

DRAGOȘ IRIMESCU, WETTERBEST:

"Țara noastră se confruntă cu un vid de specialiști în domeniul construcțiilor"

- "Românii sunt consumatori de produse puțin verificate și puțin controlate"
- "Preocuparea aproape inexistentă a conducătorilor pentru antreprenoriatul românesc ar trebui înlocuită cu măsuri urgente"

Wetterbest, companie care produce țiglă metalică și accesorii în țara noastră, este pe piață de mai bine de 15 ani. Dragoș Irimescu, directorul general al grupului și inginer de profesie, trage un semnal de alarmă referitor la pregătirea profesională a celor implicați în etapele de producție. În opinia domniei sale, absența școlilor de meserii este o reală problemă la nivel național. Despre acest subiect, dar și despre parcursul companiei, am dezbătut într-un interviu cu domnul Irimescu.



Reporter: Pentru început, vă rog să-mi spuneți mai multe despre activitatea Wetterbest.

Dragoș Irimescu: Grupul Wetterbest este format din trei companii: Depaco (producător de țiglă metalică, tablă cutată și sisteme de drenaj), Polnebo (importator de folii, membrane, șuruburi și ferestre de mansardă) și Cortina (producător și distribuitor).

Activitatea noastră principală se concentrează pe producerea de țiglă

metalică, tablă cutată și sistem drenaj în cadrul celor două fabrici pe care le deținem în Băicoi (județul Prahova) și Podari (județul Dolj). Ne mândrim cu una dintre cele mai mari capacități de producție de țiglă metalică și accesorii metalice, cu peste 30 de linii automate și cinci hale de producție.

Reporter: Care a fost parcursul grupului de-a lungul anilor?

Dragoș Irimescu: În 1999, activitatea companiei a început sub denu-

mirea de Final Construct. În martie 2007, am achiziționat pachetul majoritar de acțiuni și am început un

proces de schimbare a strategiei generale de afaceri: compania a fost redenumită Depaco, am trecut de la statutul de importator la cel de producător de țiglă metalică și am creat brandul Wetterbest. În anul 2014, am extins producția în zona Olteniei prin încheierea unui parteneriat strategic cu un antreprenor local. Deseori, birocrăția din România ne pune bețe în roate.

Reporter: Cum arată rezultatele financiare?

Dragoș Irimescu: În primele cinci luni ale anului curent, am înregistrat o creștere a comenzilor, comparată cu aceeași perioadă a anului trecut, și am obținut o cifră de afaceri de aproximativ 47 milioane lei. Acest avans s-a datorat condițiilor termice favorabile care au deschis mai devreme sezonul construcțiilor de case



și renovări, cât și varietății și calității produselor Wetterbest.

Reporter: Care au fost cele mai mari probleme cu care v-ați confruntat de-a lungul activității dumneavoastră? Cum le-ați depășit?

Dragoș Irimescu: Implementarea unui soft nou de producție și a unui depozitare/livrare, apariția unei crize a oțelului, integrarea unui număr de peste 40 de angajați noi în acest an din totalul de 190 (la Depaco) au fost principalele provocări cu care ne-am confruntat. Încercăm să depășim aceste dificultăți prin training și coaching, precum și prin adaptarea politicilor de vânzare și aprovizionare la noile condiții ale pieței.

Reporter: Cum descrieți piața țițlelor metalice din România?

Dragoș Irimescu: Potrivit datelor Neomar, piața de învelitori este estimată la 21 milioane de metri pătrați de țițlă metalică, dintre care Wetterbest deține trei milioane de metri pătrați, însemnând o cotă de piață de aproximativ 15%. Probabil că în acest an se va menține aceeași rată

de extindere a pieței înregistrată anul trecut, de 5-10%, iar raportul case construite - renovări va rămâne aproximativ egal.

Datorită eforturilor din ultimii ani, România a reușit să devină un important producător de țițlă metalică și se poate compara cu alte piețe europene. Un model pentru noi, la care ne raportăm mereu, este Polonia, una dintre cele mai importante țări pentru producția de țițle metalice.

Reporter: Care considerați că este percepția românilor când vine vorba de materiale de construcții?

Dragoș Irimescu: Strict din experiența mea pe piață, pot afirma că românii sunt consumatori de produse puțin verificate, puțin controlate și trecute prin mâinile specialiștilor. Acest tip de comportament de cumpărare este încurajat și de tendința generală de scădere a prețurilor care determină, implicit, o scădere a calității produselor. Totuși, în ultimii ani, am observat semne încurajatoare și un interes tot mai crescut al românilor pentru materiale de calitate. Spe-

răm ca acest interes să se generalizeze la nivelul întregii piețe, atât prin eforturile noastre, ale producătorilor, cât și prin educarea noilor generații de consumatori.

Reporter: Ce buget alocă aceștia pentru o construcție durabilă?

Dragoș Irimescu: Percepția de „construcție durabilă” este diferită pentru fiecare dintre noi. Nu aș putea spune că există o sumă fixă pe care românii o alocă pentru construirea unei case trainice, ci variază în funcție de bugetul total al familiei. Dar aș sublinia că o construcție durabilă înseamnă, în primul rând, o fundație solidă, un acoperiș durabil și folosirea de materiale de construcții de calitate certificată, puse în operă de firme specializate, cu istoric sănătos și care pot oferi garanție pentru serviciile și materialele folosite. În mod obișnuit, pentru o bună renovare, sunt necesari minimum 10.000 euro, în timp ce pentru construirea unei case noi - circa 40.000 de euro.

Reporter: Românii se uită la calitate sau la cantitate?

Dragoș Irimescu: Consider că

românii au devenit mai informați, mai preocupați de calitatea și de durabilitatea materialului, rămânând totuși încă mult în urma pieței UE, care beneficiază și de legislație mai puțin permisivă.

Reporter: Cum vedeți mediul de afaceri din țara noastră?

Dragoș Irimescu: Este un mediu care oferă multe oportunități. Piața românească de profil nu a ajuns încă la suprasaturare, spre deosebire de alte piețe mature și suprad dezvoltate din alte țări.

Reporter: Ce părere aveți despre absența școlilor de meserii din țara noastră?

Dragoș Irimescu: În mod cert, absența școlilor de meserii reprezintă o problemă națională, din mai multe puncte de vedere. Pe de o parte, cel mai afectați sunt tinerii. Mulți dintre ei, înclinați poate spre meserii practice, nu beneficiază de o îndrumare adecvată și sunt nevoiți să se reorienteze sau să plece din țară.

Pe de altă parte, lipsa școlilor de meserii ne influențează negativ și pe noi, angajatorii. În ziua de astăzi devine din ce în ce mai dificil să recru-

"Piața de învelitori este estimată la 21 milioane de metri pătrați de țițlă metalică, dintre care Wetterbest deține o cotă de piață de aproximativ 15%".





tăm persoane specializate, care să îmbine cunoștințele teoretice cu cele practice. Încercăm să compensăm acest deficit prin susținerea constantă de traininguri profesionale susținute în cadrul școlii Wetterbest. Cel puțin o dată pe lună, un trainer specializat susține un curs intensiv pentru grupe de câte 30-40 de montatori și vânzători de învelitori metalice. Până la acest moment, am reușit să instruiam sute de profesioniști și vom continua inițiativa și în acest an, sperând să ajungem la 1000 de cursanți. Este o investiție cu efecte pozitive atât pentru compania noastră, cât și pentru întreaga

piață de țiglă metalică. De aceea, oricând am ocazia, reiterez necesitatea reintroducerii școlilor de meserii și o implicare mai mare din partea statului, care se ține și ne ține la distanță.

Reporter: Care credeți că ar trebui să fie proiectele ce ar revoluționa piața construcțiilor din țara noastră?

Dragoș Irimescu: În primul rând, absorbția banilor europeni, de care alte state, precum Polonia și Spania, au beneficiat foarte mult, iar noi suntem codași și deja resimțim puternic lipsa acestui sprijin, în competiția europeană. În al doilea rând, preocuparea aproape inexistentă a conducăto-

rilor pentru antreprenoriul românesc ar trebui înlocuită cu măsuri urgente, prin care să se țină cont mai mult de părerile noastre.

Reporter: Ce ne spuneți despre birocrația din România? Împiedică aceasta investițiile de aici?

Dragoș Irimescu: Deseori, birocrația din România ne pune bețe în roate. Orice antreprenor știe că, în anumite situații, viteza de reacție este crucială pentru succesul unei investiții. Șirul lung de aprobări, multitudinea de documente solicitate chiar și pentru cele mai mici chestiuni ne împiedică să ne atingem potențialul maxim de dezvoltare.

Reporter: Țara noastră are probleme când vine vorba de specialiști în domeniul construcțiilor?

Dragoș Irimescu: Sunt de părere că România se confruntă cu un vid de specialiști în domeniul construcțiilor. O posibilă soluție la această problemă ar fi implementarea unei legi care să impună ca în orice fabrică de materiale de construcții și nu numai să fie angajat minimum un inginer specialist cu calificare în domeniul respectiv. Legea ar favoriza creșterea calității produselor, ar crea zeci

de mii de locuri de muncă pentru tineri care nu ar mai fi nevoiți să părăsească țara și s-ar îmbunătăți calitatea vieții românilor per ansamblu.

Reporter: Care sunt planurile de viitor ale grupului pe care îl conduceți?

Dragoș Irimescu: Pe termen lung, ne-am propus să atingem o stabilitate a creșterii și să eficientizăm întreaga activitate. De asemenea, vom continua planul investițional. Anul acesta vom aloca aproximativ două milioane de euro pentru investiții, dintre care 1,5 pentru relocarea fabricii într-un spațiu nou. În acest mod, dorim să mărim fluxul de producție, dar și capacitatea totală de stocare și livrare. Vom continua, de asemenea, să ne diversificăm portofoliul de produse cu profile noi.

Reporter: Cum vedeți piața construcțiilor peste un deceniu? Ce aport va avea tehnologia?

Dragoș Irimescu: În următorii zece ani, probabil că piața de construcții va fi de două-trei ori mai mare decât acum, în funcție de mulți factori, de la stabilitatea financiar-economică la gradul de pregătire profesională.

Reporter: Vă mulțumesc!



"În următorii zece ani, probabil că piața de construcții va fi de două-trei ori mai mare decât acum".