

ATTILA BEER, ADMINISTRATOR ALUKÖNIGSTAHL ROMÂNIA ȘI REPUBLICA MOLDOVA:

"Achizițiile directe de la furnizori - frână în calea dezvoltării executanților de fațade și ferestre"

● "Economia obținută de dezvoltator prin negocierea directă nu este în echilibru cu riscul asumat"



Cea mai acută provocare cu care se confruntă distribuitorul de sisteme din aluminiu, oțel și PVC Alukönigstahl România - parte a companiei austriece Alukönigstahl - o reprezintă achizițiile directe făcute de beneficiari/investitori de la furnizori, conform administratorului diviziei din țara noastră și din Republica Moldova, domnul Attila Beer,

care consideră că această situație nu este benefică pentru piață.

Attila Beer ne-a declarat, într-un interviu: "Acesta este un mod de lucru care s-a instalat în domeniul nostru în urmă cu vreo zece ani și presupune că un investitor sau un dezvoltator poartă discuții directe cu furnizorul în privința prețului materialelor. Acum zece ani, acest mod de lucru avea sens fiindcă firmele erau decapitalizate, iar dezvoltatorul nu avea siguranța că avansul pe care el îl plătește ajunge într-adevăr la furnizori. Acest mod de lucru este benefic pentru noi, furnizorii, pe termen scurt, însă nu și pentru clienții noștri - fațadierii, care nu acumulează pentru că pe valoarea în cauză nu au adaos. Prin urmare, pe termen mediu nu mai este benefic nici pentru furnizori, pentru că clienții nu se pot dezvolta. Dacă fațadierii nu au adaos, ci numai cheltuieli, fiindcă, spre exemplu, trebuie să descarce, să administreze marfa sau să o încarce, apare un risc întrucât nu au din ce să achite aceste costuri și trebuie să apeleze la profitul propriu. În plus, pentru beneficiar nu este un avantaj deoarece economia obținută prin negocierea directă cu furnizorul nu este în echilibru cu riscul asumat".

Conform spuselor domnului Beer,

riscul apare întrucât executantul, fațadierul sau cel care produce ferestrele, poate să dea garanție de bună execuție doar pe munca sa. "Dacă scoatem valoarea materialelor, care reprezintă circa 25-30%, scoatem și valoarea sticlei, care este de 25-35%, rămânem cu aproape 30%. Deci, executantul va da garanții după munca sa. Adică, la un contract de un milion de euro (plus TVA), spre exemplu, partea lui este, într-un caz fericit, de 300.000 de euro. El poate să dea garanție de 5% - vreo 15.000 de euro, ceea ce pentru un proiect de un milion de euro este foarte puțin. Dacă executantul părăsește șantierul, pierde numai 5%. Noi luptăm cu această problemă de câțiva ani, dar din păcate, alți furnizori continuă în mod activ să vândă direct. Momentan, foarte mulți dezvoltatori autohtoni, chiar și străini, cumpără sau discută direct cu furnizorii de materiale în ideea că vor plăti un preț mai mic. Ei obțin acest preț, însă raportat la valoarea investiției, riscul nu este acoperit.

În situația dată, furnizorii ar trebui să-și impună un autocontrol: să nu vândă către investitor direct, pentru că nu el este clientul lor.

Clientul este, în cazul nostru, cel care execută ferestre sau fațade din sistemul nostru de profile. Investitorul ar trebui să se gândească la produs - o fațadă sau o fereastră, nu la

Attila Beer: "Găsim cu greu colegi buni. Aceasta este o provocare continuă".

continuare în pagina 22



urmăre din pagina 20

materiale. În urma negocierii directe cu furnizorii, o singură parte câștigă sigur: dezvoltatorul, pentru că el are o marjă de 50-60%. Această situație este întâlnită în mare parte din proiectele imobiliare mari".

Spre comparație, ne-a spus domnul Beer, în Polonia și Ungaria nu există această situație a vânzărilor directe, problema fiind, așadar, una locală.

În opinia domniei sale, problema ar putea fi rezolvată "dacă jucătorii din piață s-ar maturiza", ceea ce ar duce la maturizarea pieței în ansamblu, iar Alukönigstahl România are un aport la acest proces, prin seminariile de instruire pe care le desfășoară.

"Avem proiecte multe în 2019, deși anul a început cam greu"

Piața construcțiilor a cunoscut o creștere accentuată în 2018, evolu-

ția pozitivă continuând din 2015-2016, ne-a spus domnul Beer, menționând că societatea pe care o conduce are, în 2019, mai multe proiecte decât în 2018, chiar dacă anul a început cam greu - poate din cauza incertitudinii politice sau pentru că piața așteaptă modificările fiscale.

"Ianuarie a fost o lună mai lentă, dar în februarie lucrările au luat avânt. Se pare că în martie-aprilie totul va fi în ordine. Noi avem un plan de vânzare provocator", a menționat domnul Beer.

"Pe segmentul rezidențial, prețurile sunt ireale în anumite zone din București"

Pe piața imobiliară există cerere anul acesta, atât pe segmentul rezidențial, cât și pe cel de birouri, conform domnului Beer, care subliniază că pe partea rezidențială, nivelul de preț din anumite zone din București "este supraestimat și ireal". Domnia

sa ne-a exemplificat: "În zona de nord a Capitalei există proiecte supraestimate, fără infrastructură, cu o împărțire deloc creativă. Sunt foarte multe investiții imobiliare în acea zonă, dar întrebarea care apare este - cui se adresează acestea?", a afirmat domnul Beer, precizând: "Am văzut investiții imobiliare lângă autostradă. Nu este exclus acest tip de investiții, în zona respectivă fiind o concentrare mai mare de birouri. Acele apartamente, case, probabil se adresează persoanelor care, dacă se mută acolo, evită naveta zilnică din partea sud sau din centrul Capitalei".

"Prețul fațadelor nu reflectă situația bună a pieței"

Piața fațadelor este în creștere, dar trebuie să ne punem întrebarea dacă prețul vehiculat pe piață este unul corect, cu ajutorul căruia și executanții de tâmplărie au ocazia să crească, să acumuleze, să se dezvolte, în cazul executantului, chiar să poată să investească în personal, în utilaje de construcție, a declarat Attila Beer, menționând: "Părerea mea este că prețul obținut de partenerii noștri, adică producătorii de tâmplă-

Attila Beer: "Dacă firmele de execuție nu au adăos pe materialele furnizate, nu au din ce să acumuleze.

Dacă ne uităm la rezultatele financiare ale acestor firme și vedem că au o marjă de profit de 2-3%, putem considera că este o catastrofă pentru că foarte repede pot trece pe pierdere. Nicio ramură din domeniu, dacă nu acumulează, nu se poate dezvolta, ceea ce se reflectă și în calitatea finală a ferestrei".





Attila Beer: "În Moldova, evoluția este foarte dependentă de situația politică din țară. Avem acces la proiecte în funcție de aspecte pe care nu le putem influența".

rie, nu reflectă nivelul de preț realizabil azi. Astfel, așteptările investitorilor ca prețul să scadă nu sunt susținute. Nimic nu este mai ieftin de la an la an - niciun produs, niciun serviciu. Atunci, de ce ar scădea prețul construcțiilor sau al anvelopărilor construcțiilor?".

Oficialul Alukönigstahl România a mai atras atenția că acest aspect reprezintă altă problemă de pe piața pe care activează, iar clienții ar trebui să realizeze că trecem prin niște ani în care au ocazia "să adune roade", dat fiind că prețurile de pe piața imobiliară au crescut. "Dacă aceste prețuri sunt în creștere, de ce ar scă-

dea prețul ferestrelor?", se întreabă domnia sa.

"Lansăm produse noi în fiecare an"

Alukönigstahl România lansează de la an la an produse noi, iar în 2019 compania vine cu produse adresate proiectelor rezidențiale: uși glisante speciale, uși glisante motorizate, conform domnului Beer, care a menționat că, pe piața fațadelor sau a birourilor, produsele sunt reînnoite mereu. "Biroul nostru din București creează noi soluții tehnice, noi profile personalizate pe lucrări", a mai spus oficialul Alukönigstahl România, adăugând: "Noi încercăm în mod continuu să ne reinventăm. Am investit în proceduri interne, și anume: am angajat o firmă din străinătate, care ne oferă consultanță în actualizarea, respectiv modernizarea procedurilor interne. Urmează să analizăm și procedurile de la depozite, logistică, să putem interveni în punctele în care este nevoie, schimbând mo-

dul de lucru din trecut. Acestea sunt șanse ca să îmbunătățim modul de lucru și să servim clienții noștri mai bine, adică pe cei care execută ferestrele".

Attila Beer ne-a mai declarat: "Compania noastră a instituit un mod de împărțire pe categorii a clienților în funcție de echiparea utilajelor, de experiență, din dorința de a-i ajuta în mod transparent în planul lor de dezvoltare. În funcție de aceste categorii putem să le propunem dezvoltatorilor în mod transparent firmele care să le execute lucrarea. Punem accent pe transparență, facem training cu ei, în cadrul seminariilor. Remarc, însă, că interesul lor este unul ponderat".

"Ana Tower - proiectul nostru emblematic, în prezent"

Ana Tower, un proiect nou în care Alukönigstahl România este partener și pentru care compania a elaborat o soluție specială de perete cortină modular, este considerat de Attila Beer proiectul emblematic la care lucrează compania în prezent.

Anul trecut, societatea a oferit consultanță și a livrat sisteme de tâmplărie și pereți cortină pentru proiectul Orhideea Towers din București, iar The Bridge II și Bucharest

continuare în pagina 24

Anul trecut, societatea a oferit consultanță și a livrat sisteme de tâmplărie și pereți cortină pentru proiectul Orhideea Towers din București, iar The Bridge II și Bucharest Business Campus au completat noul "cartier Schüco" din zona Orhideea.

urmare din pagina 23

Business Campus au completat noul "cartier Schüco" din zona Orhideea. Compania a finalizat, totodată, proiectele Binarium și Vivido la Cluj Napoca, Vox Technology Park și Isho Office în Timișoara. "Am început/finalizat livrări pentru Blue Rose Urban Office Parc, Timpuri Noi Square II, 102 The Adress, în București și Coresi Business Park Brașov", ne-a mai spus domnul Beer.

"Modificările aduse de OUG 114/2018 în sectorul construcțiilor sunt benefice"

OUG 114/2018, care stabilește un nou salariu minim brut pe economie, de 3.000 de lei, pentru firmele care activează în construcții, și reduce anumite contribuții sociale, este benefică pentru acest domeniu, în opinia domnului Beer, care precizează însă că nu vom asista la revenirea în țară a multor lucrători care au părăsit România pentru un post în domeniu.

"Situția se va îmbunătăți, cu siguranță, dar rămân rezervat în ceea ce privește un flux masiv de lucrători care ar reveni în țară. Sper, totuși, că în acele situații în care unii membri ai familiei sunt plecați, iar alții au rămas în țară, cei în cauză vor alege să se întoarcă", a afirmat Attila Beer.

Cifra de afaceri de 21,5 milioane de euro în 2018, mai mare cu 20% față de 2017

Alukönigstahl România a anunțat, recent, o cifră de afaceri de 21,5 milioane de euro pentru anul 2018, în creștere cu 20% comparativ cu anul precedent. Pentru anul în curs, compania estimează o creștere a business-ului cu aproximativ 10%.

Rezultatele cuprind și afacerile din Republica Moldova, unde Alukönigstahl este prezentă din anul 2016, iar anul trecut a înregistrat afaceri în creștere cu 25% față de anul 2017. Unul dintre cele mai reprezentative proiecte este sediul StarNet, din Chișinău.

"Am avut un ritm accelerat în 2018,

cu multe livrări pentru birouri, dar și pentru zona rezidențială. Și anul acesta numărul proiectelor este în creștere, chiar dacă primele luni au fost mai lente, fapt pentru care estimăm că vom depăși 23 milioane de euro", a declarat Attila Beer, menționând: "De doi ani suntem cei mai mari pe piața pe care activăm, după cifra de afaceri. Este, însă, o poziție sensibilă, incomodă pentru că suntem, pentru ceilalți, «inamicul numărul 1». Pe de altă parte, acest rol cere și multă responsabilitate".

Majoritatea proiectelor, aproximativ 75%, o reprezintă zona de office pentru care compania a livrat atât sisteme clasice, montant riglă: Schüco FWS 50, cât și pentru fațade modulare, mai ales la clădirile de mare anvergură. "Observăm că, în prezent, se urmărește ca tot mai multe construcții să aibă izolații termice de top, prin urmare și cererea pentru aceste materiale (seriile High Insulation și SuperInsulation) este în continuă creștere", spune domnul Beer.

Restul livrărilor de sisteme arhitecturale se îndreaptă către segmentul rezidențial și alte construcții precum hoteluri, retail, spitale, clădiri culturale, printre care domnul Beer amintește: 102 The Address, Nathex Work & Living Cluj Napoca, Hotel Hilton Garden Inn, Hotel IBIS Arad, Hotel Moldova Bacău, Theodora Golf Club Alba Iulia etc.

Alături de partenerul său strategic - Schüco, compania Alukönigstahl aduce pe piața locală soluții precum sistemul de ferestre AWS 75 PD.HI - un sistem de ferestre din aluminiu, cu adâncime 75 mm în construcție Panorama Design și caracteristici termice High Insulation, platforma de uși glisante ASE 60/80, cu profile cu izolație termică, cu adâncime de 60 și 80 mm, soluțiile de uși de balcon cu prag zero, soluții de ventilație descentralizată cu recuperare de căldură, noi sisteme de tâmplărie rezistente la foc.

Din portofoliul de noutăți al partenerului său Jansen, Alukönigstahl propune ca soluții pentru renovarea clădirilor de patrimoniu sistemele de profile din oțel din seria Jansen Arte: Jansen Art'15, Jansen Art'System și Janisol Arte 66.



Alukönigstahl Austria este o companie care se află la a patra generație în proprietatea familiei König. De peste 60 de ani are o alianță cu doi producători internaționali de sisteme: Schüco, lider mondial al sistemelor din aluminiu și experți în PVC, și Jansen, specialist în profile din oțel. Din 1995 a fost înființată și Alukönigstahl România, cu sediul central și depozitul în București. Împreună cu cei peste 3.000 de parteneri din domeniul investițiilor imobiliare, arhitecturii și construcțiilor metalice, în ultimii 24 de ani, Alukönigstahl România a realizat peste 5.000 de proiecte și construcții reprezentative, printre care: Sky Tower, Globalworth Tower, UBC Iași, Cluj și Timișoara. Filiala din Republica Moldova a fost înființată în 2016, iar în 2018 a fost inaugurat, în Chișinău, un showroom, cu o suprafață de 120 de mp, care a atras o investiție de aproximativ 60.000 de euro.