



Foto: Silviu Matei

ESTIMĂRI Fabryo, creștere anuală de 20-30%

PRODUCĂTORUL de lacuri și vopsele Fabryo, controlat de omul de afaceri Daniel Guzu și fondul de investiții Oresa Ventures, estimează pentru următorii trei ani o creștere medie de circa 20-30% a cifrei de afaceri, datorită creșterii pieței imobiliare și noii strategii de vânzare.

Compania, care a realizat anul trecut o cifră de afaceri de 42 mil. euro, în creștere cu

30% față de anul precedent, va investi anul acesta în dezvoltarea rețelei de show-room-uri, după ce a finalizat o investiție de 15 mil. euro în construirea unei unități de producție în localitatea Popești-Leordeni, lângă București.

„Din momentul în care am preluat conducerea companiei Fabryo prioritatea mea au fost vânzările. Am stabilit o nouă politică co-

mercială și am schimbat structura de vânzare în teritoriu, prin numirea a nouă manageri regionali, care să acorde un suport mai mare distribuitorilor”, a declarat Aliz Kosza, noul CEO al Fabryo. În prezent, Fabryo are circa 37 de distribuitori.

În plus, Kosza intenționează să extindă vânzările pe segmentul business to business și urmează să stabilească întâlniri cu firme de construcții pentru promovarea unor pachete speciale, care să cuprindă mai multe materiale de construcții pentru realizarea unui termosistem.

Producătorul de lacuri și vopsele, înființat în 1994 de omul de afaceri Daniel Guzu, a fost achiziționat în proporție de 49% în mai 2006 de către fondul de investiții suedez Oresa Ventures, pentru circa 9 milioane de euro. Kosza va schimba pe termen mediu și lung și strategia de marketing, pentru care a început un studiu pentru a vedea ce impact au produsele Fabryo în piață.

„Vom schimba și strategia de marketing, pentru care am comandat un studiu aprofundat pe targeturile de consumatori (n.r.-consumatori casnici, meseriași și companii de construcții) care să ne arate care sunt mărcile care ne aduc valoare adăugată”, spune Kosza.

Pentru anul acesta, Fabryo și-a bugetat o creștere a cifrei de afaceri de circa 30% în euro, până la 54 mil. euro, bazată pe creșterea consumului de lacuri și vopsele și pe noua strategie de vânzări. Kosza estimează astfel o majorare dublă față de ritmul de creștere al pieței, estimat de compania de cercetare de piață MEMRB la 12-15%.

Cea mai cunoscută marcă a grupului este Savana, care a beneficiat anul trecut de o campanie puternică de promovare.

TRANSPORT

27 mil. euro pentru 10 tramvaie Siemens la Oradea

PRIMĂRIA Oradea a semnat contractul de achiziționare a 10 tramvaie de ultimă generație de la grupul industrial Siemens, valoarea fiecăruia fiind de circa 2,7 milioane de euro.

Anul acesta vor fi livrate șase astfel de vehicule, primul urmând să fie primit de

administrația orădeană în luna aprilie. Modelul achiziționat este cel folosit și de regia de transport în comun din capitala Austriei, Viena.

„Primul tramvai care a rulat în Oradea acum 100 de ani a fost tot un tramvai Siemens și suntem mândri că am adus cele-

brul tramvai vienez în Oradea”, a declarat Wolfgang Hirzi, CEO al Siemens România.

Tramvaiele, care au ca termen final de predare sfârșitul anului 2009, vor fi echipate cu aer condiționat, au podeaua joasă și facilitează accesul persoanelor cu dizabilități locomotorii. Garanția este de patru ani.