

CELCO bugetează peste 40 milioane euro pentru investiții de mentinere, modernizare și inovare

(Interviu cu Nicolae Dușu, președintele Grupului CELCO)

Reporter: Cum trece Grupul Celco prin această perioadă de criză? Care sunt efectele pandemiei asupra activității Celco?

Nicolae Dușu: Pe fondul angajamentului privind oferirea unui mediu de lucru sigur angajaților și colaboratorilor noștri, am reușit ca, până la această dată, fluxurile de aprovizionare, producție și livrare ale fabricilor noastre să nu fie afectate, iar șomajul tehnic să nu repre-

zinte o opțiune. Luând toate măsurile de protecție încă de la începutul crizei, CELCO produce și livrează zilnic BCA, adezivi și var CELCO către șantiere și distribuitori din toată țara și în țările vecine, var măcinat către alte fabrici de BCA, var bulgări către mari industrii siderurgice. De asemenea, în toate societățile din cadrul grupului, am continuat activitățile fără a apela la prevederile legale privind șomajul tehnic.

Reporter: Ce strategie are compania pentru depășirea crizei?

Nicolae Dușu: CELCO a implementat măsuri de prevenire și limitare a răspândirii virusului în toate cele patru puncte de producție: Fabrica de BCA, Fabrica de Var, Fabrica de adezivi și carieră de calcar. Se-diile noastre sunt dotate cu echipamente precise de detecție a temperaturii, cu dezinfectanți, angajaților și familiilor lor le sunt oferite

măști de protecție, măsurile de distanțare socială sunt respectate și controlate. Pentru a fi cât mai aproape de clienții noștri am dezvoltat canalele de comunicare funcționale la distanță, astfel încât calitatea serviciilor să nu aibă de suferit.

Avem în derulare programe investiționale curajoase care privesc îmbunătățirea comunicării cu clienții, optimizarea proceselor tehnologice, achiziția de echipamente performanțe care ne vor ajuta să ne menținem competitivitatea și în perioada de criză.

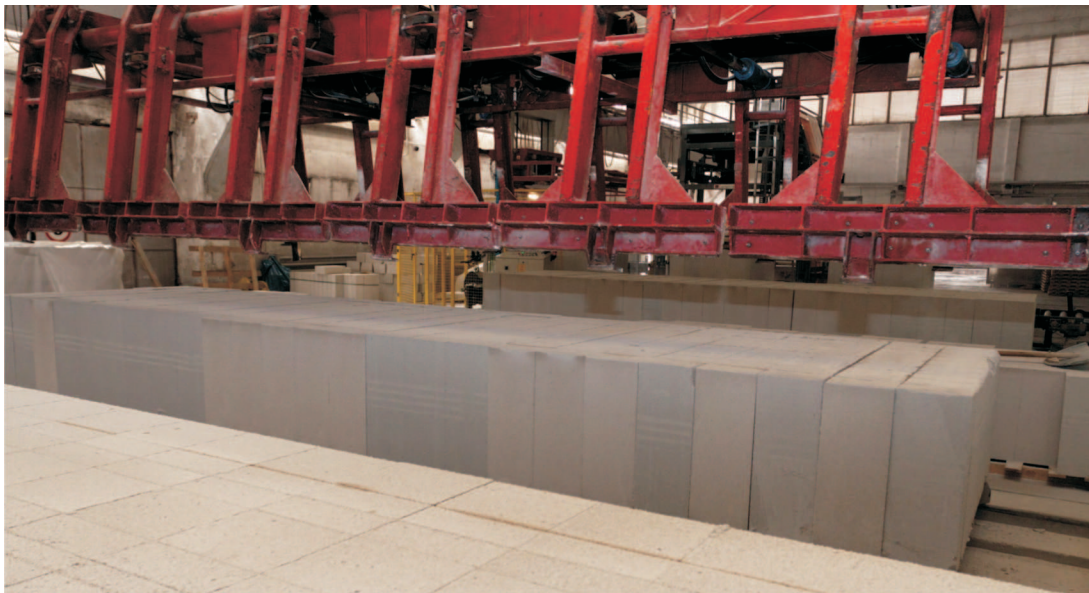
Reporter: Ce estimări aveți pentru finalul acestui an?

Nicolae Dușu: Abordarea noastră în afaceri este un mix între prudență și îndrăzneală. Suntem o companie responsabilă, care are capacitatea de a evalua riscurile și de aceea odată apărută această problemă în România am luat măsuri pentru a face față provocărilor.

În condiții normale de activitate, evoluția afacerilor noastre arată o creștere în trimestrul întâi și o menținere a valorilor pentru trimestrul al doilea, cauzată de criză actuală la nivel național. Sperăm că piața construcțiilor să fie în continuare motorul creșterii economice din acest an și să putem contribui la această creștere.

Anul 2020 este unul extrem de atipic, având în vedere pandemia de Covid 19, precum și faptul că

"În urma unor procese ample de cercetare-dezvoltare, CELCO produce pe aceeași linie tehnologică cinci tipuri de BCA, răspunzând în timpul cel mai scurt celor mai exigente cerințe ale clienților".





NICULAE DUȘU:

"Abordarea noastră în afaceri este un mix între prudență și îndrăzneală. Suntem o companie responsabilă, care are capacitatea de a evalua riscurile și de aceea odată apărută această problemă în România am luat măsuri pentru a face față provocărilor".

Materiale de construcții

este un an electoral, drept pentru care avem așteptări nefavorabile, întrucât cu siguranță administrațiile și guvernul nu vor lua cu predilecție măsuri pentru impulsivarea economiei.

Reporter: Cum a evoluat piața pe care activați, anul trecut? La ce valoare se ridică acest sector?

Niculae Dușu: Cunoaștem că nevoia de locuințe noi este în continuă creștere, fapt demonstrat și de volumele în creștere de sisteme de zidărie BCA CELCO livrate pieței în ultimii zece ani.

Ne implicăm în continuare în proiecte rezidențiale alături de partenerii noștri cărora dorim să le oferim materiale de construcții de ultimă generație și inovative. Pe lângă calitate și durabilitate în utilizare,

oferim și siguranță în exploatare la incendiu, cutremure sau intemperii

În cadrul pieței de zidărie, care în anul 2019 s-a ridicat la aproximativ 220 milioane euro, piața de BCA înregistrează o evoluție pozitivă, ca urmare a beneficiilor resimțite de dezvoltatori, constructori și nu în ultimul rând beneficiarii finali ai locuințelor, atât în etapa de construcție, cât și în cea de exploatare, cum ar fi: eficiența energetică ridicată, pereți ce respiră, viteză de punere în lucru, calitatea și rezistența uniformă a construcției, reprezentând, în aceste condiții, o piață de aproximativ 120 de milioane de euro, în 2019.

Reporter: Cum este împărțită piața, din punct de vedere al ofertei și al jucătorilor?

Niculae Dușu: Există pe piața de materiale de construcții o gamă largă de soluții constructive. Alegerea unui material de zidărie este o decizie cu care trebuie să traiești mulți ani, poate chiar o viață.

Construcția cu BCA a fost adoptată ca metodă preferată de construcție în majoritatea Europei, devenind un standard pentru construcții moderne, rezistente și eficiente energetic. Pe fondul noilor reglementări europene aplicabile din 1 ianuarie 2021 privind performanța energetică a clădirilor, toate construcțiile noi vor fi proiectate la nivel NZEB.

Salutăm această directivă întrucât, în aceste condiții, construcția din BCA va fi și cea mai eficientă soluție din punctul de vedere al costurilor, nu numai cea mai performantă energetic.

În urma unor procese ample de cercetare-dezvoltare, CELCO produce pe aceeași linie tehnologică cinci tipuri de BCA, răspunzând în timpul cel mai scurt celor mai exigente cerințe ale clienților.

Mai mult decât atât, fabricăm și plăcile minerale Izomineral care,

prin performanțele sale unice, încununează cu succes 47 de ani de experiență acumulată în producerea de materiale de construcții.

Reporter: Care sunt tendințele din piață? Cum s-au educat consumatorii?

Niculae Dușu: Observăm în piață o atenție sporită a clienților în etapa de documentare, ceea ce înseamnă că românii fac alegeri tot mai bine informate, interesul lor fiind tot mai mare pentru alegerea soluțiilor eficiente energetic, cele care conferă siguranță, o viteză mai mare de realizare a construcției și care nu generează costuri suplimentare în fiecare fază a procesului.

Reporter: Cum a evoluat activitatea companiei anul trecut, comparativ cu 2018?

Niculae Dușu: Pe fondul dezvoltării continue a sectorului imobiliar și a continuării procesului investițional, CELCO a reușit în anul precedent să înregistreze o creștere a cifrei de afaceri cu 15% în comparație cu anul 2018, trasând, astfel, un grafic ce înregistrează tendințe de urcare pe perioada ultimilor zece

"Pe fondul dezvoltării continue a sectorului imobiliar și a continuării procesului investițional, CELCO a reușit în anul precedent să înregistreze o creștere a cifrei de afaceri cu 15% în comparație cu anul 2018, trasând, astfel, un grafic ce înregistrează tendințe de urcare pe perioada ultimilor zece ani de activitate".





"Construcția cu BCA a fost adoptată ca metodă preferată de construcție în majoritatea Europei, devenind un standard pentru construcții moderne, rezistente și eficiente energetic. Pe fondul noilor reglementări europene aplicabile din 1 ianuarie 2021 privind performanța energetică a clădirilor, toate construcțiile noi vor fi proiectate la nivel NZEB".

ani de activitate.

Observând că piața s-a maturizat, atât industria, cât și business-ul nostru evoluează organic, conform așteptărilor. Creșterea piețelor în care activăm se datorează, în mare parte, rezultatelor obținute în urma unui minuțios proces de educare a pieței, prin care s-au făcut cunoscute avantajele pe termen lung ale soluțiilor de înaltă calitate realizate din BCA CELCO.

Reporter: Cu ce rezultate financiare estimați că veți încheia anul în curs?

Niculae Dușu: Poziția companiei noastre față de evoluția piețelor pe care activăm în anul 2020 este una prudentă, întrucât există industrii în care activăm mai mult sau mai puțin impactate de efectele crizei. Credem că atât din punct de vedere al puterii de cumpărare existente în piață, cât și a poziționării produselor noastre pe piață în zona produselor premium, vom continua să generăm procese care să se materializeze într-o cerere crescută pentru produsele de calitate ce se regăsesc în piață la prețuri corecte, situație în care putem îndrăzni să fim optimiști, însă, sigur că o estimare poate fi hazardată. În aceste condiții credem că vom reuși să atingem nivelul din anul 2019, poate cu maxim 5% reducere.

Reporter: Ce produse noi a lansat compania în ultimul an?

Niculae Dușu: Investițiile în soluții inovatoare joacă un rol decisiv în consolidarea poziției noastre pe piață și de aceea considerăm că, în acest an, cea mai nouă tehnologie de termoizolare naturală minerală, IZOMINERAL, lansată în anul 2019, va fi motorul de creștere a afacerilor Celco.

Alături de Sistemul de zidărie eficientă BCA CELCO, deja testat și apreciat de experții în construcții, aducem clienților garanția extinsă a Sistemului complet CELCO pentru o zidărie NZEB (clădire cu un consum aproape zero energie), toate componentele fiind fabricate în România. Componentele și întregul sistem sunt ignifuge, clasa A1, fiind format din BCA CELCO, mortar pentru zidărie în strat subțire pentru punți termice minime, plăci minerale termoizolatoare IZOMINERAL și mortar premium pentru lipire-spacluire termosistem.

Reporter: Care sunt planurile investiționale pentru 2020 și ce buget ați alocat în acest sens?

Niculae Dușu: Procesul investițional este unul permanent în cadrul grupului CELCO, care își desfășoară activitatea în domenii cu mare importanță pentru economia românească: materiale de con-

strucții, servicii portuare, servicii turistice și imobiliare, întrucât ne revine responsabilitatea de a continua tradiția pe piețele în care activăm, atât în România, cât și în afara granițelor. Ne dorim să ne păstrăm statutul de pilon al economiei locale și de partener al industriilor în care ne desfășurăm activitățile.

Așa cum reiese din Programele investiționale pentru 2019 - 2020, la nivel de grup avem în vedere bugete de peste 40 milioane euro, prin care urmărim simultan investiții de menținere, de modernizare și de inovare.

Aceste proiecte privesc optimizarea proceselor de muncă, creșterea productivității, achiziția de noi echipamente performanțe de ultima generație în cadrul proceselor de producție și prestări servicii, programe de cercetare și dezvoltare de noi produse, implementarea sistemelor de monitorizare a consumului de energie, înnoirea parcuri-

lor de motostivuitoare în toate unitățile. Aș dori să mă refer la câteva dintre acestea, și anume la modernizarea liniei de tăiere și paletizare la fabrică de BCA; construirea unui siloz de cereale în Portul Constanța cu capacitate de peste 50.000 tone, prima etapă, instalație automată cu cuvă de preluare a cerealelor, dezafectarea macaralelor de 6 tone și instalarea de macarale de 20 tone și 84 tone, concomitent cu lucrări de refacere a cailor de rulare și de consolidare a cheului, consolidare care era în sarcina CN APMC Constanța.

Prin intermediul angajaților noștri, care sunt și cei mai buni specialiști, reușim să implementăm proiecte de îmbunătățire a calității produselor, a proceselor de fabricație și a serviciilor oferite și de aceea investim continuu în pregătirea lor profesională.

În contextul actual, nu trebuie să ometem să precizăm că aspecte deosebit de importante în luarea de-



ciziilor cu privire la investiții le constituie și îmbunătățirea permanență a condițiilor privind securitatea și sănătatea în muncă pentru angajații companiei, protecția mediului și satisfacția actualilor și viitorilor clienți și, de aceea, orice proces investițional se derulează cu responsabilitate, în condiții de maximă siguranță pentru toți cei implicați.

Reporter: Care sunt principalele provocări cu care se confruntau companiile de profil din țara noastră înaintea actualei crize și ce soluții vedeți pentru depășirea acestor obstacole?

Niculae Dușu: Datorită integrării pe verticală a activităților noastre de producție (Carieră de calcar, Fabrică de Var, Fabrică de BCA, Fabrică de Adezivi), am obținut un mix unic în România, care ne asigură materia primă pentru toate sectoarele de producție în care activăm, un control riguros al calității produselor fabricate și, cel mai important, un control al costurilor de producție.

Însă, oricât de mult ne-am concentra eforturile de a crește competitivitatea industriei românești, trebuie să facem față unor provo-

cări permanente.

România are nevoie de materiale de construcții pentru a construi clădiri noi eficiente energetic, NZEB și o infrastructură durabilă, în vederea reducerii decalajului dintre ea și țările dezvoltate.

Influența variației prețului energiei electrice și a gazului în costul produsului ca urmare a creșterii cu 15% a numărului de certificate de CO2 pe care producătorii va trebuie să le achiziționeze, comparativ cu perioada 2013-2020, conduce la creșterea presiunii importurilor din țări non-UE. În aceste condiții, autoritățile române trebuie să ia în calcul riscul de relocare a marilor industrii din domeniul construcții și impactul acestuia asupra economiei, bugetului statului și al locurilor de muncă.

De asemenea, prin emiterea Ordinului ANRE nr. 117/2019, societatea noastră este încadrată în categoria de consumator de gaze C4 cu un tarif de distribuție de 21,78 lei/MWh față de 16,41 lei/MWh, responsabil categoriei B6, categorie în care eram încadrați conform Ordinului ANRE nr. 48/2018. Astfel, fără nici justificare economică, ne-

fost majorat tariful de distribuție cu 33% cu impact direct asupra costurilor. Prin această majorare abuzivă, ANRE, ca instituție a statului român creată să supravegheze și să arbitreze această piață în așa fel încât prețurile care au caracter de monopol să fie prețuri corecte, transparente, fără să creeze dezechilibre astfel încât să încurajeze concurența, abdică de la aceste principii, avantajând distribuitorii în defavoarea industriei. Guvernul României, dacă vrea să creeze bazele unei economii dinamice, competitive, trebuie să vegheze ca instituțiile create să supravegheze monopolurile, să-și desfășoare activitatea cu echidistanță și transparență față de mediul economic. Totodată, deși suntem unul dintre cei mai mari consumatori industriali de gaze din sud-estul României și suntem la o distanță de circa 2 km față de un producător de gaze naturale, nu putem să ne conectăm direct la conducta de alimentare din amonte, întrucât prin art. 148, alin. 2, lit. d) din Legea 123/2012, este impus într-un mod total arbitrar un prag de 150.000 MWh, consumul nostru fiind de circa 130.000 MWh/an. Cu

riscul de a mă repeta, va rog să rețineți că acest prag de 150.000 MWh/an, precum și schimbarea pragurilor de încadrare în categoriile de consumatori, este o dovadă clară că instituțiile statului protejează distribuția împotriva industriei.

Schimbarea permanentă a legislației, o legislație incoerentă, interpretabilă duce la impredictibilitate și la incapacitatea antreprenorilor de a-și putea asuma acțiuni pe termen lung.

Populismul exagerat în legislația economică și lipsa investițiilor în infrastructură, în special autostrăzi, cale ferată rapidă și Dunăre navigabilă pentru o conectare bună a României cu centrul Europei, duc la stagnare și izolarea economiei românești.

Reporter: Vă mulțumesc!