

CU 19% MAI MULT DECÂT ÎN 2018

Hünnebeck România - cifră de afaceri de 88,35 milioane lei, în 2019

(Interviu cu Mircea Georgescu, director general Hünnebeck România)

Hünnebeck România este parte a companiei germane Hünnebeck, una dintre mărcile de tradiție din portofoliul grupului american BrandSafway. Hünnebeck, cu sediul în Europa, a luat naștere în urmă cu peste 90 de ani, în 1929, și este unul dintre principalii furnizori europeni de echipamente de cofraj, schele și sisteme de siguranță. Hünnebeck oferă o gamă largă de servicii destinate proiectelor, variind de la inginerie, logistică de șantier, servicii de curățenie și reparații, instruire a utilizatorilor și servicii de cofraj până la dezvoltarea completă a proiectului. Hünnebeck este parte a diviziei de cofraj din cadrul BrandSafway, divizie ce include și SGB (Orientul Mijlociu / Asia) și Aluma Systems (America de Nord și America Latină).

În România, Hünnebeck deține două sedii și depozite, în București - Rudeni și în apropiere de Cluj-Napoca - Căpușu Mare, în cadrul cărora activează circa 80 de angajați. Despre evoluția companiei pe piața noastră și despre cum înfruntă aceasta pandemia de Covid-19 ne-a vorbit, într-un interviu, Mircea Georgescu, director general Hünnebeck România.

Reporter: Cum este afectată piața pe care activați de criza COVID-19?

Mircea Georgescu: Perspectivele pieței construcțiilor variază puternic, în actuala criză. CIC prevede încă o creștere de aproximativ 3% pentru acest an și pentru anul viitor. Ceea ce vedem deja este o schimbare a cererii, mai mult către infrastructură și mai puține proiecte noi în segmentul rezidențial și comercial.

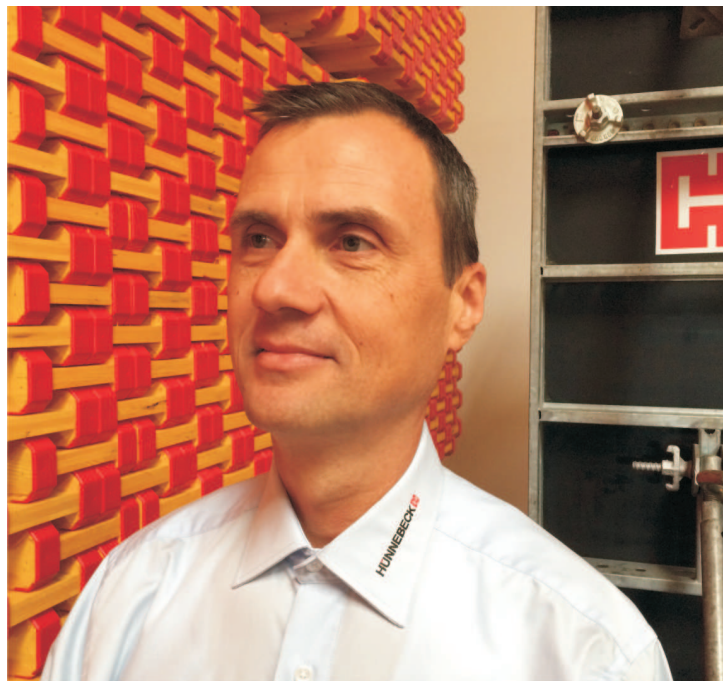
După incertitudinea de la începutul crizei COVID-19, când o parte din șantiere și-au redus/întrerupt activitatea, proiectele începute au continuat.

Reporter: Cum credeți că va fi afectată piața construcțiilor de noua criză?

Mircea Georgescu: Va fi foarte important să se ia toate măsurile de prevenție pentru ca șantierele să poată rămâne deschise, în timp ce oamenii de pe șantier pot lucra în siguranță. Vedem în România și, de asemenea, în alte țări, că se pot realiza foarte multe prin distanțarea socială, purtarea măștilor și programe de igienă dedicate.

Din punct de vedere economic, se pune un semn de întrebare referitor la dezvoltarea în continuare a segmentului de birouri, având în vedere că foarte multe companii au implementat lucrul de acasă. Totodată, trebuie văzut efectul pozitiv al noului program "Noua casă", care prevede un prag maxim de achiziție majorat la 140.000 euro.

Reporter: Care sunt efectele pan-



demiei asupra activității companiei dumneavoastră?

Mircea Georgescu: Hünnebeck România a introdus rapid un pachet de măsuri de prevenție, chiar de la începutul crizei COVID-19. Prioritățile noastre au fost să protejăm sănătatea și siguranța angajaților, clienților și furnizorilor noștri și să ne asigurăm că livrăm același nivel ridicat de servicii cu care i-am obișnuit pe clienții noștri. Măsurile noastre includ, de exemplu, lucrul de acasă pentru toți lucrătorii de la birouri, crearea rapidă a unei infrastructuri IT pentru a sprijini munca de la distanță fără întârzieri și un concept special de siguranță pen-

tru a menține șantierele deschise, inclusiv implementarea lucrului în două schimburi pentru salariații direct productivi.

Cu toate aceste dificultăți, am reușit să ne păstrăm nealterată întreaga echipă și să oferim în continuare servicii de înaltă calitate parterilor noștri. Astfel, ne-am păstrat ritmul de creștere propus.

Reporter: Ați avut contracte amânate din cauza crizei?

Mircea Georgescu: Au existat unele amânări, dar până acum nu am avut modificări semnificative ale cererii. Continuăm să primim numeroase solicitări și comenzi pentru proiecte noi. Care va fi dez-

MIRCEA GEORGESCU:

"Am dezvoltat la nivel local un sistem de cofraj circular folosit cu succes în proiectul «Pasaj Mogoșoaia» și ne pregătim de furnizarea unui sistem special de cofrare pentru proiectul «Autostrada Sibiu-Boița, lot 1»."



voltarea pe termen mediu și lung nu putem prevedea riguros și va depinde de evoluția ratelor de infectare cu COVID-19.

Reporter: Ce strategie ați abordat pentru a trece mai ușor peste această perioadă?

Mircea Georgescu: Cum am menționat și mai sus, Hünnebeck România a introdus rapid un pachet de măsuri, chiar de la începutul crizei COVID-19. Am trecut rapid la lucrul de acasă, acolo unde acest lucru a fost posibil, și am creat infrastructura IT necesară pentru a comunica la distanță cu clienții și furnizorii noștri.

În plus, am introdus lucrul în două schimburi pentru lucrătorii direct productivi și am implementat proceduri de siguranță, inclusiv distanțarea socială, punerea la dispoziție și purtarea măștilor sau introducerea unor măsuri suplimentare de igienă. Ne-am concentrat eforturile în sensul eficientizării activităților logistice pentru a putea răspunde prompt solicitărilor din piață.

Astfel am reușit să asigurăm livrări de echipamente în 48 de ore de la momentul solicitării. De asemenea, ne-am adaptat parcul de echipamente pentru a deservi proiectele de infrastructură, care au avut o dinamică pozitivă în ultima perioadă.

Totodată am dezvoltat la nivel local un sistem de cofraj circular folosit cu succes în proiectul "Pasaj Mogoșoaia" și ne pregătim de fur-

nizarea unui sistem special de cofrare pentru proiectul "Autostrada Sibiu-Boița, lot 1".

Reporter: Ce estimări aveți pentru finalul acestui an, legat de activitatea companiei?

Mircea Georgescu: Suntem în continuare prudent optimiști pentru acest an, astfel încât în condițiile în care nu se va produce niciun al doilea val care va împiedica semnificativ activitatea de construcții, ne vom atinge obiectivele bugetate pentru 2020.

Reporter: Cum a evoluat activitatea companiei anul trecut comparativ cu 2018 și care sunt rezultatele aferente primului semestru?

Mircea Georgescu: Hünnebeck România a înregistrat o evoluție pozitivă în 2019. Am reușit să creștem specific pe segmentul de infrastructură. Această tendință către infrastructură a continuat și în prima jumătate a acestui an, în timp ce observăm o anumită scădere a proiectelor noi în segmentul comercial și rezidențial. Astfel, am realizat o cifră de afaceri de 88.350.000 lei, reprezentând +19% vs 2018.

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

Mircea Georgescu: Pe lângă cele menționate anterior, pe partea de produse am lansat INFRA-KIT - sistem de cofraj modular folosit cu succes la "Podul Ciurel" și QuikDeck - sistem de acces sususpendat pen-

tru lucrul la înălțime utilizat la reabilitarea Viaductului Caracău, proiecte pilot de succes în România. Vedem un interes imens din partea constructorilor pentru ambele sisteme.

De asemenea, tot cu resurse locale am lansat o nouă generație de platforme de descărcare/depozitare, măbind capacitatea maximă admisă la 22 kN/platformă, iar datorită soluțiilor tehnice folosite, timpul de montaj reducându-se la sub o oră.

Pe partea de servicii, am lansat portalul pentru clienți myHünnebeck, care permite accesul clienților la tot felul de documente pentru a-și monitoriza și controla în mod eficient șantierul. Cele mai recente funcții adăugate sunt posibilitatea de a descărca desene tehnice și de a cumpăra accesorii online.

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

Mircea Georgescu: Hünnebeck investește continuu în parcul său european de echipamente destinat închirierii pentru a-l ține actualizat și pentru a satisface cele mai variate cerințe ale clienților.

Pe plan local am investit preponderent în infrastructura IT, pentru a facilita digitalizarea proceselor interne, necesară din perspectiva lucrului de acasă.

Reporter: Care sunt principalele provocări cu care se confruntă

companiile de profil din țara noastră și ce soluții vedeți pentru depășirea acestor obstacole?

Mircea Georgescu: Ne așteptăm ca pandemia cu care ne confruntăm cu toții să afecteze în continuare toate companiile pentru încă o perioadă de timp, cel puțin până când va fi disponibil un vaccin și tratamente medicale eficiente. Prin urmare, trebuie să rămânem în alertă și să menținem măsurile de siguranță implementate pentru protejarea oamenilor și - în special pentru industria noastră - pentru a putea să funcționeze șantierele.

Într-un mod cosistent și pozitiv, putem influența prin propriul comportament. Totodată, presiunea actuală pentru soluții și procese digitale, care a fost accelerată de criza COVID-19, va duce la numeroase îmbunătățiri, precum oferta de servicii noi, mai multă flexibilitate pentru companii, clienți și angajați, eficiență din punct de vedere al costurilor și efecte pozitive asupra mediului, datorită traficului și a călătoriilor reduse.

Reporter: Mulțumesc!

