

MINEX continuă să investească în dezvoltare, pe timp de criză

Grupul de firme Minex, unul dintre principalii furnizori locali de soluții integrate pentru tratarea suprafețelor, a realizat o cifră de afaceri de aproape 10 milioane de euro în 2014. Perspectivele pentru 2015 sunt pozitive, datorită, în special, contractării unor lucrări importante în domeniul naval și off-shore. În 2014, Minex a reușit, împreună cu partenerii olandezi, să genereze mai multe proiecte în afara țării. Acestea au vizat mai ales domeniul vopsitoriilor, al sistemelor de ventilație și dezumidificare. În acest sens, compania derulează contracte în Norvegia, Portugalia, Turcia, Sri Lanka, Olanda, Polonia, Azerbaidjan și colaborează permanent cu parteneri străini, cărora le oferă servicii de proiectare și management de proiect.

Reporter: Cum caracterizați evoluția pieței locale de soluții integrate pentru tratarea suprafețelor?

Mircea Minea: Anul 2012 a fost unul foarte bun pentru noi. Ulterior, afacerile au intrat, însă, pe o pantă descendentă, care s-a resimțit și în prima jumătate a lui 2014. Un revirement al comenzilor a apărut în a doua jumătate a anului, în special datorită exportului. Clienții noștri sunt, în mod special, firme exportatoare sau care desfășoară proiecte de anvergură, pentru care solicită fonduri europene. Nu ne putem axa exclusiv pe piața locală, pentru că sectorul intern al construcțiilor resimte, încă, o criză severă. Este cunoscută blocarea perpetuă a investițiilor în infrastructură atât în 2013, cât mai ales în 2014, ceea ce are repercusiuni majore asupra do-



meniului. În aceste condiții, proiectele în străinătate devin tot mai interesante. Pentru noi, sectorul naval rămâne, în continuare, principalul segment de piață. Din 2012 continuăm să dezvoltăm proiecte importante la șantierelor navale din Tulcea și Mangalia, în 2015 având asigurat un contract substanțial cu șantierul din Galați.

Reporter: Care sunt mărcile/tipurile de produse comercializate?

Mircea Minea: Grupul Mi-

nex este recunoscut mai ales ca ofertant de soluții la cheie și mai puțin ca distribuitor de produse. Realizăm hale de sablare și vopsire atât pentru sectorul naval - unde proiectele sunt complexe, dar și pentru industrie (confecții metalice etc). Important este faptul că avem capacitatea de a crea soluții personalizate, pentru care realizăm intern inclusiv partea de proiectare. Dincolo de gama de echipamente importate, începem deja să producem direct sisteme de ventilație, încălzire și dezumidificare, precum și echipamente de sablare manuală, integrate cu sisteme de recuperare și transport abraziv, în construcție containerizată.

Reporter: Care este capacitatea anuală de producție/ import de care dispuneți?

Mircea Minea: Capacitatea de import ține exclusiv de puterea de absorbție a pieței. În perioada 2007-2008 aveam vânzări duble, dar situația de atunci nu era neapărat normală. În prezent, avem o abordare mult mai prudentă a activității. Realizăm un control mai riguros al costurilor și acordăm o atenție sporită încasării facturilor. În plus, investim în dezvoltare. În 2014 am extins spațiul necesar desfășurării activităților de producție și asamblare, construind o hală de 600 mp cu macara de 6,3 tone, la sediul nostru central, din București. În 2015 vom achiziționa mașini-unelte performante, în valoare de peste 500.000 de euro, cu care să asimilăm și să personalizăm o parte din produsele importate în prezent.



*Mircea Minea (49 de ani)
Funcția/ Firma:
CEO Minex Romania;
Experiență profesională: 20 de ani în distribuția de soluții industriale de tratare a suprafețelor și procesare a tablelor și profilelor.*