

MIHAI URSULEASA, DUMAR CONSTRUCT:

## “Degringolada politică a afectat afacerile din sectorul construcțiilor”



Firma de construcții Dumar Construct - care produce prefabricate din beton pentru infrastructura de apă și canalizare - este o afacere de familie cu capital 100% românesc. Anul trecut, compania a avut o cifră de afaceri de 3,2 milioane de lei (727.000 euro), iar pentru acest an vor fi realizate investiții de cel puțin 250.000 de euro, ne-a declarat Mihai Ursuleasa, proprietarul Dumar Construct. Domnia sa susține că piața construcțiilor dă semne de revenire, iar producătorii din acest sector se luptă pentru atragerea fondurilor europene pentru proiectele pe care le desfășoară. Patronul Dumar Construct ne-a povestit cum și-a început afacerea și cum a reușit să-și mențină business-ul pe timp de criză.

**Reporter:** Care a fost parcursul companiei?

**Mihai Ursuleasa:** Dumar Construct s-a înființat în 1994. Am început cu producția de prefabricate mici, elemente de împrejmuire, borduri de pod, iar apoi am început să producem și prefabricate mai mari. Am început de la un teren de 400 de metri pătrați și

acolo ne desfășuram activitatea. Eram o firmă mică. Aveam zece angajați. În '98, devenisem mai cunoscuți, ne creasem o reputație și a fost nevoie să ne mărim baza de producție prin cumpărarea unui teren de 2.000 mp, care ne-a costat aproximativ 60.000 de dolari la acea vreme. Nu eram foarte implicat în afacerile companiei la momentul acela. Numele Dumar Construct provine de la Dumitru și Maria, părinții mei care au pornit această afacere de familie, fără asociați și parteneri.

Acum, eu am preluat conducerea firmei. Încă din liceu, îl ajutam pe tatăl meu și aveam diverse lucrări. De exemplu, noi făceam bornele kilometrice pentru drumurile naționale, tot ce ținea de zona Bucureștiului. Erau borne din tablă pe care le producea Dumar Construct, iar eu veneam cu încă un prieten, după program, și le vopseam. Tata ne plătea la bucată și erau bani frumoși pentru noi, ținând cont că la

19 ani abia terminasem liceul și intrasem la facultate. Mai aveam lucrări de împrejmuire la persoane fizice, pe aici prin cartier.

Eu am terminat Facultatea de Construcții Civile în București și mi-a plăcut să vin în vacanțe la fabrică “să învăț meserie” și am aflat cum se face betonul, armătura, cofrajele metalice și altele. După facultate, deja se umpluse, ca producție, curtea firmei și nu mai aveam loc să aducem camioanele cu marfă. Începusem să lucrăm mult și în țară și să livrăm marfă, respectiv garduri din beton, pavele și alte tipuri de prefabricate. În 2007, am cumpărat la Măgurele, pe șoseaua de centură, două hectare printr-un credit de la bancă. Firma mergea bine, eram bine văzuți și nu mai luasem

credite până atunci. Acel teren de două hectare din zona industrială ne-a costat cam 600.000 de euro. Am cumpărat chiar când prețurile ajunseseră în vârf. Nu aveam de unde să știm că vine un declin pe piața imobiliară. Am plătit vreo doi ani rata la teren.

În 2005, când am terminat facultatea, eram destul de implicat în afacere; veneam zilnic la muncă. Atunci am zis că este momentul să mai facem un credit și să începem investiția, adică să facem o hală, o stație de betoane și să mutăm producția pe terenul acela, dar să începem să producem și prefabricate mai mari. Aveam solicitări pentru marfa noastră pentru că eram mult mai cunoscuți.

În 2010 am mai luat încă un cre-

**“250.000 de euro - planul de investiții, pentru 2014. Este puțin față de alte firme, dar noi nu avem asociați, nu avem parteneri și nici nu avem de gând să ne asociem cu cineva vreodată”.**

dit pentru investiții și, cu banii pe care îi mai aveam puși deoparte, am construit fabrica de la Măgurele. Acolo avem o stație de betoane nemțească pe care am cheltuit circa 160.000 de euro. Investiția totală a fost de 2 milioane de euro. Tot acolo, am investit foarte mulți bani într-un utilaj de producția a elementelor de canalizare. Aveam înformații că foarte multe fonduri vor fi alocate pentru sectorul acesta de dezvoltare rurală, pentru infrastructura de apă și canalizare. Deja eram în Comunitatea Europeană și știam că vor fi mulți bani pentru acest domeniu.

**Reporter:** Ce proiecte derulați în acest moment?

**Mihai Ursuleasa:** Avem un proiect în Comarnic, care a început de anul trecut, iar acolo livrăm toată instalația de canalizare. Am terminat un proiect în Ostrov. Vom începe un alt proiect în Găești, pentru că am semnat recent un contract. Toate acestea sunt numai lucrări de apă și canalizare.

De asemenea, am avut niște lucrări foarte bune în Bragadiru, pe care le-am terminat în toamna trecută. În Pipera vom mai lucra pe câteva străzi și mai avem foarte multe solicitări de marfă de la mici întreprinzători.

Cu firma Delta A.C.M. am colaborat în Voluntari și Popești-Leordeni. Lucrăm cu Apolodor la pasajul nou de la Piața Presei Libere, în sensul că le furnizăm căminele pentru devierea rețelei de canalizare.



*“Guvernanții aprobă numai lucrările unde au interes și de unde pot să scoată bani ca să își finanțeze campaniile electorale”.*

**Reporter:** Cum estimați că va evolua piața construcțiilor pe termen scurt și mediu în România?

**Mihai Ursuleasa:** Cu siguranță va fi o piață care va crește, pentru că sunt semne pozitive în această direcție. Lupta cea mare este pentru atragerea cât mai multor fonduri europene pentru proiecte, pentru că, pe primul semestru, rata de absorbție a fost foarte mică.

În acest moment, scopul fabricii noastre este diversificarea. Pe lângă căminele de canalizare pe care le producem, DN 800 și DN 1000, vrem să introducem în producție și cămine mai mari, cu cote la interior de 1200, 1500, 2000. Vor fi puține ca număr, dar noi ne dorim să acoperim o gamă cât mai largă de produse, pentru că ar fi convenabil să furnizez toată materialele necesare pentru un proiect și nu doar o parte din elemente. În felul acesta, nu o să mai încheiem mai multe contracte cu mai mulți clienți.

Concurența noastră directă este o firmă din Austria, cu o vechime de 106 ani și are cel puțin două fabrici în fiecare țară din Europa. Ne este foarte greu să ne luptăm cu ei, pentru că sunt la un alt nivel al dotărilor. Dacă noi avem, de exemplu, un utilaj de vibropresare, ei au zece și, în plus, au toată gama de produse. Nu există proiect la care ei să nu furnizeze toate elementele. De aceea, noi ne dorim să investim mai mult pentru a face față concurenței.

**Reporter:** Care este bugetul total de investiții alocat de Dumar Construct în acest an?

**Mihai Ursuleasa:** Pentru 2014, avem în plan să investim cel puțin 250.000 de euro. Este puțin față de alte firme, dar noi nu avem asociații, nu avem parteneri și nici nu avem de gând să ne asociem cu cineva vreodată. Nu mi-a plăcut niciodată ideea de a lucra în parteneriat, pentru că nu știu dacă pot să găsesc pe cineva la fel de implicat așa cum sunt eu.

**Reporter:** Care a fost cifra de afaceri pentru anul trecut și ce estimări aveți pentru anul acesta?

**Mihai Ursuleasa:** În 2013, am avut o cifră de afaceri de 3,2 milioane de lei și avem o creștere de

*“Lupta cea mare este pentru atragerea cât mai multor fonduri europene pentru proiecte, pentru că, pe primul semestru, rata de absorbție a fost foarte mică”.*



cel puțin 10-15% în fiecare an. Pentru 2014 sper să atingem măcar aceeași sumă de anul trecut, dat fiind faptul că am început foarte greu anul. Pe primele cinci luni am început foarte prost. Am avut proiecte puține și degringolada aceasta politică este cauza principală a situației din construcții. Este an electoral, politicienii își urmăresc interesele, se preocupă doar de campanie și nu stau să aprobe proiecte.

**Reporter:** Concret, ce planuri de investiții aveți pentru anul acesta?

**Mihai Ursuleasa:** Vrem să ne diversificăm gama de produse cu cât mai multe elemente, dar o să rămânem doar în producția de betoane. Deocamdată, avem elemente de canalizare, respectiv căminele care sunt în pământ, plăci de acoperire, cămine de vane, guri de scurgere care se pun lângă trotuar, acestea fiind elemente structurale pentru hale, magazine sau alte construcții de genul acesta. Noi nu ne ocupăm de părțile de proiectare și montare, ci doar de furnizarea materialelor de construcție pentru diversele proiecte. Producem și elemente pentru poduri și podețe, care se află sub șosele sau sub autostrăzi și nu sunt vizibile niciodată. De asemenea, mai furnizăm pereți de sprijin, dar și separatoare de sens pentru drumuri județene, dar nu și pentru autostrăzi. Separatoarele de pe autostrăzi au un grad de protecție mai ridicat (H2), dar diferă și certificarea produsului, care este foarte scumpă. Vorbim de peste 55.000 de euro pentru obținerea licenței de producere pentru aceste separatoare.

**Reporter:** Cum estimați că va evolua piața de prefabricate din

beton în acest an?

**Mihai Ursuleasa:** Această piață va fi pe un trend pozitiv, dar nu cred că va fi mult mai bine decât în 2013. În schimb, cu siguranță va fi mai bine de anul viitor pentru că vor fi foarte multe proiecte care vor intra în execuție și, în plus, există și programul de finanțare europeană 2014-2019 care ne va ajuta mult.

Pe lângă infrastructura de apă și canalizare, noi mai suntem implicați și în proiecte de infrastructură rutieră, cum este cel de la Balotești și pe care îl vom termina anul acesta. Dacă până în 2019 nu vom avea apă și canalizare în cel puțin 70% dintre localități, vom fi sancționați de Uniunea Europeană. Dar, până atunci, cu siguranță va crește piața aceasta de prefabricate. Din 2010, noi am început să colaborăm cu parteneri mai puternici, precum Strabag, Erbașu, Max Bogl. De exemplu, Cu Max Bogl am colaborat la Stadionul Național, pentru care am realizat grinzile perimetrare. Noi suntem mulțumiți de lucrările de până acum, chiar dacă am început anul mai greu.

**Reporter:** Cum vedeți piața de construcții din București, în acest an?

**Mihai Ursuleasa:** Piața bucu-reșteană a început să se miște pentru că au început proiecte mari, precum pasajul din Mihai Bravu sau cel de la Piața Presei și, de ase-

menea, au apărut și alte proiecte care ne implică pe noi, pe cei care produc țevi, capace de fontă, asfalt, armături și așa mai departe. Noi ne finanțăm proiectele doar din fonduri proprii, nu avem linii de credit și nu ne întin-

dem cu investițiile mai mult decât putem. Majoritatea contractelor sunt pe 90 de zile, fără avans și colaborez doar cu firmele cu care am mai lucrat înainte sau despre care am informații că nu au probleme cu plata banilor. Cel mai bine este să fii ponderat și să nu-ți pierzi capul atunci când vezi că poți să obții un contract mare, pentru că ai șanse să nu-ți primești banii la timp și, pe urmă, înregistrezi pierderi foarte mari. Acum, bucuria mare nu este când semnezi con-

*“Ne-am descurcat foarte greu pe perioada crizei. Am făcut multe împrumuturi pe numele meu ca să pot să-mi plătesc angajații și să mențin firma în viață”.*



tractul, ci când începi să încasezi banii. Avem două cazuri de rău-platnici, firme cărora le-am furnizat marfă și care nu ne-au plătit, așa că i-am dat în judecată și așteptăm soluționarea proceselor.

Criza financiară a făcut puțină curătenie în sectorul construcțiilor, în sensul că le-a închis afacerile micilor întreprinzători, care oricum ne încurcau când trebuiau să ne plătească marfa pe care le-o furnizam. Ei nu prea aveau putere financiară să facă investiții. De cealaltă parte, firmele mari de construcții care câștigă o licitație și au ordinul de începere merg la bancă și își negociază o linie de credit.

**Reporter:** Care sunt așteptările clienților de la piața de construcții?

**Mihai Ursuleasa:** Prețuri mici. Altceva nu mai contează pentru ei. Nu îi interesează absolut deloc calitatea mărfurilor. Avem noroc că majoritatea proiectelor sunt realizate cu fonduri europene, iar consultantul, adică reprezentantul beneficiarului, este foarte exigent când vine vorba de calitatea lucrărilor. Problema este că unele firme de construcții care câștigă licitații au și o mică bază de producție. Ei își toarnă singuri tuburile pentru infrastructura de apă și canalizare, dar calitatea materialelor este foarte slabă și nu înțeleg cum sunt acceptate pe piață astfel de elemente.

**Reporter:** Cum au mers vânzările de produse pentru construcții, anul trecut?

**Mihai Ursuleasa:** În piața de construcții este o regulă. Dacă ție îți merge bine, cu siguranță îi merge bine și concurenței tale. Firmele mici n-au cum să se lupte cu noi pentru proiectele mari pentru că nu au capacitatea noastră de producție și, în plus, marfa trebuie să



*“Prețuri mici. Altceva nu mai contează pentru ei. Nu îi interesează absolut deloc calitatea mărfurilor. Avem noroc că majoritatea proiectelor sunt realizate cu fonduri europene, iar consultantul, adică reprezentantul beneficiarului, este foarte exigent când vine vorba de calitatea lucrărilor”.*

aibă un anumit standard calitativ pentru a putea fi omologată. Există niște standarde ale produsului care trebuie respectate, cum ar fi permeabilitatea. Doar firmele care investesc foarte mult în utilaje și în tehnologii de ultimă oră pot să emită pretenții pe piață. Stația noastră de beton este complet automatizată, iar rețetele pentru producerea betonului sunt introduse personal de mine. Ne luptăm cu o firmă austriacă pentru proiectele mari. Un proiect mare înseamnă 1.000 de cămine în 7-8 luni, adică aproximativ 1,5 milioane de lei. Noi ne luptăm cu austriecii pentru ca banii aceștia să rămână în țară.

Clienții sunt încântați să lucreze cu noi pentru că preferă să dea banii la Dumar Construct din România, decât să își dea banii la străini. Oamenii au văzut că marfa este identică cu cea produsă în străinătate, doar că diferă siglele companiilor de pe produse. Noi am reușit să ne mobilizăm mai bine și trimitem primul transport de marfă către client în cel mult 4-5 zile de la semnarea contractului de furnizare. Tendința clienților este să colaboreze cu companiile autohtone și sunt mult mai interesați dacă văd că respectivele firme sunt afaceri de familie.

**Reporter:** Ce produse noi pregătiți pentru acest an?

**Mihai Ursuleasa:** Pentru anul

*“Doar firmele care investesc foarte mult în utilaje și în tehnologii de ultimă oră pot să emită pretenții pe piață”.*

acesta vrem neapărat să introducem camerele de tragere, adică acele cămine care se referă strict la instalațiile electrice stradale. Sunt cămine rectangulare de canalizare, de diferite dimensiuni. În interiorul lor se realizează conexiunile și intersecțiile dintre rețelele electrice și vrem neapărat să producem și noi astfel de prefabricate. De asemenea, ne dorim să introducem în gama noastră și căminele mai mari, pentru că de aici se câștigă bani mulți. Deocamdată, doar concurența noastră le produce.

**Reporter:** Care este strategia de dezvoltare a companiei?

**Mihai Ursuleasa:** În următorii doi ani ne dorim să ajungem la o cifră de afaceri de un milion de euro, dar numai din elementele de serie, cum sunt căminele de canalizare, bordurile de pod, camerele de tragere, elementele pentru garduri ș.a.m.d. Vrem să mărim baza de producție pentru aceste produse de larg consum. Deocamdată, cele mai mari probleme de pe piața noastră sunt legate strict de încasări. Avem multe întâzieri de plăți de la firmele cu care lucrăm, dar niciodată nu s-a pus problema să nu ne plătim angajații la timp. Firma noastră are 30 de angajați și deținem un singur punct de lucru în București.

Marele nostru noroc este că avem o producție foarte eficientă, pentru că am investit mult în utilaje performante. De exemplu, cu utilajul de vibropresare putem să producem 60 de elemente cu doar 3 oameni, în 8 ore, iar manopera este aproape zero. Trebuie să in-

vestim cât mai mult în utilaje pentru că, în țara noastră, avem reale probleme cu manopera. Oamenii n-au chef de muncă, lipsesc de la serviciu și nu sunt serioși.

**Reporter:** În ce zone ale țării ați avut cele mai mari creșteri ale vânzărilor?

**Mihai Ursuleasa:** Nu am făcut această statistică, dar avem vânzări bune în toată partea de sud a țării. De exemplu, Bog'Art are un șantier la Sibiu și noi le-am furnizat trei camioane cu marfă.

**Reporter:** Ce așteptări aveți de la autorități, în ceea ce privește încurajarea mediului de afaceri?

**Mihai Ursuleasa:** Ar trebui să se elimine acel plafon la încasarea TVA, pentru că avem termene la facturare și trebuie să plătim taxa chiar dacă am încasat sau nu bani.

De asemenea, trebuie să fie scos impozitul pe profitul reinvestit, pentru că nu mi-am cumpărat nimic cu banii, nici mașină, nici casă. Am investit toți banii în fabrică și statul îmi ia bani și pentru asta. Noi băgăm bani ca să mărim baza de producție, ca să angajez mai mulți oameni și, astfel, plătim mai mulți bani la impozite, dar statul ne taxează și pentru asta.

Guvernării aprobă numai lucrările unde au interes și de unde pot să scoată bani ca să își finanțeze campaniile electorale. Din 2008, noi n-am mai avut niciun proiect în București, pentru că trebuia să plătim comisioane lui Mădălin Dumitru, mâna dreaptă a lui Sorin Oprescu, ca să primim lucrarea. După ce a ajuns în primărie, el a vândut firma Precon către altcineva. Pe perioada de criză, când nouă ne mergea prost ei aveau cifră de afaceri în creștere. Ofeream prețuri de două ori mai mici decât unele firme, dar pierdeam contractul pentru că nu dădeam șpagă la cine trebuie.

Ne-am descurcat foarte greu pe perioada crizei. Am făcut multe împrumuturi pe numele meu ca să pot să-mi plătesc angajații și să mențin firma în viață. Pentru noi contează foarte mult că avem o afacere de familie. Nu avem obiective pe care trebuie să le îndeplinim imediat și am creat condiții pentru angajați ca să putem să lucrăm pe tot parcursul anului.

**Reporter:** Vă mulțumesc!

