

Cristian Erbașu, Director General Construcții Erbașu:

“În cazul nostru, oamenii reprezintă baza companiei, practic sunt ”ingredientul” cel mai important, care ne ajută în orice activitate pe care o desfășurăm să realizăm acele lucruri menite să dureze și să conteze.”



Construcții Erbașu este un antreprenor general în construcții, a cărei evoluție constant pozitivă din cei peste 33 de ani parcurși de la înființare și până în prezent, a făcut ca societatea să fie capabilă să abordeze o gamă variată de lucrări în domeniul construcțiilor, indiferent de mărimea și complexitatea acestora, activând în domeniul privat, dar mai ales în cel de stat. Cum a evoluat piața în ultimul an și la ce să ne așteptăm în perioada următoare aflăm de la dl. Cristian Erbașu, Director General Construcții Erbașu.

Anul 2022 a fost un an tumultuos pentru piața construcțiilor, prin urmare, cum au fost ultimele 12 luni pentru firma dumneavoastră și cum ați navigat prin aceste provocări de la inflație, la provocarea de a aduce și a păstra oamenii și chiar o impredictibilitate economică?

Pentru prima dată ne-am întâlnit cu un fenomen extrem de agresiv, acela al prețurilor materialelor de construire care au devenit necontrolabile. Ulterior, la scurt timp, a venit criza livrărilor, pentru că de multe ori nu ți se garanta un termen de furnizare a materialelor de construire. Trebuie să ținem cont că acea inflație necontrolată, pornită de la energie, sub toate formele ei, a creat o cascadă de scumpiri neașteptate. Aveam oferte de preț de multe ori valabile doar 24 de ore, în care o parte era justificată de costurile de bază pentru producerea materialelor de construcții, dar mi-a fost foarte clar, și am spus-o chiar de atunci, era și un important fenomen speculativ.

Aceste situații apar mereu într-o piață care este instabilă, iar specula se întinde pe tot lanțul, fiecare adăugându-și mai mult adaos decât are nevoie. Acest lucru se întâmplă din două motive. Primul motiv este faptul că vânzătorul simte că piața îi permite și că are posibilitatea de a profita în acel moment.

“Mi-e teamă că foarte mulți oameni vor avea în continuare tendința de a pleca în țări unde le sunt oferite condiții mai bune. Am o oarecare strângere de inimă că, urmând un an cu alegeri politice, acestea vor influența investițiile făcute de stat în România.”

Dar nu mereu este numai acest motiv negativ, prin urmare un al doilea motiv este acela că, fiind o piață instabilă, respectivul dorește să se acopere de riscuri viitoare, aplicând un preț mai mare pentru că nu știe ce îl așteaptă în perioada următoare. Totuși, ca urmare a acestui fenomen, unii au rămas cu stocuri de materiale de construcții produse sau achiziționate la prețuri mari. Acest fenomen din piața materialelor de construcții a fost cel mai dur pentru noi, pentru constructori, pentru antreprenori.

A doua mare problemă caracteristică anului trecut a fost creată de asigurarea lichidităților și garantiilor contractuale. Băncile au devenit și ele foarte prudente, atât pe partea de garanții

(non-cash), dar și pe partea creditelor și liniilor de credit (cash). În condițiile în care prețurile au crescut foarte mult, furnizorii cereau de multe ori plata în avans, deci a apărut o presiune în plus pe antreprenori. A treia mare problemă, și veșnică așa putea s-o numesc, este cea a forței de muncă, problema pe care poate că nimeni nu a mai conștientizat-o, deși ea a existat în continuare. Pe fondul crizei prețurilor materialelor de construcții, nici nu am mai realizat că anul trecut a avut loc cea mai mare migrație din zona construcțiilor din ultimii ani.

De asemenea, trebuie să nu uităm subiectul: birocrăția. Acum am ajuns pe cele mai înalte culmi ale birocrăției de-a lungul celor 33 de ani

de când am intrat în economia de piață. Nici nu se compară cu birocrația comunistă. În prezent se întrepătrund proceduri și reglementări solicitate de Uniunea Europeană cu cele impuse de legislația românească, prin urmare ești obligat să lucrezi pe un proiect cu mai mulți ingineri pentru documentații și pentru partea birocratică decât pe șantier.

Este acest lucru valabil atât pentru proiecte mari cât și pentru proiecte mici?

În general toate proiectele au proporțional aceeași problemă. Din păcate, de cele mai multe ori se pornește la drum pe baza unor studii de fezabilitate foarte slabe, aproximative și extrem de confuze prin modul în care sunt făcute prin clasică metodă copy-paste. Deși în timpul derulării contractului, în 30-60 de zile de la momentul facturării producției realizate se face plata, până la prima facturare trece și o treime din perioada de derulare a contractului din cauza birocrației. Am ajuns să înțotăm într-o mare de documente, de beneficiari și de consultanți care mereu încearcă să se acopere de hartii. Multora le este teamă să-și asume orice responsabilitate, iar muntele de documente pe care le solicită speră să-i protejeze în viitoarele controale.

Să vorbim puțin și despre sectorul rezidențial, care a scăzut destul de mult în România și, poate, unele firme care lucrau în mod tradițional cu domeniul privat poate ar putea vedea oportunități acum să pătrundă pe piața licitațiilor publice. Ce sfat ați avea pentru o firmă medie de construcții, care în mod tradițional lucra exclusiv cu zona privată, dar care ar dori să intre în zona aceasta a licitațiilor publice?

Trebuie să lucreze prudent, să nu se arunce, crezând că așa cum s-au derulat contractele cu beneficiarii, cu investitorii privați, așa se vor derula și aceste contracte cu statul. În primă instanță se vor lovi de licitațiile care necesită foarte multă documentație, foarte multă analiză, procedură și timp. Lucrurile sunt altfel prioritizate într-o lucrare cu statul față de o lucrare cu un beneficiar privat. În timpul derulării se vor lovi de multă birocrație. Facturările producției nu se vor mai face la fel de ușor și rapid ca în cazul investițiilor private, ci vor necesita întocmirea unei documentații extrem de laborioase.

Trebuie să fie conștienți că vor avea nevoie de mulți oameni specializați să facă toate aceste documente înainte și după semnarea contractului. Prin urmare, trebuie să-și dimensioneze departamentul tehnic, atât prin prisma executării lucrării, dar și prin prisma activității birocratice. E important de menționat aici că există un risc mai mare că, deși vor lucra corect pe șantier și prin urmare ar trebui să nu aibă probleme din punct de vedere al profitabilității, să aibă



pierderi financiare, din cauza unor costuri indirecte mult amplificate față de un proiect privat.

Vorbind de oameni și de procesul de recrutare, spuneți că e important să aveți mai mulți oameni care să lucreze între ei, nu oameni care lucrează individual. Cum reușiți să recrutați și să țineți oamenii?

Este extrem de limitat pe piață numărul de specialiști capabili să ducă un proiect atât din punct de vedere al birocrației, cât și al execuției. Acești specialiști s-au și perfecționat pe anumite tipuri de lucrări, tocmai de aceea este important de menționat că sunt foarte căutați, motiv care a determinat și o creștere salarială spectaculoasă din această zonă. Este important ca oamenii tineri să aibă o capacitate de a asimila foarte repede informațiile, dar și mai important, dacă aceștia sunt talentați și capabili, ei să își asume responsabilități, pentru că noi, antreprenorii, suntem nevoiți să-l aruncăm în luptă după doar 3-5 ani de experiență. Nu mai au timp să stea să acumuleze în 10 ani, să stea în umbră.

În cazul nostru, oamenii reprezintă baza companiei, practic sunt "ingredientul" cel mai important, care ne ajută în orice activitate pe care

o desfășurăm să realizăm acele lucruri menite să dureze și să conteze. În echipa Erbașu avem alături atât studenți și proaspăt absolvenți, cât și oameni care ne sunt alături de peste 20-30 de ani. Întotdeauna am plecat în direcția prin care să oferim oamenilor cu adevărat cariere, nu doar locuri de muncă.

Din ce ce mai puțini oameni doresc să lucreze în condiții grele, precum cele din construcții, prin urmare activitatea umană va fi înlocuită treptat de tehnologie. Dacă înainte tehnologia era prea scumpă, salariile vor deveni suficient de mari încât tehnologia să nu ni se mai pară atât de scumpă.

La un interviu anterior am abordat și tema inovațiilor și spuneți că aveți și firmă de software, și că ați integrat și o firmă de recrutări. Ce v-ar plăcea să integrați în viitorul apropiat în acest univers al Construcției Erbașu?

Cred că pe viitor trebuie să acordăm atenție procesului de dezvoltare prin cercetare. Însă pentru acest lucru îți trebuie nu numai capital material și financiar, ci îți trebuie și capital uman. Acum cercetarea nu este ceea ce ar trebui să fie în România, deoarece nu se face

De fiecare dată când am ocazia îmi place să stau de vorbă cu oamenii. Deși am lângă mine mulți oameni cu experiență, îmi doresc foarte mult să discut cu tinerii, să văd cum percep ei viitorul. Până la urmă ei vor fi baza societății în 10-20 de ani.



cercetare aplicată, ci se oprește de cele mai multe ori la cea teoretică. E o cercetare mai mult fundamentală, însă ar fi util să existe o cercetare aplicată și în domeniul construcțiilor așa cum există, de exemplu, în chimie, medicina sau mecanica auto. Așadar, chiar și dacă aș începe cu lucruri mici, mi-ar plăcea să am o abordare în acest sens.

Cum vedeți dumneavoastră următoarea perioadă (următoarele 12 - 18 luni) în sectorul de construcții?

Mi-e teamă că foarte mulți oameni vor avea în continuare tendința de a pleca în țări unde le sunt oferite condiții mai bune. Am o oarecare strângere de inimă că, urmând un an cu alegeri politice, acestea vor influența investițiile făcute de stat în România.

Mi-e teamă că în urma unor măsuri care se vor lua, e posibil să creeze daune mai mari decât cele cu care ne lovim acum, și asta nu doar constructorilor. Constructorii vor fi primii care vor percepe loviturile, după care vor fi nevoiți să se replieze și, probabil, unii dintre ei își vor restrânge sau vor înceta activitatea, iar alții își vor găsi drept soluție să plece afară. Unii chiar dacă sunt obligați să rămână în România vor intra în piața neagră. Chiar dacă ANAF-ul va deveni mai exigent, aceștia nu vor face decât să-i convingă să plece mai repede în străinătate pentru că mi-e greu să cred că toate proiectele și automat toți antreprenorii vor putea suporta brusc niște costuri cu 20-30% mai mari pe manoperă, fără ca acestea să nu se regăsească în prețul final al investiției. În cele din urmă toată societatea va avea de suferit, pentru că nu va beneficia de investițiile necesare pe de o parte, iar pe de altă parte va plăti mult mai scump aceste investiții.

Și apropo de proiectele dumneavoastră pe care le aveți deja contractate sau care urmează să le demarați, ce ne puteți spune despre acestea?

Avem proiecte foarte frumoase de restaurare, reabilitare și consolidare

în zona monumentelor, precum: Universitatea din București, Academia Română din București, Înalta Curte De Casație și Justiție din București sau Opera Națională și Colegiul "Carol I" din Craiova. Totodată, avem în execuție și alte clădiri specifice, importante pentru comunitate, precum Academia Națională de Muzică "Gheorghe Dima" din Cluj-Napoca, Cămin Studențesc Universitatea Politehnică din București, Sala Polivalentă Tulcea, Parc Științific și Tehnologic Bihor sau Extinderea Aeroportului Internațional Craiova. În portofoliu nostru de execuție se regăsesc și mai multe spitale, fiecare cu particularitățile sale, din orașe precum: Tulcea, Slobozia, Călărași, Cluj-Napoca, Timișoara, Pucioasa și Balotești, dar și lucrări importante de consolidare, reabilitare și modernizare a mai multor unități de învățământ. Mai avem și multe alte lucrări importante de infrastructură: drumuri, lucrări de apă și canal, termoficare, stații de epurare și tratare a apei, lucrări de eficientizare energetică a clădirilor etc. Practic, avem capacitatea să acoperim o gamă foarte diversificată de lucrări.

Toate acestea, sunt proiecte cu valori mari care necesită organizare, administrare, forță de muncă, resurse financiare semnificative. Preconizăm într-adevăr și sper așa să fie, datorită portofoliului pe care îl avem în momentul de față, pentru anul următor să atingem o valoare de peste jumătate de miliard de euro ca cifră de afaceri anuală.

Știm că sunteți în spatele a foarte multe activități, de la legislativ, tehnic și leadership. Dintre toate acestea, care este cea care v-a plăcut cel mai mult în ultima perioadă?

De fiecare dată când am ocazia îmi place să stau de vorbă cu oamenii. Deși am lângă mine mulți oameni cu experiență, îmi doresc foarte mult să discut cu tinerii, să văd cum percep ei viitorul. Până la urmă, ei vor fi baza societății în 10-20 de ani. Nu reușesc să am atât de mult timp cât mi-aș dori, sunt obligat să selectez, să am niște priorități. Apoi, îmi place când discut cu colegii mei, să analizăm soluții de îmbunătățire a activității noastre. Când ne gândim la noi soluții, la noi strategii, îmi place să avem diferite analize.

Da, este într-adevăr o perioadă grea, o perioadă oscilantă, cu multe impredictibilități, dar este și o perioadă în care dacă reușești să-ți pui cunoștințele împreună cu imaginația poți descoperi oportunități și poți găsi strategii foarte interesante. Sunt lucruri pe care le fac acum și le dezvolt, la care mă gândesc acum mereu, la care nici măcar ca idee nu mă gândeam înainte de pandemie, de exemplu.

Să vorbim însă și despre ideea de relaxare, de exemplu. Cum reușiți dvs să vă deconectați având în vedere că sunteți totuși la conducerea unor business-uri atât de puternice?

În general încerc să selectez niște subiecte pe care le-am întâlnit de-a lungul zilei și să citesc despre ele seara. Subiecte care nu țin neapărat de sfera profesională. Mă uit destul de puțin la televizor în timpul săptămânii, dar întâlnesc mereu subiecte interesante în toate domeniile, pe care ulterior le caut și le citesc pe internet sau în cărți. Chiar și dacă citesc rezumate sau documentare concentrate, lucrurile acestea mă destind, așadar e o formă de relaxare, deoarece mă scot din activitatea de zi cu zi. Simt nevoia să evadez uneori în alte zone. Chiar îmi place să ies din universul meu zilnic, al business-ului.

