

"Cu cât tranzacțiile imobiliare se vor relua mai repede, cu atât investițiile își vor recăpăta tonusul"

(Interviu cu Mircea Gavrilă, CEO Depisto)

Reporter: Care este povestea Depisto? Când a început și care a fost parcursul ei până în acest an?

Mircea Gavrilă: Ideea Depisto a pornit în urma instalării unei camere de supraveghere IP la fabrica de încălțăminte a tatălui meu pentru urmărirea fluxului de lucru. Camera de supraveghere s-a amortizat în două săptămâni, prin creșterea productivității. Au urmat alte camere de supraveghere montate prin firmă care puteau fi urmărite de la distanță de pe un dispozitiv

mobil (în 2006 nu aveam smartphone-uri disponibile și foloseam echipamente PDA). Ulterior, s-a născut ideea de a înființa o firmă specializată pe sisteme de securitate. Toată activitatea a început mai mult ca hobby, fiind absolvent al Facultății de Automatică și Calculatoare (Universitatea Politehnică, București) și un inginer pasionat de felul în care se poate optimiza activitatea companiilor prin adoptarea de noi tehnologii.

Activitatea comercială a început

în 2008 cu instalarea primului sistem de alarmă în orașul Gheorgheni. În timp, prin recomandări, o bună reputație și participare la sute de licitații, firma și-a extins portofoliul de servicii oferite, formând 3 divizii: Electrice, Securitate și PSI. În prezent, compania are trei birouri - Gheorgheni, București și Brașov.

Sediul nostru rămâne la Gheorgheni, acolo de unde a început totul, însă managementul s-a mutat de ceva vreme la București, unde sunt și cele mai complexe proiecte.

Depisto este implicată în mai multe proiecte specializate pe segmentele middle și high, oferim acoperire națională și avem echipe mobile care pot deservi lucrări din orice oraș al țării.

Reporter: Ce tipuri de servicii oferiți?

Mircea Gavrilă: Depisto face parte dintr-un grup de companii, în prezent fiind activi în piața românească pe domeniul construcțiilor (Depisto), iar în piața exporturilor realizăm producție de încălțăminte premium (Gavrilis) și comerțul cu animale (Demetra).

Depisto are trei divizii: sisteme electrice (soluții la cheie - design & build - curenți tari și slabi pentru spitale, construcții civile sau industriale), sisteme de securitate (alarmare antiefracție, supraveghere video, control acces, detecție incendiu) și PSI (service, mentenanță, verificări stingătoare de incendiu și hidranți de interior și exterior).

Divizia PSI și-a reluat activitatea de curând, după o pauză de două luni. Spre norocul nostru, impactul suspendării activității în cifra totală de afaceri a fost mic.

Depisto Business Solutions este noua structură pe care am format-o la începutul anului și are trei depar-



A portrait of Mircea Gavrilă, a man with short grey hair and a beard, wearing a blue blazer over a white shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a plain, light-colored wall.

MIRCEA GAVRILĂ:

"Depisto a realizat, anul trecut, afaceri de aproximativ 15 milioane de lei. Per total, este dificil de anticipat în mod realist cum vom încheia 2020 ca grup de companii, tocmai din cauza multiplicității de factori care se află în afara controlului nostru".

tamente, respectiv: consultanță noi tehnologii, suport achiziții și managementul proiectelor speciale.

Depisto Business Solutions a plecat din proiectele pe care le-am realizat pentru spitale, unde am observat nevoia stringentă de suport calificat pentru dotarea cu noi tehnologii, de la selecție, achiziție și până la instalarea și instruirea oamenilor. Nu mă refer la tehnologii medicale unde este nevoie de specialiști foarte buni din domeniu. Mă refer la tehnologii suport pentru activitatea medicală, cum sunt camerele termice, roboții pentru dezinfectare, soluții digitalizate pentru depozitarea și consumul resurselor sensibile, construcții mobile care pot fi montate în situații speciale și multe altele similare. Cum noi avem cunoștințele tehnice și relațiile cu furnizorii necesare unor astfel de proiecte, am decis să formăm echipe specializate care pot ajuta spitalele românești să ia decizii bune și să folosească cu succes noile tehnologii în beneficiul pacienților.

Reporter: Care sunt segmentele către care vă adresați?

Mircea Gavrilă: Avem expertiză și putem livra cea mai mare valoare clienților noștri în domeniile: Industrial (fabrici și unități de producție, depozite și centre logistice), Rezidențial (ansambluri de blocuri rezidențiale), Medical (construcția de

spitale) și Office (clădiri de birouri).

Reporter: Din ce domeniu vine cea mai mare cerere?

Mircea Gavrilă: În acest moment derulăm proiecte în toate cele 4 domenii, avem un portofoliu echilibrat ca pondere în totalul cifrei de afaceri. De asemenea, suntem în discuții avansate pentru mai multe proiecte viitoare. Suntem încrezători că vom începe noi lucrări odată ce vom finaliza dintre cele aflate în curs și vom avea echipe disponibile pentru noi șantiere.

Felul în care companiile se vor adapta la noua normalitate poate genera oportunități pentru domeniul nostru. Multe dintre schimbări vizează felul în care sunt organizate spațiile de lucru, fie că vorbim despre cele industriale, office sau medicale. În unele cazuri vor fi necesare reamenajări, în altele probabil că vor fi mai eficiente noi construcții. Rămâne să vedem care va fi starea investițiilor pe măsură ce mediul economic începe să-și revină din șocul inițial.

Reporter: Cu ce avantaje veniți în fața concurenței?

Mircea Gavrilă: Cred că cel mai important avantaj este credibilitatea noastră - câștigată prin istoricul proiectelor finalizate cu succes, seriozitatea cu care am tratat fiecare lucrare și nivelul de calitate pe care l-am livrat pentru fiecare client.

În plus, suntem bine pregătiți tehnic, știm să realizăm bine documentația unui proiect, gestionăm bine echipele pe șantier și suntem o companie solidă care își asumă doar proiecte pe care știe că le poate duce la bun sfârșit.

Atunci când circumstanțele sunt atât de incerte, ai nevoie de parteneri de încredere care să facă lucrurile bine, să se încadreze în buget și să respecte termenele agreate. Nu-ți permiți să pierzi - nici timp, nici bani, nici calitate. Probabil că în aceste vremuri buna reputație este mai importantă ca oricând, mai ales în domeniul construcțiilor.

Reporter: Care sunt tendințele în domeniu?

Mircea Gavrilă: Vom avea nevoie de noi tipuri de spații, organizate diferit, cu dotări diferite care să răspundă noului mod în care ne desfășurăm munca și noului mod în care ne organizăm viața de acasă. Bineînțeles, multe schimbări sunt doar temporare, altele probabil că vor prinde rădăcini și dincolo de încheierea crizei medicale din prezent.

În orice caz, trebuie să înțelegem că industria construcțiilor este dependentă de dinamica pieței imobiliare (PF/PJ, rezidențial/business/industrial, chirii/vânzări). Cu cât tranzacțiile imobiliare se vor re-lua mai repede, cu atât investițiile

își vor recăpăta tonusul.

În egală măsură, sectorul construcțiilor ar putea recupera parțial pierderile de business din zona privată prin oportunitățile domeniului public - proiecte ample pentru dezvoltarea infrastructurii spitalicești și autostrăzilor - ambele fiind atât de necesare pentru noi toți, indiferent în ce domeniu activăm.

Alte proiecte în această perioadă ar putea veni din reconversia sau reorganizarea unor clădiri în funcție de schimbările nevoilor imobiliare din această perioadă.

Reporter: Ce cifră de afaceri ați realizat anul trecut și ce estimări aveți pentru acest an?

Mircea Gavrilă: Grupul de companii a totalizat în 2019 o cifră de afaceri de circa 42.185.000 de lei. Depisto a realizat, anul trecut, afaceri de aproximativ 15 milioane de lei. Per total, este dificil de anticipat în mod realist cum vom încheia 2020 ca grup de companii, tocmai din cauza multiplicității de factori care se află în afara controlului nostru. Este posibil să vedem o scădere moderată, dar și o creștere destul de puternică. Însă vă pot spune că suntem motivați să facem tot ce ține de noi în asigurarea continuității activității comerciale, pentru a păstra slujbele angajaților noștri.

Reporter: Ce obiective investiționale aveți pe termen scurt și mediu?



Lucrare ARCTIC Depisto



Mircea Gavrilă: Stabilizarea parteneriatelor actuale și diversificarea portofoliului de proiecte vor fi prioritare. Principalele provocări vor fi disciplina în păstrarea cheltuielilor conform bugetelor aprobate, limitarea întârzierilor pe cât posibil și încasarea plăților scadente la timp. De asemenea, ne vom concentra pe lucrări cu grad de specializare și dificultate ridicată pentru a maximiza valoarea generată de experiența și competențele echipelor și diviziilor Depisto. Strategii similare vom avea și pentru celelalte companii din grup.

Reporter: Cum a afectat pandemia piața pe care activați?

Mircea Gavrilă: Pe scurt, mai puțin proiecte noi, deci o concurență mai intensă, și un risc mai ridicat de întârziere a plăților, deci un cash-flow și mai tensionat ca de obicei.

În sectorul construcțiilor "vânzările" nu sunt zilnice, prin urmare impactul crizei se manifestă diferit față de alte domenii. Proiectele aflate în derulare au continuat în mare parte, deși am primit și "ordine de suspendare" a unor lucrări. Însă cel mai important este să și încasăm plățile aferente acestora. Rămâne să vedem dacă plățile se vor face în termen sau vom avea întârzieri, cât de mari și cu ce consecințe.

La nivel de industrie, totul este să

ne putem asigura cash-flow-ul și să ne respectăm contractele - clienți, prestatori, furnizori. Incertitudinea și blocajele financiare sunt cele mai mari pericole în domeniul construcțiilor.

Reporter: Care sunt perspectivele domeniului pentru acest an?

Mircea Gavrilă: Pentru Depisto estimăm o cifră de afaceri similară celei din 2019 - în special datorită contractelor în derulare. Însă participăm și la noi licitații, ceea ce ar putea duce la o creștere a cifrei de afaceri.

Pentru Demetra lucrurile sunt ceva mai complicate. Suntem în categoria de comerț corectă (alimente), însă suntem direct dependenți de starea exporturilor. Dacă se vor redeschide granițele anticipăm o creștere importantă a cifrei de afaceri.

Pentru cel de-al treilea sector economic în care suntem prezenți, respectiv producția de încălziminte premium pentru export (Gavrils), perspectivele sunt negative pentru că principala noastră piață de desfacere este Italia. Rămâne de văzut ce se va întâmpla în a doua jumătate a anului, însă momentan nu suntem optimiști.

Per total, este dificil de anticipat în mod realist cum vom încheia 2020 ca și grup de companii tocmai din cauza multor factori care sunt

în afara controlului nostru. Este posibil să vedem o scădere moderată, dar și o creștere destul de puternică. Însă vă pot spune că suntem motivați să facem tot ce ține de noi în asigurarea continuității activității comerciale pentru a păstra slujbele angajaților noștri.

Reporter: Care sunt efectele crizei Coronavirus asupra activității Depisto?

Mircea Gavrilă: În acest moment colectivul Depisto este format din 80 de oameni. Indiferent de greutatea am întâmpinat, scopul meu a fost de la început acela de a păstra cât mai mulți oameni alături de companie.

În funcție de evoluția companiei, vom vedea dacă și ce măsuri vom fi nevoiți să luăm în perioada următoare. Eu sper că lucrurile se vor așeza și că economia va reîncepe circulația banilor pentru ca noi toți să reușim să găsim soluții pentru a ne continua activitatea, adaptându-ne din mers la noile realități.

Reporter: Ce strategie ați abordat pentru a trece mai ușor prin actuala criză?

Mircea Gavrilă: În aceste vremuri nu putem opera pe baza unor planuri anuale, poate cel mult lunare, rezolvând din mers ce situații apar zilnic. Deci cred că strategia noastră este adaptarea, flexibilitatea și încăpățânarea de a continua, de a găsi

soluții și a merge înainte.

Facem ce ține de noi pentru ca oamenii să fie protejați pe șantiere (continuarea activității), suntem foarte atenți la cheltuieli (încadrarea în bugetul oferit în ciuda creșterilor de prețuri), depunem eforturi pentru a obține plățile deja scadente (asigurare cash-flow), căutăm noi proiecte și participăm la noi licitații (asigurarea viitorului).

Continuăm să fim activi toate zonele - instalații electrice (soluții la cheie - design & build - curenți tari și slabi pentru spitale, construcții civile sau industriale), sisteme de securitate electronică (alarmare antiefracție, supraveghere video, control acces, detecție incendii) și PSI.

Încercăm să ne adaptăm cât mai repede schimbărilor. Depisto Business Solutions este noua structură pe care am format-o la începutul anului. Planurile inițiale pentru această divizie s-au ajustat conform nevoilor din piață, în prezent oferim soluții speciale pentru continuarea lucrului în siguranță în perioada pandemiei (echipamente de protecție civilă, tehnologie pentru analiză termică și dezinfectare clădiri, spații de lucru și spații de vânzare).

Reporter: Mulțumesc!