

”Infrastructura şi amenajarea exterioară nu mai sunt privite doar ca o cheltuială, ci ca o investiţie în calitatea vieţii”

(Interviu cu Emil Elisiu Goţa, director general Elis Pavaje, şi Vasile Goţa, director executiv Elis Pavaje)

Cea mai bună dovadă a maturizării pieţei construcţiilor şi infrastructurii este că ”am trecut de la nevoia strict funcţională de a amenaja o suprafaţă la preocuparea pentru felul în care arată, funcţionează şi contribuie la calitatea spaţiului în care trăim”, ne-a declarat Emil Elisiu Goţa, director general Elis Pavaje, subliniind că infrastructura şi amenajarea exterioară nu mai sunt privite doar ca o cheltuială necesară, ci tot mai mult ca o investiţie în calitatea vieţii de zi cu zi.

Reporter: Dacă priviţi România din 1991 – când aţi lansat afacerea Elis Pavaje – până astăzi, care sunt cele mai mari transformări pe care le-aţi observat în piaţa construcţiilor şi a infrastructurii?

Emil Elisiu Goţa: Dacă mă uit înapoi la 1991, cel mai greu de explicat cuiva tânăr, astăzi, este cât de puţin conta atunci ideea de spaţiu urban frumos. Tata a pornit cu un utilaj artizanal, cu care producea doar 6 mp de pavele pe zi, într-o economie instabilă şi într-o piaţă care privea produsul cu mult scepticism. Întrebarea era simplă: de ce să pavezi cu bucăţi mici de beton când poţi turna o curte întreagă? Primii ani au fost foarte dificili. Un moment important a venit odată cu aderarea României la Uniunea Europeană, în 2007. Dincolo de deschiderea pieţei şi de accesul la fondurile europene, aderarea a adus standarde şi cerinţe de calitate comparabile cu cele din Europa de Vest. Treptat, pavelele au încetat să mai fie percepute ca simple „bucăţi de be-

(continuare în pagina 53)



VASILE GOŢA:

"După 35 de ani, problema României nu mai poate fi explicată doar prin lipsa banilor, ci prin lipsa de continuitate, planificare și capacitate administrativă de a transforma investițiile în infrastructură funcțională, la timp și la costuri corecte".

EMIL GOŢA:

"În trei decenii și jumătate, am trecut de la nevoia strict funcțională de a amenaja o suprafață la preocuparea pentru felul în care arată, funcționează și contribuie la calitatea spațiului în care trăim. Infrastructura și amenajarea exterioară nu mai sunt privite doar ca o cheltuială necesară, ci tot mai mult ca o investiție în calitatea vieții de zi cu zi".

(urmare din pagina 51)

ton" şi au devenit produse tot mai sofisticate, cu rol funcţional, dar şi arhitectural.

În timp s-a produs o altă transformare, de mentalitate a oamenilor. Astăzi, inclusiv sub influenţa tendinţelor de design din vestul Europei, clienţii caută produse estetice de pavaj, dar şi soluţii pentru gestionarea apei pluviale. Este, poate, cea mai bună dovadă a maturizării pieţei: în trei decenii şi jumătate, am trecut de la nevoia strict funcţională de a amenaja o suprafaţă la preocuparea pentru felul în care arată, funcţionează şi contribuie la calitatea spaţiului în care trăim. Infrastructura şi amenajarea exterioară nu mai sunt privite doar ca o cheltuială necesară, ci tot mai mult ca o investiţie în calitatea vieţii de zi cu zi.

Reporter: După 35 de ani de investiţii, de ce România încă nu are o infrastructură similară celor din ţările europene?

Vasile Goţa: Cred că am rezolvat o parte din problemă, dar nu toată. Însă diferenţa nu mai stă azi în lipsa banilor, ci în lipsa de continuitate. Am văzut, ca antreprenor, proiecte care îşi schimbă prioritatea sau finanţarea la fiecare ciclu administrativ, avize care durează luni în plus faţă de execuţia propriu-zisă şi planuri de infrastructură care se schimbă, de cele mai multe ori, când intervin schimbări de conducere locală sau naţională. După 35 de ani, problema României nu mai poate fi explicată doar prin lipsa banilor, ci prin lipsa de continuitate, planificare şi capacitate administrativă de a transforma investiţiile în infrastructură funcţională, la timp şi la costuri corecte.

"Cel mai vizibil progres - schimbarea de atitudine faţă de proiectele mari"

Reporter: Unde consideraţi că ţara noastră a făcut cele mai mari progrese în domeniul infrastructurii şi unde suntem în urmă?

Emil Elisiu Goţa: Cred că cel mai vizibil progres nu e neapărat kilometrul de drum asfaltat, ci schimbarea de atitudine faţă de proiectele mari. În ultimii ani au apărut tot mai multe administraţii locale care îşi asumă proiecte complexe, nu doar reparaţii punctuale, şi au învăţat să lucreze cu fonduri europene, cu termene şi cu caiete de sarcini serioase. Unde suntem în urmă e la predictibilitate.

Reporter: Care este cea mai mare ineficienţă din infrastructura românească, despre care industria vorbeşte prea puţin?

Vasile Goţa: Se vorbeşte mult despre execuţie, despre constructori, despre bani, dar foarte puţin despre calitatea proiectelor tehnice cu care pornim la drum. Un proiect început prost generează întârzieri şi costuri suplimentare pe tot parcursul execuţiei, iar noi, ca antreprenori, suntem cei care resimţim direct fiecare eroare de proiectare.

La fel de important este şi timpul foarte lung care trece de la identificarea nevoii unei investiţii până la finalizarea şi darea ei în folosinţă. Cu cât acest proces durează mai mult, cu atât beneficiile investiţiei – de la reducerea timpilor şi costurilor de transport până la dezvoltarea economică a unei zone – apar mai târziu. Cred că aici există un potenţial important de eficientizare pentru România.

"Acum se pune preţ pe design, pe cât de bine se integrează în ambient, pe soluţii durabile, nu doar pe preţul cel mai mic"

Reporter: Cât de mult s-a schimbat mentalitatea beneficiarilor români în ceea ce priveşte calitatea, durabilitatea şi aspectul lucrărilor de infrastructură?

Emil Goţa: Enorm. Acum 15-20 de ani, beneficiarul, fie el o primărie sau un client privat, se mulţumea ca proiectele să se finalizeze şi să reziste probei timpului. Ceea ce e important, însă nu e tot. Astăzi, discuţia e cu totul alta: se pune preţ pe design, pe cât de bine se integrează în ambient, pe soluţii durabile pe termen lung, nu doar pe preţul cel mai mic. Vedem asta zi de zi şi în producţie, deoarece clienţii cer tot mai des texturi premium, dale de mari dimensiuni, nuanţe calde, practic o extensie estetică a spaţiului de locuit, nu doar un material rezistent. E o maturizare firească, pe care am simţit-o şi noi, ca furnizor, obligându-ne să ridicăm constant ştacheta.

Reporter: Care consideraţi că este cel mai important lucru pe care statul român ar trebui să-l schimbe pentru ca infrastructura să se dezvolte mai repede?

Emil Goţa: Aş pune pe primul loc predictibilitatea calendarului de finanţare şi de licitaţii. Companiile serioase din domeniu sunt dispuse să investească în oameni, utilaje şi capacitate, dar au nevoie să



(continuare în pagina 54)

(urmare din pagina 53)

ştie, cu un orizont rezonabil de timp, ce proiecte urmează.

Reporter: Cât de mult s-a schimbat calitatea proiectelor publice în ultimii 10-15 ani?

Vasile Goţa: S-a schimbat mult, mai ales în ultimii ani. Am participat la proiecte de infrastructură judeţeană unde exigenţele tehnice, cerinţele de siguranţă şi standardele de execuţie sunt comparabile cu ce vezi în alte ţări europene.

Diferenţa majoră este că, în prezent, antreprenorul general răspunde de întregul proiect, nu doar de execuţia lucrărilor. Această responsabilitate mai mare a dus, în timp, la creşterea standardelor şi la profesionalizarea întregii industrii.

”Lipseşte o cultură a colaborării pe termen lung între autorităţi şi antreprenori”

Reporter: Este România, în prezent, o piaţă matură de construcţii?

Emil Goţa: Este pe drumul cel bun, dar nu aş spune că am ajuns complet la maturitate. Avem companii româneşti capabile să gestioneze proiecte complexe, de la un capăt la altul, exact aşa cum ne-am dezvoltat şi noi. Noi, de exemplu, nu suntem cei mai ieftini furnizori de astfel de servicii, dar recomandările clienţilor mulţumiţi contează mai mult decât un preţ mic şi tocmai asta arată o piaţă care începe să se maturizeze: clienţii aleg tot mai des un partener de încredere, nu doar oferta cea mai avantajoasă financiar. Ce încă lipseşte e o cultură a colaborării pe termen lung între autorităţi şi antreprenori, bazată pe încredere construită în timp, nu doar pe câştigarea unei licitaţii.



Reporter: În cazul Elis Pavaje, care au fost cele mai dificile competenţe pe care compania a trebuit să le construiască pentru a deveni antreprenor general?

Vasile Goţa: Cea mai mare provocare nu a fost tehnică, ci de organizare. Între cele mai importante proiecte din ultimii ani au fost: reabilitarea infrastructurii reţelei de transport public urban din municipiul Alba Iulia şi Cugir; reabilitări de centre istorice în municipiul Orăştie şi oraşul Dumbrăveni; pistă de biciclete pe distanţa Hatvan – Apc, Ungaria; reasfaltarea DN1, pe tronsonul Alba Iulia – Aiud; modernizarea drumului judeţean DJ107I – „Transalpina de Apuseni”, un proiect strategic ce va lega Munţii Apuseni de autostradă, la Aiud; realizarea unor centre logistice şi hipermarketuri la Alba Iulia, Ciugud, Aiud, Târgu Mureş şi Lugoj; amenajare Costineşti, proiectul Beach, Please!; modernizarea drumului judeţean DJ 106G, de la km 12+511 până la km 31+604, traseu inters. DN1 – Miercurea Sibiului – Apoldu de Jos (DC72) – Ludoş – Gusu – inters. DJ107B şi relocarea utilităţilor; reabilitarea şi realizarea de parcuri şi spaţii verzi în municipiile Orăştie, Deva şi Alba Iulia.

Fiecare dintre ele a cerut competenţe diferite, iar asta ne-a obligat să construim, practic de la zero, o echipă de peste 300 de oameni specializaţi în coordonarea şi execuţia lucrărilor complexe. Vorbim despre echipe complete de montaj, ingineri constructori, ingineri topografi, precum şi specialişti în proiectare, ofertare şi logistică.

Reporter: Încă de la începutul businessului, ofereaţi servicii de montaj pentru pavele prin echipe proprii. Cât de mult s-a schimbat compania după extinderea serviciilor pe antrepriză generală? Cum s-a schimbat modul în care luaţi deciziile şi evaluaţi proiectele?

Emil Goţa: S-a schimbat orizontul de gândire. Extinderea către antrepriză generală ne-a schimbat semnificativ perspectiva asupra proiectelor. Nu mai evaluăm doar execuţia unei lucrări, ci întregul proiect: riscurile, termenele, resursele, partenerii şi impactul financiar. Deciziile au devenit mai riguroase şi mai selective, pentru că responsabilitatea este mult mai mare. Astăzi, pentru noi, un proiect bun nu este neapărat cel mai mare, ci acela în care putem controla riscurile, putem respecta angajamentele asumate şi putem genera valoare reală pentru client şi pentru companie.

Reporter: Astăzi, unde consideraţi că este avantajul competitiv al Elis Pavaje: în produs, în tehnologie, în echipe sau în capacitatea de a gestiona întregul proiect?

Vasile Goţa: Avantajul nostru competitiv nu stă într-un singur element, ci în capacitatea de a le integra pe toate: produs, tehnologie, experienţă şi echipe. Într-o piaţă în care produsele şi tehnologiile pot fi replicate, experienţa acumulată şi capacitatea de a livra proiecte complexe, predictibil şi la standardele asumate, sunt mult mai greu de replicat. Puţini antreprenori generali au în spate şi fabrici, şi echipe de execuţie proprii, şi în plus, experienţă acumulată în managementul unor proiecte atât de diferite ca natură.

Reporter: Vă mulţumesc!