

DUMITRU BLAGA, DIRECTOR GENERAL ȘI ACȚIONAR MAJORITAR AL SIMEX ȘIMLEUL SILVANIEI:

"Autoritățile ar trebui să facă mult mai mult pentru mobila românească"

Reporter: Stimate domnule Dumitru Blaga, producătorul de mobilă Simex S.A. Șimleul Silvaniei, pe care îl reprezentați, este cunoscut ca fiind un brand exportat mai ales în Federația Rusă, întrucât realizați mobilier din lemn lucrat, foarte scump. Cât de mult vă afectează în activitate relațiile reci dintre România și Rusia?

Dumitru Blaga: Avem o problemă, pe care o sesizăm mai profund - transferul banilor din Rusia către România, care se face cu întârzieri mari, din cauza sancțiunilor impuse de către Uniunea Europeană Rusiei.

Ce am mai remarcat a fost faptul că, la Expoziția Internațională de Mobilă de la Moscova, de anul trecut, Simex nu a putut participa, întrucât guvernul României a refu-

zat să acorde subvenții pentru această expoziție. Totuși, am mers personal acolo, fără stand, și am remarcat că firmele din Germania și Italia au primit subvenție de la guvernele lor pentru prezența la Moscova, iar guvernul României nu a îndrăznit să participe din cauza sancțiunilor impuse de către Europa Federației Ruse.

Trăim sub steagul UE, dar observăm că legislația se aplică diferit de către țările membre, sau autoritățile noastre de la București vor să fie mai catolice decât Papa.

Reporter: Ce mobilă cer rușii?

Dumitru Blaga: Mobilă stil - clasică, brandul Simex fiind cunoscut pentru astfel de produse. Nu am exportat acolo mobilă modernă sau mobilă rustică. Pentru export, Simex produce mobilă bine lucrată,

cu valoare adăugată mare. Cred că nu există grad de comparație între noi și alte firme de mobilă din România, care au cifra de afaceri foarte mare, din rulajul materiei prime.

Reporter: Ați primit vreun sprijin din partea autorităților române cu privire la participarea la târguri, în străinătate?

Dumitru Blaga: Am participat prin APMR (Asociația Producătorilor de Mobilă din România) la mai multe târguri internaționale, la care am primit sponsorizare pentru cheltuielile cu organizarea și chiria standului de expunere. Cu toate că, în 2017, s-a depus de către APMR documentația pentru Târgul de Mobilă de la Kiev, nu s-a organizat în timp util licitația la Ministerul Economiei și am mers pe surse proprii de finanțare. Cred că

autoritățile ar trebui să facă mult mai mult pentru mobila românească și pe alte piețe. Aici aș enumera Qatar, Emiratele Arabe, Israel, Arabia Saudită, S.U.A. Sperăm că, anul acesta, se va participa la târgul internațional de mobilă de la Moscova, cu finanțare de la bugetul de stat.

Reporter: Ce așteptări aveți pentru cifra de afaceri în acest an?

Dumitru Blaga: Pentru anul acesta, ne-am propus o cifră de afaceri în creștere, care se apropie de 25 de milioane de lei. Sunt încrezător că vom reuși în condițiile în care avem o creștere de 37,5%, pe primele opt luni.

Ponderea piețelor în cifra de afaceri este de 52% mobilă în brandul

(continuare în pagina 27)





"Pentru brandul Simex, piața din România, în ultimii trei ani, este într-o ascensiune continuă. Chiar în acest an avem creșteri acceptabile. Poate acest lucru se datorează și modului în care interacționăm cu clientul, îi răspundem solicitărilor, îi facem produsul în dimensiuni speciale, cu design special, îl transportăm și îl montăm în casa omului fără să cerem costuri suplimentare".



urmare din pagina 25

propriu Simex și diferența o producem pentru alți clienți. Din 52%, în România vindem aproximativ 14%.

Producem și mobilă unicat, specifică piețelor din partea de Est a Europei, sau la propunerea clientului, ca exemplu, cu aceste produse unicate am crescut în vânzări, în România.

Reporter: Vă rugăm să ne prezentați, pe scurt, istoria fabricii de mobilă Simex S.A. Șimleul Silvaniei.

Dumitru Blaga: Brandul de mobilă Simex s-a născut acum 70 de ani, de prin 1947. Am găsit în arhiva societății statele de plată care atestă acest lucru.

Industria mobilei în orașul Șimleul Silvaniei era constituită, la acea vreme, pe trei locații. În 1986, regimul comunist a reușit să construiască o fabrică de mobilă pe aproximativ 7 hectare, cele trei secții locale unindu-se în una singură. Este o fabrică bine gândită, bine proiectată de către specialiștii acelor vremuri, cu care putem spune, că ne mândrim și acum.

Acea fabrică există astăzi sub numele Simex SA, denumire pe care a

primit-o după 1989. Marca SIMEX este înregistrată la O.S.I.M., pe plan național și internațional, încă din anul 1992.

Reporter: Cum a fost cumpărată de la statul român, după Revoluție?

Dumitru Blaga: În 1989 în fabrică lucrau aproximativ 950 de persoane, iar privatizarea companiei a avut loc în anul 1994, prin cumpărarea unui pachet de acțiuni de către Asociația Salariaților (41%) și o parte erau cupoane tranzacționabile. De asemenea, la acea vreme, firma internațională Proexim a achiziționat 10% din Simex S.A.

După anul 2000, Simex S.A. a cumpărat sau a înființat și alte societăți comerciale: Cesimob SRL (fosta fabrică de mobilă din Cehu Silvaniei, care a dat faliment și pe care am cumpărat-o la lichidare, ulterior a fost numită Cesimex); în Zalău, Simex a cumpărat o locație cu hale provenite de la o fermă, fiind denumită Eurosime SRL; la Satu Mare, Simex a achiziționat o cooperativă de prelucrare a lemnului - Nord Simex, iar Simex Plus este o fostă fabrică de robinete la Șimleul Silvaniei.

Din 1996 am intrat pe piața Ru-

În momentul de față România se află pe locul 13 în lume la exportul de mobilă, pe locul 28 la producție și pe locul 48 la consumul de mobilier.

Valoarea importurilor de mobilă este de 351,2 milioane de euro, în timp ce valoarea exporturilor se ridică la 1,421 miliarde de euro pe an. Industria mobilei duce brandul „made in România” în peste 40 de țări. Industria mobilei din România reprezintă peste 3.000 de firme, cu o cifră de afaceri de 2.025 milioane de euro, în acest sector fiind angajate aproximativ 56.500 de persoane. Volumul producției de mobilă a depășit 2,2 miliarde de euro în anul 2014 și se estimează o creștere de peste 8% pe anul 2016. (Simex SA)

siei, exportul de mobilă crescând vertiginos până în 2010. De la vreo 4 milioane am ajuns la 18 milioane de euro, vânzări efective.

Toate aceste capacități enumerate mai sus s-au utilizat și s-au specializat pe diverse tipuri de mobilier pe care îl vindeam pe piața Rusiei. Toate aceste firme s-au constituit în SIMEX GRUP SRL, care avea ca scop comerțul centralizat pentru piața fostului URSS. Baza constituirii grupului Simex, cu fabricile menționate, a fost SIMEX S.A., care a fost și a rămas cea mai dotată fabrică de mobilă din fostul grup Simex.

Reporter: Ce s-a întâmplat în

2010?

Dumitru Blaga: În anul 2010, am intrat într-o criză comercială din cauza scăderii puterii de cumpărare în fosta Uniune Sovietică - Rusia, Ucraina, Kazakstan, Azerbaidjan, Turkmenistan, Uzbekistan, Georgia.

În 2014, din pricina problemelor din fosta URSS, unitatea de grup SIMEX s-a oprit și fiecare firmă, din cele enumerate, și-a rezolvat problema comercială independent. Brandul SIMEX a rămas cu activitatea de producție, de la Simex S.A. și MICRO S.R.L.

(continuare în pagina 28)

Simex România, premiată la Expoziția Internațională de Mobilă de la Kiev

Producătorul de mobilă Simex, din Șimleul Silvaniei, a primit, în luna martie 2017, Diploma de excelență pentru cea mai bună prezentare de mobile, în cadrul Expoziției Internaționale de Mobilă „Forum Kiff” din Kiev, Ucraina.

Gabriel Antoniu Lavrincic, directorul comercial al Simex România, a declarat: „În țările din spațiul ex-URSS, mobila românească este cotate, percepută și vândută ca fiind cea mai bună și elegantă mobilă din lume. Producătorul român trebuie susținut să-și expună mobila în țările unde mobila românească este cotate, percepută și vândută ca fiind cea mai bună și elegantă mobilă din lume. Dacă fabricile românești de mobilă nu vor fi susținute să participe la următoarea expoziție de mobilă din Moscova noiembrie 2017, riscăm să pierdem definitiv piața rusă, respectiv URSS. Acest lucru ar fi o mare pierdere pentru România. În viziunea cumpărătorului de mobilă din spațiul ex-URSS, brandul SIMEX este «mercedesul românesc». Brandul de mobilă românească s-a născut în perioada Uniunii Sovietice, când erau cozi imense la mărfurile fabricate în România și nu degeaba se spune că fiecare copil sovietic a fost «concepțut» într-un pat pe care scria «Fabricat în România».

Piața din zona ex-URSS a fost, este și va fi o alternativă stabilă și de viitor pentru România, nu numai în sfera producției de mobilă, ci și în domeniul produselor textile, alimentare, încălzămintă, tot ce cuprinde industria ușoară și grea etc. Relansarea relațiilor comerciale dintre România și spațiul ex-URSS pentru România ar însemna relansarea economiei naționale”.

urmare din pagina 27

La acea vreme, problemele financiare ne apăsau foarte tare, băncile își puneau mari semne de întrebare de ce a scăzut cifra de afaceri, de ce am diminuat numărul de personal care, în 2014, a ajuns la 130 de salariați, pe platforma SIMEX. Activitatea societății a mai fost perturbată și de creanțele sociale neîncașate, din zona Rusiei și Ucrainei.

După acel moment, am luat măsuri clare de restructurare, de reducere a cheltuielilor, și de găsire a altor piețe în paralel cu cea a fostului URSS. Astfel, am găsit desfacere în Germania, Belgia, Olanda și, printr-o firmă parteneră, chiar și în America.

Lucrez din 1996 în Simex SA. Am trecut prin toate etapele profesionale și în 2008 am investit în acțiuni Simex S.A. aproximativ 600.000 de euro, iar în 2014 am mai cumpărat încă un pachet ca să devin majoritar. Astfel, am ajuns la un pachet de 43% în nume personal și cu alte persoane am reușit să avem un vot în Adunarea Generală de aproximativ 62-63%.

De la 130 de persoane, am ajuns la 280 de salariați în prezent, de la

o cifră de afaceri de aproximativ 12 milioane de lei, în 2014, am înregistrat anul trecut 16 milioane de lei.

În cursul anului 2017, după aprobarea în adunarea generală din noiembrie 2016, Simex S.A. a fost delistată de la BVB.

Reporter: Cum ați descrie clientul Simex?

Dumitru Blaga: În cea mai mare parte, clienții noștri sunt sofisticati, având venituri de la mediu în sus. Avem, însă, și produse care se adresează celor care își doresc o mobilă de calitate și au venituri reduse.

Paleta de produse Simex acoperă aproape orice venit pe care îl are un cetățean din România.

Prin ceea ce face, Simex dă valoare adăugată mare lemnului care intră în compoziția mobilei produse. Lucrăm nu doar cu lemn masiv, ci utilizăm toate componentele din care se face mobilă.

Reporter: Cât costă, de exemplu, un dormitor SIMEX?

Dumitru Blaga: Avem dormitoare care costă 1300 de euro plus TVA, dar unele ajung chiar și la 20.000 de euro.

Reporter: Alți producători de mobilă se plâng că marja de profit





este mică în această industrie, iar promoțiile sunt mari și dese.

Dumitru Blaga: Același lucru îl percepem și noi. Rata rentabilității se situează undeva între 3 și 7%. Dacă ne încadrăm în această marjă, atunci ne simțim bine și noi și clienții noștri.

Legat de promoții, în România acest sistem de vânzări funcționează și îi practicăm și noi, mai ales la lichidare de capete și de stocuri, la expoziții, pentru a vinde produsele care au o anumită uzură, ca să nu le transformăm în stocuri, și când dorim să forțăm promovarea unui produs.

Pentru brandul Simex, piața din România, în ultimii trei ani, este într-o ascensiune continuă. Chiar în acest an avem creșteri acceptabile. Poate acest lucru se datorează și modului în care interacționăm cu clientul, îi răspundem solicitărilor, îi facem produsul în dimensiuni speciale, cu design special, îl transportăm și îl montăm în casa omului fără să cerem costuri suplimentare.

Reporter: Dacă astăzi cineva comandă un dormitor la Simex, în cât timp îi ajunge acasă?

Dumitru Blaga: Termenul de livrare ar putea să fie între două săptămâni și maxim 2 luni pentru

produsele de serie.

Pe piețele externe se lucrează, însă, pe bază de comenzi.

De asemenea, lucrăm în regim de depozit angro pentru client.

Produsele finite ale brandului Simex sunt aproximativ în sumă de 4 milioane de euro, unde este inclusă și producția neterminată. Tot acest stoc stă la dispoziția oricărui client.

Reporter: Care sunt principalele probleme pe care le întâmpinați în activitate?

Dumitru Blaga: Simex S.A. și celelalte companii pe care le coordonez nu mai intră în cadrul IMM-urilor, ci facem parte din categoria întreprinderi mari. Aici ne lovim de un obstacol în ceea ce privește finanțarea.

Nu mai putem să accesăm fondurile destinate IMM-urilor.

Investițiile la care ne gândim s-ar putea realiza cu ajutorul unui program cu componentă nerambursabilă, în care să punem și noi o parte din bani, dar să ne vină și din alte surse, cu fonduri nerambursabile, însă nu ne încadrăm, pentru că suntem considerați întreprindere mare.

Pe partea de producție, am văzut că se dau fonduri europene de circa 1 milion de euro, prin tot felul

de programe. De exemplu, la cel mai recent program pe care îl cunoaștem se dau bani inclusiv pentru IMM-uri nou create.

Dar nu se dau bani celor care știu să facă mobilă sau care au istorie în mobilă. Compar acest fapt cu ceea ce s-a întâmplat în România, după anii 90, când s-a fărâmițat agricultura prin parcelarea terenurilor, date proprietarilor după Revoluție.

În economie sau în industrie, observ că este aplicată aceeași metodă: îi dai bani unuia care nu știe să facă mare lucru și nu-l finanțezi și nu-l ajuți cu nimic pe cel care are o istorie în spate și cu care ar trebui să te mândrești pentru că este un brand autohton și care mai și promovează România în străinătate.

Din acest punct de vedere SIMEX SA este suferind, însă avem intenția să abordăm orice fond cu componente nerambursabile sau chiar un împrumut bancar.

Reporter: Ce investiții ați făcut în ultimii trei ani?

Dumitru Blaga: Sunt foarte mulțumit că am reușit să depășim momentul de criză din 2014, de când am preluat SIMEX SA.

Am făcut investiții în linii de producție: presă încleiat panouri, circulare cu avans mecanic, circular cu comandă numerică debitat panouri, mașină de cantuit, uscătoare de cherestea, pompe de pulverizat lac, izolație termică la hala de producție și la pavilionul administrativ, dar și asfaltarea căilor de acces și depozitul de cherestea. Într-un cuvânt, am refăcut tot ce înseamnă infrastructura din fabrică.

Reporter: Din ce bani ați făcut investițiile?

Dumitru Blaga: Din economii, dar anul trecut am mai accesat și un împrumut bancar de aproximativ 150.000 de euro. Investițiile înglobează 600.000 de euro în ultimii trei ani. Am utilizat banii obținuți din reducerea cheltuielilor, din profitul realizat și din valoarea amortizării contabile.

Reporter: Ce investiții vreți să mai faceți?

Dumitru Blaga: Avem un plan, trebuie doar să găsim finanțarea. M-aș aștepta să ne ajute cineva chiar de la Ministerul Finanțelor, așa cum a făcut-o și cu alte firme, atât românești cât și străine. Mă refer la ajutoare de stat. Nu știu dacă va fi realizabil, dacă se va materializa

za vreodată, dar sperăm.

Reporter: Având în vedere că actuala guvernare spune că prețuiește firmele autohtone, nu ar trebui să le ajute mai mult, nu doar să rămână promisiunile la nivel declarativ?

Dumitru Blaga: Ar trebui, dar nu știm la ce uși batem, cine să ne ajute, poate ar trebui să vină ei către noi. Am văzut că se schimbă de la o zi la alta deciziile politice, iar guvernele României din 1990 până astăzi numai împotriva noastră au fost.

Reporter: Câte magazine proprii aveți?

Dumitru Blaga: În România, distribuția este organizată prin S.C. CASA MOBILA SIMEX S.R.L., care este o firmă separată de SIMEX S.A. În România, avem 8 magazine, unde funcționăm, și patru parteneri.

Reporter: Ce zonă merge cel mai bine, din punct de vedere al vânzărilor?

Dumitru Blaga: Bucureștiul, cu magazinul din Pipera, și Sibiu.

Reporter: Brandul Simex are o imagine foarte bună, dar este considerat un brand scump. Vreți să rămâneți pe acest segment?

Dumitru Blaga: Da. La Târgul BIFE din această toamnă am prezentat un designer cu care vom colabora în perioada următoare și vom crea Select Wood by Simex. Acest brand va produce tot mobilier bine lucrat. Linia Select Wood se va axa pe lemn masiv de stejar, cer, fag, dar va fi o linie rustică și modernă, care vor fi în completarea paletelor de mobilă SIMEX.

Reporter: De unde luați lemnul?

Dumitru Blaga: Din România și din Ucraina, dar ucrainenii nu sunt stabili în calitate și seriozitate.

Reporter: Și-a revenit piața rusească?

Dumitru Blaga: Noi am observat în 2017, că este într-o creștere, există interes mai mare pentru mobila românească, ceea ce s-a și materializat în cifra noastră de afaceri.

Reporter: Vă mulțumesc.