

ANDREEA STRUGARU, KADRA:

## "Ușile automate, singura variantă de trafic în condiții de igienă sporită"

*Pandemia de coronavirus a schimbat prioritățile investitorilor și a creat un context favorabil pentru ușile automate. Dacă înainte de pandemie nimeni nu se gândea că mânerul unei uși poate reprezenta un pericol pentru sănătate, astăzi tot mai multe business-uri sunt interesate de automatizarea intrărilor.*

*Andreea Strugaru, managing partner în cadrul companiei Kadra, ne-a*

*spus că vânzările pentru sistemele automate ale căilor de acces au fost în scădere în această perioadă, nefiind un context favorabil investițiilor de niciun tip, însă tot mai mulți antreprenori s-au interesat de astfel de sisteme.*

*Domnia s-a ne-a vorbit despre beneficiile tehnologiilor automate de acces, despre cum s-a adaptat Kadra actualului context, dar și despre proiectele pe care le desfășoară în prezent.*

**Reporter:** În ce măsură pandemia de coronavirus a avut impact asupra business-ului dumneavoastră?

**Andreea Strugaru:** Desigur că și activitatea noastră este redusă în această perioadă. Am sperat că pe noi, cei din construcții nu ne va afecta foarte tare, însă starea de anxietate nu cred că a ratat niciun domeniu. Am luat toate măsurile pentru a ne proteja atât pe noi, cât și pe clienții noștri și am încercat să ne adaptăm cât mai bine cerințelor speciale ale acestei perioade, continuând activitatea cât mai aproape de parametri normali. Avem, din fe-

ricire, proiecte încă active, șantieri în care chiar dacă ritmul s-a redus, montăm în continuare.

Însă noi depindem foarte mult și de partenerii europeni cu care colaborăm, majoritatea din Italia (avem câțiva furnizori strategici acolo, toți din nordul Italiei), care și-au oprit total activitatea. Pentru o bună perioadă nu au produs, nu au livrat, acestea au fost impunerile oficialităților. Practic, nu ne-am putut aproviziona cu marfă. Din fericire, avem obișnuința de a lucra cu stocuri consistente (ca să putem servi clienții foarte rapid), iar acest lucru

ne asigură acum cât de cât continuarea livrărilor în România. Totuși, în Italia, dar și în alte state ale lumii, încep ușor-ușor măsuri de relaxare, ceea ce ne așteptăm să se reflecte în toate domeniile.

În acest moment, ceea ce ne îngreunează foarte mult în luarea unor decizii corecte este lipsa de predictibilitate. Tocmai de aceea, ne-am propus ca pentru o perioadă de trei luni să luăm decizii de business aproape zilnic, în funcție de datele pe care le avem. În legătură cu scăderea veniturilor, căutăm oportunități și întreprindem acțiuni

concrete de promovare. Chiar dacă oamenii nu au acum starea potrivită, eu pariez pe o reluare treptată a activității în construcții și sper ca până la finalul anului să revenim la punctul unde am rămas când ne-a lovit această situație nemaîntâlnită.

**Reporter:** Ținând cont de domeniul de activitate al companiei dumneavoastră, în ce măsură au evoluat cererile pentru produsele Kadra?

**Andreea Strugaru:** Interesul pentru produsele noastre nu s-a tradus până acum într-o creștere a cererilor de achiziții, ba, dimpotrivă, vânzările au scăzut, dar suntem foarte bucuroși că au crescut, în schimb, întrebările din partea clienților curioși să afle cum îi poate ajuta acum tehnologia automatizărilor pentru căile de acces. Cred că traversăm mai degrabă o stare de expectativă, în care oamenii sunt mai prudenți în ceea ce privește investițiile, achizițiile de orice fel. Totuși, noi suntem bucuroși când putem comunica cu oamenii despre beneficiile ușilor automate și, în general, despre automatizările pentru căi de acces. Pe lângă satisfacția pe care o avem când putem să-i învățăm câte ceva din ce știm noi foarte bine, suntem convinși, totodată, că după ce vom depăși această peri-





## **ANDREEA STRUGARU:**

**"Automatizările pentru căile de acces sunt investiții cu beneficii pe termen lung, dar și cu beneficii specifice pentru această fază acută în care ne aflăm".**

oadă de stres, unii dintre ei își vor aminti de noi și vor folosi oportunitatea.

Sunt multe domenii în care este absolut necesară modernizarea spațiilor cu astfel de soluții de acces. Mai devreme sau mai târziu, constructorii și antreprenorii vor înțelege importanța unor astfel de sisteme, iar România va ajunge la nivelul la care sunt astăzi alte state europene.

Și pentru că e întotdeauna mai ușor să previi decât să tratezi, Kadra se străduiește să pună la dispoziția clienților, preocupați de siguranța oamenilor care le trec pragul, cele mai bune soluții de acces automate, eficiente din punct de vedere calitate-preț și extrem de fiabile. Avem o experiență de peste 25 de ani în acest domeniu, am învățat și am cercetat multe situații speciale alături de partenerii noștri și de fiecare dată am găsit soluția potrivită pentru ei, care să reziste în timp.

**Reporter:** Cum pot veni sistemele automatizate de uși de acces în ajutorul luptei împotriva noului coronavirus?

**Andreea Strugaru:** Cred că în acest context general putem înțelege mai bine faptul că cele mai

simple și uzuale gesturi pe care le facem zi de zi pot deveni un pericol pentru sănătatea noastră. Înainte de pandemie nu ne-am fi gândit, poate, că mânerul sau clanța unei uși reprezintă una dintre zonele cele mai predispuse la a fi contaminate cu diverși viruși. Este totodată zona pe care nu o putem evita atunci când dorim să intrăm sau să ieșim dintr-o încăpere. Este suficient ca o persoană infectată să pună mâna pe clanța sau mânerul unei uși pentru ca toți cei care vin în urma lui și o ating să riște contaminarea, fără a fi măcar conștienți de acest lucru.

Acesta este un bun moment pentru a vorbi despre ușile automate, singura variantă de trafic în condiții de igienă sporită. Ușile automate sunt soluții ce pot fi adaptate nevoilor farmaciilor și micilor magazine, care trebuie acum să limiteze intrarea unui număr mare de clienți, în același timp, în spațiile comerciale. Ușa automată este singura soluție igienică de acces, asta fără să luăm în calcul celelalte beneficii pe care le oferă: comoditatea și siguranța accesului. În momente dramatice, ușile automate se deschid rapid în cazuri de urgență, prin conectarea

la centrala de incendiu, asigurând controlul total, dacă este, bineînțeles, accessorizată corespunzător.

În portofoliul nostru se găsesc uși specifice pentru spitale, de la ușile automate de intrare în spitale, la ușa ermetică automată (folosită la intrarea în sălile de operații, sălile de terapie intensivă, laboratoare, oricare alte spații medicale în care nu este permisă atingerea ușii cu mâinile de către personalul medical sau în care se lucrează cu atmosferă controlată, în scopul necontaminării spațiilor cu agenți patogeni) și ușa "curată" de salon (expresie folosită pentru spații în care curățenia se face după reguli stricte). Ce presupune această ușă? Pe scurt, presupune ca toate suprafețele să fie coplanare și toate muchiile drepte. Ușa este acoperită cu un material de înaltă densitate, care permite curățarea cu substanțe foarte agresive, accessorizată astfel încât să etanșeze pe toate cele 4 laturi, cu toc metalic, rezistent la loviturile cu patul de spital.

De asemenea, acum mai mult ca oricând putem înțelege rolul unor senzori contactless pentru intrarea în garaje publice, în spații de lucru, în birouri etc. Automatizările pen-

tru căile de acces, fie că sunt pentru trafic auto (bariere automate, porți automate, uși industriale) sau trafic de persoane (uși automate) au avantajul de a putea fi acționate fără contact fizic (cu clanțe, cu mânere, cu butoane). În afară de faptul că sunt soluții igienice, au și funcționalități pentru siguranța persoanelor: evacuare în caz de urgență, controlul accesului etc.

Cred că aceasta este o perioadă foarte potrivită pentru a le aduce la cunoștință beneficiarilor de astfel de spații că există soluții care i-ar putea ajuta atât pe ei, cât și pe clienții lor în această perioadă. Automatizările pentru căile de acces sunt investiții cu beneficii pe termen lung, dar și cu beneficii specifice pentru această fază acută în care ne aflăm.

**Reporter:** Au venit cereri din partea unităților medicale pentru implementarea sistemelor din portofoliul dumneavoastră?

**Andreea Strugaru:** Nu, momentan nu au venit spre noi astfel de cereri, dar eu cred că este foarte important să vorbim despre ele, astfel încât să ajungă informația acolo unde este cea mai mare nevoie. Ușile destinate spitalelor au fost





proiectate și realizate în urma discuțiilor avute cu partenerii noștri internaționali, cei cu care am realizat înainte de toate o listă a tuturor specificațiilor pe care este necesar să le întrunească o astfel de ușă. Abia după ce am strâns aceste informații am dat în lucru acest produs pe care l-am adaptat mai apoi fiecărui tip de salon sau spațiu spitalicesc în parte.

De exemplu, ușile de salon Tor-med S au fost construite special pentru a preveni transmiterea infecțiilor nosocomiale, fără risc de contaminare cu agenți patogeni de pe clanțe sau mânere, curat și igienic, pentru siguranța și confortul pacienților și cadrelor medicale. Astfel, ușile au fost dotate cu kick plate și push plate (benzi de protecție din oțel inoxidabil) pentru a se putea deschide fără atingere, cu patul sau targa la intrarea în salon, iar mânerurile, din oțel inoxidabil, anti-gățăre, sunt rezistente la acizi. Pentru a preveni ca ușa să rămână deschisă la ieșire, aceasta a fost concepută să fie suficient de grea pentru a nu vibra la închidere. Opțional, ușile de salon se pot dota cu hublou flush (încadrat în câmpul blutului, la fel de gros precum ușa și li-

pit cu silicon rezistent la agenți de curățare). Iar acesta este doar un singur exemplu.

**Reporter:** Ce proiecte aveți în prezent?

**Andreea Strugaru:** În prezent, facem tot ce se poate pentru a ne continua activitatea - chiar dacă lucrăm la capacitate redusă - pentru a ne adapta și a găsi diverse oportunități de dezvoltare la care nu ne-am gândit până acum. Proiectele pe zona de construcții în care suntem implicați și noi continuăm și, chiar dacă lucrul pe șantiere se desfășoară într-un ritm mai lent, ne bucurăm că există voință pentru continuarea proiectelor. E drept că investitorii care se pregăteau înainte de pandemie pentru proiecte noi au pus momentan pauză pe procesele de bugetare și contractare, dar sperăm ca încet, încet lucrurile să revină la normal.

În ceea ce ne privește, divizia de Service a KADRA, aceasta și-a redus foarte mult activitatea, din cauza faptului că centrele comerciale au suspendat deocamdată contractele de mentenanță. Continuăm, însă, intervențiile de service și mentenanță la alte tipuri de clădiri, dotate cu automatizări pentru căi de ac-

ces: spitale, hale industriale etc. Pentru soluțiile de automatizări pentru căi de acces pe care le furnizăm (uși automate, automatizări pentru porți, bariere automate și sisteme de management al parcarilor, trape de fum etc.) montajul se face, de regulă, outdoor sau în spații deschise, mari, prin urmare montatorii noștri nu sunt expuși unui risc major.

**Reporter:** De ce capacitate de producție dispune Kadra?

**Andreea Strugaru:** KADRA este un integrator de inginerie de acces. De peste 25 de ani aducem în România cele mai inovative soluții de acces automat și management al căilor de acces, oferim consultanță clienților noștri și servicii 360: livrare personalizată, punere în operă, service și mentenanță. Avem o activitate de microproducție, pentru asamblarea și testarea ușilor automate, ușilor rapide și a sistemelor de parcare.

**Reporter:** Ce măsuri interne ați luat pentru protejarea clienților în fața noului coronavirus?

**Andreea Strugaru:** Am luat o serie de măsuri menite să ne protejeze atât pe noi, cât și pe clienții noștri. Astfel, am decis ca o parte

din echipă să lucreze de la domiciliu, am mutat toate ședintele în online, am interzis accesul persoanelor din afara organizației KADRA în spațiile noastre de lucru (și în birouri, și în depozite), am echipat corespunzător toate echipele de montaj (cu măști, mănuși, ochelari de protecție, salopete și recipiente cu dezinfectanți), dezinfectăm în permanență toate mașinile de service și spațiile de lucru.

**Reporter:** Ce estimări financiare aveți pentru anul în curs?

**Andreea Strugaru:** Avem trei scenarii diferite în acest moment. Am vrea să lucrăm pe o estimare clară, însă acesta este un moment în care nu îndrăznim să pariem pe o singură variantă. Lipsa de predictibilitate este ceea ce ne displace cel mai mult în acest moment. Este ca și când ai avea un start-up. Faci un business plan și îți asumi ca primul an să fie de test, urmând ca după primul exercițiu să estimezi mai clar pentru anul următor.

**Reporter:** Vă mulțumesc!