



Companiile românești din domeniu își majorează anual capacitățile de producție pentru a face față cererii

Două firme românești se bat pe piața vopselelor

Aurel Kober și Daniel Guzu și-au pus numele pe două afaceri de succes

Topul primilor competitori pe segmentul de vopsele din țara noastră este dominat de firmele românești Kober și Fabryo. Ambele au fost puse pe picioare și ajutate să crească de doi oameni de afaceri români care au pornit la drum doar cu pasiunea pentru anteprenariat.

Irina Bolboacă
irina.bolboaca@adevarul.ro

Aurel Kober a înființat compania care îi poartă numele în 1991, la Piatra Neamț, în timp ce Daniel Guzu, proprietarul Fabryo (fosta Guzu Chim), a intrat în afaceri în 1994, împreună cu un coleg, la terminarea facultății.

Kober SRL a fost de altfel prima firmă cu capital privat din industria lacurilor și vopselelor, în 1993 când a fost pusă în funcțiune prima fabrică particulară de rășină din România, cu o capacitate de 4.500 de tone pe an. Acesta a fost momentul în care au fost fabricate primele loturi de rășină alchidică, materie primă de bază pentru fabricarea vopselei. "Momentul de cotitură în evoluția businessului a fost această investiție, care a deschis

practic piața. Am avut prima ofertă de produse și servicii, vopsea de înaltă calitate și prima rețea de distribuție. Trebuie știut că, în anii '90-'98, pe piața locală lipsea vopseaua ambalată la cutii de până la 4 litri, noi fiind primii care am introdus pe piață aceste produse", își amintește fondatorul Kober.

Guzu a început cu producția de antigel

1994, anul în care Kober pune în funcțiune prima secție de vopsele alchidice, coincide cu apariția unui nou jucător. Pentru că într-o altă parte a țării, mai exact chiar în Capitală, Daniel Guzu, împreună cu un prieten, terminau facultatea, cu dorința de a-și face propria afacere. Drumul până la fabricarea vopselei a fost greoi, însă Guzu rememorează cu haz fazele incipiente ale afacerii care în prezent a ajuns să înregistreze o cifră de afaceri de peste 30 milioane de euro. "La terminarea facultății, am înființat o firmă care realiza produse pentru mașini. Practic, mergeam în magazinele de profi și vedeam ce se cere. Noaptea produceam antigel, în primă fază, iar ziua îl distribuim", povestește Guzu. În funcție de oportunitățile

pieței, cei doi prieteni au lărgit gama de produse, ajungând să producă și grund pentru mașini. Achiziția unei unități de producție a grundului a fost momentul în care Guzu și prietenul său au decis să fabrice și vopsele. "Capacitatea totală a utilajelor nu era acoperită, motiv pentru care am hotărât să încercăm să producem și vopsea", spune Guzu. Activitatea de început se desfășura într-un subsol închiriat din zona Rahova, însă, pe măsură ce afacerea a început să devină tot mai profitabilă, spațiul inițial și alte terenuri au ajuns în proprietatea lui Guzu, care deține în prezent 3.000 de metri pătrați de teren în această zonă. În prezent, capacitatea de producție din Rahova a fost mutată pe platforma din Popești-Leordeni, unul dintre cele mai mari centre de producție din Sud-Estul Europei.

Marketingul, punctul cheie

În ambele businessuri însă, implementarea componentei de marketing a reprezentat un punct-cheie. Kober a folosit o combinație de marketing-management aparent bună, dar care s-a dovedit a fi greșită. "Cel mai greu moment din istoria fir-

mei a fost anul 2004, un an care mi-aș dori să nu se mai repete. Decizia cea mai grea a fost tocmai cea necesară stopării efectelor acestei combinații, care a constat în decizia de fuziune cu firma Pitura, ce efectua vânzări pe 40% din teritoriul României, și care avusese pierderi însemnate. În paralel, am decis înlocuirea managementului firmei Kober", a declarat, pentru Adevărul, Aurel Kober.

De cealaltă parte, în 2003-2004, Fabryo a simțit că are nevoie de o comunicare mai bună, dacă vrea să se mențină în competiție. "Am învățat de la concurență că prețul și produsele nu sunt singurele atuuri ale unei afaceri. Astfel că, în urmă cu trei ani, am început să lucrăm și la imagine. În prezent, investim peste un milion de euro pe an în comunicare", precizează Guzu. Lansarea vopselei Savana cu Teflon, însoțită de o campanie de promovare susținută, a depășit însă orice estimare de vânzări. Repoziționarea în piața a antrenat și schimbarea numelui. GuzuChim transformându-se în Fabryo, după ce 49% din acțiuni au intrat în posesia fondului de investiții Oresa Ventures.

Fabryo în cifre:

- Evoluția cifrei de afaceri: 2002 - 6,4 milioane euro, 2003 - 12,2 milioane euro, 2004 - 17 milioane de euro, 2005 - 25 milioane euro, 2006 - 32,5 milioane euro
- Creștere pentru anul în curs - 30%
- Capacitate de producție: 100 tone/8 ore de vopsea lavabilă și alte 100 tone/8 ore de vopsea pentru lemn și metal
- Investiții de două milioane de euro pentru producția de vopsele pulbere, destinate sectorului industrial
- Investițiile în protecția mediului au atins două milioane de euro
- Obiectiv: lansarea de noi vopsele pe partea produselor ecologice

Kober în cifre:

- Evoluția cifrei de afaceri: 2006 - 36 milioane de euro, din care 10% reprezintă cifra de afaceri a companiei Motan, specializată pe comercializarea de centrale termice, un alt business deținut de Aurel Kober
- Creștere pentru anul în curs - 30%, atât pe afacerea cu vopsele, cât și pe cea cu centrale termice
- Capacitate de producție: 40.000 tone/an, se află în curs de derulare o nouă unitate cu o producție de 120.000 tone/anoal.



» La terminarea facultății, am înființat o firmă care realiza produse pentru mașini

Daniel Guzu
președinte Fabryo

Guzu investește peste 15 milioane de euro în imobiliare

Anteprenorul Guzu nu s-a oprit numai la a înființa Fabryo. O mai veche pasiune de-a sa este vinificația, fiind și acționar majoritar la cel mai mare retailer de vin de pe piața locală - Vinexpert. În acest sens, Guzu a achiziționat peste 50 hectare de teren în județul Vrancea, pe care va cultiva vită-de-vie și alte 60 de hectare, pentru livadă. Terenul l-am cumpărat în mai multe etape, preț pe care l-am plătit pe un hectar variind între 2.500 - 10.000 de

euro", povestește Guzu. Investiția pentru următorii doi în acest sector se va cifra la 7 milioane de euro, în această sumă fiind inclusă și construcția unui centru de vinificație. Comercializarea vinului pe segmentul mediu va începe cel mai devreme în 2008, în timp ce segmentul premium va fi disponibil de-abia din 2009.

În plus, Guzu - împreună cu prietenul cu care a înființat compania Fabryo - a început, recent, să investească masiv în imo-

biliare. Până în prezent, cei doi au investit trei milioane de euro în achiziția de terenuri în zona Popești-Leordeni și Șoseaua Alexandriei, terenuri pe care vor construi blocuri de locuințe. "Până în toamna anului 2008, vrem să mai investim cel puțin 15 milioane de euro în achiziția de noi terenuri și construcția blocurilor", a precizat Guzu. Potrivit acestuia, apartamentele vor avea 60 de metri pătrați, iar vânzarea este estimată să înceapă în 2008.



» Momentul de cotitură în evoluția businessului a fost investiția în fabrica de rășini care a deschis piața

Aurel Kober
președinte Kober