

Utilaje

Concurență acerbă pentru lucrările din fonduri publice

Volvo Romania

Pe piața românească, Volvo Construction Equipment este recunoscut ca furnizor de echipamente de calitate premium. Portofoliul său de clienți este



alcătuit în primul rând din companii a căror activitate impune folosirea de echipamente care obțin performanța în cele mai dificile condiții de lucru. "În acest an ne concentrăm pe creșterea gradului de satisfacție a clienților noștri prin asigurarea pe tot teritoriul de servicii de nivel ridicat. Astfel, am făcut deja și sunt în curs de derulare investiții importante în departamentul service, pornind de la creșterea numărului de personal și până la programe intensive de pregătire. Nu în ultimul rând, ne continuăm strategia de implementare de sisteme de lucru performante", ne-a declarat Marian Nedelcu, business development manager Volvo România.

Protruck Center

Compania Protruck Center a avut un program investițional destul de amplu în perioada premergătoare crizei, program încheiat în anul 2008.



"Ținând cont de situația actuală a pieței nu considerăm că mai sunt necesare investiții majore în perioada următoare. Prin urmare, în acest an ne canalizăm atenția pe vânzarea de vehicule comerciale Iveco, vehicule rulate și utilaje pentru construcții New Holland, precum și pe serviciile post vânzare: service

Evoluția numărului total de utilaje pentru construcții livrate anual, în ultimii patru ani



Ceea ce caracterizează în prezent piața utilajelor pentru construcții este în primul rând concurența acerbă pentru a livra utilaje la lucrările de infrastructură și investiții finanțate din fonduri publice.

Acutizarea concurenței este de înțeles având în vedere că aceste lucrări formează principala piață de desfacere pentru distribuitorii de utilaje pentru construcții. Condițiile de acces sunt destul de dure, contează prețul, dar contează în egală măsură calitatea utilajelor, garanția, service-ul și alte servicii postvânzare, imaginea brandului și a companiei care livrează utilajele. Este o piață de desfacere la care firmele mici au acces foarte greu.

Pe măsura implementării proiectelor pentru construcția de autostrăzi, dar și pentru alte obiective finanțate cu fonduri europene, cum sunt cele de mediu și sociale, a crescut și numărul utilajelor pentru construcții livrate. Astfel în 2011 acesta a fost mai mare cu aproape 80% decât în 2010, dar la mai puțin de jumătate decât în 2008, potrivit datelor furnizate de Asociația

Distribuitorilor de Utilaje pentru Construcții.

"Creșterea de anul trecut poate părea spectaculoasă, dar să nu uităm nivelul mic al pieței la care se raportează (676 utilaje vândute în 2010).

Faptul că în 2011 s-au vândut peste 1200 de utilaje demonstrează nevoia de echipamente de construcții noi, performante pentru lucrările de infrastructură lansate (autostrăzile de pe coridorul IV, alimentări cu apă, gropile ecologice, etc)", afirmă Victor Vasluian, managing director Terra România, reprezentant exclusiv pe piața românească al JCB.

Domnul Vasluian este optimist și se declară încrezător că și anul acesta piața va avea o evoluție pozitivă, chiar dacă nu va ajunge la nivelul din anii de boom economic.

Având în vedere impactul major al proiectelor cu fonduri europene asupra pieței utilajelor pentru construcții este clar că distribuitorii de astfel de utilaje care nu sunt implicați în licitațiile organizate pentru lucrările din fonduri publice pot spune că au ieșit din piață.

"Principalele oportunități pe piața românească sunt investițiile în infrastructură și proiectele europene de dezvoltare pe diferite sectoare de activitate", recunoaște și Marian Nedelcu, business development manager la Volvo România.

În fapt, afacerile distribuitorilor de utilaje depind esențial de derularea acestor proiecte. "Ținând cont de situația economică actuală și de indecizia companiilor cu privire la noi achiziții, singurele oportunități reale le reprezintă investițiile obținute din fonduri europene. Nevoia tot mai mare de infrastructură sperăm că va duce la o deblocare a fondurilor și, implicit, la nevoia constructorilor de noi achiziții. Totodată, încercăm să le oferim clienților noștri variante alternative pentru achiziția de vehicule și utilaje pentru construcții, fie produse second-hand, fie produse noi la prețuri promoționale", declară Cătălin Ghiță, director general Protruck Center, distribuitor autorizat de vehicule comerciale Iveco și echipamente pentru construcții New Holland.

De asemenea, dealerii Manitou vor viza și în acest an preponderent proiectele finanțate cu bugete europene spre care de altfel se orientează întreaga piață de construcții, iar proiectele de infrastructură și cele de autostrăzi promise de Guvern vor genera noi oportunități pentru vânzarea noilor produse ale firmei, afirmă Florin Marinaș, office manager pentru Manitou Central Europe.

Deși toți operatorii de pe piața utilajelor se focalizează pe proiectele cu fonduri europene, "oportunitățile sunt îndestulătoare", apreciază Michaela Baccanti, director de vânzări la Injectoforaj. Antreprenorii români au nevoie de utilaje performante și de ultimă generație pentru a face față numeroaselor lucrări de infrastructură, consolidări, construcții.

Urmare a unui suflu nou de speranță pe piața utilajelor a fost organizat anul acesta târgul de utilaje UTICAM. Monica Brezoianu, director general Brett Motors apreciază că vizitele primite la standul din târg reprezintă o oportunitate de a finaliza câteva contracte.

Riscul de țară

Cu toată speranța insuflată de creșterea anul trecut a numărului de utilaje pentru construcții livrate pe piață, distribuitorii trebuie să facă față multor

provocări și dificultăți.

Marian Nedelcu, business development manager Volvo Romania, apreciază că cele mai importante provocări sunt legate de lipsa de viziune cu privire la proiectele de dezvoltare și instabilitatea mediului de afaceri ceea ce duce la o imposibilitate a antreprenorilor de a-și planifica activitatea și, implicit, resursele. Mai sunt arieratele cu toate consecințele cunoscute, fiscalitatea excesivă și greoaie care nu promovează spiritul antreprenorial, sistemul bancar.

Lipsa unei discipline financiare în România este una dintre principalele probleme pe care le subliniază Cătălin Ghiță, director general Protruck Center. "Lipsa fondurilor este generată în principal de o mai slabă cooperare a băncilor în ceea ce privește finanțările suplimentare pentru mediul de afaceri. În perioada aceasta de tranziție este foarte important să reușești să îți menții clienții și să convingi noi companii că produsele pe care le comercializezi și serviciile pe care le oferi merită să fie încercate. Provocarea majoră pentru noi este ca, într-o piață destul de instabilă, să ne menținem în prima linie", afirmă directorul general Protruck Center.

Datorită specificului pieței și a condițiilor economice din ultimii ani, structura vânzărilor s-a schimbat, o

pondere importantă având-o licitațiile publice și proiectele pe fonduri europene. "Participăm la toate licitațiile la care ne înscriem în prevederile caietelor de sarcini, dar evident că atunci când reprezinti un produs premium este greu să câștigi o licitație unde, din cauza constrângerilor bugetare, criteriul de departajare îl reprezintă prețul cel mai mic. În cazul proiectelor cu finanțare europeană o dificultate majoră o reprezintă finanțarea sau cofinanțarea achiziției de utilaje deoarece nu întotdeauna criteriile de acordare a grantului european sunt și «bancabile»", afirmă Victor Vasluian, managing director la Terra Romania. Domnul Vasluian subliniază faptul că Terra România, împreună cu partenerii ei financiari, este pregătită să ofere soluții financiare adaptate cerințelor fiecărui client în parte.

Piața s-a contractat, concurența este acerbă, încercăm să ajungem la cât mai multe proiecte și să nu pierdem nici o ocazie de ne prezenta atât produsele, cât și serviciile post-vânzare, subliniază domnul Vasluian.

Principala dificultate din acest an, căreia trebuie să îi facă față operatorii economici pe piața din România, o reprezintă instabilitatea Guvernului din ultima perioadă, precum și faptul că în acest an avem alegeri, este de părere Florin Marinaș, office manager for

și piese de schimb, fiind preocupați în permanență de calitatea serviciilor prestate, de satisfacția clienților noștri și de realizarea unor parteneriate reciproc avantajoase cu aceștia", spune Cătălin Ghiță, director general Protruck Center.

Protruck Center SRL are rețea națională de centre de vânzări și service: București - Glina și Jilava, Târgoviște, Focșani și Oradea.

Trucks Mercedes-Benz Romania

"Dorim să ne îmbunătățim prezența în piață, atât pe activitatea de vânzări cât și pe cea de servicii post-vânzare, pentru a ne dezvolta portofoliul de clienți și să accesăm piețe de nișă, prin furnizarea de soluții integrate de produse și servicii customizate pe profilul fiecărei afaceri. Toate acestea sunt dezvoltate în scopul de a asigura clienților noștri un grad de satisfacție cât mai mare utilizând autocamioane Mercedes-Benz, tradus printr-un cost de operare a camioanelor cât mai redus", ne-a declarat Ovidiu Pintilie, sales and marketing manager Trucks Mercedes-Benz Romania SRL.

Manitou Central Europe

Florin Marinaș, office manager pentru Manitou Central Europe, ne-a declarat că Manitou continuă planul de extindere în zona de sud-est a Europei prin dezvoltarea rețelei de dealeri în zona Balcanilor. În România, Manitou este prezentă prin intermediul dealerilor Lifttec Utilaje de Ridicat SRL, Ipso SRL, Brett Utilaje SRL și Genco93 SRL care distribuie brandurile grupului Manitou (Manitou, Gehl și Mustang) și va continua dezvoltarea și susținerea dealerilor întrucât piața din România prezintă posibilități de creștere viitoare atât în domeniul construcțiilor, cât și în agricultură.



Injectoforaj

Analizând contextul socio-economic european România oferă foarte multe posibilități pentru dezvoltarea activității companiei noastre, vom implementa un serviciu de închiriere de utilaje de foraj și subtraversări aducând în țară utilaje de ultimă generație, ne-a spus Michaela Baccanti, director de vânzări.

Terra România Utilaje de Construcții

Compania Terra România Utilaje de Construcții a avut întotdeauna o reprezentare la nivel național, atât la nivelul rețelei de vânzări, cât și a celei de service. În prezent, în afară de



sediu central din București compania operează prin punctele de lucru de la Brașov, Turda și Timișoara.

Victor Vasluian, managing director, ne-a declarat: "Ne bucurăm că în pofida anilor mai dificili pe care i-am traversat am reușit să păstrăm această distribuție și că am reușit să ne diversificăm portofoliul de produse pentru a putea oferi clienților noștri soluții competente în mai multe domenii de activitate."

În această perioadă Terra Romania Utilaje de Construcții a devenit distribuitor autorizat pentru produsele producătorului german Sennebogen și, totodată, a preluat distribuția camioanelor Bell și a concasoarelor Rubblemaster.

"În momentul actual Terra Romania are un portofoliu de produse echilibrat, nu prevedem distribuția altor branduri și încercăm să ne consolidăm poziția în piață", subliniază domnul Vasluian.

Brett Motors

Ca planuri de viitor, compania Brett Motors are în vedere încheierea de parteneriate zonale, afirmă Monica Brezoianu, director general.



De asemenea, compania are în plan implementarea unui CRM în acest an, precum și certificările ISO 14001 și OHSAS 18001.

În plus, doamna Brezoianu și-ar dori pentru clienții săi o firmă de leasing, cu care să poată lucra cu o dobândă sub 5% în euro.



Manitou Central Europe. Situația politică creează perturbări la nivelul mediului investițional la fel ca și în alte țări în anii electorali. Iar provocarea o reprezintă atingerea obiectivului de creștere cu 10% în vânzarea de echipamente propus de către grupul

Manitou în România în acest an.

În opinia domnului Ovidiu Pintilie, sales and marketing manager Trucks Mercedes-Benz România SRL, în prezent provocarea este găsirea celor mai potrivite soluții de transport pentru clienții companiei, care să satisfacă

într-o măsură cât mai mare cerințele afacerii lor impuse de condițiile de piață de astăzi. De asemenea, este foarte important accesul la soluțiile de finanțare care să se potrivească cât mai bine climatului economic actual.

Anvelope

Piața de înlocuire pentru anvelope de camioane a crescut cu aproximativ 24% în anul 2011

Principalele motoare ale creșterii economice din România au fost în 2011 segmentele industriei și construcțiilor, iar acest lucru a contribuit la intensificarea transporturilor pe șantiere, a căror dinamică Arnaud Potiron, director comercial PL/GC/AG Tires Michelin România și Balcani, se așteaptă să se păstreze și în 2012, împreună cu transportul regional și internațional. Domnia sa este de părere că și segmentul premium (din care face parte și Michelin) va continua să crească atât pentru anvelopele de camioane, cât și pentru cele pentru autovehicule.

"Estimăm că piața segmentului anvelopelor de șantier va continua evoluția pozitivă de anul trecut, pe fondul continuării lucrărilor de infrastructură", ne-a declarat Arnaud Potiron.

Segmentul anvelopelor destinate transportului regional și internațional va rămâne aproximativ la același nivel cu cel înregistrat în 2011, datorită moderării evoluției transportului versus evoluția cunoscută în 2011, tendința remarcată de la finalul anului trecut și continuată în primele luni ale acestui an.

În România, piața de înlocuire pentru anvelope de camioane a crescut cu aproximativ 24% în anul 2011, ajungând la aproximativ 315.000 unități, această creștere având la bază revigorarea activităților de transport de mărfuri din acest an. În aceeași perioadă, piața anvelopelor pentru camion a

crescut cu până la 18%, segmentul anvelopelor de șantier a crescut cu 43%, segmentul urban - 100% și segmentul winter - 48%. Deși creșterile pentru ultimele două segmente par importante, ca pondere în piață reprezintă ambele numai puțin peste 1%.

Michelin își continuă investițiile și susține economia românească prin trei fabrici, proiecte pentru dezvoltarea turismului românesc, exporturi și peste 3.000 de locuri de muncă.

Arnaud Potiron ne-a declarat că: "Avem un angajament pe termen lung față de această țară. Noi investim în toate zonele de afaceri: cheltuieli de capital în fabricile noastre, investiții în rețeaua noastră de distribuție și cel mai important lucru - investiția în dezvoltarea oamenilor noștri. Investiția în oameni este prioritatea noastră. Fără să menționăm investițiile în cercetare care ne permit să aducem pe piață produse inovatoare care oferă cel mai bun echilibru al performanțelor: siguranță, longevitate și economie de combustibil."



Arnaud Potiron, director comercial PL/GC/AG Tires Michelin România și Balcani