

Interviu Alexandros Ignatiadis, co-fondator și acționar Octagon Contracting & Engineering: Construcțiile industriale, logistice și de birouri, acestea reprezintă tendințele de anul viitor

116 angajați și peste 11 ani de realizări, provocări, obstacole și multă muncă; aceasta ar fi definiția Octagon Contracting & Engineering, o companie care a reușit să se afirme pe piața din țara noastră printr-o activitate intensă și proiecte ambițioase.

Ce pregătesc pentru 2019 și, spre ce domenii consideră că ar trebui să ne îndreptăm atenția în piața construcțiilor am aflat chiar de la Alexandros Ignatiadis, co-fondator și acționar al companiei.



Sunteți pentru a 5-a oară consecutiv în clasamentul celor mai puternici 100 de antreprenori din România. Există o rețetă a succesului și a constanței ce poate fi dezvăluită?

Întrebarea reflectă una din cele mai răspândite confuzii și anume că, succesul este sinonim cu Cifra de Afaceri. Mare nu înseamnă neapărat puternic. Profitabilitatea, care este un indicator mai relevant pentru starea unei firme, este foarte scăzută în întregul sector. Luați, ca exemplu, primele 20 de firme, ca cifră de afaceri. Constanța noastră este rezultatul perseverenței, implicării și a dragostei pentru construcții.

În 2017 spuneți că există o presiune cauzată de salariile din domeniul construcțiilor și de lipsa oamenilor care pleacă pentru salarii mai bune. Cum s-a resimțit această criză la nivelul companiei dvs?

Fluctuațiile de personal au atins cote alarmante. Personalul disponibil devine din ce în ce mai puțin numeros și din ce în ce mai slab calitativ. Situația încurajează arderea anumitor etape pentru tinerii profesioniști și întâlnim fenomenul de Project Manageri și Consultanți, cu vârsta de 25 de ani și experiență minimală.

Care credeți că ar fi o posibilă soluție care să combată această criză?

Problema există în aproape toate sectoarele economice și nu are o singură soluție.

Este nevoie de politici pe termen lung precum educație profesională, reducerea poverii fiscale pentru salarizare, eficientizarea administrației, etc. Măsuri pe termen mediu ar fi: certificarea și clasificarea firmelor de construcții, care să poată reține personalul calificat pe perioade lungi de timp.

În ceea ce privește măsurile pe termen scurt, acestea pot fi: facilitarea licențelor de import de personal din țări non-UE, cu precădere țări vecine, precum: Turcia, Serbia, Albania, Moldova, precum și inițiative ale organizațiilor patronale în construcții pentru cursuri de instruire accelerată pe diverse ramuri și meserii.

În 2016 v-ați manifestat intenția de a intra și în zona de lucrări din sectorul public pentru a vă diversifica portofoliul. Cum a funcționat planul respectiv și ce impact a avut asupra rezultatelor companiei, în condițiile în care Octagon declara în 2014 că alege să nu lucreze direct cu statul? Sectorul public este cea mai mare componentă în construcții și ca atare, nu poate fi neglijată, mai ales dacă este vorba despre o firmă care țintește la Top 20.

Până acum, planul nu s-a concretizat, preponderent din cauza prăbușirii investițiilor publice, începând cu 2016 și până astăzi. Strategia noastră este să ne implicăm în parteneriate (Joint-Venture) cu alte firme românești pentru lucrări publice și să ne focusăm pe specialitatea noastră, fundațiile speciale.

Care a fost cea mai neobișnuită solicitare venită din partea vreunui

client?

O grădină interioară, cu patru palmieri, de 19m indoor (în interiorul clădirii).

Dacă ar fi să alegeți un singur proiect de care sunteți cel mai mândru, care ar fi acesta și de ce?

Hermes Business Campus, aflat în zona Pipera, pe Bulevardul Dimitrie Pompeiu. A fost momentul în care am fost „nevoiți” să ne transformăm în Antreprenor General, și am reușit să ducem la bun sfârșit această misiune.

“ Fluctuațiile de personal au atins cote alarmante. Personalul disponibil devine din ce în ce mai puțin numeros și din ce în ce mai slab calitativ.

Ați menționat de multe ori faptul că domeniul politic are o influență negativă directă asupra situației actuale din piața construcțiilor. Unde se resimte cel mai mult acest impact al crizei politice în domeniul în care activați?

În scăderea investițiilor publice în favoarea creșterilor salariale și a creșterilor de consum în sectorul public. Tendința de etatizare exprimată de primării și entități guvernamentale, prin înființarea firmelor de construcții în care statul este acționar. Această practică este periculoasă, prin faptul că distorsionează piața, mărește statutul clientelar și încurajează corupția la toate nivelurile.

După ce CNADNR a avut 20 de ani la dispoziție să gestioneze proiecte de autostrăzi și a eșuat, acum au găsit soluția să le facă singuri? Raționamentul mă depășește.

Dacă ați avea puterea decizională

a unui ministru dintr-un cabinet care impactează direct sectorul construcțiilor și al dezvoltării, care ar fi 3 modificări legislative pe care le-ați iniția?

1. Clasificarea și certificarea firmelor de construcții și consolidarea acestora; (Firmele de construcții sunt prea multe și prea mici, cu viabilitate scăzută. Trebuie încurajată consolidarea acestora prin fuziuni, achiziții etc)
2. Legiferarea procedurilor de autorizare și derularea accelerată a proiectelor de infrastructură (fast tracking);
3. Raționalizarea autorizațiilor de construire și răspunderea autorităților emitente pentru termenele de răspuns și conținutul autorizațiilor.

Dacă de mâine ați putea schimba ceva la domeniul construcțiilor din țara noastră ce ați schimba și de ce? Întrebarea seamănă cu ce mi-aș dori de la Moș Crăciun, ceea ce ar fi o listă foarte lungă. Dacă ne limităm la realitate, încerc să aduc schimbări prin implicarea mea în organizațiile patronale ARACO și PSC.

Cu ocazia asta vreau să vă invit în data de 21 Noiembrie la Hotel Sheraton la evenimentul organizat de HRCC (HELLENIC ROMANIAN CHAMBERS OF COMMERCE) împreună cu ARACO și FPSC, la o dezbatere deschisă cu toți jucătorii importanți din sectorul construcțiilor.

Având în vedere expertiza dvs în domeniu, spre ce tipuri de investiții credeți că ar trebui să ne îndreptăm atenția în anul următor?

Construcțiile industriale, logistice și de birouri, acestea reprezintă tendințele de anul viitor.

Parcurile industriale și logistice prind teren, iar zona de birouri se extinde și concentrează noi zone de business în Capitală.

Ce planuri aveți pentru 2019?

Ne-am propus să livrăm proiectele contractate în termen și să devenim mai buni decât anul trecut. Este lucrul pe care ni-l propunem în fiecare an și până acum, am reușit.

Știm că vă desfășurați activitatea sub devisa „Sky is the Limit”. De unde această inspirație? Vă pasionează și sporturile aeriene sau extreme pe lângă „sportul extrem” de a activa în domeniul construcțiilor?

Îmi plac: zborul, bungee jumping-ul

și motocicletele. Nu sunt pasionat de mașini, dar sunt pasionat de sportul extrem numit „Construcții”.

Deviza „Sky is the limit” este depășită la momentul actual, așa că am început să ne rebranduim, promit că vă ținem la curent cu rebranding-ul.

“ Aș dori să felicit IBC Focus pentru preocuparea constantă pentru sectorul construcțiilor din România și pentru efortul de a crea o imagine cât mai realistă a pieței, prin analize relevante și buletine de informații prezentate într-o manieră actuală și de impact.

Ce alte hobby-uri vă ajută să vă dezvoltați în cariera profesională?

Cel mai important hobby pe care îl am, încerc în fiecare zi să fiu un părinte demn de fiicele mele, Annamaria și Zoe Dorothea.

Cum ar arăta o zi în care dl. Ignatiadis nu s-ar afla în poziția sau scaunul de co-fondator și asociat al Octagon?

Pescuind într-un lac? Nu, în niciun caz.

Aș putea fi Business Angel pentru IT Start-Ups sau să predau Project Management la Universitatea Tehnică de Construcții, București. Cred că studenților le-ar prinde bine experiențele mele de pe teren, oarecum „diferite” de cele pur teoretice, care se predau.

