

GEZE ROMÂNIA:

## "Provocările în activitatea noastră vin, în principal, din legislația învechită și incompletă"

(Interviu cu domnul Vlad Stanislav, Managing Director GEZE România)

- Compania și-a majorat cu 10% cifra de afaceri în anul financiar încheiat în iulie 2019
- Cea mai mare cerere pentru produsele GEZE - pe segmentele de birouri și comercial
- Cea mai importantă noutate a exercițiului financiar 2018/2019 a fost, pentru GEZE, lansarea ușilor rotative de mari dimensiuni

**Reporter:** Ce rezultate financiare ați înregistrat în exercițiul financiar recent încheiat și care sunt estimările pentru următorul an?

**Vlad Stanislav:** Am înregistrat o cifră de afaceri de 4,4 milioane de euro la finele anului financiar iulie 2018-iulie 2019, în conformitate cu creșterea de 10% previzionată la începutul exercițiului fiscal. Pentru anul financiar 2019/2020, GEZE România are în plan consolidarea rezultatelor obținute în anul financiar precedent, asigurând astfel sustenabilitatea creșterilor atinse.

**Reporter:** Ce proiecte ați finalizat, ce proiecte noi ați contractat, ce aveți în derulare și care sunt partenerii majori cu care lucrați?

**Vlad Stanislav:** GEZE livrează sisteme pentru segmentul de office, retail, hotelier, industrial, logistic, colaborând îndeaproape cu mai multe companii de construcții specializate, principalii dezvoltatori

prezenți pe piață și majoritatea lanțurilor de supermarketuri active din România.

Printre proiectele finalizate în cursul anului financiar încheiat se numără: Iulius Town Timișoara, Shopping City Timișoara, Satu Mare și Sibiu, dezvoltate de NEPI Rockcastle, Globalworth Campus și Renault, The Mark, Business Garden Bucharest, The Bridge 1 și 2. Printre proiectele în curs de desfășurare se numără: Hilton Garden Inn Otopeni, The Bridge 3, Globalworth Campus 3, Blue Rose, Marriott Dimitrie Pompei.

Majoritatea proiectelor în care suntem implicați sunt ample, fie prin dimensiunea lor, prin complexitatea soluțiilor sau prin numărul de locații care sunt active concomitent.

**Reporter:** Ce produse/sisteme noi ați lansat în ultima perioadă, ce aveți în plan pentru anii viitori?

**Vlad Stanislav:** Cea mai importantă noutate a anului financiar 2018/2019 a fost reprezentată de lansarea ușilor rotative de mari dimensiuni, care a întărit poziționarea GEZE ca un jucător solid pe acest segment de piață.

În ceea ce privește gama ușilor glisante automate, acest an financiar va fi marcat de introducerea noului model GEZE ECdrive T2, succesul celui mai bine vândut sistem din piață, care va aduce cu sine îmbunătățiri tehnice semnificative și posibilitatea combinării cu noile profile cu izolare termică Gcprofile Therm, destinate ușilor glisante.

**Reporter:** Cum a evoluat piața pe care activați în prima jumătate a lui 2019 și care sunt estimările pentru întregul an?

**Vlad Stanislav:** Piața a înregistrat, în prima jumătate a anului

(continuare în pagina 36)

A professional portrait of Vlad Stanislav, a man with short brown hair and glasses, wearing a dark blue suit, white shirt, and a blue and white checkered tie. He is sitting at a desk with his hands clasped in front of him. The background is a blurred office setting with a window showing a view of buildings.

## VLAD STANISLAV:

Pentru anul financiar care tocmai începe, GEZE România are în plan extinderea depozitului pentru a putea acomoda nivelul operațional în creștere".

*urmare din pagina 34*

2019, o evoluție stabilă, tendință care, conform semnalelor primite din partea clienților și a partenerilor, va continua până la sfârșitul anului calendaristic în curs.

**Reporter:** Care este, în prezent, segmentul cu cea mai mare cerere pe piața pe care activați și care este zona cu cel mai mare potențial în viitor?

**Vlad Stanislav:** În prezent, segmentele care înregistrează cea mai mare cerere de produse GEZE sunt cele de birouri și comercial. Pe viitor, pe lângă cele două menționate, așteptăm o creștere și din partea segmentelor hotelier și medical.

**Reporter:** Care sunt provocările cele mai importante în domeniul în care operați?

**Vlad Stanislav:** Dificultățile întâmpinate pe parcursul acestui an au fost din nou legate de acutizarea crizei forței de muncă din România. Efectele sunt atât directe, fiindu-ne dificil să găsim noi colegi care să completeze echipa, cât și indirecte, șantierele în derulare confruntându-se cu impredictibilitatea

generată de variația cantitativă și calitativă a forței de muncă.

Provocările au venit în principal din zona legislației referitoare la piața construcțiilor, aceasta fiind una învechită și incompletă. Ca atare, și controlul exercitat de autorități este sporadic și greu de adaptat ultimelor tehnologii. Rezultatul este penetrarea pieței de către produse și soluții neconforme și cu respectare parțială a reglementărilor, care sunt comercializate la prețuri sub nivelul sistemelor corespunzătoare.

Nu în ultimul rând, un aspect care se leagă în general de nivelul general al dezvoltării societății și economiei, este cel al lipsei viziunii pe termen lung, al ignorării aspectelor legate de life-cycle cost și sustenabilitate.

**Reporter:** Cum vedeți evoluția pieței construcțiilor de la noi în anii care vin și cum credeți că vor evolua preferințele consumatorilor?

**Vlad Stanislav:** Piața construcțiilor va fi în continuare legată de cadrul instituțional, acțiunile statului contribuind în mod direct și indirect la buna sau slaba evoluție a ac-

✓ **Vlad Stanislav:** "Reușitele de business din prezent se datorează creșterii segmentelor de office și comercial, dar și a consolidării parteneriatelor cu cei mai importanți dezvoltatori din țară. Aceste aspecte ne întăresc poziția de lider și trasează abordările viitoare, bazate pe consultanță constantă pentru a atinge performanțe pe termen lung pentru toate părțile implicate în procesul de construcție și, ulterior, de exploatare a clădirilor".

torilor din piață.

Făcând însă abstracție de influența statului, putem previziona că, în special piața clădirilor de birouri se va apropia în anii următori de saturație (cel puțin în capitală), obligând dezvoltatorii și investitorii să sporească atractivitatea pentru potențialii clienți. Ne bucură însă să vedem că tendințele sunt deja vizibile și prin alte metode în afară de scăderea chiriilor.

Amploarea pe care o câștigă conceptul de co-working va aduce probabil modificări ale modului de a dezvolta proiectele, mobilitatea scăzută, mai ales în București, urmând să își spună și ea cuvântul.

De asemenea, explozia domeniului IT și influența tehnologiei asupra generațiilor tinere, vor avea o puternică influență asupra introducerii conceptului de smart building.

**Reporter:** Cum evoluează piața



Uși GEZE Slimdrive



✓ *Înființată în 1863, compania GEZE GmbH se numără printre cei mai prolifici dezvoltatori și producători de sisteme de acționare a ușilor și ferestrelor și de tehnologie de siguranță. În prezent, grupul deține 32 de subsidiare la nivel mondial și peste 3.000 de angajați. În România, GEZE este prezentă din 2004, funcționând ca subsidiară independentă din anul 2010. GEZE oferă o gamă largă de produse, formată din sisteme de uși automate - batante, glisante și rotative, amortizoare, construcții din sticlă, instalații de evacuare a fumului și a căldurii (RWA), sisteme de siguranță, precum și sisteme de ferestre și de ventilare.*

clădirilor "verzi" în țara noastră?

**Vlad Stanislav:** Numărul și nivelul calitativ al clădirilor "verzi" din România se află, din fericire, în creștere. Cei implicați în conceperea, implementarea și evaluarea tehnologiilor de acest tip sunt din ce în ce mai calificați, reușind să ofere sisteme a căror complexitate este în creștere. Ceea ce cu doi, trei ani în urmă reprezenta un "nice-to-have" a devenit astăzi un "must-have".

**Reporter:** Ce investiții aveți în plan pentru noul an fiscal? Ce buget ați planificat în acest sens? Aveți în vedere vreo investiție pentru extindere?

**Vlad Stanislav:** Pentru anul financiar care tocmai începe, GEZE România are în plan extinderea depozitului pentru a putea acomoda nivelul operațional în creștere. De asemenea, intenționăm lărgirea echipei prin atragerea de noi mem-

bri. Iar în anul 2021 este previzionată și extinderea spațiilor dedicate birourilor.

Bugetele alocate acestor investiții se vor stabili atât în funcție de evoluția cifrei de afaceri, cât și a necesităților identificate.

**Reporter:** Continuați să vă axați pe creștere organică sau sunteți interesați de vreo achiziție ori alianță cu altă companie?

**Vlad Stanislav:** GEZE este o companie de familie care a mizat de-a lungul existenței sale pe creșterea organică.

**Reporter:** Vă mulțumesc!