

PENTRU FLUIDIZAREA PROCESULUI DE PRODUCȚIE A ACOPERIȘURILOR

Metigla investește în achiziția de roboți industriali în fabrica de la Ceptura

● Liviu Mistodinis, director general: "Dacă în anii trecuți ponderea cea mai mare o dețineau renovările, anul acesta a crescut numărul autorizațiilor de construire și, implicit, cererile pe segmentul de construcții noi"

Compania belgiană Metigla, specializată în producția de învelitori și sisteme metalice, a trecut recent printr-un amplu proces de rebranding, schimbându-și denumirea din Coilprofil, și a finalizat prima etapă a unui program de investiții în valoare de peste șase milioane de euro.

Liviu Mistodinis, directorul general al Metigla, ne-a declarat într-un interviu: "Anul 2018 a fost unul benefic pentru compania noastră, iar odată cu noua imagine, avem posibilitatea să ne punem și mai bine în valoare produsele,

serviciile, dar și potențialul nostru ca parteneri de încredere, pe o piață aflată într-o continuă dezvoltare.

Anul acesta am finalizat prima fază a celui mai amplu program de investiții din ultimii 18 ani, în valoare de șase milioane de euro, planificat până în 2020.

Până în acest moment, suma a fost direcționată atât către achiziția de roboți industriali în fabrica de la Ceptura, care vor simplifica și fluidiza procesul de producție, cât și către lansarea de noi produse. Am continuat investițiile în tehnologie, fiind printre puținii jucători pe această piață care lucrează deja cu roboți industriali.

De curând am instalat trei roboți

industriali pe segmentul pluvial, care vor contribui la reducerea timpilor de lucru, eficientizarea procesului prin automatizarea producției, creșterea productivității și îmbunătățirea calității produselor Metigla. În paralel, această soluție rezolvă problema lipsei forței de muncă, cu care ne-am confruntat în ultimii ani.

De asemenea, până la finalul anului urmează să implementăm un sistem informatic (ERP) care va gestiona toate procesele companiei (producție, logistic, comercial etc.) și va susține dezvoltarea companiei pentru următorii 5-6 ani.

În perioada 2019-2020 vom continua planul de dezvoltare, cu investiții direcționate către extinderea spațiilor de producție și depozitare (de la cei 10.000 mp actuali la 15.000 mp), modernizarea, automatizarea și robotizarea liniilor de producție și dezvoltarea altora noi, pentru a permite o creștere a capacității de producție, de la 30.000 tone de produse anual la 35.000 tone, în paralel cu creșterea randamentului, precum și dezvoltarea cunoștințelor profesionale ale angajaților, în special în cadrul echipelor comerciale, de calitate, de producție și logistică".

Pe segmentul industrial, datorită reglementărilor din construcții referitoare la rezistența certificată la foc, a crescut cererea pentru panouri termoizolante.



Liviu Mistodinis: "Anul acesta am finalizat prima fază a celui mai amplu program de investiții din ultimii 18 ani, în valoare de șase milioane de euro, planificat până în 2020".



Metigla: "În acest moment, cel mai solicitat produs din portofoliul nostru este țigla metalică, în culoarea maro închis mat. Se menține în tendințe și roșul vișiniu mat, iar cumpărătorii își îndreaptă atenția și către alte culori, precum gri închis și negru mat".

Compania estimează pentru anul curent o cifră de afaceri de 14 milioane de euro, cu o creștere situată între 15 și 20% față de 2017. "Această evoluție este susținută de creșterile înregistrate pe toate diviziile de produse, în special cea de panouri termoizolante cu vată minerală și cea de profile zincate", a adăugat domnul Mistodinis.

"Piața locală de acoperișuri, evaluată la peste 200 de milioane de euro, a crescut cu 10% în 2017"

Cifrele din prima parte a anului arată un trend încurajator și o evoluție pozitivă pe piața acoperișurilor din țara noastră, conform oficialului Metigla, care ne-a spus: "Această piață, evaluată la peste 200 de milioane de euro, a

înregistrat o creștere de 10% în 2017 comparativ cu nivelul din 2016, conform Neomar, Metigla înregistrând anul trecut un avans de 15%. Pentru acest an estimăm o creștere similară".

Liviu Mistodinis susține că segmentul rezidențial a înregistrat o dezvoltare semnificativă, calitatea și inovația fiind principalele cerințe ale marilor investitori. "Dacă în anii trecuți ponderea cea mai mare o dețineau renovările, anul acesta a crescut numărul autorizațiilor de construire și, implicit, cererile pe segmentul de construcții noi.

Pe segmentul industrial, datorită reglementărilor din construcții referitoare la rezistența certificată la foc, a crescut cererea pentru panouri termoizolante. Conform Neomar, valoarea pieței panourilor termoizolante a fost, în 2017, de aproximativ 110 milioane de euro. Pentru anul 2018, estimăm o creștere de până la 5%", a menționat Liviu Mistodinis.

Domnia sa afirmă că piața acoperișurilor metalice în România este una foarte dinamică și extrem de competitivă, iar gama de produse specifice acestui sector este variată, numărul investițiilor fiind în creștere.

"Acoperișul metalic a devenit un produs foarte popular, cu multiple variante de profilare, materiale și culori, disponibil atât pe stoc, cât și la comandă", ne-a declarat domnul Mistodinis, menționând: "Odată cu rebrandingul companiei prin trecerea de la Coilprofil la Metigla, anul acesta am lansat două profile noi de țigla metalică în divizia Rezidențial.

Profilul TECK, aflat în portofoliul nostru din luna iulie, este un profil modular care recrează aspectul acoperișului din șindriță, iar profilul MIRA, disponibil începând cu luna septembrie, este inspirat din arhi-

tectura mediteraneană.

Sunt două produse în tendințe, realizate din materie primă de calitate superioară, oțel structural cu grosime peste 0,5 mm și protecție de zinc de minimum 275g/mp, mult peste media pieței, astfel asigurând o perioadă de utilizare îndelungată a acoperișului METIGLA".

Cea mai mare cerere de acoperișuri, pe segmentul rezidențial

Segmentul rezidențial, în speță acoperișul metalic și gamele de produse adiacente (cum este sistemul pluvial), rămân motorul principal de dezvoltare, fiind în continuă ascen-

(continuare în pagina 24)



În 2018, Metigla a investit un milion de euro din cele șase prevăzute până în 2020. O sumă de

300.000 euro

a fost alocată achiziției a trei roboți industriali, de proveniență germană. Anterior robotizării, mai mulți lucrători manipulau marfa, însă acum un singur operator coordonează roboții. "Intenționăm să investim cât mai mult în partea de automatizare", spune Liviu Mistodinis.

urmăre din pagina 23

siune, cu o creștere anuală de minimum 5-10% în ultimii cinci ani, conform domnului Mistodinis, care precizează: "Acum, pe final de an 2018, se observă însă o ușoară reducere a ritmului de creștere. În acest moment, cel mai solicitat produs din portofoliul nostru este țigla metalică, în culoarea maro închis mat. Se menține în tendințe și roșul vișiniu mat, iar cumpărătorii își îndreaptă atenția și către alte culori, precum gri închis și negru mat. Clienții care își doresc un aspect deosebit al casei optează pentru acoperișul prefălțuit, care se adaptează armonios atât

construcțiilor moderne, cât și renovărilor construcțiilor clasice".

Produsele Metigla sunt comercializate la nivel național prin distribuitori și dealeri, de la marile firme de construcții, recunoscute pe piață, și până la micile echipe locale de montatori, cu o concentrare mai mare pe județele din zonele de Sud, Centru și Moldova.

Domnul Mistodinis ne-a spus: "Oricare ar fi specificul partenerului nostru, filosofia Metigla rămâne aceeași, ne concentrăm pe realizarea de parteneriate pe termen lung, iar promisiunea pentru clienții noștri rămâne aceeași - politica de standard belgian, la care nu am renunțat în cei 18

ani de activitate pe piața din România. Produsele noastre asigură în continuare o protecție superioară de zinc, de minimum 275g/mp (dublă în comparație cu valoarea medie din piață, situată între 140 și 225 g/mp), ceea ce conferă sistemului de acoperiș rezistență la coroziune și o durată de viață de peste 50 ani, în condiții normale de exploatare.

Mai mult decât atât, ne reinventăm permanent, aducem tehnologii noi pe piață, utilizăm materie primă doar din surse certe și oferim servicii adiacente produselor noastre: consiliere tehnică și transport, astfel încât să eficientizăm și să fluidizăm colaborarea cu partenerii noștri".

Compania deține, conform domnului Mistodinis, minimum 20% cotă de piață în categoria produselor pentru acoperiș cu protecție superioară, ce respectă standardele germane, cu cel puțin 275 grame de zinc/mp.

"Provocările fac parte din activitatea noastră zilnică"

"Provocările fac parte din activitatea noastră zilnică în această industrie", ne-a spus Liviu Mistodinis, explicând: "În primul rând, există provocări ce țin de dinamica pieței: creșterea cererii, dar și a ofertei, creșterea prețului influențată de fluctuația cursului valutar și deficitul de forță de muncă. De asemenea, există provocări ce țin de menținerea și creșterea numărului de parteneri, diversificarea produselor și serviciilor adiacente produselor (consiliere tehnică, proiectare, transport etc.) până la diferențierea față de concurență".

Liviu Mistodinis: "Suntem o companie independentă și cu o tradiție din anul 1984 în Belgia, cu alte cuvinte activăm de peste 34 de ani în piață, fiind specializați pe domeniul nostru de activitate, iar odată cu procesul de rebranding și preluarea denumirii celui mai puternic și de notorietate brand din portofoliul nostru - METIGLA, suntem mai ambițioși și cu planuri de a ne extinde la nivel internațional.

În acest moment ne concentrăm pe modernizarea și automatizarea companiei și a liniilor de producție proprii, așadar reinvestim anual profitul companiei în aceste direcții".