

Circa jumătate din afacerile Isopan de anul trecut au venit din exporturi

(Interviu cu Toni Pera, Director General Isopan)

● 256 milioane lei - cifra de afaceri a companiei, în 2020

Reporter: Cum a decurs activitatea ISOPAN în 2020, an marcat de pandemia de Covid-19?

Toni Pera: Din fericire, în domeniul nostru de activitate - piața de panouri pentru construcții - pandemia de Covid-19 nu a avut un impact major asupra businessului. Efectele pandemiei s-au resimțit strict la nivel operațional, neafectând partea de vânzări.

Într-adevăr, în prima parte a anului, în perioada stării de urgență, lucrurile erau incerte și proiectele mai mici au avut o perioadă de standby. Cu toate acestea, în primele nouă luni ale anului trecut, România a înregistrat cea mai bună dinamică a construcțiilor din rândul țărilor UE, conform statisticilor.

Pentru Isopan, evoluția afacerilor și activitatea companiei din 2020 au fost solide, în special datorită unor măsuri și acțiuni care au succedat scenariile de criză pe care noi le-am dezvoltat a priori.

Am înregistrat rezultate foarte bune, ținând cont de contextul pandemiei. Activitatea noastră ne-a permis să putem continua producția în siguranță, să produ-

cem respectând toate măsurile de protecție. Având în vedere că primul semestru din 2020, care a cuprins chiar perioada stării de urgență, l-am încheiat cu o creștere a volumului de producție cu 6%, comparativ cu aceeași perioadă a anului 2019, cu un total de 1,3 milioane metri pătrați de panouri produși, iar Q3 s-a încheiat cu depășirea targetului setat pentru anul acesta, putem spune că 2020 s-a încheiat bine din punct de vedere business.

De asemenea, la finalul anului trecut, am reușit să câștigăm și să oferim soluțiile Isopan pentru două proiecte mari și foarte importante, deoarece marii investitori s-au orientat către proiecte care sunt utile în situații precum criza provocată de pandemie, iar un lucru important pentru noi este că am reușit să traversăm această perioadă fără să ne folosim de șomaj tehnic și fără să oprim activitatea companiei.

Pentru acest an, avem ca obiectiv atingerea aceluiași target din 2020, atât la nivel de volum de producție, cât și la nivel de profitabilitate. Aici lucrurile depind, însă,

foarte mult și de evoluția costurilor generate de furnizori.

Reporter: Care a fost evoluția pieței de construcții în general și a segmentului de elemente termoizolante în particular (cu precadere vata minerală), în ultimul an?

Toni Pera: Piața de construcții este parte dintr-un proces constant de creștere și de dezvoltare. Observăm faptul că trendul se menține ascendent, în pofida contracției generale a economiei. În România, sectorul construcțiilor este singurul sector economic care a reușit să înregistreze o creștere în anul pandemiei, având un raport de până la 7,8% din PIB, ajungând la o valoare de 20 de miliarde de euro, în 2020.

Reamintesc că anul trecut, în ciuda pandemiei și a crizei sanitare și economice generate de aceasta, piața de panouri pentru construcții, în care noi activăm, nu a scăzut. Asta deoarece marii investitori și-au continuat investițiile progra-

mate, iar comenzile au continuat. Chiar mai mult, creșterea achizițiilor online și a cumpărăturilor generate de consumatori au crescut nevoia de a avea spații logistice mai mari, pentru a asigura stocuri suficiente de mărfuri. De aceea putem spune că semnalele din piață ne arată că lucrările și investițiile vor continua și anul acesta.

Segmentul de panouri termoizolante, de asemenea, a înregistrat o evoluție pozitivă, în linie cu performanța industriei de construcții, iar prognozele pentru anul acesta urmăresc o tendință ascendentă. În ceea ce privește producția de panouri

cu vată minerală, trendul este și aici de creștere, însă nu are un ritm de creștere alert, astfel încât să observăm diferențe foarte mari de la un an la altul. Panoul cu vată minerală are beneficii considerabile, ținând cont de proprietățile sale ignifuge, însă sunt cerute momentan preponderant în proiectele cu o anumită destina-

"În România, sectorul construcțiilor este singurul sector economic care a reușit să înregistreze o creștere în anul pandemiei, având un raport de până la 7,8% din PIB".

TONI PERA:

"Pentru Isopan, evoluția afacerilor și activitatea companiei din 2020 au fost solide, în special datorită unor măsuri și acțiuni care au succedat scenariile de criză pe care noi le-am dezvoltat a priori".



ție, unde sunt necesare și impuse de legislație. În momentul în care piața se va educa și mai mult și se va opta pentru calitate, abia atunci se va observa o creștere mai consistentă. Pentru 2020, producția Isopan de panouri cu vată minerală a fost de aproape 300.000 mp, cu un mic avans față de 2019.

Reporter: Cum apreciați măsurile luate de Guvern pentru susținerea mediului privat?

Toni Pera: Per total, Guvernul României a reacționat precaut și responsabil, încercând să se adapteze din mers într-o situație de criză fără precedent. Măsurile adoptate la nivel economic și social au reprezentat un real ajutor pentru toți cei afectați de această pandemie, atât la nivel de business, cât și la nivel personal.

Totodată, este de apreciat faptul că și mediul privat a acționat rapid și a sprijinit buna funcționare a economiei. Companiile private au

susținut activ și au implementat măsuri care să vină în ajutorul societății, per ansamblu. Important este ca măsurile luate de autorități să fie constante și susținute și să existe o comunicare foarte bună între mediul privat și sistemul public, tocmai pentru a fi elaborate acțiuni care să sprijine motorul economiei.

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

Toni Pera: Pe lângă implementarea și respectarea măsurilor de siguranță impuse de autorități în contextual pandemiei, am dorit să ne concentrăm atenția asupra echipelor noastre prin măsuri și acțiuni proprii, deoarece filosofia Isopan este despre oameni.

Implicarea directă în acordarea sprijinului și susținerea colegilor ori de câte ori a fost nevoie, dar și comunicarea deschisă cu aceștia, a fost și este o prioritate pentru a

depăși această pandemie. Chiar dacă trăim momente de deznădejde, incertitudine, teamă, stres, este vital pentru aceștia să simtă prezența unui lider care îi conduce și care acționează ca o plasă de siguranță pentru ei. În acest fel, echipele și oamenii pe care îi conduc vor avea încredere că pot trece prin orice situație grea și își vor rămâne alături.

Încrederea și transparența lucrului cu partenerii de business este crucială atunci când ne confruntăm cu situații de criză. Relația pe care ți-ai construit-o cu ei de-a lungul timpului, cât și tipul de relație, te va ajuta sau, din contră, îți va dauna, mai ales în situații sensibile.

Reporter: Care a fost cifra de afaceri anul trecut, comparativ cu cea din 2019?

Toni Pera: În 2019, Isopan a avut o cifră de afaceri de 256 de milioane de lei. Circa jumătate, mai

exact 120 de milioane de lei, au venit din exporturi. Pentru anul 2020, estimăm că această cifră va rămâne cel puțin la nivelul din 2019.

Reporter: Cum a evoluat cererea din domeniu?

Toni Pera: Cum am menționat anterior, marii investitori și-au continuat investițiile programate în 2020, fapt ce a generat cerere în domeniu, iar noi, la Isopan, am reușit să onorăm comenzile fără probleme.

Reporter: Ce proiecte de investiții aveți pentru acest an?

Toni Pera: Anul trecut am livrat produsele Isopan către proiecte de anvergură precum eMAG - noul centru logistic, proiecte Lidl, Penny, Mega Image și multe alte centre logistice care s-au dezvoltat odată cu creșterea nevoii de a depozita stocuri de produse, accelerată și de comportamentul de cumpărare din pandemie.



Sursa foto: facebook/isopan.ro



Sursa foto: facebook/isopan.ro

În continuare, discutăm de tehnologie și inovație, de creșterea eficienței și de automatizare, așadar, în strategia pentru 2021, pe primul loc se poziționează investițiile în angajați, în programe de formare și acțiuni dedicate pentru dezvoltarea profesională și personală.

În aceeași măsură, ne preocupăm de investițiile în calitate, în inovație, pentru produse evaluate și cu valoare adăugată. Un prim proiect este cel prin care dezvoltăm și implementăm un nou sistem de protecție a panourilor, dintr-un material foarte rezistent, care asigură manipularea și livrarea produselor către clienți în condiții de maximă siguranță, fără riscul de a se deteriora. Este o noutate în piață, iar acest sistem este produsul nevoilor clienților și partenerilor noștri.

În aceeași direcție, avem ca obiectiv și lansarea de noi tehnologii pentru panourile termoizo-

lante. Este o linie de dezvoltare strategică pentru care avem suportul grupului, iar anul acesta va fi momentul pentru noi produse inovatoare.

Reporter: Ce perspective are piața construcțiilor, în opinia dumneavoastră?

Toni Pera: Sectorul construcțiilor va continua lupta pentru revenirea la normalitatea pe care o cunoșteam înainte de pandemie. Prognoza pentru anul curent este promițătoare, ne așteptăm la o revenire și o menținere a evoluției pozitive pentru industria construcțiilor. De asemenea, văd finalizate proiectele mari anunțate pentru 2021.

În plus, pentru că deja a început imunizarea prin vaccinare în lupta anti Covid-19 și pentru că există un target național în acest sens, putem spune că avem un semnal pozitiv pentru economie și pentru toți jucătorii din piață.

Reporter: Care sunt problematicele domeniului și care ar fi soluții-

le pentru rezolvarea lor?

Toni Pera: Tehnologia și inovația au locul lor în toate segmentele sectorului de construcții și sunt atuu-urile care ne ajută pe noi, producătorii, să dezvoltăm noi materiale cu performanțe și proprietăți îmbunătățite. Fie că vorbim despre cercetare în domeniul materialelor, design de produs, conceperea liniei de fabricație pentru un randament ridicat, sau chiar definirea lanțului logistic, în fiecare vom identifica un aport important al tehnologiei.

Nivelul de acceptare și integrare a tehnologiei în procesul de construcție, pe șantier, are mult de recuperat pe plan local, dar vedem, din fericire, salturi calitative și de inovație importante în ultima perioadă.

De asemenea, ne luptăm în continuare pentru educarea pieței în această industrie, pentru a crește interesul investitorilor și al constructorilor în alegerea produselor de calitate. Momentan, în România, prețul este în continuare un factor foarte important de decizie, uneori în detrimentul calității. Marii dezvoltatori înțeleg deja că înseamnă să construiești de calitate, pe termen lung, însă mai este

de lucru la acest capitol, pentru a-i determina să fie deschiși la utilizarea unor noi tehnologii sau produse dezvoltate al căror impact se va vedea în timp.

Reporter: Este pregătită piața pentru o nouă criză economică?

Toni Pera: Atât Guvernul României, cât și instituții financiare internaționale estimează atât pentru 2021, cât și pentru 2022, o creștere economică pentru țara noastră. Așadar, rămân optimist pentru perioada următoare și, totodată, consider că suntem mult mai bine pregătiți și echipați să facem față unei noi eventuale crize economice. Anul trecut, dar și anul acesta, reprezintă un test al maturității noastre de a preveni sau de a ști cum să luptăm cu situații de criză.

Reporter: Mulțumesc!

"Nivelul de acceptare și integrare a tehnologiei în procesul de construcție, pe șantier, are mult de recuperat pe plan local, dar vedem, din fericire, salturi calitative și de inovație importante în ultima perioadă".