

LIVIU MISTODINIS, COILPROFIL:

“Ne-am propus o creștere de 10% a cifrei de afaceri în acest an”

Coilprofil România și-a propus, în acest an, o creștere de 10% a cifrei de afaceri față de 2013, când a depășit pragul de 10 milioane euro, ne-a declarat Liviu Mistodinis, directorul general al companiei. Coilprofil România a investit, în acest an, în producția de tablă prefălțuită întrucât cererea pentru

acoperișul din tablă este în continuă creștere, iar pentru anul viitor a planificat achiziționarea unor linii de producție pentru produse noi, dezvoltarea unui laborator de teste și va continua îmbunătățirea calității produselor și serviciilor, ne-a mai spus domnia sa. Liviu Mistodinis ne-a mai spus că

vânzările de acoperișuri pot fi stimulate prin factori precum calitatea produselor și prețurile accesibile, dar și prin oferte speciale pentru cumpărătorul final.

Oficialul Coilprofil ne-a menționat că tendința pieței construcțiilor nu poate fi decât de creștere, având în vedere că



nivelul ei actual este foarte jos. Domnul Mistodinis a ținut să precizeze că această creștere nu va veni, însă, brusc și nu va fi la nivelul așteptărilor.

Reporter: Care este valoarea totală a investițiilor realizate de Coilprofil în România, până în prezent?

Liviu Mistodinis: Din 2001 până în prezent, Coilprofil a investit în România aproximativ 15 milioane de euro, sumă dedicată dezvoltării fabricii (spații de depozitare, de producție, utilaje și linii de producție, spațiu administrativ etc.) din județul Prahova, dar și dezvoltării calității produselor și serviciilor.

Reporter: Cum estimați că va

încheia compania anul 2014 din punctul de vedere al rezultatelor financiare?

Liviu Mistodinis: Până la finalul acestui an, ne-am propus o creștere de 10% a cifrei de afaceri față de 2013, an în care am reușit să depășim pragul de 10 milioane euro și, până în acest moment, suntem în grafic deși, în această perioadă, piața nu mai este la valoarea preconizată, iar cererea de oferte este în scădere.

Reporter: De ce ați decis să investiți în producția de tablă prefălțuită?

Liviu Mistodinis: Cererea pentru acoperișul din tablă este în continuă creștere. Prin investiția în noul sistem de acoperiș prefălțuit vrem să răspundem cerințelor clienților noștri, venind în continuare cu soluții moderne, de înaltă calitate și accesibile pentru acoperișuri, care să le asigure confortul. Tabla prefălțuită este obținută printr-o tehnologie de ultimă generație, care

utilizează un oțel special, iar prin designul simplu și elegant, se pretează ușor atât construcțiilor noi, cu o arhitectură modernă, cât și celor clasice, tradiționale. Achiziționarea acestui produs vine cu numeroase avantaje pentru clienții noștri, de la greutate scăzută, designul plăcut, montaj ușor și rapid, până la întreținere facilă, rezistență și durată mare de viață.

Reporter: Ce investiții preconizați pentru 2015?



Tabla prefălțuită produsă de Coilprofil este disponibilă în două variante - Click și Faltz, care diferă în funcție de modalitatea de montare. Astfel, cumpărătorii pot alege între montajul rapid prin clipsare al tablei prefălțuite Click, sau montajul prin dubla fălțuire al tablei prefălțuite Faltz, care asigură etanșeitate foarte bună chiar și pentru acoperișuri cu pante foarte mici (4-5°).



Liviu Mistodinis: Ca în fiecare an, compania are un program investițional. Vom achiziționa linia de producție pentru produse noi, vom dezvolta un laborator de teste și vom continua îmbunătățirea calității produselor și serviciilor.

Reporter: Cum apreciați că va evolua piața acoperișurilor metalice ca volum și ca valoare în 2014 față de 2013?

Liviu Mistodinis: Până în prezent, anul 2014 a fost unul competitiv, în care fiecare companie a căutat cele mai avantajoase soluții pentru a-și diversifica oferta și serviciile. Cu toate acestea, nu a fost un an al schimbărilor majore în acest domeniu, iar din punct de vedere al volumelor, încă nu au existat modificări semnificative. Prețul rămâne în continuare important pentru cumpărători, însă putem vorbi de o restructurare a pieței, în care clienții pun mai mult accent pe calitatea și beneficiile produselor.

Reporter: Care sunt planurile de dezvoltare ale Coilprofil România pe termen mediu și lung?

Liviu Mistodinis: Pe termen lung, planurile de dezvoltare ale companiei vizează îmbunătățirea continuă a produselor, menținerea calității acestora și actualizarea permanență a ofertelor în concordanță cu cerințele pieței și cu normele în vigoare. Ne propunem să investim în motivarea și creșterea profesionalismului angajaților companiei.

Reporter: Care sunt factorii care

Coilprofil este producător de soluții metalice moderne pentru construcții atât în domeniul industrial, cât și rezidențial. Unitatea sa de producție a fost înființată în 2001 în Ceptura, județul Prahova, și are ca domeniu de activitate fabricarea produselor țigla metalică, sistem pluvial, tablă

cutată, panouri sandwich, casete de fațadă și structurale, profile ușoare.

Fabrica ocupă, în prezent, o suprafață de 12 hectare, este dotată cu utilaje și tehnologie de ultimă generație și beneficiază de toate facilitățile necesare.

ar putea conduce la impulsionarea vânzărilor de acoperișuri?

Liviu Mistodinis: Suntem de părere că vânzările de acoperișuri pot fi stimulate prin factori precum calitatea produselor și prețurile accesibile, dar și prin oferte speciale pentru cumpărătorul final. În această idee, cei care își doresc o soluție completă și accesibilă pentru acoperișul locuinței beneficiază la Coilprofil de reducere 20% la țigla metalică și tablă prefălțuită în diverse nuanțe, până la 30 noiembrie.

Reporter: În ce zone ale țării ați vândut cele mai multe acoperișuri în 2014?

Coilprofil a anunțat, la jumătatea lunii octombrie, că și-a adăugat în portofoliul de producție un nou produs de învelitoare: tabla prefălțuită. Acest nou produsul va fi executat la comandă, în cadrul unei linii speciale de producție, înființată în fabrica din Ceptura, județul Prahova. Noua linie face parte dintr-un program de investiții de 1,5 milioane euro derulat în ultimul an, conform conducerii companiei. Programul de investiții efectuat de companie a vizat atât finalizarea mai multor linii de producție, re tehnologizarea liniilor existente, cât și extinderea sediului administrativ și a halelor de producție, îmbunătățirea serviciilor și creșterea numărului de salariați.

Liviu Mistodinis: Noi suntem prezenți prin colaboratori în special în Moldova, Muntenia, în sudul și centrul țării. Sigur că regiunea concentrică locației fabricii este zona în care se vând cele mai multe acoperișuri datorită distanței, care este un factor important atât în ofertare, cât și în livrarea materialelor.

Reporter: Care sunt cel mai bine vândute produse Coilprofil în 2014?

Liviu Mistodinis: Cele mai importante creșteri înregistrate în primele șase luni ale anului în curs au fost pentru sistemele livrate în sectorul rezidențial, respectiv pentru țigla metalică, nuanța preferată de clienți fiind maro închis mat. Am consemnat evoluții importante ale vânzărilor de sisteme pluviale Metidro, unde avem capacitate mare de producție, stocuri importante de materie primă de calitate și prețuri competitive. Această divizie dispune, în continuare, de resurse importante de creștere.

Reporter: Cum au evoluat prețurile pentru acoperișurile metalice în 2014 față de 2013?

Liviu Mistodinis: Tendința prețurilor din ultimii ani este de scădere, iar 2014 s-a menținut în această tendință.

Reporter: Cum vor fi influențate vânzările de implementarea legii

eficienței energetice?

Liviu Mistodinis: Din punctul nostru de vedere, vânzările vor fi influențate în sens pozitiv. Produsul nostru - panouri termoizolante - se încadrează perfect în cerințele eficienței energetice prin calitatea lui și caracteristicile tehnice corespunzătoare transferului termic. Soluția de izolare termică cu ajutorul panourilor termoizolante este una rapidă, ușoară și pe termen lung.

Reporter: Cum apreciați că va evolua piața noastră de construcții în următorii ani, având în vedere rezultatele macroeconomice slabe din acest an?

Liviu Mistodinis: Având în vedere că nivelul pieței în acest moment este unul foarte jos, tendința nu poate fi decât de creștere. Doar că această creștere nu va veni brusc și nu va fi la nivelul așteptărilor.

Vom putea vorbi în această perioadă de o restructurare a pieței în sensul de reaşezare a produselor pe categorii de calitate și beneficii. Nu este cazul să mai vorbim despre o revenire a pieței la nivelul 2007-2008. Aceasta este doar o perioadă de excepție care nu va mai fi atinsă prea curând.

Reporter: Vă mulțumesc!