DONALAM



Donalam SRL

www.gruppobeltrame.com

2

Donalam, pr
adaptate



INDUSTRIE

oduse metalurgice cerințelor clienților



COMPANIA A PLANIFICAT INVESTIȚII MAJORE pentru anii următori

Inițial, Donalam a făcut parte din fostul Combinat Siderurgic de la Călărași. Începând cu anul 2006, compania a devenit parte integrantă a grupului AFV Beltrame și, tot atunci, și-a început activitatea curentă.



Influența grupului a început să își facă simțită prezența din a doua jumătate a anului 2007, când s-a început restaurarea spațiului și echipamentelor de lucru pentru îmbunătățirea standardelor tehnice și de producție. Astfel, laminorul a devenit funcțional în 2008, iar în 2013, o serie de investiții suplimentare au pus bazele unei linii de laminare pentru tablă, proces tehnic demarat în 2014-2015.

„Misiunea noastră este de a produce și comercializa profile rotunde grele, laminate la cald, de cea mai înaltă calitate, conform codului NACE 2410 și, în același timp, de a asigura satisfacția clienților, a membrilor echipei și protecția mediului pe parcursul întregului proces", declară Carlo Beltrame, administratorul Donalam.

Principalul argument competitiv – calitatea

Compania își desfășoară activitatea bazându-se pe o serie de valori fundamentale, dintre care amintim: calitatea, sănătatea și securitatea ocupațională, lucrul în echipă, dezvoltarea sustenabilă.

Astfel, calitatea confirmată de produsele companiei este posibilă datorită membrilor echipei, fiecare dintre aceștia contribuind la succesul organizației. Societatea încearcă menținerea unei echipe sănătoase și implicate, încercând totodată și construirea unui viitor bazat pe respectul față de clienți, membrii echipei și mediul înconjurător prin căutarea de idei de îmbunătățire continuă.



Donalam își propune să fie lider est-european pe piața producției de oțel de calitate, demonstrând în continuare respect și angajament față de mediu, ca și față de normele de sănătate și securitate ocupațională pentru un viitor sustenabil.





De asemenea, Donalam se axează pe două coordonate principale cu scopul de a se diferenția pe piața metalurgică. Pe de o parte este excelența în servicii, exprimată prin orientarea către clienți, prin organizarea de campanii de producție, bazate pe comenzile lansate de clienți, respectând specificațiile tehnice ale acestora și date de livrare exacte; dar și asistența promptă și eficace acordată clienților.

Pe de altă parte, calitatea produselor este un alt factor de diferențiere în piață, compania îmbunătățind constant procesele și produsul finit prin realizarea de investiții specifice fiecărui sector de activitate. Acest lucru a condus la îmbunătățirea procesului din punct de vedere al calității și la obținerea încrederii clienților.

Donalam s-a adaptat normelor de mediu, sănătate și securitate ocupațională impuse de Uniunea Europeană, oferind produse de calitate, adaptate nevoilor și cerințelor clienților





Produse cu specificații tehnice speciale

Principala activitate Donalam este producția și distribuția de bare laminate la cald, materia primă – blum – fiind procesată în rotund prin procesul de laminare la cald.

Astfel, dintre produsele oferite de companie menționăm rotund laminat la cald cu diametre cuprinse între 80-320 mm, folosit la oțeluri pentru construcții, oțeluri pentru călire și revenire, oțeluri pentru cementare; dar și tablă groasă laminată la cald cu dimensiuni cuprinse între 15-100 mm folosită la oțeluri pentru construcții.

De asemenea, Donalam poate oferi alte calități speciale, în baza specificației tehnice

Investițiile permanente au determinat creșterea productivității cu 35% în ultimii ani. De aceea, Donalam și-a planificat deja și investițiile pentru viitor

a clientului, dar și materiale cu tratament termic, precum normalizare, recoacere subcritică, recoacere izotermică, călire și revenire.

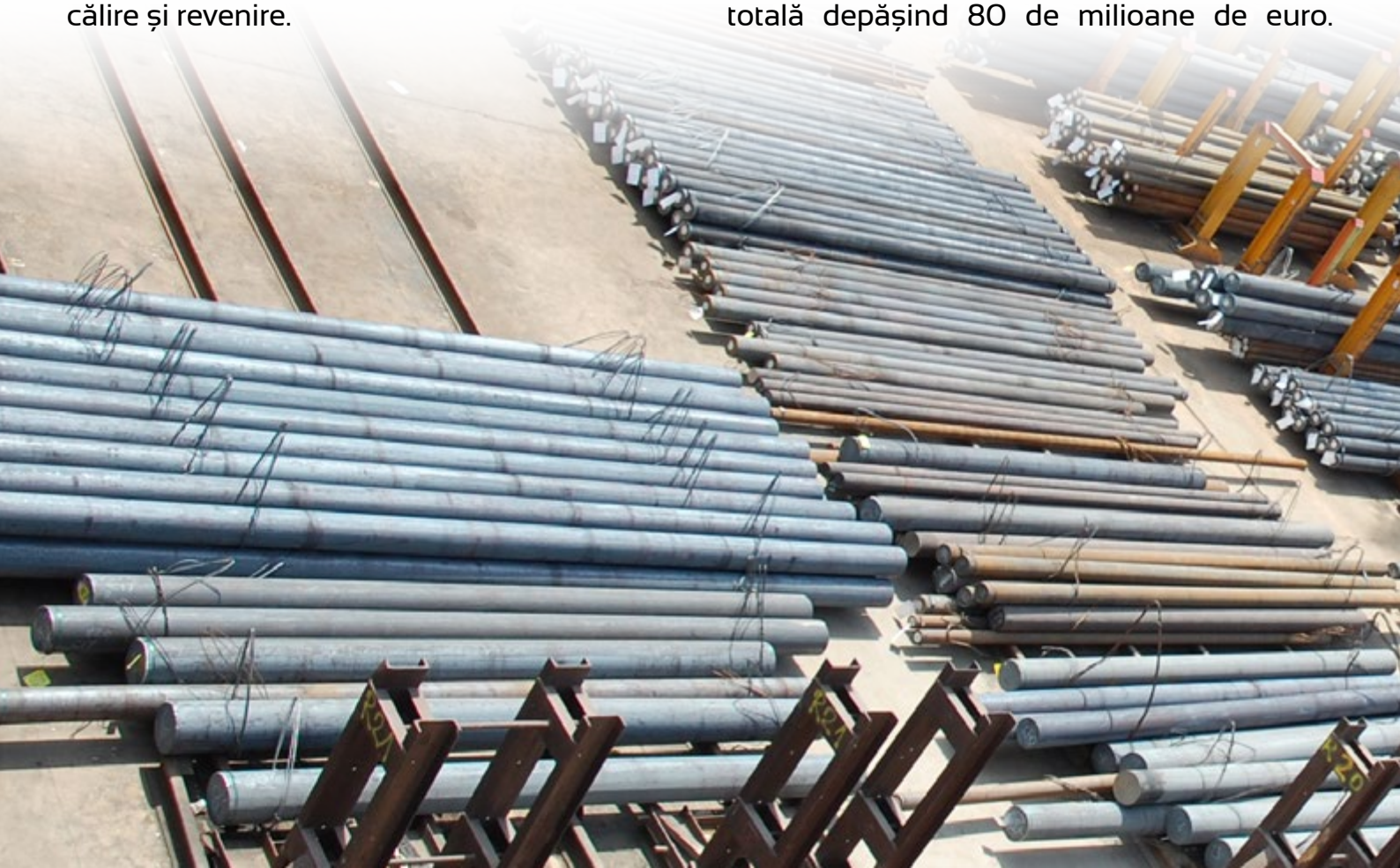
Sectoarele principalele în care este folosit materialul produs de Donalam sunt industria de petrol și gaze, industria auto, componente utilaje de terasament și utilaje agricole, industria petrochimică.

În plus, compania este atentă permanent la nevoile clienților. De aceea, Donalam a obținut numeroase certificări de la importante societăți din domeniu: certificate de calitate, calificarea pentru tratamente termice conform standardelor API, certificat de producător pentru materiale utilizate pentru construcție navală, echipamente de lucru sub presiune, bare laminate prin nominalizare, călire și revenire.

Investiții majore planificate pentru viitor

„Sectorul în care activăm nu și-a revenit complet după colapsul din 2009. Ultima perioadă a fost una foarte provocatoare, de asemenea, în special datorită scăderii prețului petrolului. Fără o structură de lucru sistematizată și instituționalizată, va fi foarte greu să observăm o schimbare în bine. În plus, deja am început să numărăm închiderea de fabrici și blocarea de bunuri, ceea ce a dus la o reducere substanțială a surplusurilor", susține administratorul companiei.

Încă de la debutul său pe piață, Donalam a investit permanent în dezvoltare, suma totală depășind 80 de milioane de euro.



Investițiile au vizat realizarea unei linii noi de producție, care facilitează extinderea ariei de producție – 30 de milioane de euro în ultimii 4 ani – iar 12 milioane de euro au fost investiți în produsul principal, investiție ce urmează a fi propagată și a aduce valoare adăugată.

În consecință, investițiile au avut un impact pozitiv în societate, datorită lor fiind create aproximativ 100 de locuri de muncă noi, în perioada 2012-2015.

Donalam a planificat deja investiții majore pentru viitor. Cele mai importante dintre acestea sunt reprezentate de alocarea a aproximativ 1,5 milioane de euro pentru proiecte OPEX și 150.000 de euro pentru programul anual de instruire, calificare și perfecționare.

În perioada 2014-2015, compania a crescut productivitatea cu 35%, înregistrând o cifră de afaceri de 80 de milioane de euro. Pentru anul în curs, conducerea dorește menținerea acelorași rezultate înregistrate anul trecut. Însă privitor la cifra de afaceri, Donalam se așteaptă la o scădere, până la 70 de milioane de euro, aceasta fiind influențată de scăderea prețului produsului finit la nivelul pieței, și nu din cauza scăderii volumului de produse vândute. În schimb, pentru 2017 se dorește o îmbunătățire a rezultatelor cu 20%.







Donalam SRL

JURNALUL DE AFACERI