

“Menatwork” țintește afaceri de circa 50 milioane euro, pentru acest an

Interviu cu domnul Luigi Caverni, proprietarul grupului de firme Menatwork

Reporter: Anul trecut, ați înregistrat afaceri de 44 milioane de euro. Care credeți că va fi valoarea acestora în acest an?

Luigi Caverni: Grupul de firme Menatwork, producător român și furnizor de soluții complete pentru construcții, a înregistrat anul trecut o cifră de afaceri consolidată de 44 milioane de euro, în creștere cu 15% față de nivelul din 2012. Rezultatele sunt în linie cu obiectivele stabilite la începutul lui 2013, când compania și-a propus ca fiecare din cele 11 firme ale grupului să finalizeze anul cu afaceri pe plus, iar la nivel de grup cu o creștere de minim 10 procente.

Pentru 2014 vizăm menținerea creșterii cifrei de afaceri înregistrate anul trecut și țintim afaceri de circa 50 milioane euro.

Reporter: Cum vă explicați creșterea cifrei de afaceri a firmei pe care o conduceți, în condițiile în care se tot spune că piața construcțiilor este în declin?

Luigi Caverni: Evoluția pozitivă a afacerilor Menatwork a fost determinată de trei factori principali: investițiile

realizate în cele două decenii de activitate pe piața din România, procesul de reorganizare și restructurare a firmelor membre în centre de profit, adaptarea la cerințele pieței prin identificarea unor noi segmente de activitate și introducerea de noi produse în gama merceologică, restructurând-o.

Investițiile totale Menatwork, în cei 20 de ani, au depășit 35 milioane de euro, iar cea mai mare parte a fost implementată în producție pentru achiziția de utilaje industriale și linii tehnologice automatizate, dar și la extinderea suprafețelor acoperite pentru incintele de depozitare și halele de lucru și producție, dezvoltarea continuă de noi produse și servicii, specializarea angajaților, îmbunătățirea sistemului IT&C și creșterea parcului auto. Fără aceste investiții cu greu am fi reușit să obținem o creștere a cifrei de afaceri.

Consolidarea afacerilor grupului a fost posibilă și prin identificarea la timp a nevoilor pieței. Am introdus servicii conexe. Pe lângă activitățile productive, ne-am concentrat foarte mult, pe furni-

zarea de soluții complete pentru profesioniștii branșei. Astfel, în prezent, clientul odată ajuns în parcul industrial din Popești Leordeni beneficiază de toate produsele și serviciile necesare la amenajarea unei construcții de tip comercial, industrial, hotelier, medical, sportiv, public, rezidențial etc. Am apreciat că o gamă largă de produse, soluțiile și serviciile puse la dispoziția clientului, vor genera o creștere a businessului.

Reporter: Cine sunt principalii clienți?

Luigi Caverni: Rezidențial 60%, comercial și industrial - 40%. Încă de la început, grupul nostru s-a impus în rândul operatorilor de profil, prin calitatea lucrărilor de amenajare și punere în operă a materialelor (structuri interne și externe, montaj și instalare, finisaje). Am luat parte la multe proiecte de arhitectură, unele de amploare, altele la nivel mai redus, cu destinații civile, comerciale, medicale, hoteliere, industriale.

dustriale.

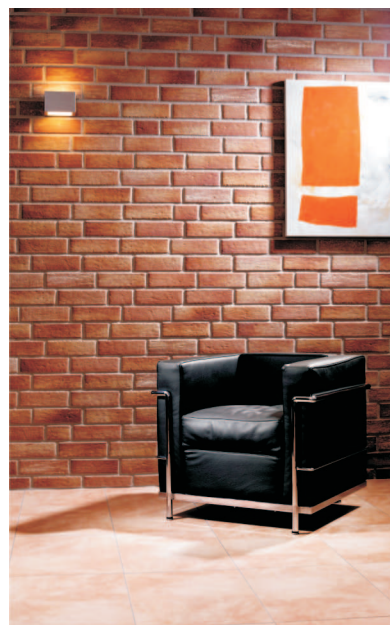
Reporter: Ce ne puteți spune despre activitatea de producție a Menatwork?

Luigi Caverni: Din cele 11 societăți membre ale grupului Menatwork, 5 sunt companii producătoare. Suntem unic producător de pardoseli tehnice supraînălțate, în România și Sud-Estul

Europei, unic producător în România de plafoane metalice speciale și standard (casete, lamelare, grilă), unic producător în România de profile metalice “T” pentru structura de susținere

a plafoanelor suspendate. De asemenea în cadrul grupului Menatwork, producem structuri metalice pentru instalarea pardoselilor tehnice supraînălțate și corpuri de iluminat. Liniile de producție sunt complet automatizate, bazându-se pe cele mai noi tehnologii, de ultimă generație. În activitatea de producție, lucrează aproximativ 20% din totalul angajaților.

“Clienții noștri vin 60% din domeniul rezidențial și 40% din comercial și industrial”.



“Am luat parte la multe proiecte de arhitectură, unele de amploare, altele la nivel mai redus, cu destinații civile, comerciale, medicale, hoteliere, industriale”.



Reporter: Care este valoarea investițiilor anul trecut? Dar în acest an?

Luigi Caverni: În ultimii ani am investit în producția de corpuri de iluminat care folosesc LED-uri de ultimă generație (producem partea fixă: corpul din oțel și asamblăm partea electrică). În plus, am făcut investiții pentru a extinde gama de produse cu noi articole: trape de vizitare pentru sistemele gips-carton, profile metalice pentru agricultură (de exemplu: șpalieri pentru palisarea viței de vie, tutori metalici, stâlpi metalici pentru sistemele de împrejmuire și garduri) și alte produse mici (confecții și accesorii metalice).

O nouă investiție care ne preocupă în prezent, este punerea în funcțiune a noii linii tehnologice de fabricare a panourilor încapsulate, prin intermediul căreia se extinde gama de pardoseli tehnice supraînălțate.

Reporter: Care este gama de produse pe care o realizați? Ce noi produse intenționați să lansați?

Luigi Caverni: Pentru moment ne concentrăm pe îmbunătățirea produselor ce le fabricăm. Anul acesta ne vom concentra pe dezvoltarea serviciilor de consultanță oferite clienților. De asemenea, ne focusăm pe inovație și aducem pe piața românească cele mai moderne produse lansate la nivel mondial, inedite pentru România. Acest statut de pionierat ne caracterizează încă din primii ani de funcționare, când Menatwork, proaspăt venit pe piața românească a materialelor de construcții, distribuia și comercializa: plăci din gips-carton, panouri sandwich, adezivi, plafoane din fibră și vată minerală sau pardoseli tehnice, ca mai apoi să deschidem calea acestor producători și să-i susținem la înființarea propriilor fabrici în România. De exemplu, suntem deja în negocieri pentru a aduce în România tehnologia digital printing, ceramică din materiale reciclabile, tapetul magnetic, tapetul din piatră, produse cu un standard superior de calitate, care în acest moment nu există pe piața noastră.

Reporter: Cum ați făcut față crizei? Care au fost principalele probleme din activitatea societății? Care au fost metodele de contraccare a efectelor crizei?

Luigi Caverni: Perioada de criză nu a însemnat doar o scădere a pieței materialelor de construcții, ci și o schimbare a comportamentului de consum. Dacă înainte de criză erau foarte multe proiecte în desfășurare și accentul era pus în principal pe volume, perioada de criză a însemnat și identificarea rapidă a comportamentului de consum. Asta am

Grupul de firme Menatwork este format în prezent din 11 firme cu un portofoliu complex de produse și servicii pentru construcții.

Cea mai mare pondere în business-ul grupului este deținută de compania Galileo, specializată în distribuția materialelor pentru construcții, finisajelor și amenajărilor pentru interior și exterior. GALILEO deține o pondere de 35% în totalul afacerilor grupului.

Aceasta este urmată de firmele producătoare:

- ✓ Quattro Pavimente Tehnice - unic producător de pardoseli tehnice supraînălțate, în România și Sud-Estul Europei; importator și distribuitor de pardoseli comerciale, industriale, tehnice, sportive, medicale, birouri, hoteluri;
- ✓ Prometal - unic producător în România de plafoane metalice speciale și standard (casetate, lamelare, grilă), care deține o cotă de piață de 60%, și distribuitor de sisteme de plafoane pentru spații comerciale, publice, medicale, birouri, hoteluri;
- ✓ Metalwork - unic producător în România de profile metalice "T" pentru structura de susținere a plafoanelor suspendate și important producător de profile și accesorii metalice pentru sisteme gips-carton;



- ✓ Arhimede Import Export - producător și importator pentru aparate de iluminat și materiale electrice; distribuitor de sisteme de iluminat LED pentru: birouri, magazine, școli, spitale, parcuri, supermarket, iluminat stradal, architectural și industrial;
- ✓ Carson Est - producător de structuri metalice pentru instalarea sistemelor de pardoseli tehnice supraînălțate.

Cu activitate comercială și de prestări servicii în domeniul construcțiilor, alte 5 companii activează în componența grupului Menatwork: Arhimede Import-Export - unul dintre cei mai importanți furnizori de sisteme și soluții tehnice de iluminat, Menatwork Instalații - importator și distribuitor specializat în furnizarea echipamentelor de realizare a confortului termic ambiental (ventilație, încălzire, climatizare) atât pentru uz comercial, industrial, cât și pentru uz rezidențial, Svelt Profesional - distribuitor specializat în furnizarea de scări, schele, elevatoare, rampe de încărcare,

platforme de lucru la înălțime, Insula Energiei - platforma de comerț online, Arca Studio Construct - societate care funcționează la nivel național, în zona lucrărilor specifice de construcții: amenajări de interior și exterior; închideri și compartimentări; finisări, reparații, montaj și instalare a sistemelor pentru interioare; renovări și modernizări de clădiri comerciale și industriale, hoteliere, civile etc.

făcut și noi, am identificat noul comportament și ne-am adaptat. Pe lângă restructurarea și înnoirea gamei merceologice am dezvoltat servicii conexe. Faptul că punem la dispoziția clienților, specialiști care să îi ajute în alegerea celor mai bune soluții, a fost un plus pentru noi în momentul în care piața a scăzut. Românii nu mai cumpără „din vestiri sau din auzite”, ci preferă ca în momentul achiziției să beneficieze de suport complex: tehnic și comercial.

O altă măsură pe care am aplicat-o pentru a contracara efectele crizei, a fost să începem un amplu proces de reorganizare internă, pe care l-am finalizat la începutul lui 2014, prin închiderea companiilor neproductive și concentrarea asupra liniilor de business cu plus valoare pentru noi și pentru clienții noștri.

Reporter: Ce ne puteți spune despre rețeaua comercială? Intenționați să o dezvoltați?

Luigi Caverni: Menatwork deține și propria rețea comercială în București, Cluj Napoca, Craiova, Constanța și Bacău prin intermediul căreia sunt comercializate produsele fabricate în cadrul grupului Menatwork, dar și cele importate. Pentru moment strategia noastră nu vizează dezvoltarea rețelei, ne concentrăm în principal pe creșterea com-

petențelor angajaților noștri și consolidarea business-ului.

Reporter: Ce noi segmente de activitate ați dezvoltat și intenționați să dezvoltați?

Luigi Caverni: Din 2009 am dezvoltat în cadrul grupului noi segmente de activitate precum: eficiența energetică, auditul energetic, proiectele lumino-tehnice și grupa produselor pentru agricultură.

În ceea ce privește dezvoltarea a noi domenii de activitate, în acest an ne concentrăm pe furnizarea de servicii complete la 360 grade (consultanță, producție, comerț, logistică, punere în operă), dar și pe construirea de noi sinergii cu mari companii interesate să intre pe piața din România - tocmai datorită faptului că Menatwork deține un know-how substanțial, dar și o rețea de distribuție în întreaga țară.

Pentru 2014 ne propunem să consolidăm parteneriatele cu renumiți producători de materiale pentru construcții și amenajări.

Nu în ultimul rând, o măsură pe care o accentuăm în 2014 este continuarea programelor de pregătire a echipei de angajați - atu esențial în dezvoltarea echipei, businessului, companiei.

Reporter: Când credeți că își va reveni piața construcțiilor?

Luigi Caverni: Cred că mai degrabă vorbim despre o adaptare la nivelul de acum. Trebuie să învățăm să creștem sănătos și prudent.

Reporter: Ați accesat fonduri europene?

Luigi Caverni: Programul de dezvoltare Menatwork, prin care s-au realizat investiții semnificative în unitățile de producție, dezvoltarea parcului industrial și a flotei auto, extinderea propriei rețele comerciale, s-a desfășurat în perioada 1999-2007, când piața avea un trend ascendent, iar o criză în construcții nu părea posibilă, în raport cu nevoia de locuințe, spitale sau o infrastructură sănătoasă.

Acesta fiind contextul, n-am beneficiat de fonduri europene, iar toate investițiile s-au realizat din surse proprii și împrumuturi bancare.

Reporter: Cum apreciați relația cu băncile?

Luigi Caverni: În ceea ce ne privește, considerăm băncile ca fiind un aliat care a înțeles potențialul grupului și care au făcut posibilă trecerea prin această perioadă tulbură pentru întreaga economie românească.

