

ROMANO DEL NEGRO, FRANKSTAHL:

“Piața locală de oțel va crește cu 2-3%, dacă situația din Ucraina se stabilizează”

Sectorul oțelului va înregistra o creștere cu 2-3 procente, dacă situația politică din Ucraina se va stabili, după cum ne-a declarat Romano del Negro, directorul executiv al companiei Frankstahl România.

Potrivit domniei sale, piața de consum a oțelului nu s-a ridicat la înălțimea așteptărilor, fiind în scădere anul trecut.

Directorul executiv al Frankstahl România mizează pe o cifră de afaceri de 21 de milioane de euro în acest an, în stagnare față de cea din 2014. În plus, Romano del Negro preconizează că investițiile din piața de oțel vor fi reluate în 2015, după ce au fost amânate în anul electoral care tocmai a trecut.



Reporter: Care a fost parcursul companiei pe piața locală?

Romano del Negro: Frankstahl România și-a început activitatea ca parte a grupului Alukonig-frankstahl, prezent de 11 ani pe piața locală, iar în 2008 a devenit o companie independentă. Așadar, am pornit pe un drum nou în anul cheie 2008, anul trecerii de la extaz la agonie. Trebuie să recunosc că a fost un start dificil, cu multe provocări. În 2009, cifra noastră de afaceri a scăzut cu 30% față de 2008.

Am avut mult de recuperat și mult de crescut până să ajungem aici. Suntem în al doilea an consecutiv când realizăm o cifră de afaceri de 21 de milioane de euro și ocupăm o poziție stabilă între principalii jucători ai pieței. Am învățat să ne adaptăm noului context economic, să regândim metodele tradiționale, să punem consumatorul în centrul business-ului și să aducem valoare adăugată în procesul de vânzare.

Reporter: Ce proiecte derulați în acest moment?

Romano del Negro: Prioritizăm pentru încă un an extinderea forței de vânzări și dezvoltarea prezenței în mediul digital. Am făcut un prim pas în 2014, când am lansat MyFrankstahl.ro, primul program de loializare din industria oțelului. Până la finalul lui 2015 vrem ca o parte din serviciile de consultanță pre și post vânzare, precum și anumiți pași ai procesului de cumpărare să poată fi parcurși online.

Reporter: Cum estimați că va evolua piața confecțiilor metalice în acest an, în România?

Romano del Negro: Sunt destul de rezervat în ceea ce privește estimările pentru 2015. Rezultatele nu s-au ridicat, până acum, la înălțimea așteptărilor, iar piața de consum de oțel a continuat să scadă și în 2014, în ciuda previziunilor optimiste de la începutul anului. În plus, zona euro se confruntă cu noi

30%

- scăderea cifrei de afaceri a Frankstahl România, în 2009, față de 2008.





provocări și aici vorbim despre raportul euro-dolar, despre dezinflație și, bineînțeles, despre situația din Ucraina, un jucător important pe piața oțelului. Dacă situația politică se stabilizează, mă aștept la o creștere de 2-3% la nivelul pieței.

Reporter: Ce estimări aveți privind vânzările de profile metalice, tablă sau țevi rectangulare, pe plan local, în 2015?

Romano del Negro: Pentru noi, 2014 a adus o creștere a cantităților vândute pe categoriile profile și tablă, în timp ce vânzările de țevi rectangulare, de instalații și zinca-

te au stagnat. Ne vom concentra forțele în aceeași direcție și în 2015. Însă, la nivelul pieței, nu cred că vom asista la mari schimbări, ci doar la o consolidare a nivelului vânzărilor din 2014, poate cu o ușoară fluctuație, dar nu mai mult de 3%.

Reporter: Care a fost cifra de afaceri a companiei anul trecut și ce estimări aveți pentru 2015?

Romano del Negro: Am încheiat 2014 cu o cifră de afaceri de 21 milioane euro, la același nivel cu 2013. Pentru 2015 mizez, în continuare, pe menținerea cifrei de afaceri, pe fondul unei creșteri moderate la nivelul pieței, dar și a scăderii prețului mediu pe tona de oțel.

Reporter: Care sunt factorii ce v-au determinat să prognozați o

revenire a sectorului construcțiilor în acest an?

Romano del Negro: Întreaga economie încă își lasă așteptată revigorarea, în adevăratul sens al cuvântului. Indicatorii la nivel macroeconomic arată, totuși, o evoluție pe care vom începe, treptat, să o simțim și la nivel micro. În plus, mă aștept ca investițiile din acest domeniu, care au fost amânate sau puse pe "hold" în 2014, un an electoral de altfel, să fie reluate în 2015.

Reporter: Ce produse noi pregătiți pentru 2015?

Romano del Negro: Două dintre argumentele pentru care Frankstahl ocupă o poziție fruntașă în topul jucătorilor pe piața de oțel comercial sunt diversitatea

"2014 a adus o creștere a cantităților vândute pe categoriile profile și tablă, în timp ce vânzările de țevi rectangulare, de instalații și zincate au stagnat".

portofoliului și stocurile disponibile. Avem în jur de 1.300 de articole ce însumează 5.000 de tone de oțel. De moment, ne oprim aici și ne mutăm atenția în zona de servicii și valoare adăugată. De aici va veni doza de "nou" pentru noi, în 2015.

Reporter: În ce zone ale țării ați avut cele mai mari creșteri ale vânzărilor, în 2014?

Romano del Negro: București continuă să conducă topul vânzărilor în fiecare an, dar sunt județe care vin puternic din spate, precum Sibiu, Galați și Prahova.

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

Romano del Negro: Direcția pe care a luat-o sistemul legislativ în ultima perioadă ne arată că devine mai puternic, iar acest lucru mă bucură. Sper ca revizuirea Legii insolvenței să devină o prioritate cât mai curând, pentru că, în acest moment, jucătorii puternici sunt nevoiți să plătească pentru greșelile celorlalți. Sunt convins că, odată cu întărirea sistemului legislativ, vom simți o simplificare și la nivel administrativ.

Reporter: Vă mulțumesc!

"Am încheiat 2014 cu o cifră de afaceri de 21 milioane euro, la același nivel cu 2013".

