

"Cea mai mare problemă pe piața construcțiilor este calitatea"

- "Ne confruntăm cu lipsa acută a personalului"

Interviu cu domnul Atila Beer, administrator "Alukönigstahl România"

Reporter: Cum a evoluat piața pe care activați în 2017, la nivel local, și care sunt estimările pentru 2018? Cum este această evoluție comparativ cu trendul internațional în materie?

Attila Beer: Piața de ferestre și fațade a evoluat foarte bine, la fel ca piața construcțiilor. Asistăm la creșterea cererii în toată Europa și, conform previziunilor, acest trend îmbucurător rămâne ascendent încă câțiva ani.

Reporter: Ce cotă aveți pe piața noastră și la cât țintiți pe termen mediu?

Attila Beer: Calculele noastre interne ne arată că pe piața clădirilor de birouri suntem prezenți cu o cotă de aproximativ 60%, dar la nivelul întregii piețe ne situăm la circa 26%.

Reporter: Care sunt cele mai mari probleme cu care vă confrunțați în activitatea dumneavoastră?

Attila Beer: Aș menționa aici calitatea execuției, întrucât nu este suficient ca produsele pe care le livrăm noi să fie unele de calitate, ele trebuie să fie implementate conform unor standarde și cerințe, care de cele mai multe ori nu se respectă. Însă, cu ajutorul experienței reușim să le gestionăm bine, pentru că îi cunoaștem și pe executanți.



"Pentru noi, toate proiectele sunt importante, fiecare dintr-o altă perspectivă", ne-a declarat Atila Beer.

Nathex Work & Living,
Cluj Napoca



O altă temă este cea a estimărilor corecte a costurilor. În prezent, chiar dacă piața de imobiliare este în creștere și investitorii imobiliari, conform unor studii PwC, se așteaptă la creșterea prețurilor, iar prețul oțelului, al sticlei și în general al materialelor de construcții cresc, branșa

noastră pare să piardă trenul scumpirilor. Se lasă "storși ca o lămâie" în procesul de negocieri. Aceste situații apar întrucât de la idee până la implementarea unui proiect trec trei ani, poate chiar patru ani, iar antreprenorii nu și-au prevăzut și posibilele creșteri de preț ale materialelor

și ale forței de munca. Consider că a venit momentul ca partenerii noștri să conștientizeze că au mai mare putere de negociere decât își imaginează.

Reporter: Participați și la licitațiile publice derulate de primării sau alte instituții publice pentru diverse

proiecte imobiliare? Dacă da, considerați că legislația din domeniu favorizează anumiți participanți?

Attila Beer: Nu participăm direct la licitații publice, produsele noastre reprezintă "materie primă" pentru fabricanții de ferestre.

Reporter: Care este cel mai mare proiect în care veți fi partener anul acesta?

Attila Beer: Pentru noi, toate proiectele sunt importante, fiecare dintr-o altă perspectivă. Printre proiectele noi, la care livrăm anul acesta, amintim Renault Office (peste 15.000 mp de perete cortină), Timpuri Noi faza 1B, o nouă clădire în complexul Openville - United Business Center Timișoara, un alt imobil în Coresi Business Park Brașov, The Bridge Orhidea - partea a doua și alte imobile cu diverse destinații, de la rezidențiale la hoteluri și magazine.

Reporter: La ce trebuie să fie atent, cum trebuie să aleagă un client fațada pentru o clădire?

Attila Beer: În primul rând, ar fi bine să-și clarifice exact cerințele tehnice și de aspect, dar mai ales să-și aloce bugetul corect. Tema este mai amplă decât pot să cuprind într-un răspuns de câteva propoziții.

► "Alukönigstahl" România este parte a companiei austriece "Alukönigstahl", care oferă sisteme din aluminiu, oțel și PVC, precum și componente pentru realizarea arhitecturii contemporane, eficiente energetic, susținând astfel implementarea conceptelor de construcții durabile. Societatea fabrică țevi din oțel, țevi de diferite forme și țevi rotunde pentru domeniul confecțiilor metalice, al construcției de poduri, mașini și utilaje, precum și pentru construcția de automobile sau vapoare.

► "Alukönigstahl" este lider de piață în acest domeniu în Austria, Europa de Est și Europa de Sud.



(continuare în pagina 29)

Openville, Timișoara



*Residential Building
București*



urmare din pagina 27

Echipa noastră de consultanți stă la dispoziție în fiecare zi a săptămânii. Aș sugera să asculte și estimările de cost ale arhitecților.

Reporter: Afirmăți, anul acesta, că intenționați să extindeți echipa societății. Ce probleme întâmpinați în privința anagajărilor?

Attila Beer: Ne confruntăm cu lipsa acută a personalului. Căutam tineri dornici să activeze în domeniul nostru și avem mult de îmbunătățit în modul în care ne prezentăm firma în acest proces de căutare. Întrucât noi oferim și un pachet de servicii, pe lângă sisteme comercializate, colegii mei trebuie să fie experți în domeniu și să ofere servicii profesionale. Trebuie să devenim consultanți, parteneri, nu doar simpli vânzători.

Pe lângă acestea, și fluctuația mare de personal este în dezavantajul nostru și al partenerilor noștri și poate afecta negativ rezultatele industriei pe termen mediu.

Reporter: Aveți în vedere vreo investiție pentru extindere, anul acesta sau în anii următori?

Attila Beer: Tocmai am inaugurat noul depozit în București, care a însemnat o investiție de peste două milioane de euro în construcție și stocuri, dar și extinderea echipei, 30% dintre angajați fiind noi. În plus, planurile de dezvoltare pentru anul în curs se vor concentra pe inaugurarea unui showroom și a unui birou la Chișinău, dar și recrutarea de noi angajați, ceea ce va atrage o investiție de aproximativ 60.000 de euro.

Reporter: Sunteți interesați de vreo achiziție sau alianță cu altă companie din domeniul în care activați sau ați primit, vreodată, oferte de preluare?

Attila Beer: Avem deja parteneriate strategice foarte puternice, stabilite de aproximativ 60 de ani cu doi producători de sisteme binecunoscuți pe plan mondial: "Schüco", lider mondial pe piața sistemelor din aluminiu și expert în sisteme de PVC, și "Jansen", specialist în sisteme din oțel. Aceste parteneriate și dezvoltarea inovativă a produselor au dus compania "Alukönigstahl" în poziția de lider de piață.

Reporter: Vă mulțumesc!

