

GLO Marine

Încă de la început, GLO Marine s-a poziționat ca o firmă care oferă servicii complete de consultanță în încercarea de a transmite Vestului că și Estul are capacități comparabile".



Liviu Gălățanu, Alin Pohilcă și Liviu Moise

ÎN ȚARA NOASTRĂ,

Industria construcțiilor de nave de croazieră este în creștere

(Interviu cu fondatorii companiei autohtone de consultanță și design naval GLO Marine)

● În prezent, cele mai dezvoltate piețe în segmentul Maritime sunt Norvegia, Germania, Olanda, iar pe segmentul Offshore - Marea Britanie

Industria construcțiilor de nave din țara noastră este în creștere, pe segmentul navelor de croazieră, sunt de părere Liviu Gălățanu, Alin Pohilcă și Liviu Moise, fondatorii companiei din domeniul arhitecturii navale GLO Marine, din Galați.

Societatea oferă servicii de consultanță și design naval, atât pentru clienți din țară, cât și pentru cei din străinătate, au mai precizat reprezentanții săi.

Fondatorii GLO Marine ne-au acordat un interviu în care au vorbit despre industria de profil din România și despre parcursul companiei lor.

Reporter: Care este situația industriei de construcții navale din România, în prezent? Cum considerați că a evoluat aceasta în ultimii 30 de ani și la ce vă așteptați pentru viitor?

GLO Marine: În momentul de față, industria construcțiilor de nave din România este în creștere, pe segmentul navelor de croazieră. Preconizăm că acest lucru va continua încă o bună perioadă de timp și, cu puțin noroc, se va extinde și pe segmentul navelor offshore. În general, industria în care activăm este una ciclică - toți jucătorii au învățat acest lucru și au adoptat un model de business fle-

xibil. Filozofia GLO Marine este de a-și păstra agilitatea și de a aborda cât mai multe segmente de nișă unde marketshare-ul este mai accesibil.

Reporter: Care este potențialul pieței de la noi? Unde considerați că se situează aceasta în raport cu celelalte din regiunea Mării Negre și chiar din Europa?

GLO Marine: Ca jucător pe piața internațională (Maritime și Oil&Gas), România s-a impus ca un excelent exportator de servicii de desene de execuție. Acest lucru a fost, într-adevăr, benefic pentru

(continuare în pagina 12)

urmare din pagina 11

atragera de proiecte uriașe în șantierul din țară, dar în același timp a făcut și un mare deserviciu industriei prin neimplicarea inginerilor români în realitatea complexă a arhitecturii navale. La acest moment, piața românească nu are un istoric recent al proiectelor cu grad mare de complexitate, stigmă care reprezintă de multe ori o piedică în procesul de vânzare a serviciilor. Încă de la început, GLO Marine s-a poziționat ca o firmă care oferă servicii complete de consultanță în încercarea de a transmite Vestului că și Estul are capacități comparabile.

Reporter: Care sunt cele mai dezvoltate piețe de profil la nivel mondial?

GLO Marine: În prezent, cele mai dezvoltate piețe în segmentul Maritime sunt Norvegia, Germania, Olanda și Marea Britanie pe segmentul Offshore. Toate piețele sunt lipsite de constanță, fluctuând la fiecare cinci-opt ani. În momentul de față, segmentele navale de croazieră și de pescuit sunt în creștere, dar primim semnale din ce în ce mai serioase că și piața Offshore intră ușor-ușor pe o pantă ascendentă.



Reporter: În ce stadiu se află piața de la noi în ceea ce privește procesul de digitalizare al construcțiilor navale? Credeți că automatizarea va fi tot mai frecventă, în defavoarea forței de muncă umane?

GLO Marine: Din experiența noastră pe piața din România, există șantiere ale căror standarde de automatizare sunt destul de ridicate și șantiere care sunt, încă, în faze preliminare de adoptare a tehnologiilor lansate acum cincizece ani. Birourile de proiectare vor beneficia din ce în ce mai mult

de această etapă de digitalizare, urmând apoi să intrăm într-o etapă paperless și în zona de producție și construcție navală.

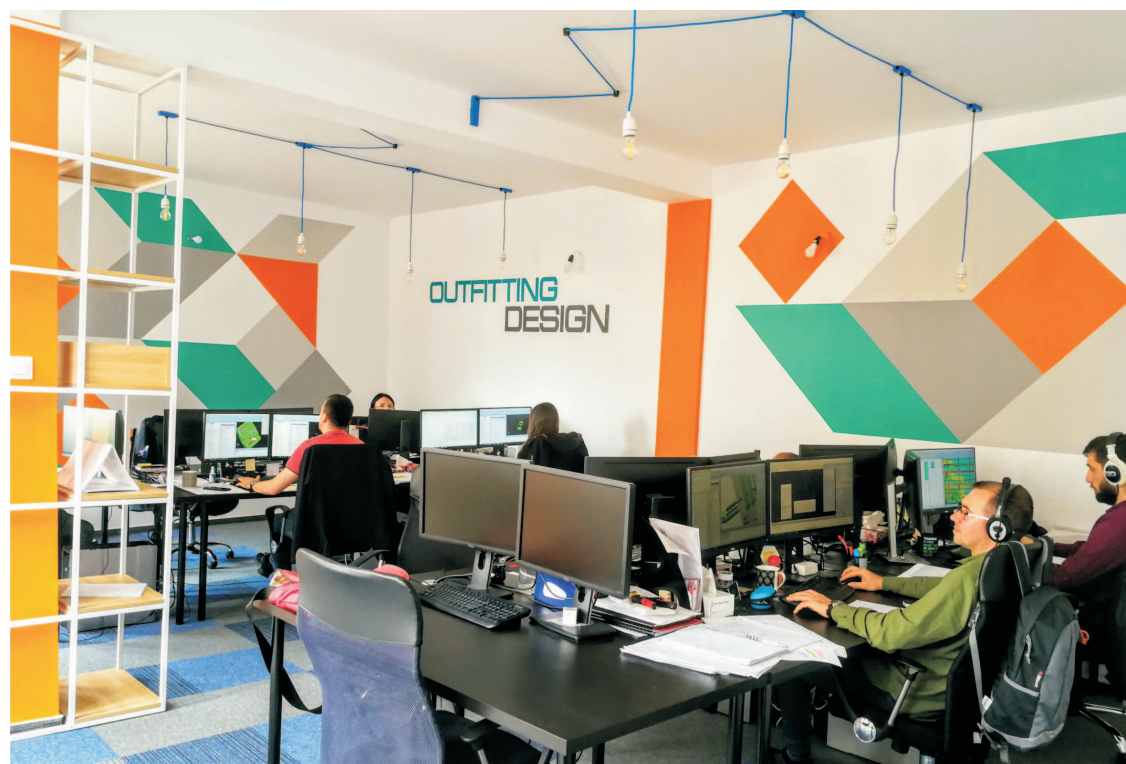
Reporter: Întâmpinați probleme în legătură cu găsirea resursei umane? Obişnuți să lucrați și cu studenți?

GLO Marine: Competiția este destul de mare în România la capitalul forță de muncă, pe fundalul creșterii industriei și a migrării resursei umane spre țări ca Germania, Olanda, Finlanda sau Norvegia. La nivel de companie, în mo-

mentul de față suntem într-o fază de construcție și consolidare a echipei, dar obiectivul nostru pe termen lung este să formăm un grup de ingineri foarte bine pregătiți, care să poată da piept cu proiecte complexe. În acest sens, investim constant în echipă, nu numai în dezvoltarea cunoștințelor tehnice, dar și în dezvoltarea soft-skillurilor pentru că avem convingerea că, în secolul 21, empatia și comunicarea sunt la fel de importante în asigurarea succesului unui proiect ca abilitățile tehnice. Alegem tinerele talente direct din sălile de cursuri, anul acesta angajând nu mai puțin de opt studenți, având cea mai mare rată de studenți începători per număr de angajați din industrie. Programele de training personalizate ale companiei permit modelarea studentului într-un inginer independent într-un timp record.

Reporter: Aveți concurență pe piața din România?

GLO Marine: Nu considerăm că suntem în competiție, la nivel de business, cu cineva de pe piața de la noi din țară. Gama noastră de servicii este ușor diferită față de ce oferă celelalte firme, dar dincolo de acest aspect, ne-ar plăcea să considerăm că suntem parteneri, și nu competitori. Ne-ar plăcea foarte mult să ne putem uni forțele cu alte firme românești și să ne vindem serviciile ca un grup solid că-





GLO Marine, companie fondată în anul 2016, înregistrează anual creșteri de 100% în ceea ce privește cifra de afaceri și investește în capitalul uman prin oportunități pentru tinerii ingineri români.

Drumul companiei tinerilor antreprenori a început în Marea Britanie, unde Liviu Gălățanu a deschis în 2014 primul birou, alăturându-i-se ulterior și Alin Pohilcă, iar apoi, în România, Liviu Moise. Astăzi, cea mai mare parte din activitatea firmei se desfășoară de la Galați, iar punctul de lucru din Regatul Unit funcționează în continuare oferind consultanță în industria Oil&Gas.

Potrivit fondatorilor, investiția inițială s-a cifrat la 40.000 de euro, GLO Marine intrând pe piața din România și oferind servicii complete pentru importanți clienți din țară și din străinătate precum: șantierul naval VARD Tulcea; NSK Ship Design; MEST Shipyards; All Stars Engineering, și alții. Recent, cei trei antreprenori menționau că GLO Marine are în vedere lărgirea portofoliului de clienți și

consolidarea poziției în industria de profil de la noi din țară. Totodată, prin expansiunea sa, compania crează, de la an la an, noi locuri de muncă pentru tinerii ingineri din România.

Reprezentanții companiei notează: "Dacă la începutul lui 2018, GLO Marine avea 25 de angajați, până la sfârșitul anului trecut au ajuns la 40, iar în prezent, compania are 50 de angajați, înregistrând o creștere de 40% în ultimele patru luni".

Cei trei antreprenori consideră că plata angajaților la un nivel competitiv, raportat cu piața europeană este, de asemenea, o prioritate, întrucât "oamenii capabili se găsesc greu, iar cei mai buni dintre ei pleacă în afară pe fondul unui boom în industria maritimă, în special în Germania și Finlanda".

În perioada următoare, pe lângă creșterea și dezvoltarea afacerii, gălățenii de la GLO Marine au ca scop atragerea și susținerea cât mai multor absolvenți ai Facultății de Arhitectură Navală.

tre jucători mai mari din industrie.

Reporter: Care sunt clienții companiei dumneavoastră?

GLO Marine: 60% din cifra noastră de afaceri vine de pe piața din România, iar 40% - din țări ca Norvegia, Finlanda, Polonia, Marea Britanie, Insulele Feroe sau Singapore. Începând cu acest an încercăm să reducem cifra de afaceri de pe piața locală, de la 60% la 30%, și să ne concentrăm eforturile doar

către un singur client local mare.

Reporter: Intenționați să mai deschideți alte birouri și/sau puncte de lucru în țară? Glo Marine are birouri și în străinătate. Vă propuneți să continuați expansiunea în exteriorul țării?

GLO Marine: Prezența activă pe alte piețe este foarte importantă pentru atragerea contractelor și clienților noi. Planul nostru de creștere se concentrează pe două

aspecte: creșterea biroului din Londra și, eventual, expansiunea către Aberdeen (Scoția) și stabilirea unor parteneriate cu alte firme care sunt deja prezente în piețe unde noi nu avem încă prezență. Am descoperit că în secolul 21 colaborarea este secretul succesului și am făcut din asta un model de business.

Reporter: Care a fost cifra de afaceri aferentă anului trecut? Care sunt cifrele pe care le preconizați pentru anul curent?

GLO Marine: Anul trecut, la nivel de grup am atins o cifră de afaceri de peste 1 milion de euro, iar pentru 2019 preconizăm undeva între 1,5-2 milioane de euro.

Reporter: Ce profit a consemnat Glo Marine în 2018 și care sunt estimările pentru 2019?

GLO Marine: Avem o rată de profit puțin peste media din industrie, undeva între 20-25%, datorită faptului că avem un program de bugetare destul de sănătos care ne permite să maximizăm încasările. Până în prezent, tot profitul a fost reinvestit pentru a transforma GLO Marine într-un "Apple" al industriei navale.

Reporter: Vă mulțumesc!

"Avem o rată de profit puțin peste media din industrie, undeva între 20-25%, datorită faptului că avem un program de bugetare destul de sănătos care ne permite să maximizăm încasările".