

Investments and innovation drive the growth of Siceram

Investimenti e innovazione guidano la crescita di Siceram

by Milena Bernardi - m.bernardi@tiledizioni.it

Siceram stands out amongst Romanian brick and tile producers for its strong focus on investments. Ever since it was founded back in 1907, the company has carried out frequent industrial revamping projects aimed at raising production capacity and acquiring innovative technology capable of improving product quality. Over the years this business strategy has led to steady growth in turnover and profitability. Siceram produces various types of bricks and tiles almost exclusively for the domestic market and has now further expanded its range with the start-up of a brand new production line for concrete and masonry lintels and hollow clay tiles, which became fully operational a few months ago. Moreover, the company sees continued opportunity for improved competitiveness and market positioning through product innovation.

Siceram's sales director Nicu Neag told us about the progress the company has made in recent years in terms of investments and new products.

BWR: Investments and innovation: how rewarding has this strategy been?

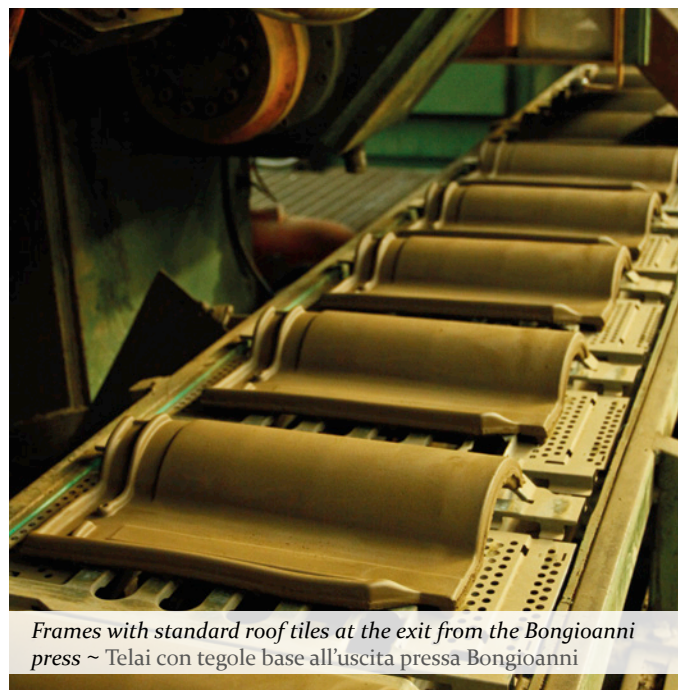
NICU NEAG: Investment, together with farsighted management vision, are crucial factors in a company's development,

Tra le aziende rumene specializzate nella produzione di laterizi, Siceram si distingue per la sua spiccata vocazione agli investimenti. La storia dell'azienda, fondata nel 1907, è stata infatti caratterizzata da frequenti piani di revamping industriali, finalizzati non solo all'incremento della capacità produttiva ma anche all'acquisizione di tecnologia innovativa in grado di migliorare la qualità dei materiali. Una scelta imprenditoriale che ha portato ad aumenti di redditività e di fatturato costanti negli anni. Siceram produce varie tipologie di mattoni e tegole destinate quasi esclusivamente al mercato interno e, da qualche mese, è a regime anche una nuovissi-

ma linea per architravi in latero-cemento e tavelloni in laterizio. La finestra verso l'innovazione di prodotto, poi, è sempre aperta per favorire la competitività e il posizionamento sul mercato. Nicu Neag, direttore commerciale di Siceram, ci descrive i passi avanti compiuti negli ultimi anni dall'azienda in termini di investimenti e di nuovi prodotti.

BWR: Investimenti e innovazione. Quanto è premiante per voi questa strategia?

NICU NEAG: Gli investimenti, insieme alla lungimiranza del management, hanno un ruolo determinante per lo sviluppo di un'impresa, specialmente nei periodi di crisi. Tutti questi anni sono stati caratterizzati da



Frames with standard roof tiles at the exit from the Bongioanni press ~ Telai con tegole base all'uscita pressa Bongioanni



Talking to...
Nicu Neag



particularly in times of crisis. Along with the industry as a whole, we have faced major challenges over the years. Following a number of investments and technological upgrade projects, our turnover grew from 13 million euros in 2013 to 17 million euros in 2017 due to higher levels of productivity, cost savings, shorter production times and greater market competitiveness.

BWR: What technological improvements have you made in recent years?

N. NEAG: The investments covered all our areas of operation. In 2014 and 2015 we allocated around 1.5 million euros to a new shuttle kiln aimed at increasing our production capacity for roof tiles and improving the quality of bricks. In the current year we have completed purchases of a block cutting line, a new extruder, a vertical mixer for roof tiles and a brand new system for the production of concrete and masonry lintels and hollow clay tiles. All the technologies were supplied by leading Italian companies.

BWR: What production capacity have you reached and how many factories do you operate?

N. NEAG: We have three separate factories for brick and tile production: one for masonry blocks with a capacity of around 280,000 cubic metres a year; a plant for roof tiles and accesso-

grosse sfide tanto per noi quanto per l'intero mercato. A seguito dei vari investimenti e ammodernamenti tecnologici, il nostro giro d'affari è passato dai 13 milioni di euro del 2013 ai 17 milioni del 2017 grazie a maggiore produttività, risparmio sui costi e sui tempi di produzione e più competitività sul mercato.

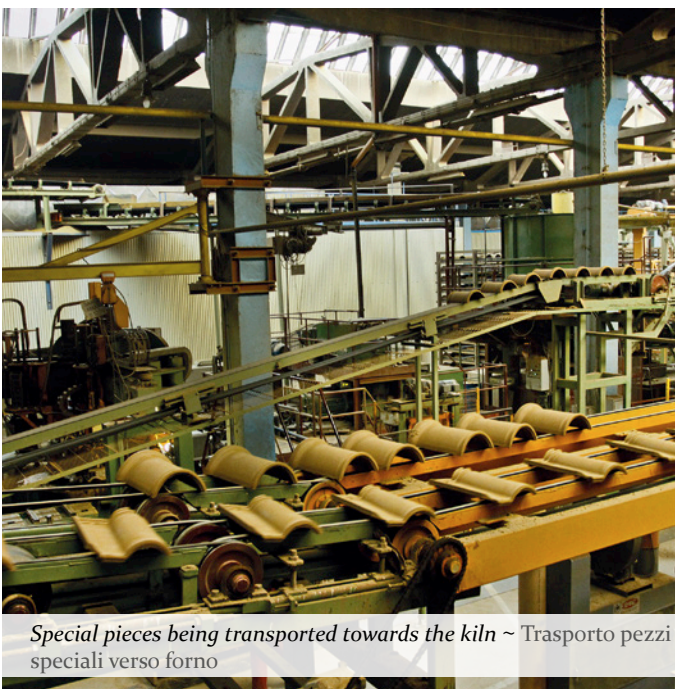
BWR: Quali sono state le migliori tecnologie apportate negli ultimi anni?

N. NEAG: Gli investimenti hanno riguardato in modo trasversale tutti gli ambiti della nostra attività. Nel 2014 e 2015 abbiamo destinato circa 1,5 milioni di euro per un nuovo forno intermittente con lo scopo di aumentare la capacità produttiva delle tegole e migliorare la qua-

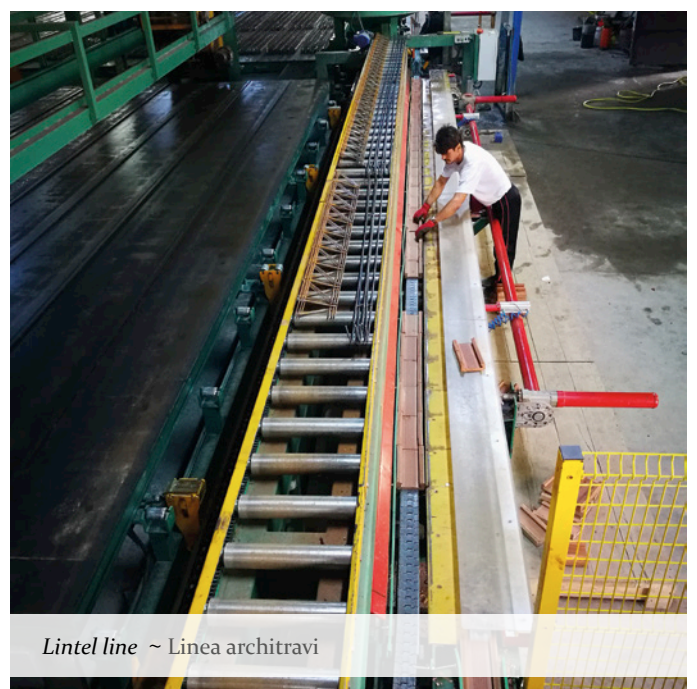
lità dei mattoni. Nell'anno in corso, invece, abbiamo finalizzato l'acquisto di una linea di taglio per blocchi, una nuova mattoneria, un mescolatore verticale dedicato alle tegole e un nuovissimo impianto per la produzione di architravi in laterocemento e tavelloni in laterizio. Tutte le tecnologie provengono da aziende italiane leader nel settore.

BWR: Che capacità produttiva avete raggiunto e in quanti stabilimenti operate?

N. NEAG: Per quanto riguarda la produzione di laterizi operiamo su tre stabilimenti separati, uno dedicato ai blocchi per muratura con capacità di circa 280.000 metri cubi l'anno; un impianto per tegole e accessori da 20 milioni di tegole/an-



Special pieces being transported towards the kiln ~ Trasporto pezzi speciali verso forno



Lintel line ~ Linea architravi

ries with a capacity of 20 million roof tiles/year; and the lintel and hollow tile line, our latest investment which became fully operational in late May (it will have an expected capacity of around 1,500 linear metres/day over an 8-hour production shift). We also have a line for the production of polyethylene sheets for internal use which are subsequently recycled and re-used. The efforts we have made in this area make an important contribution to the circular economy.

BWR: Product innovation is another aspect that can guarantee the success of a company. What are the latest new products you have developed?

N. NEAG: We plan to launch most of our new products during the current year. Along with the above-mentioned lintels and hollow tiles, we will also be introducing a new sandwich type block with high insulating properties. While lintels and hollow tiles have been in use in Romania for some time, the insulating block (registered under the name *Sistermo*) is an innovative solution that brings numerous benefits such as short construction times (the insulation is installed together with the masonry), lower building maintenance costs, improved fire resistance, excellent thermal insulation and a competitive price. Big improvements have also been made in terms of energy saving and sustainability.

BWR: Is sustainability a priority in your production processes?

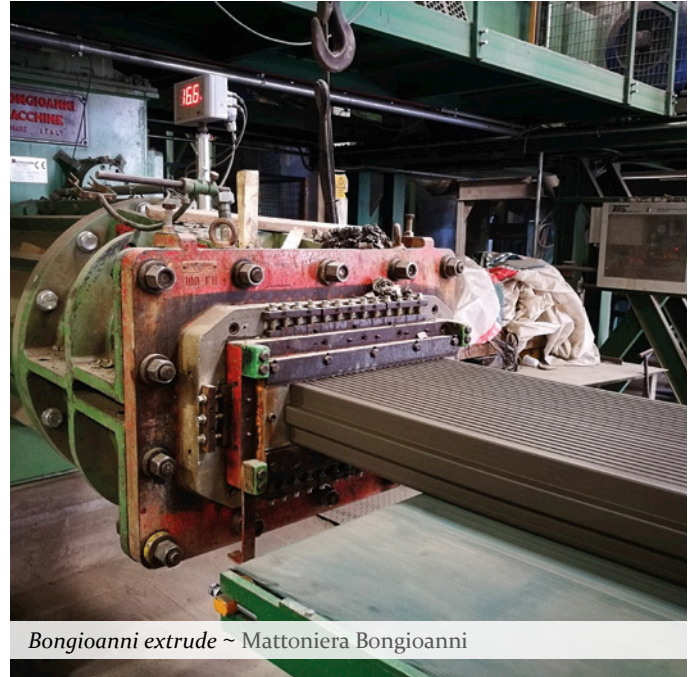
N. NEAG: Definitely. The new technologies have made our production processes more efficient and eco-sustainable in terms of lower energy and fuel consumption. But we have gone further than this and also introduced recovery and recycling. One of the next steps will be to adapt the production flows so as to be able to recycle wooden pallets. But we are also focusing on social issues with actions aimed at improving the workplace environment and lives of our employees, motivating them and promoting training courses. Last but not least we support the local area through social and cultural activities. Moreover, we produce a highly sustainable building material that has been in use since antiquity, and despite the development of new building materials we are convinced that clay products will continue to be used to create healthy and long-lasting buildings with low environmental impact.

BWR: The advance of new Industry 4.0 technologies is revolutionising factories and production methods. How are you preparing for this?

N. NEAG: We're very interested in the development of Industry 4.0 technology and have begun to take the first steps in this direction. The innovative T.E.S. system supplied by Bongioanni Macchine is already up and running in our factories. This technology allows for automatic operation of the extrusion plant thanks to a touchscreen graphic interface. The advantages are plain to see: real-time adaptation, human-machine interface on processes and plant diagnostics, and big data analysis for optimising production.

BWR: What effect are your efforts having on your economic results?

N. NEAG: In 2017 we reached a turnover of 16.9 million euros, 5% up on 2016. This turnover would certainly have been higher were it not for the fairly lengthy production stoppages we had to make due to the various interventions on the line, resulting in a fall in output. We expect to see 2.5% growth in the current year. Given the strong domestic demand, almost all our turnover is generated in the Romanian market, while our export ac-



no e infine la linea di architravi e tavelloni (ultimo investimento) a regime da fine maggio, la cui capacità prevista sarà di circa 1.500 metri lineari/giorno su 8 ore di produzione. È inoltre operativa una linea per la produzione di fogli in polietilene per i nostri consumi interni, fogli che vengono poi riciclati e riutilizzati. Gli sforzi intrapresi in questo ambito rappresentano un importante contributo all'economia circolare.

BWR: L'innovazione di prodotto rappresenta un altro aspetto in grado di garantire il successo di un'impresa. Quali sono le evoluzioni più recenti?

N. NEAG: La maggior parte delle novità sono previste per l'anno in corso. Oltre agli architravi e ai tavelloni già citati, lanceremo un nuovo prodotto per muratura (tipo sandwich), con elevate proprietà isolanti. Mentre i primi sono materiali già in uso da diverso tempo sul mercato rumeno, il blocco da isolamento, registrato sotto il nome *Sistermo*, è un'innovazione che presenta molteplici benefici come tempi ridotti di costruzione (l'isolamento viene montato assieme alla muratura), minori costi di manutenzione dell'edificio, una migliore resistenza al fuoco, ottimo isolamento termi-

co e prezzo competitivo. Non dimentichiamo inoltre il grosso salto di qualità compiuto sul fronte del risparmio energetico e della sostenibilità.

BWR: Il tema della sostenibilità si inserisce anche nei vostri processi produttivi?

N. NEAG: Certamente! Grazie alle nuove tecnologie abbiamo reso i nostri processi più efficienti ed eco-sostenibili riducendo i consumi di energia e di combustibile. Ma ci siamo spinti oltre, verso il recupero e il riciclo. Uno dei prossimi step sarà implementare i flussi produttivi per riciclare anche i pallet di legno. Le nostre azioni si spingono anche alla sfera sociale, e sono volte a migliorare l'ambiente di lavoro e la vita dei dipendenti motivandoli e favorendo percorsi di formazione. Sosteniamo infine il territorio attraverso attività sociali e culturali. Inoltre, se ci pensiamo bene, stiamo lavorando uno dei materiali più sostenibili in assoluto fin dall'antichità. Noi crediamo con convinzione che, al di là dello sviluppo di nuovi materiali per l'edilizia, in un'ottica di edificio salubre, durevole e a basso impatto ambientale, il laterizio non morirà mai.

BWR: L'avanzata delle nuove tecnologie Industry 4.0 sta ri-

tivities are limited to just the two markets of Moldavia and Bulgaria where our roof tiles are in strong demand.

BWR: What is your position in the domestic market?

N. NEAG: There are currently six major brick and tile producers in the Romanian market. Wienerberger is the market leader with 4 production facilities, along with the Brikston Iasi plant which is in the process of acquisition. Cemacon Zalsu ranks second with two manufacturing units, while Europoroton Oradea will move into third place as soon as its second facility begins production. We're next, followed by Soceram and Macofil Tg. Jiu.

We continue to hold a 10% share of the building brick sector and 5% of the total building materials market (the Romanian market is divided equally between masonry and concrete). Our share of the roof tile market has grown from 20% to 25% (3% of the total market which also includes concrete and sheet metal roof tiles), a segment in which we are now the only local producer.

BWR: Which building segment accounts for most of your business?

N. NEAG: Without doubt residential, a segment that is undergoing rapid growth in Romania, particular in metropolitan areas and urban centres. The demand for construction materials currently outstrips supply, a trend that we hope will continue in the future despite the currently unfavourable economic policies (devaluation of the local currency and higher interest rates). However, the historical building renovation market is also flourishing. Siceram supplied materials for the renovation of the Church on the Hill in Sighisoara, the Evangelical Church of Bistrita, the Bethlen Castle in Cris and the Ethnographic Museum of Bucharest, to mention just a few. In the residential segment we are involved in the large-scale Avantgarden Brasov complex project now in its fourth construction phase. Located in the eponymous city of Brasov in the Romanian region of Transylvania, it will consist of a total of almost 5,000 apartments of different sizes.

BWR: Are you planning any other projects in the near future?

N. NEAG: We actually have more than one project in the pipeline, focused in particular on production process automation. We are shortly planning to introduce automatic quality control systems on the roof tile plant and automation on the accessories and special pieces line.

Depending on market trends, we also plan to further increase production capacity in the medium-term period. X



Project carried out using Olane roof tiles ~ Realizzazione con tegole Olane

voluzionando la fabbrica e il modo di produrre. Come vi state organizzando?

N. NEAG: Stiamo guardando con grande interesse all'evoluzione tecnologica sul fronte Industry 4.0 e a riguardo ci siamo già mossi. È già operativo, infatti, all'interno dei nostri stabilimenti, l'innovativo sistema T.E.S. di Bongioanni Macchine. Tale tecnologia permette la gestione automatica dell'impianto di estrusione grazie a un'interfaccia grafica touch-screen. I vantaggi sono concreti ed evidenti: adattamenti real time, interazione uomo-machina sui processi e sulla diagnostica dell'impianto, insieme all'analisi dei Big Data per ottimizzare la produzione.

BWR: Che impatto stanno avendo i vostri sforzi sui dati economici di bilancio?

N. NEAG: Nel 2017 abbiamo raggiunto un fatturato di 16,9 milioni di euro, in crescita del 5% sul 2016. Un volume d'affari che avrebbe potuto essere sicuramente più corposo, ma i vari interventi sulle linee ci hanno imposto fermi di produzione piuttosto prolungati con conseguenti cali dei quantitativi prodotti. Per l'esercizio in corso stimiamo invece un incremento del 2,5%. Data la forte domanda interna, quasi la totalità del giro d'affari è realizzato sul mercato nazionale, mentre l'export rimane marginale e si limita a due mercati (Moldavia e Bulgaria) dove sono molto richieste le nostre tegole.

BWR: Qual è il vostro posizionamento sul mercato locale?

N. NEAG: Attualmente sul mercato rumeno sono presenti sei importanti produttori di laterizi. Wienerberger è leader assoluto con 4 stabilimenti produttivi, oltre a quello di Brikston Iasi in corso di acquisizione. Cemacon Zalsu con due unità produttive si classifica al secondo posto, mentre il terzo sarà occupato da Europoroton Oradea non appena entrerà in funzione il suo secondo stabilimento. Poi veniamo noi e, a seguire, Soceram e Macofil Tg. Jiu. Noi continuiamo a detenere una quota del 10% per quanto riguarda il settore mattoni da costruzione e del 5% sul to-

tale del mercato dei materiali edili (in Romania il mercato si divide in parti uguali tra laterizio e cemento). È invece aumentata la quota nel comparto delle tegole, passata dal 20 al 25% (3% sul totale del mercato che comprende anche tegole in cemento e lamiera) dove siamo rimasti l'unico produttore locale.

BWR: In quale segmento dell'edilizia è più concentrata la vostra attività?

N. NEAG: Senza dubbio nel segmento residenziale che peraltro in Romania sta conoscendo uno sviluppo piuttosto importante, soprattutto nelle aree metropolitane e nei centri urbani. Attualmente la domanda di materiali da costruzione sta superando l'offerta, un trend che ci auguriamo continui anche in futuro sebbene le politiche economiche (svalutazione della moneta locale e tassi di interesse più elevati) non siano propriamente favorevoli. Esiste tuttavia un mercato piuttosto florido anche per quel che riguarda il recupero degli edifici storici. Siceram ha fornito i materiali per la ristrutturazione della Chiesa della Collina di Sighisoara, la Chiesa Evangelica di Bistrita, il Castello Cris e il Museo Etnografico di Bucarest, tanto per citarne alcuni... Sul fronte residenziale invece siamo coinvolti in un progetto di grossa portata giunto ora alla sua quarta fase costruttiva. Si tratta del complesso Avantgarden Brasov, situato nell'omonima città di Brasov, nella regione rumena della Transilvania, che in totale ospiterà quasi 5.000 appartamenti di diverse dimensioni.

BWR: Ci saranno altri progetti a breve termine?

N. NEAG: Ne abbiamo più d'uno per la verità, focalizzati in particolare modo sull'automazione dei processi produttivi. A breve prevediamo l'inserimento di sistemi di controllo qualità automatici nell'impianto delle tegole e l'automatizzazione della linea per accessori e pezzi speciali. In base all'andamento del mercato, nel medio termine abbiamo in programma anche un ulteriore potenziamento delle capacità produttive. X