro, urmând ca pe viitor compania să continue și cu alte investiții.

- Ce înseamnă pentru un producător de vopsele eforturile de aliniere la normele de mediu prevăzute de legislația actuală și de prevederile europene?

- Încă din 2003, când s-a ridicat problema unui nou sediu, ne-am propus ca noua locație să fie aliniată din punct de vedere al amplasării, dotării, producției, protecției muncii și protecției mediului la noile norme europene. Astfel, centrul de producție pe care l-am construit la Popești-Leordeni este cel mai mare și mai modern

din Europa de Est, mare parte din investiție fiind dedicată alinierii la aceste norme.

În ceea ce privește protecția mediului, investițiile se referă la protecția apei, protecția atmosferei, cercetare pentru realizarea de produse ecologice, gestionarea deșeurilor și managementul situațiilor de urgență.

Noul centru de producție include o stație de epurare a apelor uzate, ventilație prevăzută cu sistem de reținere a poluanților, o platformă de depozitare și gestionare a deșeurilor, dar și un sistem modern de stingere a incendiilor, proiectat conform normelor europene în domeniu.

Strategia în ceea ce privește protecția aerului se va desfășura pe 2 direcții: crearea și promovarea pe piață a unor produse care înlocuiesc vopselele pe bază de solvenți, fapt care va reduce și consumul de materie prime compoziți organici volatili și epurarea aerului evacuat în timpul producției.

Pentru produsele pe bază de solvenți existente pe piață, Fabryo a creat rețete cu un conținut de solvenți aflat sub pragul impus de normele Uniunii Europene. În prezent se lucrează la noi rețete de vopsele pulberii și introducerea unei linii de producție pentru vopselele pulberii, care fac parte din categoria vopselelor ecologice.

- Cum apreciați că a evoluat cererea pentru vopsele decorative pe piața românească în ultimii doi ani? La ce evoluții vă așteptați pentru următorii ani?

- Vopselele decorative au intrat relativ recent în vocabularul consumatorului român. Cele mai importante volume se înregistrează încă pe lavabile albe sau alte produse clasice. Ultimii ani, în care segmentul de decorațiuni interio-

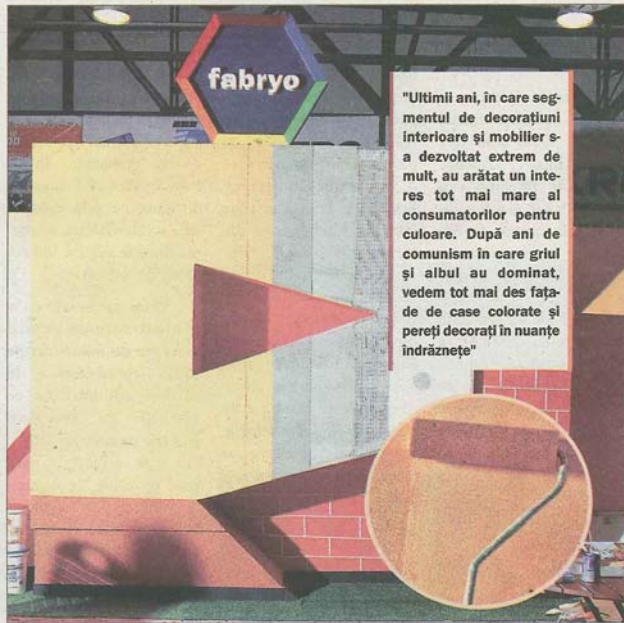
re și mobilier s-a dezvoltat extrem de mult, au arătat un interes tot mai mare al consumatorilor pentru culoare. După ani de comunism în care griul și albul au dominat, vedem tot mai des fațade de case colorate și pereți decorați în nuanțe îndrăznețe.

Fabryo a investit în crearea de game speciale și produse lazuri, cum ar fi gama Savana Emotion. Savana Decor, un produs cu "efecte la cutie", gata preparat și care poate fi aplicat cu succes și de către necunosători, a atras atenția consumatorilor. La fel și Savana Decopatola, un produs lansat recent, creat pentru aplicarea de stucco venetian.

În prezent piața românească este departe de volumul imens de vopsele colorate gata preparate din alte țări europene, însă mai importantă decât cifrele în sine este tendința, iar tendința de creștere pe acest segment este evidentă.

- Ce ne puteți spune despre comportamentul consumatorilor cărora vă adresați?

- Portofoliul Fabryo este extrem de complex. Compania produce diverse categorii de vopsele, lacuri, grunduri, email-uri, situate pe paliere de preț diferite, de la premium la economic. În continuare există consumatori interesați de eficiența la un preț accesibil, dar și consumatori care doresc produse extrem de performante și cu beneficii deosebite, așa cum este Savana cu Teflon® Surface Protector. Mulți consumatori iau o decizie finală în urma sfaturilor primite de la zugrăvi sau vânzătorii din magazine, dar sunt și consumatori care au anumite criterii în minte și vin în magazin deja hotărâți. Prețul rămâne în continuare un factor



"Ultimii ani, în care segmentul de decorațiuni interioare și mobilier s-a dezvoltat extrem de mult, au arătat un interes tot mai mare al consumatorilor pentru culoare. După ani de comunism în care griul și albul au dominat, vedem tot mai des fațade de case colorate și pereți decorați în nuanțe îndrăznețe"

important în decizia de achiziție, dar și calitatea devine tot mai importantă. Acesta este și motivul pentru care Fabryo se străduiește să ofere cel mai corect raport calitate-preț, păstrând prețuri accesibile chiar și pentru segmentul de produse cu caracteristici speciale.

- Cum au fost primite pe piață produsele din gama "Savana cu Teflon® Surface Protector", lansată anul trecut? Care este impactul resimțit pe plan financiar?

- Încă nu am centralizat toate datele pe care le avem, dar cifrele preliminare arată o intrare puternică pe piață. Produsele au fost atât de bine primite, încât au generat un comportament atipic de cumpărare. De regulă, atunci când un consumator pornește la drum în căutarea de vopsele, mecanismul era simplu: intra în magazinul preferat și vedea la fața locului ce

cumpără. Dacă magazinul respectiv nu avea produsul pe care și-l dorea în principiu, alegea o altă variantă. În cazul Savana cu Teflon® mare parte din consumatori au intrat în magazin hotărâți să cumpere acest produs. În cazul în care produsul nu a fost disponibil, au preferat să încerce la un alt magazin, ceea ce, în lumea vopselelor, este o performanță deosebită.

Savana cu Teflon® Surface Protector și Savana lac pentru lemn cu Teflon® Surface Protector au contribuit decisiv la creșterile din 2006, de 55% pe segmentul de lavabile și 110% pe segmentul de lacuri, având în vedere că cele mai semnificative creșteri s-au înregistrat în cea de a doua parte a anului, după lansarea produselor cu Teflon®.

- Ce noutăți a adus (sau va aduce) anul 2007 în portofoliul de produse?

- Vom continua colaborarea cu DuPont pentru lansarea de produse cu beneficii speciale, lucrăm la realizarea de noi rețete pentru intrarea pe segmentul de vopsele pulberii și vom continua să îmbunătățim formulele produselor deja existente.

- Care sunt planurile investiționale pe care le aveți pentru anul 2007?

- Vom continua investițiile de mediu, investițiile în noi linii de producție și investițiile în activitatea de laborator, Fabryo având laboratoare proprii, pentru cercetare și crearea de noi rețete.

- Ce impact are aplicarea standardelor europene în construcții asupra activității pe care o desfășurați?

- În ceea ce privește activitatea unui producător de vopsele, intrarea în Uniunea Europeană aduce cu sine atât obligații, de la calitatea produselor la procesul de producție în sine, dar și oportunități. Obligațiile le-am îndeplinit deja, odată cu noul centru de producție și investiția în rețelele ecologice, acum au rămas oportunitățile oferite de piața sistemelor de termoizolare. Fabryo este prezent pe piață cu sisteme de termoizolare complete, mergând de la polistiren până la tencuială decorativă.

- Considerați că sectorul construcțiilor se confruntă la acest moment cu o criză a forței de muncă? Dacă răspunsul este afirmativ, care credeți că este soluția de rezolvare a acestui "handicap"?

- Lipsa forței de muncă este resimțită mai puternic de dezvoltatorii de proiecte, de constructori. În industria vopselelor problema este mai degrabă forța de muncă calificată și mai puțin numărul de persoane care lucrează în domeniu.

Pe viitor intenționăm să investim în programe de instruire și pregătire a viitorilor meseriași, dar și în prezentarea modului în care se lucrează cu produsele noastre. Aplicarea este definitorie pentru rezultatul final, indiferent de calitatea vopselei.

