

FABRYO și-a propus o creștere valorică de 30%

Fabryo Corporation, firmă înființată în 1994 ca producător de antigel și alte produse pentru întreținerea autoturismelor, produce vopsele din 1998. Societatea are în prezent un portofoliu diversificat de sortimente pentru decorarea și întreținerea pereților, a suprafețelor din lemn și metal. Din 2006, firma a devenit companie româno-suedeză, prin vânzarea a 49% din acțiuni fondului de investiții Oresa Ventures.

- Cum credeți că va evolua piața specifică?

- Piața vopselelor decorative este competitivă și bine segmentată. Totodată, maturizarea acesteia se accelerează, iar opțiunile de consum se schimbă rapid, implicarea în luarea deciziei de cumpărare a clientului final fiind din ce în ce mai importantă. Toate acestea vor determina dezvoltarea de produse «personalizate», adresate marilor consumatori. Există o puternică orientare de la produsul propriu-zis la soluții integrate pre și post-vânzare din partea producătorilor. Pentru piața construcțiilor civile, în 2008, se estimează un trend ascendent comparativ cu anii precedenți, pentru că multe dintre proiectele mari demarate în ultimii doi ani vor ajunge la stadiul de finisaj. Ritmul de creștere medie, de 12% -15% pe an, se va menține și în următorii trei - patru ani.

- Ce noi produse și servicii ați lansat pe piață?

- Anul 2007 a reprezentat unul de consolidare a portofoliului de produse proprii. Vânzările la Savana cu Teflon Surface Protector (produs lansat în 2006) s-au dublat în 2007. În a doua jumătate a anului trecut a fost lansat pe piață sortimentul de vopsea lavabilă cu substanțe anti-mucegai sub marca Innenweiss (pentru baie și bucătărie) și lacul ecologic pentru parchet Savana. De asemenea, s-a îmbunătățit formula pentru vopseaua lavabilă de interior Innenweiss. Odată cu finalizarea investiției de 15 milioane de euro de la Popești-Leordeni vom încerca să valorificăm cât mai bine capacitatea de producție de care dispunem. Pentru produsele noastre colaborăm deja cu specialiști din străinătate și vom continua parteneriatul și în 2008.



Aliz Kosza

Funcție/Firmă: Director General Executiv al Fabryo Corporation;

Experiență profesională: CEO al Orkla Foods România SA; octombrie 2000 - decembrie 2003 Managing Director la MOL România;

Hobby: artă și cultura orientală.

- Care sunt rezultatele financiare ale firmei?

- Piața vopselelor decorative s-a majorat anul trecut cu aproximativ 14%, conform datelor furnizate de institutul de cercetări de piață MEMRB. În acest context, creșterea valorică netă pentru Fabryo a fost de 34% pentru vopselele decorative, categorie ce reprezintă circa 85% din total venituri. Cifra de afaceri, în 2007, a sporit la 42 milioane de euro (față de 32,5 milioane de euro, în 2006). Pentru anul în curs, ne propunem să creștem în continuare valoric cu peste 30%. Mizăm pe majorarea ponderii canalelor de vânzare «business to business» și a rețelelor de conturi speciale, precum și a tendințelor de consum către produse premium.

- Care sunt obiectivele companiei?

- Am început încă de acum doi ani procesul de transformare organizațională de la stadiul de antreprenoriat de succes într-o companie modernă. Obiectivele principale ale firmei au vizat, în special, consolidarea rețelei de distribuție indirectă, extinderea magazinelor-cheie din București,

creșterea suprafețelor de expunere în rafturi cu 64% la nivel național și stimularea vânzărilor la Savana, prin proiectul național «la startul în circuitul premiilor». Am finalizat investițiile pe platforma de producție de la Popești-Leordeni și am început fabricația la secția de vopsele pulberi. Anul acesta vom aloca fonduri pentru proiectele de standardizare a fabricii și pentru cele legate de distribuție – showroom-uri, extinderea rețelei de mașini de colorat, prin instalarea unui număr de aproximativ 100 de utilaje noi în magazinele de specialitate, transformându-le în centre de microproducție. În acestea clientul va putea colora, după dorință, nu numai vopselele decorative sau tencuielile structurate, dar și lacurile sau emailurile ecologice. Astfel, numărul centrelor va fi de circa 500 până la sfârșitul anului.

Constantin BĂDĂRĂU
www.fabryo.com