



"Scumpirea materiilor prime ne-a obligat la recalibrarea bugetelor"

(Interviu cu Emil Elisiu Goța, director general Elis Pavaje, și Vasile Goța, director executiv Elis Pavaje)

Elis Pavaje sărbătorește 35 de ani de activitate, o aniversare care, potrivit oficialilor companiei de prefabricate din beton, este "o dovadă a continuității și a responsabilității, dar mai ales a oamenilor care au ridicat unul dintre cele mai puternice branduri din

construcțiile românești". Despre tot acest parcurs, dar și despre industria construcțiilor din România, ne-au vorbit, într-un interviu, domnii Emil Elisiu Goța, director general, și Vasile Goța, director executiv Elis Pavaje.

Reporter: Compania Elis Pavaje împlinește, în 2026, 35 de ani de activitate. Ce înseamnă această aniversare pentru dumneavoastră?

Emil Goța: Cei 35 de ani de ani sunt o dovadă a continuității și a responsabilității, dar mai ales a oamenilor care au

ridicat, etapă cu etapă, unul dintre cele mai puternice branduri din construcțiile românești. Elis Pavaje a însemnat mereu mai mult decât cifre de producție; a fost și rămâne o poveste despre echipa noastră, de la cei care ne-au fost alături în prima zi,

până la cei care s-au format profesional aici. Acești 35 de ani ne onorează și ne motivează să construim viitorul cu aceeași integritate față de comunitate și față de ceea ce lăsam moștenire.

Reporter: Ați început afacerea ca o mică inițiativă de fa-

milie. În ce moment ați realizat că vă puteți extinde, respectiv să urmați calea care să vă transforme în lider al industriei de pavaje?

Vasile Goța: Începuturile noastre stau sub semnul celor

(continuare în pagina 24)



EMIL GOȚA:

"Piața prefabricatelor din beton a trecut printr-o transformare remarcabilă, devenind mult mai matură și mai sofisticată. Dacă ne uităm la cifre, evoluția este impresionantă: piața din România a ajuns la 215 milioane de euro în 2024, fiind de aproape două ori și jumătate mai mare față de nivelul din 2017".

VASILE GOȚA:

"Cea mai valoroasă lecție pe care am învățat-o în acești 35 de ani este că succesul durabil nu se construiește doar cu utilaje și betoane, ci prin oameni și valori".

Materiale de construcții

(urmăre din pagina 22)

6 metri pătrați produși zilnic, o cantitate mică, dar care garantează deja calitatea ce avea să ne consacre. Nu am căutat creșteri abrupte, ci o consolidare bazată pe investiții în tehnologie de vârf și pe extinderea gamei de produse. De la primele parteneriate tehnologice cu furnizori din Italia și Germania până la automatizarea completă de azi, am crescut constant, formând o echipă solidă de profesioniști.

Reporter: Care considerați că au fost cele mai importante momente din evoluția companiei, în cei 35 de ani?

Vasile Goța:

- 1990: Ideea afacerii s-a născut în Germania, de unde soții Elisiu și Samza Gota s-au întors cu o mostră de pavea ce avea să definească viitorul familiei.

- 1991 - 1995: Afacerea a demarat cu o producție artizanală de numai 6 mp/zi. În 1993, a fost securizat primul contract major (sediul BCR Deva), iar din 1995 compania a început să angajeze personal din afara familiei.

- 1997 - 2001: Se fac investiții masive în tehnologie modernă din Italia și Germania, dublând capacitățile de producție. În 1999 este inaugurată



prima hală de producție la Petrești, Alba.

- 2003: Este achiziționat un utilaj performant din Germania și se înregistrează oficial marca ELIS PAVAJE la OSIM.

- 2005 - 2008: Compania trece la distribuție națională. În 2007 începe construcția fabricii din Stoenești, Prahova, care devine operațională în 2008, cu o capacitate de 4.500 mp/zi.

- 2009 - 2010: Conducerea este predată fiilor Emil și Vasile Goța. Elis Pavaje devine primul producător de blocheți

din România, sub licență SUA.

- 2014 - 2016: În 2016 începe construcția fabricii din Secuieții Noi, Neamț, și se diversifică serviciile prin preluarea de lucrări integrale de infrastructură.

- 2018 - 2019: Este achiziționată și re tehnologizată fabrica din Vințu de Jos. Se deschide o secție specializată în producția de piatră cubică la Almașu Mare.

- 2022: Se finalizează fabrica de la Arad, cea mai mare unitate a grupului (investiție de 20 de milioane de euro), pe o

suprafață de 110.000 mp.

- 2024: Începe producția gamei Premium Plus la Arad, oferind beneficii suplimentare de curățare și estetică. Totodată, capacitatea fabricii din Stoenești este extinsă la 10.000 mp/zi, prin construcția unei fabrici noi.

"Suntem alături de client de la început până la sfârșit, prin serviciile noastre integrate"

Reporter: Care sunt principalele produse și servicii pe care le oferă compania dumneavoastră?

Emil Goța: Elis Pavaje oferă, practic, o soluție completă pentru oricine vrea să își amenajeze spațiul exterior, de la curți rezidențiale până la mari proiecte industriale. Gama de produse acoperă tot ce ai nevoie: avem pavele și dale din categoriile Standard, Premium și noile Premium Plus, dar și elemente foarte specifice precum rigole pentru preluarea apelor pluviale, blocheți, borduri, produse din beton pentru garduri sau mobilier urban, piatră andezit sub formă de piatră cubică sau plăci, sau chiar plăci ceramice de exterior.

În ultimii ani, activitatea a



(continuare în pagina 25)

(urmare din pagina 24)

fost destul de echilibrată, cu o tendință în creștere pe sectorul rezidențial, ajungând să aibă o pondere de aproape jumătate din volumul de vânzări.

De asemenea, producem o varietate de elemente pentru cămine. De la elemente de bază și elemente de bază cu jgheab, la inele pentru cămine, capete tronconice și inele de aducere la cotă, cu diferite dimensiuni, pentru a putea fi utilizate în diverse proiecte de gestionare a apelor. Mai producem tubulaturi și alte componente de gestionare a apei care ajută la îndeplinirea nevoilor de infrastructură. Prefabricatele din beton pot fi proiectate, construite și instalate pentru a răspunde unei game mari de cerințe ale proiectului.

Ceea ce ne recomandă, în afara calității produselor și a dorinței de a răspunde cât mai prompt cerințelor, este faptul că suntem alături de client de la început până la sfârșit prin serviciile noastre integrate. Putem începe cu partea de proiectare, unde oferim consultanță și simulări 3D fotorealiste, astfel încât beneficiarul să vadă exact cum va arăta rezultatul final. Asigurăm consultanță în achiziție și recomandăm echipe de montaj profesionist care se ocupă de absolut tot: de la decopertarea terenului și pregătirea stratului suport, până la asfaltări sau lucrări de canalizare.

În ultimii ani, am dezvoltat un departament care se ocupă de gestionarea proiectelor complexe, de la infrastructură rutieră de amploare până la amenajări urbane: parcuri, piețe, proiecte de mobilizare urbană.

"Motorul vânzărilor rămâne segmentul de pavele și borduri"

Reporter: Ce canale de distribuție utilizați și care sunt produsele cu cea mai mare ce-



rere?

Emil Goța: Strategia noastră de distribuție este construită astfel încât să fim prezenți peste tot unde există proiecte de amenajare, de la marile șantiere de infrastructură publică până în curtea clienților din cele mai îndepărtate localități. Pentru a atinge acest obiectiv, colaborăm cu o rețea solidă de peste 200 de parteneri care acoperă întreaga țară, incluzând marile lanțuri de tip DIY (do-it-yourself), distribuitori locali, firme de construcții și echipe specializate de montatori. În ceea ce privește portofoliul nostru, motorul vânzărilor rămâne, în mod natural, segmentul de pavele și borduri. Totuși, am observat în ultimul timp două tendințe extrem de interesante: o creștere accelerată pe segmentul de pavele Premium, unde clienții caută tot mai mult soluții estetice deosebite, și o evoluție foarte bună în zona elementelor de canalizare sau infrastructurii de preluare a apelor.

Reporter: În ce proiecte majore ați fost furnizor?

Vasile Goța: Dacă ne uităm la ultimii ani, portofoliul nostru reflectă exact capacitatea Elis Pavaje de a gestiona proiecte complexe, de la infrastructură rutieră masivă până la amenajări urbane de finețe. Între 2022 și 2025, un punct de reper a fost proiectul de mobilitate urbană din Cugir. A

fost o lucrare de peste 52 de milioane de lei, finanțată european, unde am reabilitat 14 km de străzi și am montat în jur de 50.000 mp de pavaj și 68 km de borduri. Este un proiect care ne este drag pentru că a schimbat fața orașului, punând accent pe piste de biciclete și siguranță pietonală.

Tot în această perioadă, am lucrat la Transapuseana (DJ 1071), cea mai mare investiție într-un drum județean din România, cu un buget de peste 73 de milioane de euro. Pe acest traseu spectaculos de 78 km, am asigurat tot ce înseamnă consolidări, rigole, 45 km de parapete metalice și am realizat 21 de stații de autobuz care au deschis zona pentru turism și localnici. De asemenea, în zona urbană, am finalizat o lucrare emblematică în Piața Victoriei din Orăștie, unde am folosit produse premium, cum sunt plăcile din piatră Andezit Albini și piatra cubică, pentru a pune în valoare centrul istoric al orașului.

În 2025, am continuat să fim foarte activi în județul Alba, contribuind la modernizarea DJ107K pe tronsonul Galda de Jos - Întregalde și la proiecte de reabilitare urbană chiar în Alba Iulia. Un proiect inedit și foarte vizibil a fost amenajarea spațiului pentru festivalul "Beach, Please!" din Costi-nești, unde am demonstrat rapiditate și versatilitate, proiec-

tul urmând să continue anul acesta cu extinderea proiectului Nibiru.

Privind spre prezent și viitorul apropiat, ne concentrăm pe contractele majore deja semnate pentru 2026. Lucrăm la Drumul Mănăstirilor (DJ 750C), lotul 1, și avem un proiect tehnic de anvergură în județul Sibiu pe DJ 106G, între Miercurea Sibiului și Gusu. Această lucrare este una complexă, deoarece implică nu doar modernizarea drumului, ci și relocarea utilităților, ceea ce ne permite să ne folosim întreaga expertiză de antrepri-ză generală.

"Simțim o încetinire a ritmului de construcție în România"

Reporter: Care au fost cele mai mari provocări la începutul afacerii și care sunt cele din prezent?

Emil Goța: Dacă privim în urmă, provocările s-au schimbat radical pe măsură ce afacerea a crescut. La început, în anii '90, marea încercare a fost pionieratul. Vorbim despre o perioadă în care totul se făcea manual, cu utilaje artizanale, iar conceptul de pavaj era aproape necunoscut în România. Provocarea era să convingem piața de avantajele

(continuare în pagina 26)

(urmărire din pagina 25)

acestui produs și să creștem producția, menținând în același timp o calitate care să reziste zeci de ani. A fost o perioadă de construcție a încrederii, pas cu pas.

În prezent, provocările sunt mult mai dinamice și țin de contextul macroindustrial. Una dintre cele mai mari presiuni din ultimii ani a venit din scumpirea materiilor prime, care ne-a obligat la o recalibrare foarte atentă a bugetelor. În plus, simțim o încetinire a ritmului de construcție în România, cauzată de numărul redus de autorizații și de creșterea dobânzilor, ceea ce a dus la o stare de ezitare în piață. Multe proiecte, în special în segmentul rezidențial privat, au fost amânate sau blocate.

Nici zona resurselor umane nu a fost lipsită de obstacole. Recrutarea și păstrarea talenților rămân priorități constante. Noi am anticipat criza forței de muncă și am fost printre primii angajatori din țară care, încă din 2018, au apelat la personal din Asia pentru posturile necalificate. Deși gestionarea acestui proces nu a fost întotdeauna ușoară, a fost o decizie strategică necesară. Răspunsul nostru la toate aceste dificultăți actuale a rămas constant: optimizarea continuă a operațiunilor și o comunicare foarte strânsă cu partenerii noștri pentru a găsi soluții adaptate momentului.

Reporter: Ce rol au avut investițiile în tehnologie și automatizare în dezvoltarea companiei? Ce aveți în vedere, în acest sens, în 2026?

Vasile Goța: Investițiile în tehnologie și automatizare au fost motorul care a transformat capacitatea noastră operațională, permițându-ne să trecem de la o producție artizanală la un standard industrial de top. Un moment definitoriu în această evoluție a fost deschiderea fabricii de la Arad, cea mai mare unitate a grupului, unde automatizarea completă a fluxului de producție și integrarea roboților industriali asigură o calitate constantă pentru fiecare pro-



duc. Această platformă de 110.000 mp ne permite să producem 7.000 mp de pavele pe zi, oferind partenerilor din zona de vest livrare mult mai rapidă și acces imediat la un portofoliu diversificat. Practic, tehnologia ne-a oferit agilitatea de a răspunde cererii crescute fără a face compromisuri la nivelul finisajelor sau al durabilității.

Pentru anul 2026, avem în vedere consolidarea acestor avantaje prin continuarea investițiilor în re tehnologizare și inovație. Ne concentrăm pe eficientizarea proceselor și pe dezvoltarea echipei, astfel încât să putem livra soluții tot mai durabile, adaptate nevoilor actuale ale pieței.

"Ne propunem să ne consolidăm poziția de lider"

Reporter: Care sunt principalele ținte de dezvoltare ale Elis Pavaje pentru următorii ani?

Vasile Goța: Strategia noastră pentru perioada următoare este construită în jurul unei creșteri sustenabile, susținută de trei piloni esențiali: inovația, sustenabilitatea și investiția în capitalul uman. Ne propunem să ne consolidăm poziția de lider prin extinde-

rea gamei premium și diversificarea portofoliului de produse, oferind în același timp servicii integrate care acoperă întregul proces, de la consultanță și proiectare până la execuția finală.

Eficiența operațională și grija față de mediu rămân prioritare, motiv pentru care investim în tehnologii moderne și soluții verzi, precum panourile fotovoltaice și vehiculele electrice. Totodată, urmărim dezvoltarea segmentului de produse complementare, de la mobilier urban și jardiniere, până la bănci și focare, concomitent cu întărirea diviziei de antrepriză generală, capabilă să gestioneze proiecte complexe "la cheie". Într-un context economic plin de provocări, mișcăm pe agilitate și prudență strategică. Suntem convinși că orientarea noastră către calitate, inovație și sustenabilitate va asigura o evoluție solidă și va deschide perspective clare de dezvoltare, inclusiv pe piețele externe.

Reporter: Ce produse noi pregătiți pentru perioada următoare?

Emil Goța: Strategia noastră este una de inovare continuă, motiv pentru care lansăm an de an produse noi pentru a ține pasul cu ultimele tendințe în design și tehnologie. Deși în

acest moment nu putem dezvălui detalii specifice despre viitoarele modele, vă asigurăm că lucrăm la soluții care vor aduce un plus de estetică și funcționalitate și vom avea grijă ca fiecare nou produs să se ridice la standardele cu care ne-am obișnuit partenerii. Ultimele produse lansate în a doua jumătate a anului trecut, Solero Natura și Solero D7, realizate sub o licență din Germania, au un caracter cu adevărat unic, ce îmbină armonios naturalețea cu eleganța atemporală. Suprafața texturată amintește de ardezia despătată și creează o experiență tactilă unică, în special pentru cei care merg desculți vara. Efectul autentic este îmbunătățit vizual de un joc rafinat de tonuri subtile de culoare.

"Anul 2025 a fost sinonim cu recalibrarea"

Reporter: Ce dinamică au avut rezultatele financiare ale companiei în 2025, față de anul anterior? Ce prevederi aveți pentru anul curent?

Emil Goța: Anul 2025 a fost sinonim cu cuvântul "recalibrare", într-un context econo-

(continuare în pagina 27)

(urmăre din pagina 26)

mic general plin de provocări pentru industria construcțiilor și nu numai.

Din punct de vedere al rezultatelor, anul 2025 a înregistrat o ușoară scădere față de nivelul atins în exercițiul financiar anterior. Această evoluție a fost influențată de dinamica pieței și de adaptarea la noile condiții economice, compania alegând o abordare prudentă în gestionarea volumelor și a investițiilor. Chiar și în acest context, stabilitatea afacerii a fost menținută prin eficiență operațională, diversificare și continuitate strategică.

Reporter: Care este cea mai valoroasă lecție din experiența Elis Pavaje?

Vasile Goța: Cea mai valoroasă lecție pe care am învățat-o în acești 35 de ani este că succesul durabil nu se construiește doar cu utilaje și betoane, ci prin oameni și valori. Am înțeles că, oricât de mult am investi în tehnologie de ultimă oră sau în fabrici moderne precum cea de la Arad, nucleul afacerii rămâne încrederea: încrederea echipei care crește odată cu firma și încrederea partenerilor care știu că fiecare bucată de pavaj livrată este o promisiune respectată.

Reporter: Cum s-a schimbat piața pe care activați în ultimii ani și cum s-a adaptat compania dumneavoastră la aceste schimbări? Ce estimări aveți pentru următorii ani?

Emil Goța: Piața prefabricatelor din beton a trecut printr-o transformare remarcabilă, devenind mult mai matură și mai sofisticată. Dacă ne uităm la cifre, evoluția este impresionantă: piața din România a ajuns la 215 milioane de euro în 2024, fiind de aproape două ori și jumătate mai mare față de nivelul din 2017. Segmentul pavalelor și dalelor, care reprezintă și inima activității noastre, deține aproximativ 60% din această piață, atingând o valoare de 130 milioane de euro. Dincolo de cifre, am observat o schimbare majoră în mentalitatea clienților. Nu mai vorbim doar despre "a pune ceva pe jos", ci despre o căutare activă de soluții estetice, durabile și ușor de întreținut. Arhitecții și dezvoltatorii sunt mult mai atenți la detalii, ceea ce ne-a determinat să ne diversificăm portofoliul și să investim în tehnologii care permit finisaje speciale, precum cele din gama Premium Plus. Elis Pavaje s-a adaptat acestor schimbări

prin consolidarea statutului de lider, menținând o cotă de piață de peste 22% în 2024. Ne-am extins capacitățile de producție, cel mai bun exemplu fiind fabrica de la Arad, care ne permite să răspundem rapid cererii crescute. Paralel cu proiectele mari de infrastructură, segmentul rezidențial a cunoscut o expansiune constantă, alimentată de dorința proprietarilor de a-și moderniza curțile cu soluții care îmbină estetica deosebită cu sustenabilitatea. Am observat un apetit tot mai mare pentru produsele noastre din gama Premium, clienții fiind atrași de modelele și nuanțele variate care le permit să creeze spații exterioare cu un design personalizat și rafinat.

Pentru următorii ani, estimările noastre rămân optimiste, dar prudente. Deși ritmul general de construcție a cunoscut o ușoară încetinire din cauza contextului economic și a dobânzilor ridicate, nevoia de modernizare a infrastructurii în România rămâne uriașă. Ne așteptăm ca piața să continue să crească, alimentată de proiecte publice de anvergură și de un segment rezidențial care pune tot mai mult preț pe calitate. Strategia noastră

pentru 2026 și mai departe este să rămânem agili, să continuăm digitalizarea proceselor și să fim pregătiți să oferim soluții de antrepriză generală, așa cum facem deja în proiecte complexe precum modernizarea drumurilor județene sau a spațiilor de utilitate publică.

Reporter: Care considerați că vor fi principalele provocări pentru industria construcțiilor din România, în următorul deceniu?

Vasile Goța: Privind spre următorul deceniu, principala provocare va fi gestionarea deficitului de forță de muncă, care ne obligă să trecem de la simpla recrutare la o calificare intensă a oamenilor pentru a opera tehnologii tot mai avansate. Această nevoie de eficiență este strâns legată de digitalizarea întregului proces, de la proiectare până la execuția pe șantier, unde adoptarea soluțiilor moderne va deveni singura cale de a rămâne competitiv într-o piață tot mai riguroasă. În paralel, sustenabilitatea și noile reglementări de mediu vor pune presiune pe inovarea materialelor, forțându-ne să găsim soluții cu o amprentă de carbon redusă, fără a face compromisuri la capitolul durabilitate. Totul se va desfășura într-un context economic marcat de volatilitate, unde instabilitatea prețurilor la materiile prime și incertitudinea dobânzilor vor cere o agilitate maximă în calibrarea bugetelor. În esență, succesul va depinde de capacitatea noastră de a livra infrastructură modernă și spații urbane durabile, transformând aceste obstacole tehnice și economice în oportunități de a construi mai responsabil.

Reporter: Vă mulțumesc!

