

# Prețurile sunt bune, dar banii lipsesc

Elena DEDU

**Producătorii de semiremorci, mai ales cu prelată, au fost cel puțin la fel de afectați de criză ca și cei de camioane. Krone s-a descurcat mai bine anul trecut și în 2010, în mare parte datorită vânzărilor de cutii mobile specializate pe anumite domenii și piețe de nișă. În restul Europei, problema numărul unu o reprezintă obținerea de finanțare, mai ales pe piețele pe care numărul de semiremorci reposedate este destul de mare, cum este și România.**

Criză economică s-a simțit cel mai acut pentru producătorii auto, afectându-i deopotrivă și pe transportatorii de autoturisme sau de piese și componente auto. Volumele de transport pe segmentul auto au scăzut practic cu 90% față de 2008.

În prezent, piața își revine, iar stocurile încep să se refacă, după mai bine de un an de eforturi masive pentru reducerea lor la zero.

Creșterea volumelor de transport pe segmentul auto s-a materializat în cazul Krone prin înregistrarea din ce în ce mai multor cereri pentru semiremorcile din gama Coil Liner, specializate în transportul rololelor de tablă folosită cu precădere în industria auto, dar și în producție, în general.

„Am avut norocul că am oprit creșterea stocurilor cu șase luni mai devreme decât a făcut-o toată lumea, dar nu pentru că nu mai primeam comenzi, ci pentru că am observat că nu se mai ridicau vehiculele. Dacă nu am fi redus din timp volumul producției, ne-am fi trezit cu stocuri imense.

În prezent, ele sunt normale pentru nivelul actual al producției, iar discuțiile despre reducerea de costuri și de personal au fost sistate. Ce ne-a ajutat pe noi în timpul crizei a fost diversificarea, gama variată de produse, dar și strategia de afaceri. Fiind o firmă de familie, banii au rămas întotdeauna în companie și au fost investiți”, a afirmat Andreas Volker, Sales Manager Export and Key Accounts la Krone.

Cererea de MegaLiner și ProfiLiner a urmat îndeaproape cursul pieței, ajungând la 10% din ce era înainte de criză. În schimb, chiar și în această perioadă dificilă, cererea de cutii mobile a fost constantă, la fel și producția, și datorită faptului că industria alimentară încă merge bine. În acest sens, portofoliul companiei a fost mărit cu diferite tipuri de cutii mobile, izoterme sau chiar cu agregat frigorific. În prezent, compania se axează pe produsele mai specializate din domeniile care nu sunt foarte afectate de criză. Astfel, la fabrica din Lübtheen, peste un an sau doi, se va fabrica Duoplex Steel Dry Liner, dar deocamdată aici se produc cutii mobile.

În cazul fabricii din Werlte se trecuse la scurtarea programului de muncă și la reducerea personalului, dar încet lucrurile încep să revină la normal, deja se lucrează cu un

*Andreas Volker, Sales Manager Export and Key Accounts la Krone*



schimb complet, se produc din nou 250-280 de unități pe săptămână și pentru moment alte planuri de reducere au fost eliminate.

## Finanțarea va da tonul

În ultimii doi ani, operatorii de transport nu prea au făcut investiții, așa că flotele au început să se învechească. Iar dacă acum 20 de ani o remorcă putea fi folosită fără probleme până la 10-12 ani, în perioada 2005-2007, vârsta unei flote mari a ajuns la 6-8 ani. Nu e de mirare, astfel, că, în ultima vreme, transportatorii au început să prospecteze piața în căutare de oferte bune.

„Acum importantă este finanțarea, clienții care pot obține finanțare în condiții bune vor investi în continuare. Mulți clienți cer specificații și cotații de preț și mai devreme sau mai târziu vor veni și rezultatele. Dar ei ar trebui să realizeze că pot face o afacere bună cu prețurile de acum, deoarece acestea vor crește din cauza celor pentru materiile prime și apoi din cauza cursului euro/dolar. Prețul pentru oțel va crește în mod sigur, poate chiar foarte mult, și asta deoarece China prinde avânt, construcțiile își revin, lucrurile se mișcă. 2010 este în continuare un an dificil și considerăm că piața va reveni la normal, dar depinde foarte mult de finanțare”, este de părere Andreas Volker.

Krone are o politică de preț foarte competitivă, deoarece încă se văd pe piață vehiculele reposedate, lucru

# Rămâne rece ca gheața chiar dacă situația e fierbinte.

Răcire de o eficiență convingătoare:  
seria Cool Liner Duoplex.

 **KRONE**  
We Deliver the Future



CTE TRAILERS SRL - Tel: +40 372 310005 - office@cte-trailers.ro

[www.krone-trailer.com](http://www.krone-trailer.com)

valabil și în România. Este vorba de vehicule de 1-3 ani în stare foarte bună, iar clienții actuali sunt interesați de astfel de oferte.

În opinia lui Andreas Volker, piața românească este într-o situație mai dificilă decât cea germană, deoarece aici reposesiile sunt mai numeroase, iar finanțarea se face mai greu, și va mai trece o vreme până când se va ajunge la cifre decente.

## „Nu” mai departe de Turcia

Deși majoritatea producătorilor este tentată să-și extindă capacitățile de producție în țări ca Brazilia, China sau India, producătorii europeni de semiremorci rămân focusați pe bătrânul continent. Tehnologia europeană nu se poate aplica în condițiile dezastruoase ale infrastructurii din India sau chiar Brazilia, și nici camioanele nu sunt configurate similar celor europene.

Totuși, pentru a crește capacitatea de producție pentru aprovizionarea pieței europene, Krone a decis ▶

## Piața românească își revine încet-încet

Potrivit Danei Bejan, Managing Partner CTE Trailers SRL, stocul de semiremorci Krone al companiei a fost de circa 200 de unități, vândute integral în 2009, și cu sprijinul producătorului german, care le-a oferit și pe alte piețe. CTE Trailers a încheiat 2009 cu o cifră de afaceri de 11 milioane de euro, sumă aproape atinsă în primele șase luni ale lui 2010 (mai exact, 10 milioane de euro).

Dana Bejan a declarat că piața de semiremorci cu prelată a început să-și revină, „deoarece transportatorii mari sunt nevoiți să investească în continuare pentru a-și păstra clienții”. Și vehiculele specializate au mers destul de bine, mai puțin cele pentru construcții, segment pe care s-a vândut accidental către puținii clienți care mai investesc în acest domeniu.

„Grav este faptul că vânzarea «retail» este aproape zero, asta însemnând că firmele mici nu mai au puterea financiară să investească în vehicule noi și doar cele mari mai primesc finanțări și pot face achiziții mai importante”, a declarat Dana Bejan. Aceasta a adăugat că, „în acest fel, și profitabilitatea medie are de suferit foarte mult. Din fericire, CTE nu a încheiat foarte multe contracte de buy-back, astfel încât nu avem probleme cu reposesiile. Bineînțeles că activăm pe piața de reposesii, cumpărând de la firmele de leasing pentru a ne susține cifra de afaceri și profitabilitatea.”

Conducerea CTE trailers este de părere că piața de transport mărfuri își va reveni în 2012, „atunci când marile flote achiziționate în perioada 2006-2008 vor ajunge să fie integral achitate către firmele de leasing și astfel clienții noștri transportatori vor avea din nou capital pentru a investi”.





► În urmă cu 4-5 ani să se extindă în Turcia, printr-un parteneriat cu puternica familie Doguş. „Fabrica din Turcia a fost și o decizie geo-strategică, deoarece pentru a intra pe piețe ca Egipt, Iran, India, estul Turciei, Irak, trebuie în primul rând să schimbi designul vehiculelor și apoi trebuie să fii cât mai aproape, astfel încât să nu ai costuri de transport prea mari”, a declarat Andreas Volker.

Cu toate că fabrica din Turcia a fost deja finalizată, aceasta este încă închisă. În funcție de momentul în care piața va începe să își revină, se va decide care va fi rolul acestei locații.

În ceea ce privește China, producătorii europeni de semiremorci se țin departe de colaborări, de teama asimilării rapide a tehnologiei și a copierii produselor.

Andreas Volker consideră că singurele căi prin care europenii pot fi cu un pas înaintea chinezilor sau chiar supraviețui sunt fie atingerea statusului de producător de volum, fie trecerea în domeniul specializateelor pentru cei care au experiența și dotarea tehnică necesară.

În plus, trebuie pus accent pe tehnologie, care evoluează constant, ca urmare producătorii nu se pot opri la una anume. Un exemplu sunt vehiculele frigorifice care într-un fel arătau acum 5-10 ani și altfel acum, când înglobează foarte multă tehnologie.

„Trebuie să decidem asupra fiecărui produs din portofoliu, să vedem cât se poate merge pe o anumită linie, dar totuși să rămână un produs standard. În principiu, la o cutie mobilă poate diferi execuția caroseriei în funcție de domeniul căruia se adresează sau de țara unde va ajunge. În ceea ce privește tehnologizarea remorcilor, trebuie calculate foarte

atent unele aspecte, deoarece cu cât adaugi mai multă tehnologie, cu atât fie pierzi spațiu de depozitare a mărfii, fie crești prețul”, consideră Andreas Volker.

### Ani buni de la dezvoltarea tehnologiei la obligativitatea deținerii ei

Ultimele tendințe în domeniul semiremorcilor se leagă tot de reducerea emisiilor de CO<sub>2</sub> și creșterea aerodinamității prelatelor sau dubelor izoterme. Dar istoria ne arată că durează câțiva ani până când unele inovații devin echipări obligatorii. Un exemplu îl reprezintă standardul DIN EN 12642 Cod XL, care se referă la condițiile de ancorare corectă a

mărfii și despre care încă nu se vorbea acum șase ani, când Krone lansa sistemul „Multilock-Multiblock” și celelalte accesorii adiacente.

Krone urmărește inițiativele asociațiilor profesionale ale transportatorilor și operatorilor de logistică, dezvoltându-și o parte din tehnologii în concordanță cu acestea. Tot astfel s-a dezvoltat și conceptul EuroCombi, combinațiile autoșasiu+semiremorcă de 25,25 m. „Noi încă de acum 12 ani am avut o primă tentativă de combinație extralungă, dar la acel moment motoarele de camion nu erau la fel de puternice ca în prezent, aveau doar 300 CP. Pentru camioanele de acum, de 500 CP, 7 m în plus nu sunt o problemă. Pe de altă parte, în unele țări legislația permite o lungime de 25,25 m, spre deosebire de acum 10 ani”, a explicat Andreas Volker. ■

### Ancorarea mărfurilor este obligatorie

Toate combinațiile camion-semiremorcă trebuie să îndeplinească standardul DIN-EN 12642 Code XL, să folosească puncte de fixare. Dacă utilizarea lor nu se impune, atunci este obligatorie separarea a jumătate din încărcătură folosind doi paleți de lemn, în combinație cu corzi pe diagonală. În paralel este permisă folosirea de separatoare telescopice metalice, cu condiția să fie fixate.

Pentru a respecta codul XL, trebuie îndeplinite următoarele condiții:

1. Fiecare rând de două cutii octogonale este securizat folosind chingi superioare, dar și margini de protecție.
2. Chingile trebuie să aibă cel puțin 50 mm în grosime.
3. Cârligele de prindere trebuie să fie fixate în podeaua remorcii în unghi drept. Nu este permisă fixarea oblică.
4. În cazul încărcăturilor intermediare trebuie să se aplice o forță de strângere de +/- 350 kgF.
5. Ultimul rând de containere trebuie securizat folosind doi paleți, dar și chingi diagonale.

Atunci când se folosește un camion care nu îndeplinește standardul DIN-EN 12642 Code XL, se impune o divizare a încărcăturii în grupuri, folosind doi paleți interpuși între două rânduri de cutii, în combinație cu chingi diagonale. Se recomandă ca separarea să se facă după fiecare patru rânduri de cutii. Atunci când se transportă cu camioane parțial încărcate sau în situațiile în care mai rămâne spațiu liber în remorcă, această cerință este și ea obligatorie în afară de cele cinci de mai sus.

Loading Security Requirements - Code XL

