

OMER SUSLI:

“Imigranții pot fi o soluție pentru rezolvarea problemelor cu forța de muncă”

Omul de afaceri de origine turcă Omer Susli a preluat, la începutul anului trecut, rețeaua de magazine Praktiker din țara noastră, rețea care a trecut ulterior printr-un program de restructurare și de re poziționare a brandului Praktiker pe piața de DIY (do-it-yourself - n.r.). Oferta Praktiker România cuprinde peste 40.000 de produse, incluzând: materiale de construcții, decorațiuni pentru interior și exterior, produse sanitare, mobilă, electronice și electrocasnice, produse pentru grădinarit.

Domnul Omer Susli ne-a vorbit, într-un interviu, despre activitatea companiei de la preluare și până acum, dar și despre mediul de business din țara noastră. Praktiker România a înregistrat anul trecut o cifră de afaceri de circa 588,87 milioane de lei și un profit de peste 20 milioane de euro, în condițiile în care, în 2013, înainte de preluare, compania avea o cifră de afaceri de aproximativ 127 milioane de euro și pierderi de 16 milioane de euro, potrivit informațiilor de la Ministerul Finanțelor Publice. Datoriile companiei au scăzut anul trecut, la 66 milioane de euro, de la 108 milioane de euro.



Reporter: Cum ați decis să intrați în piața DIY - do-it-yourself -, prin preluarea Praktiker România, în condițiile în care atât piața imobiliară, cât și cea a construcțiilor erau în cădere în 2013-2014?

Omer Susli: Noi, la bază, suntem producători de materiale de construcții. Într-un fel eram nevoiți să facem o astfel de achiziție. Oricum ne afecta scăderea pieței construcțiilor, așa că, în loc să pierdem un client, am cumpărat unul.

Se pare că a fost o decizie bună pentru noi, pentru că acum avem unde să facem distribuție.

Praktiker era o companie pe care o cunoșteam de 10-12 ani.

Reporter: Cum apreciați activitatea Praktiker de la preluare până în prezent?

Omer Susli: În 24 februarie 2014 am semnat contractul în Hamburg, dar preluarea efectivă, după întreaga birocrație pe care o cunoașteți, s-a realizat la finalul lunii iunie 2014.

Eu cred că activitatea Praktiker România a decurs bine până acum.

De fapt, niciodată nu m-am plâns, nici când a fost rău, nici când a fost bine. Niciodată nu am muncit mai puțin.

Reporter: Ați găsit probleme după preluare?

Omer Susli: Nu. Era o echipă destul de bună și nu am găsit probleme de nerezolvat.

Reporter: A fost anul acesta unul de restructurare?

Omer Susli: Nu știu ce se înțelege prin restructurare, dar noi suntem în continuu în creștere. Nu am avut nicio restricție, nu am dat afară pe nimeni, din contră - avem 400 de locuri disponibile în cadrul Praktiker România.

Probabil că, până la sfârșitul anului, vom angaja 400 de oameni, ca să completăm echipa de vânzări din fiecare magazin.

E adevărat însă că, potrivit actelor oficiale de la Direcția Muncii, pare că avem o scădere a numărului de

angajați, pentru că am externalizat multe servicii - serviciu tehnic, logistic, transporturi, securitate.

Reporter: E mai ieftin așa?

Omer Susli: E vorba dacă este mai eficient sau nu. De exemplu, platforma auto este o entitate foarte importantă pentru un lanț cum este al nostru care are 28 de unități și, dacă nu lucrezi cu firme specializate în domeniu, atunci e foarte greu de gestionat.

Securitatea este la fel de importantă. Una este când angajații tăi sunt toți prieteni în magazin și altceva este când o altă companie își asumă responsabilitățile de securitate și care plătește când sunt daune, lipsuri.

Opinia mea este că e preferabil să externalizezi anumite servicii.

Mai bine face fiecare ce știe și, cu siguranță, rezultatul e mai bun. Altfel, pierzi energie - în loc să-ți faci treaba ta, o faci pe a altuia care, poate, se pricepe mai bine.

Reporter: Cât preconizați că va fi cifra de afaceri anul acesta?

"Am încredere că domeniul de construcții va crește. Pentru un stat, construcțiile sunt ca o locomotivă, iar când nu ai o locomotivă, nu ai nici vagoane după ea".



Omer Susli: Am prognozat o creștere de 10-11% față de anul trecut și sperăm să o obținem. Primele șase luni au fost conform bugetului.

Anul trecut, cifra de afaceri a Praktiker, conform bilanțului, a fost de 588,87 milioane de lei.

Reporter: Care lună merge mai bine la vânzări?

Omer Susli: Toate lunile. Nu avem luni proaste, dar avem perioadele când vremea ne ajută sau nu.

La bricolaj este foarte interesant. Când e foarte cald, scad vânzările din cauza caniculei, când e foarte frig scad vânzările, pentru că oamenii nu mai vin la magazin din cauza ploii și a zăpezii.

Practic, suntem meteo-dependenți.

Reporter: Cât ați investit în Praktiker până acum?

Omer Susli: Am investit mult în ultimii doi ani.

În plus, am alocat foarte mult timp acestei afaceri din septembrie 2013, când au început negocierile.

Reporter: Cât din timp este dedicat Praktiker și cât celorlalte business-uri?

Omer Susli: Mult timp mă ocup de Praktiker, până când vom ajunge la nivelul dorit.

Reporter: Care este nivelul dorit?

Omer Susli: Măcar unde am fost cândva, adică pe locul întâi pe segmentul nostru de activitate.

Reporter: Dar piața imobiliară nu mai este cea de atunci...

Omer Susli: Nu mai este, dar noi ne străduim să obținem rezultatele de atunci.

Cu siguranță piața construcțiilor și a imobiliarelor își vor reveni. Am încredere în România.

Mulți spun că piața construcțiilor

"Dacă te uiți în Statele Unite, media pe an este în jur de 200.000 de imigranți și, dintre aceștia, 50-60.000 sunt aleși prin loteria vizelor. Americanii fac asta pentru că au nevoie de forță calificată de muncă pentru producție".



Foto Agerpres / EPA

nu se va îmbunătăți pentru că populația este în scădere, multă lume pleacă în străinătate etc.

Dar, dacă te uiți în jur, peste 80% din clădirile din România nu sunt compatibile la ora actuală cu viața sau cu standardele dorite de oricare cetățean din România.

Eu zic că aceste clădiri, în special blocuri, trebuie să fie demolate și reconstruite la standarde mai ridicate.

Reporter: Românii care au lucrat în Spania sau Italia se întorc cu alte idei în ceea ce privește amenajarea locuinței.

Omer Susli: Cu siguranță că au alte standarde.

România este parte a Uniunii Europene și trebuie să se alinieze gândirii occidentale și nivelului de trai de acolo.

În consecință, am încredere că domeniul de construcții va crește. Pentru un stat, construcțiile sunt ca o locomotivă, iar când nu ai o locomotivă, nu ai nici vagoane după ea.

Reporter: Ați dezvoltat afaceri foarte mari în România.

Omer Susli: Multe, dar din păcate nu găsim oameni care să muncească.

Guvernării trebuie să ia măsuri urgente în această privință.

Dacă nu găsim mână de lucru, nu

putem produce. Și nu este doar cazul nostru, ci al tuturor industriilor.

Dacă nu produci, asta înseamnă că nu poți să exporti, să vinzi, să-ți plătești taxele către stat.

"Nu am avut nicio restricție, nu am dat afară pe nimeni, din contră - avem 400 de locuri disponibile în cadrul Praktiker România".



Omul este cel mai important capital și dacă el lipsește...

Reporter: Asta este cea mai mare problemă cu care vă confrunțați?

Omer Susli: Încă nu este o problemă.

Dar dificultățile, așa cum este lipsa forței de muncă, trebuie rezolvate înainte să apară.

Trebuie să îmbunătățim condițiile în așa fel încât oamenii să nu plece din țară.

Reporter: Vin imigranții peste noi.

Omer Susli: Asta poate să fie o soluție pentru rezolvarea problemelor cu forța de muncă.

De ce credeți că Germania vrea aproape un milion de imigranți?!

Dacă te uiți în Statele Unite, media pe an este în jur de 200.000 de imigranți și, dintre aceștia, 50-60.000 sunt aleși prin loteria vizelor.

Americanii fac asta pentru că au nevoie de forță calificată de muncă pentru producție.

Iar acești oameni, aleși prin loteria vizelor SUA, sunt cei mai buni doctori, ingineri, informaticieni etc.

Într-adevăr, populația României este în scădere, pentru că statul nu încurajează natalitatea. Acesta este cel mai mare dușman pentru un popor. Dar nu poți rezolva problema populației de pe azi pe mâine, ci trebuie să faci o strategie pe 20 de ani.

Reporter: Câte magazine aveți în momentul acesta?

Omer Susli: În prezent deținem 28 de magazine și vrem să continuăm extinderea.

Colegii mei sunt tot timpul în discuție pentru noi locații, dar nu deschidem magazine doar de dragul de a crește numărul acestora, așa cum au făcut alții.

Când ne gândim la amplasarea unui magazin, facem de 50.000 de ori calculul și apoi luăm decizia.

Avem mai multe locații în negocierile de mai mult de un an, dar nu avem nicio grabă.

"Dacă te uiți în jur, peste 80% din clădirile din România nu sunt compatibile la ora actuală cu viața sau cu standardele dorite de oricare cetățean din România. Eu zic că aceste clădiri, în special blocuri, trebuie să fie demolate și reconstruite la standarde mai ridicate".



"În Germania un cetățean își zugrăvește casa, în medie, din trei în trei ani, iar în România o dată la zece ani. Ceea ce probabil se va schimba".



Reporter: Cam cât costă deschiderea unui magazin Praktiker?

Omer Susli: Depinde de mai mulți factori – locația, prețul terenului și al manoperei variază în funcție de județ.

De exemplu, în Vaslui este mai ieftină mâna de lucru, iar în București este de două ori mai scumpă.

Reporter: Care magazin vinde cel mai mult?

Omer Susli: Toate magazinele noastre vând la fel de bine.

Pot să vă spun, însă, că locațiile care vând bine singure sunt mai puțin în atenția colegilor mei din conducere decât magazinele care merg mai puțin bine.

Reporter: În bani, care este valoarea investițiilor în Praktiker?

Omer Susli: Datele sunt publice: capitalul social total al Praktiker împreună cu Praktiker Real Estate se ridică la 227,02 milioane de lei.

Reporter: Vreți să accesați fonduri europene pentru dezvoltare?

Omer Susli: Ca oricare om de afaceri sau oricare român, vrem să accesăm fonduri europene.

Am făcut mai multe dosare de producție, dar, din păcate, nu am reușit.

Fondurile europene sunt banii României și este păcat că îi pierdem.

Reporter: Cum sunt prețurile pe care le practicați la Praktiker comparativ cu ceilalți jucători de pe piață?

Omer Susli: Facem în fiecare lună studii de piață - top 1000, top 5000 articole și pot să vă spun că 80% din produse sunt sub prețul practicat de competitori.

Am redus mult marja pe care o practicaui colegii mei înainte și, ca dovadă, anul trecut, Praktiker România a obținut premiul Best Buy Award de la ICERTIAS Elveția.

Rezultatele s-au bazat pe un studiu cantitativ realizat în România și am fost certificați ca fiind locul unde românii găsesc cel mai bun raport calitate-preț la produsele de

grădinărit.

Ca parte a studiului Best Buy Award, respondenții au fost întrebați ce anume reprezintă pentru ei cel mai bun raport calitate-preț. Aceștia au declarat că, potrivit experienței personale pe piața românească, cea mai bună valoare la prețul plătit reprezintă aspectul care contează cel mai mult în această privință.

Totodată, participanților li s-a cerut să răspundă la următoarea întrebare: „Specificați lanțul de magazine (sau un loc de vânzare) pentru achiziționarea de plante ornamentale și echipamente pentru amenajarea pământului (răsaduri, sol, ornamente de grădină etc.), care, în România, oferă cel mai bun raport calitate-preț”. Majoritatea persoanelor chestionate a răspuns: „Praktiker”.

Dacă mergeți în magazinele noastre veți observa diferențe majore față de competitori - de exemplu, noi vindem un set de canapea cu 250 lei, iar alții vând același set de canapea cu 1000-1200 lei.

Recent am vizitat un competitor de-al nostru care avea prețuri de trei-patru ori mai mari decât ale noastre. Am observat că nu era nimeni în magazin, dar e încă deschis.

Reporter: Care e topul celor mai mari trei jucători de pe piață în acest moment?

Omer Susli: Noi suntem pe locul al doilea și lupta noastră este să re-

devenim numărul unu.

Reporter: În anii aceștia, mulți jucători din domeniu au plecat, au venit alții în loc, s-au schimbat tocurile.

Omer Susli: Într-adevăr, parcă am fost pe nisipuri mișcătoare, în această perioadă, ceea ce nu ne ajută absolut deloc, pe noi sau pe alți jucători, dă o percepție de instabilitate.

Reporter: Care este profilul cumpărătorului Praktiker?

Omer Susli: Niciodată nu ne-am dorit clienți oameni foarte bogați sau foarte săraci.

Când am preluat Praktiker, erau 25.000 de articole listate, acum am ajuns la peste 42.000 de articole pentru fiecare buzunar.

Cred că este normal să fie așa.

Reporter: Câte din produse sunt românești și câte din străinătate?

Omer Susli: Prioritare pentru noi sunt produsele fabricate în România.

Datorită acestui lucru, numărul de furnizori s-a dublat și chiar mai mult.

Un furnizor – producător local pentru Praktiker trebuie să poată să aprovizioneze toate magazinele noastre, ceea ce este destul de greu, mai ales pentru producătorii mici.

De aceea, am convenit cu departamentul de achiziții să acceptăm producători locali zonali. De exemplu, am convenit ca un furnizor din Botoșani să ne ofere produse spe-

cifice pentru 6-7 magazine din zonă.

Nu trebuie neapărat să avem aceleași produse pentru toate magazinele.

Pot să vă spun că, după preluarea noastră, numărul de produse din România a crescut semnificativ în magazinele Praktiker.

Reporter: Cum apreciați piața pe care activați?

Omer Susli: Repet, am încredere în potențialul României.

Deocamdată, cetățenii au alte probleme, dar toate studiile pe care le-am consultat spun că, de exemplu, în Germania un cetățean își zugrăvește casa, în medie, din trei în trei ani, iar în România o dată la zece ani. Ceea ce probabil se va schimba.

"În Vaslui este mai ieftină mâna de lucru, iar în București este de două ori mai scumpă".



Zugrăvitul nu este foarte scump, vopseaua fiind relativ ieftină. O găleată de vopsea costă, aproape, cât un pachet de țigări.

În orice țară din Uniunea Europeană, autoritățile sunt obligate să vopsească spațiile publice, cel puțin o dată pe an să fie vopsit. Este un fel de igienizare.

"În Turcia, cât timp am avut 45% impozit, vreo 80 de ani, statul a încasat doar vreo 800 milioane de dolari. De când autoritățile din Turcia au redus taxele, doar anul trecut încasările au depășit 1000 de miliarde de dolari".



În România nu există această mentalitate, încă. Și nu vorbim despre vreo periferie, ci chiar pot da ca exemplu zona centrală Dorobanți.

Cu siguranță, însă, această mentalitate se va schimba, mai ales că românii plecați în străinătate se întorc acum cu alte idei.

Reporter: Ați spus, anul trecut, că veți aduce în Praktiker produse mai mult pentru femei.

Omer Susli: Continuu lucrăm la acest lucru, avem deja Praktiker Line și Praktiker Home. Colegii mei lucrează acum pentru o altă marcă, tot pentru femei. Am angajat arhitecți pentru design și calitate pentru această linie.

În curând, vom lansa o nouă marcă proprie, care o să concureze cu mărcile foarte cunoscute, care se termină în "home", la prețuri mai mici decât la competiție.

Reporter: Nu ați închis magazine de la preluare până acum?

Omer Susli: Nu și nici nu avem de gând.

Reporter: Câți angajați sunt în total în Praktiker România?

Omer Susli: Sunt 1700 de salariați și în prezent avem 400 de poziții deschise. Angajăm mâine 400 de oameni, dacă vin.

Reporter: Ce părere aveți despre noul Cod Fiscal?

Omer Susli: Orice taxă eliminată, de oriunde din lume, aduce prosperitate și pentru oamenii de afaceri, și pentru oamenii de rând.

Atât eu, cât și tu, când o să mer-

"Bursa din România, cât de mică este ea, a pierdut enorm din cauza contextului internațional".



"Dacă un om de afaceri spune că nu are credite, înseamnă că nu face business. Cu cât ai mai multe credite, cu atât ești mai dezvoltat și mai credibil".

gem la cumpărături de acum înainte, vom plăti cu 4-5 puncte procentuale mai puțin, pe care nu îi vom păstra, ci îi vom cheltui. Iar asta va duce la consum și implicit la contribuții către stat.

În Turcia, cât timp am avut 45% impozit, vreo 80 de ani, statul a încasat doar vreo 800 milioane de dolari. De când autoritățile din Turcia au redus taxele, doar anul trecut încasările au depășit 1000 de miliarde de dolari.

Reporter: Cum apreciați relația cu băncile?

Omer Susli: Avem parteneri financiari toate băncile. Suntem cu ele într-o relație foarte bună.

Băncile vând bani.

Cum noi vindem ciment, ele vând bani.

Reporter: Ați luat credite pentru finanțarea investițiilor?

Omer Susli: Dacă un om de afaceri spune că nu are credite, înseamnă că nu face business. Cu cât ai mai multe credite, cu atât ești mai dezvoltat și mai credibil.

România se află pe ultimele locuri în ceea ce privește îndatorarea, iar acest lucru nu este bine.

Trebuie să avem bani să investim ca să producem.

Reporter: Nu v-ați gândit nicio dată să vă finanțați prin bursă?

Omer Susli: Deocamdată nu acționăm în acest sens, dar m-am gândit la asta.

Bursa din Turcia este una din cele mai mari din lume, am impresia că se află între primele 15-16 burse la nivel mondial. Tranzacțiile sunt imense, câștigurile sunt foarte mari, dar și pierderile sunt la fel de mari.

Și bursa din România, cât de mică este ea, a pierdut enorm din cauza contextului internațional.

Reporter: Analistii susțin că în octombrie vom avea un nou tsunami financiar mondial. Sunteți pregătit pentru un astfel de scenariu?

Omer Susli: Banii tipăriți sunt în



piață. Chiar dacă ar veni un cutremur financiar, banii nu vor dispărea la nivel global, ci se vor muta de la o zonă la alta.

Plus că autoritățile, atât din SUA, cât și din Europa sau China, tipăresc în continuare bani.

"Am prognozat o creștere de 10-11% față de anul trecut și sperăm să o obținem".



Să sperăm că tsunami-ul nu va lovi România, noi avem nevoie ca banii să rămână în piață.

Inclusiv în 2008, odată cu declanșarea crizei financiare, unii au pierdut foarte mult, dar alții au câștigat la fel de mult. Nimic nu s-a pierdut. Banii au plecat, de exemplu, în Turcia sau în Brazilia, dar tot au rămas în joc. Nimeni nu i-a pus într-un seif și a închis ușa.

România are nevoie de finanțe și băncile nu au de ce să-și retragă banii de aici.

Reporter: De ce credeți că lucrurile nu merg așa de bine în România?

Omer Susli: România este o țară frumoasă și bogată. Are de toate - gaz, petrol, minereu, aur, pădure etc.

Cu siguranță că pe viitor va fi mai bine aici. Dar România nu și-a găsit încă locul. Capitalismul nu este

încă bine așezat.

Toată lumea și-a dat seama că acest capitalism aduce prosperitate și un nivel de viață mai bun.

Capitalismul vrea liniște și pace, iar crizele sunt create artificial, pentru ca banii să se mute dintr-un loc în altul.

Reporter: Aveți în vedere și alte achiziții?

Omer Susli: Vin foarte multe oferte în fiecare zi, dar nu fac cumpărături doar de dragul de a face.

Sunt un om foarte calculat.

Când plec la cumpărături spun: iau ce pot, ce știu.

Reporter: Dar v-ar tenta ceva?

Omer Susli: Fiecare om are o plăcere în viață, mie îmi place să muncesc.

Reporter: Care este viitorul afacerilor în Turcia, având în vedere că sunt probleme politice acolo?

Omer Susli: Problemele vin și pleacă.

În ultimii trei-patru ani era foarte bine, era pace, economia mergea bine, turismul la fel. Dar, în ultimele două luni, s-a întâmplat ceva de care nu știm.

Au fost alegeri pe 7 iunie și nu a fost creat un guvern, iar Constituția spune că, dacă nu avem un guvern, în 40 de zile declarăm alegeri anticipate. Vom avea alegeri anticipate prima oară în istoria Turciei, pe 1 noiembrie.

Sperăm ca Turcia să-și revină.

Reporter: Unde e mai bine să faci afaceri? În România sau în Turcia?

Omer Susli: Este bine și aici, și acolo, dar Turcia este un fel de ocean, este o țară mare, cu o populație tânără, în jur de 77-78 de milioane de oameni.

Una este să ai o piață care are 80 de milioane de consumatori și altceva când ai doar 20 de milioane.

Reporter: Vă mulțumesc!