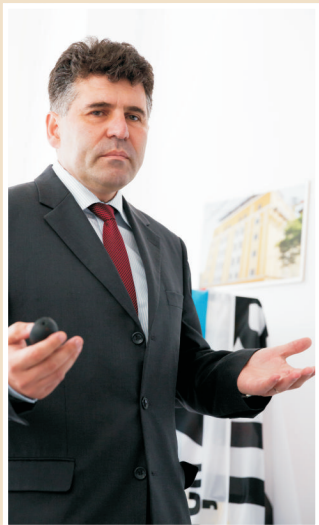


LAURENȚIU ISTRATE, AUSTROTHERM ROMÂNIA:

“Ne așteptăm la o revenire a pieței de polistiren la nivelul din 2012”



Piața de polistiren a înregistrat, anul trecut, o contracție de 16%, ne-a declarat Laurențiu Istrate, directorul general al Austrotherm România. În 2013, Austrotherm a avut o cifră de afaceri de aproximativ 18,5 milioane de euro, ne-a precizat domnia sa, care a subliniat că una dintre problemele cu care se confruntă compania este reprezentată de prezența pe piață a produselor de proastă calitate, cu caracteristici tehnice inferioare, dar care sunt preferate prin prisma prețului. Pentru 2014, directorul Austrotherm România se așteaptă la o revenire a vânzărilor de polistiren măcar la nivelul celor din 2012.

Reporter: Ce cifră de afaceri și ce profit a realizat, anul trecut, Austrotherm România și cum au fost aceste rezultate față de 2012?

Laurențiu Istrate: Rezultatele noastre sunt legate de evoluția pieței de polistiren, care a înregistrat o contracție de 16% anul trecut. Cu toate acestea, în 2013, Austrotherm a avut o cifră de afaceri de aproximativ 18,5 milioane de euro.

În această perioadă, pe fondul unor capacități de producție excedentare pe piața de EPS, motiv pentru care comportamentul unor jucători nu este etic, toți producătorii de polistiren luptă pentru supraviețuire. Nu putem vorbi de o competitivitate crescută, ci mai degrabă de o neloialitate față de clientul final.

Reporter: Cum a evoluat piața de polistiren în 2013 ca volum și ca valoare? Ce tendințe noi ați remarcat pe piață?

Laurențiu Istrate: Raportându-ne la importurile de materie primă, am putea spune că în 2013 piața de EPS a scăzut cu 16% față de 2012, înregistrând o valoare de 39.346 tone.

Ca tendințe noi, remarcăm faptul că se înregistrează o creștere a dorinței de informare a clientului final, acesta din urmă solicitând informații despre alegerea produsului corect și punerea lui în operă. Acest fapt este confirmat de

creșterea numărului de lucrări efectuate cu materiale corespunzătoare cum ar fi utilizarea sortimentului EPS AF80 pentru termosistemele de fațadă.

Reporter: Țara noastră trebuie să implementeze directiva europeană privind eficiența energetică, în care componenta de izolare termică a clădirilor are un capitol important. La cât estimați ca valoare necesarul investițional pentru ducerea la îndeplinire a obligațiilor privind izolarea tuturor clădirilor?

Laurențiu Istrate: Potrivit datelor statistice, România are un fond de 1,4 milioane apartamente cu nevoi stringente de reabilitare termică. Apreciind o valoare de 3.600 de euro/apartament, valoarea investiției totale se ridică la aproximativ 5 miliarde de euro.

Reporter: Cum au evoluat vânzările companiei în 2013 față de 2012?

Laurențiu Istrate: Deși în 2013 piața de polistiren a înregistrat o scădere de aproximativ 15-16%, vânzările noastre au scăzut cu numai 10% față de 2012. Prin acțiunile de promovare a calității și a produselor corelate corect cu utilizările recomandate, prin acțiunile de educare și informare, adresate deopotrivă clientului distribuitor, meșterilor, dar și clientului final, Austrotherm a reușit

să-și crească cota de piață pentru polistiren expandat într-un an dificil pentru producătorii de profil.

Reporter: Care produse s-au vândut cel mai bine anul trecut? Care este profilul cumpărătorului de materiale Austrotherm și în ce zone ale țării ați înregistrat cele mai multe comenzi?

Laurențiu Istrate: Clientul Austrotherm este cel care a înțeles necesitatea de a utiliza un produs certificat, standardizat, verificat și realizat în condiții controlate. Este clientul care a înțeles că

în 2013, Austrotherm a avut o cifră de afaceri de aproximativ

18,5
milioane de euro.

termoizolarea este una din cele mai eficiente metode de „saving” (n.r. economisire). Asigurăm produse cu garanții în situ de 25 de ani, dacă montajul se realizează conform instrucțiunilor noastre și dacă toate celelalte componente ale sistemului sunt materiale de calitate similară.

Produsele care înregistrează cele mai mari volume sunt cele destinate fațadelor (Eps AF80, EPS AF 80 plus). Datorită bugetelor reduse, o pondere însemnată înregistrează și variantele economice

recomandate pentru plăcările elementelor de construcții.

Vânzările sunt bine reprezentate național, vârfuri înregistrându-se pentru București și zonele limitrofe, Suceava, Botoșani, Brașov, Sibiu, Cluj, Timișoara, Craiova, Râmnicu Vâlcea, Constanța.

Reporter: Cum vă așteptați să evolueze piața pe care activați în acest an? Ce prognoze aveți pentru sectorul construcțiilor și creșterea economică în acest an?

Laurențiu Istrate: Pentru 2014 ne așteptăm la o revenire a volumelor de polistiren măcar la nivelul celor din 2012. Alegerile europarlamentare și prezidențiale vor fi însoțite de o creștere a lucrărilor în construcții, așa cum știm din istoric, ceea ce implică înseamnă și o creștere a termoizolațiilor.

Reporter: Care sunt estimările dumneavoastră în privința vânzărilor în 2014?

Laurențiu Istrate: Pornim cu optimism și încredere în perspectiva 2014 și suntem pregătiți să livrăm produsele solicitate pe nevoile consumatorilor. Din punct de vedere al vânzărilor estimăm cantități în creștere față de 2013.

Reporter: Ce produse noi urmează să lanseze Austrotherm România în 2014?

Laurențiu Istrate: Pe 11 martie 2014, a fost inaugurat în Pinkafeld (Austria) un nou centru de cercetare-dezvoltare al grupului Schmid Industrie Holding. Investițiile totale se ridică la aproximativ 6 milioane de euro și nu vor întârzia să apară beneficiile și posibile noi produse.

Reporter: Care sunt principalele probleme cu care vă confrunțați pe piața de profil? Sunt cazuri de concurență neloială? Dacă da, vă rog să comentați.

Laurențiu Istrate: Una dintre probleme o reprezintă prezența pe piața a



produselor de proastă calitate, cu caracteristici tehnice inferioare, dar care sunt preferate prin prisma prețului. Din păcate, aceste produse sunt cele mai utilizate pentru lucrările de reabilitare termică.

De asemenea, produsele cu denumiri înșelătoare influențează decizia cumpărătorului, transmițând în mod fals un domeniu de utilizare necorespunzător pentru produsul respectiv.

Aceste exemple pot fi considerate cazuri de „concurență neloială” care afectează atât afacerile companiilor oneste, cât și integritatea lucrărilor unde sunt utilizate astfel de produse.

Reporter: Cum au evoluat prețurile pe piață în 2013 și ce estimări aveți pentru acest an?

Laurențiu Istrate: Așa cum este cunoscut deja, prețurile pentru produsele finite din polistiren sunt influențate

în mare măsură de prețurile materiilor prime. Se adaugă apoi utilitățile și combustibilii. Orice modificare în aceste piețe implică modificări majore de cost pentru producătorii de polistiren, implicit modificări de preț. În 2013, am reușit să corelăm politica de achiziții cu cea de vânzări și datorită unui echilibru corect, am avut doar două modificări de preț pe parcursul anului.

Sperăm ca și în 2014 să reușim să menținem o linie corectă și transparentă în această privință.

Reporter: Care sunt planurile de dezvoltare a companiei în 2014 și pe termen mediu și lung?

Laurențiu Istrate: Ne propunem o dezvoltare solidă, bazată pe politici corecte și echilibrate care să răspundă nevoilor partenerilor noștri și bineînțeles, clienților finali.

Vom continua programul de informare a clienților cu privire la alegerea și utilizarea corectă a produselor din polistiren și seria școlarizărilor de produs, oferind în permanență informații și suport tehnic celor interesați să-și termoealizeze corect locuințele.

Reporter: Care este opinia dumneavoastră privind accesul companiilor la finanțare? Dar despre costurile de finanțare?

Laurențiu Istrate: În România accesul la finanțare este încă dificil cu toate că interesul companiilor pentru creditare este în creștere, fie pentru derularea proiectelor investiționale, fie din necesitatea desfășurării activităților curente.

Reporter: Sunteți la curent cu procedura de „bail-in” a băncilor (salvarea instituțiilor financiare cu banii depozitelor) aprobată anul trecut de UE? Cum comentați decizia UE și ce efecte credeți că va avea asupra mediului de afaceri?

Laurențiu Istrate: Procedura „bail-in” presupune ca într-o situație de criză să se apeleze la o salvare cu resurse interne a băncilor cu probleme, iar primii care trebuie să susțină băncile trebuie să fie acționarii, apoi creditorii și apoi depozenții. Întrebarea este dacă nu cumva interesele anumitor acționari, investitori sau depozenți cu „conexiuni” politice nu vor fi mai bine protejate decât interesele celor lipsiți de „conexiuni”?

Prin aceste proceduri („bail-in” și „bail-out”) se încearcă regularizarea riscului în sistemul financiar, dar aceste „intervenții” nu cred că vor transforma băncile în creditori mai responsabili care nu vor mai specula sau inflama diversele bule financiare.

Reporter: Vă mulțumesc!

