

Piața se reasează, dar nu va mai fi prea curând ce a fost

Petronela JIPA

Importatorii de suprastructuri au avut un an mai bun decât 2009 din punct de vedere al numărului de unități vândute, dar nu neapărat și din punct de vedere al profitului, deoarece prețurile au ajuns, așa cum se știe, la un nivel foarte scăzut - de unde însă încep, dacă nu au început deja, să se ridice. Cum primii transportatori care și-au revenit au fost cei mari, care în general merg la internațional cu mărfuri generale, prelatele au fost în topul solicitărilor, dar piețe bune au fost și cele de frig sau de cereale. Vehiculele pentru construcții continuă să se vândă catastrofal spre deloc, și tocmai aici s-au produs în 2010 în România cele mai importante mișcări de pe piață: CTE Trailers nu mai reprezintă Langendorf, ci Meiller, Autoconstruct nu mai oferă Meiller, ci a trecut la Dautel, iar vânzările Langendorf sunt susținute acum de la centrul de producție din Mediaș.

Analul trecut, **Autoconstruct** a vândut mai multe vehicule noi decât în 2009, în special de pe stoc, și a avut și clienți de flotă, dar nu foarte numeroși,

cele 180 de vehicule Krone livrate anul trecut, 90% au fost prelate. „Ponderea cea mai mare o dețin semiremorcile cu prelată, atât Mega, cât și cele normale,

suprastructuri și remorci cu prelată”, declară Dana Bejan, directorul general al firmei.

Krone a primit majoritar comenzi de la firmele mari de transport, și la fel se așteaptă să fie și în 2011, deoarece clienții mici nu-și mai pot permite finanțare și sunt vizați de vânzătorii de vehicule second-hand. „Pentru eficiență și profitabilitate nu este sănătos pentru firme să vândă majoritar flote de peste 20 de unități, deoarece presiunea asupra prețului este foarte mare”, explică Dana Bejan. Cea mai mare flotă livrată de CTE Trailers a numărat 50 de prelate.

Compania a început să comercializeze Meiller din mai 2010, iar de atunci au existat cereri în special pentru semiremorcile de cereale, inclusiv din partea unor clienți mari ai fostului producător pe care l-a reprezentat în România. Însă pentru construcții s-au vândut foarte puține basculante noi, deoarece erau pe stoc numeroase suprastructuri montate din 2008 pe autoșasiu. ▶



„din cauza profilului lor și a grijii suplimentare de a-și planifica bugetele de investiții în această perioadă”, este de părere Viorel Rusu, directorul general al firmei. S-au vândut în special semiremorci basculabile pentru cereale și construcții, dar a crescut și cererea pentru vehicule specializate, cum ar fi cisternele. 30% din achiziții au fost în leasing, iar restul, cash. Autoconstruct nu oferă finanțare, dar poate încheia contracte de buy-back.

2010 a fost, și pentru **CTE Trailers**, cu 15% mai bun decât 2009, cu 320 de unități noi și second-hand vândute. Ponderea cea mai mare o deține Krone, cu 180 de semiremorci noi (față de 120 în 2009), lor adăugându-li-se 32 basculante Meiller, 16 trailere Nootboom și 30 de autospeciale Faun. Din

partea de transport izoterm reprezentând un procent mic în totalul de vânzări, circa 25 de unități pentru transport de carne pe cârlige, deoarece am avut handicapul prețului, concurența având încă stocuri.

Totodată, am avut contracte pentru





► CTE Trailers oferă de curând contracte de buy-back cu răscumpărare după 3-5 ani și contract de service inclus, dar numai pentru clienții mari. Segmentul agabaritic, pentru care CTE Trailers oferă vehicule Nooteboom, a mers greu în 2010, ca și construcțiile.



În plus, așa cum arată Crinu Puică, reprezentantul companiei olandeze în România, strategia pentru țara noastră nu a fost una agresivă, deoarece a fost considerată o piață secundară, de la care nu se aștepta mare lucru. „Însă în 2010 transportul agabaritic din România s-a șlefuit. Până acum, orice firmă care avea un trailer mic spunea că face transport agabaritic. De aceea erau mari vânzările de vehicule cu 3-5 axe. Dar anul trecut firmele mici sau tinere au dispărut, pentru că acesta nu era domeniul lor de activitate, iar transportatorii mari, cu tradiție, și-au consolidat poziția și s-au implicat în proiectele principale din România, mai ales în cele legate de parcurile eoliene. Astfel că a apărut și aici tendința de a vinde trailere foarte specializate.” De aceea, Nooteboom a decis să studieze mai atent potențialul pieței și să

propună soluții de ultimă generație. Una dintre inovațiile companiei a fost achiziționată în premieră pentru România de Improdex, iar 12 trailere, dintre care circa 70% pentru transport de mori eoliene, au fost vândute către Holleman printr-un partener extern.

InterCargo a vândut până la final de noiembrie 70 de semiremorci noi - față de 75 în întregul 2009 - cele mai multe puse în producție anul trecut, deoarece în august 2009 stocurile au fost lichidate. Cerere a fost mai ales pentru semiremorci basculabile cu benă din aluminiu, pentru produse agricole. Așa cum remarcă Alexandru Păunescu, directorul general al firmei, comportamentul cumpărătorului a evoluat de la abordarea orientată exclusiv spre prețuri minime și oferte speciale la cea bazată pe nevoile sale reale și pe specificul activității. 90% dintre vehiculele vândute de InterCargo au beneficiat de finanțare, ca și în 2009, iar anul trecut a început programul de trade in.

Langendorf a vândut în 2010 în România cinci semiremorci basculabile și 10 suprastructuri basculabile, cele din urmă aceluiași client, toate destinate

construcțiilor. Dintre acestea, circa 50% au fost în leasing. Compania nu oferă finanțare proprie, dar propune contracte de buy-back.

Schmitz a vândut anul trecut în România circa 300 de vehicule noi, din care 80% au fost produse tot anul trecut, stocurile din toamna lui 2008 fiind epuizate până în martie 2010. Chiar dacă piața de transport se menține la un nivel scăzut, în 2010 au fost livrate și flote, mai mici sau mai mari, cum au fost cele pentru edy și Trade Trans. Cea mai mare comandă a venit din partea Aquila, atât pentru semiremorci cu prelată, cât și pentru frigorigifice.

Prelatele și frigorigificele s-au aflat, deci, în topul solicitărilor, datorită relansării transportului internațional. „Pe piața de frig avem o cotă de 80% în România, iar la nivel european, de 60%”, declară Eugen Stan, director de vânzări Schmitz Cargobull. Transportul de cereale a fost un segment al pieței care a avut și în 2009 și în 2010 capacitatea de a absorbi echipamente. „Nu am vândut, pe acest segment, stocuri din 2008, ci vehicule din 2010, plasate în producție în primăvară. Și mai avem câteva unități comandate în a doua parte a anului, pe care suntem siguri că le vom vinde. Este un segment unde, dacă nu ai stocuri, nu vinzi. A fost un risc pe care ni l-am asumat și am avut noroc”, explică Eugen Stan.

Dar pentru semiremorci pentru transport de agregate sau de containere nu s-a primit nicio cerere. Segmentul construcțiilor este oricum privit cu reticență, deoarece de aici au venit cele mai mari pierderi suferite de furnizorii de echipamente. Comportamentul clienților a fost influențat, și în 2010, de efectele crizei economice, directorul de vânzări Schmitz Cargobull ►



► România remarcând, printre trăsăturile dominante ale cumpărătorilor, gândirea pe termen scurt, care nu le permite să anticipeze, și preferința pentru specificații cât mai simple și ieftine, care se pot amortiza repede. Alte schimbări, de data aceasta pozitive, în mentalitatea cumpărătorilor, îi fac să se bazeze pe un plan mult mai bine definit al activității, și astfel să știe din timp care sunt nevoile companiei private la flota de mașini și echipamente, și să aleagă produse cât mai flexibile, care se pretează la mai multe aplicații. În acest sens, Schmitz propune gama Varios de semiremorci care pot fi combinate cu orice tip de autotractor, deoarece au două înălțimi ale șeii de cuplare, și sunt cu doar câteva sute de euro mai scumpe decât semiremorcile mega. Aceeași flexibilitate este oferită și de semiremorcile frigorifice multi-temp, care transportă în același timp și marfă congelată, și refrigerată, dar și de basculantele pentru cereale, care au 2,44 m lățime, ceea ce permite transportul de marfă paletizată, și de variantele de semiremorci cu podea auto-descărcătoare.

Cum clienții sunt foarte sensibili la preț, iar prețul este dictat și de nivelul de echipare „i-am sfătuit să nu supraechipeze semiremorca, ci să aleagă, din marea diversitate de sisteme care se pot monta, dotări optime pentru tipul de marfă transportată”.

Compania oferă finanțare proprie, prin Cargobull Finance, dar și prin parteneri, sau vânzare în rate, și are în componență un departament care se ocupă de trade in atât pentru revânzare, cât și ca avans pentru contracte noi.

Schwarzmüller România a vândut anul trecut 120 de vehicule noi, dar, așa cum declară Valentin Rieber, directorul general al companiei, pe lângă acestea, un număr substanțial a fost vândut prin intermediul fabricilor din Ungaria și Austria. 80% au fost puse în producție în 2010, iar restul, în 2009, stocul din 2008 fiind epuizat la final de 2009. Așa cum remarcă reprezentantul Schwarzmüller, clienții sunt tot mai prudenți și mai atenți cu investițiile, mulți au apelat la fonduri europene, leasing și alte forme de împrumut, iar opțiunea oferită de companie este de vânzare cu factură externă.

„Nu oferim, în principiu, posibilitate de buy-back, dar această variantă există în cazul colaborării cu anumiți furnizori de autoșasiu sau autotractor. Cele mai multe vehicule vândute de Schwarzmüller în 2010 în România sunt destinate transportului de lemn, de utilaje și de cereale.”

O piață cu 15-20% mai mare...

În 2011, reprezentantul Autoconstruct se așteaptă la o ușoară creștere a vânzărilor, mai ales la vehicule pentru



construcții, distribuție și transport frigorific.

Cum CTE Trailers are deja comenzi pentru 150 de semiremorci Krone noi, pe care să le livreze în 2011, Dana Bejan estimează că vânzările de Krone vor crește cu 20% față de 2010, mai ales datorită clienților de flote, care de doi ani nu au mai investit, iar în 2011 vor fi obligați, pentru a-și păstra eficiența, să-și înnoiască parcurile.

Aceeași opinie este împărtășită și de reprezentantul Schmitz Cargobull România, care consideră că va exista o cerere crescută în special la vehicule pentru transport de mărfuri generale, „dar, în funcție de mișcările politice, este posibil să crească interesul și pentru cele de transport de agregate”.

În ceea ce privește Meiller, CTE Trailers are deja comenzi pentru 25 de vehicule, care urmează să fie livrate în 2011, și tot anul acesta vrea să inițieze un proiect cu producătorul german, „redeschizând o piață care pentru el a fost excepțională. Vrem să oferim clienților Meiller soluții de service. Vom dezvolta o rețea de vânzări strict pentru Meiller, vom face o evaluare exactă a pieței și a potențialului ei, pentru a

decide dacă ne canalizăm pe construcții sau pe cereale și, deci, ce stocuri facem. Problema este că reposesiile de semiremorci pentru transport de piatră și cereale au fost uriașe în 2009, iar firmele de leasing încă au stocuri, astfel că trebuie să venim cu prețuri speciale pentru produse noi, dacă vrem să fim competitivi. Campania începe în ianuarie și vom avea în permanență 10 basculante de 27 m³ pe stoc”, explică Dana Bejan.

Directorul general InterCargo estimează în 2011 vânzări de semiremorci la

nivel național cu circa 15% mai mari decât în 2010, iar în ceea ce privește Wielton, ținta este o creștere cu 40%.

În 2011, directorul general Langendorf Mediaș estimează să vândă în România 20-30 de semiremorci basculabile, circa 10 trailere speciale și 50 de suprastructuri.

Iar Schwarzmüller estimează să vândă cu 20-25% mai multe unități decât în 2010 și mizează în continuare pe vehiculele de transport de lemne, de utilaje, de cereale și de alimente perisabile, precum și pe modelul cu podea rulantă, cu construcție nouă, cu șasiu din oțel și uși laterale, lansat în 2010, alături de remorca pentru transport agrar.

... și un preț pe măsură

Producătorii și importatorii de vehicule comerciale sunt la unison de acord cu faptul că, din cauza scumpirii materiei prime, nu mai pot fi păstrate prețurile anormal de scăzute din 2009 și chiar 2010 - deși în 2010 unii dintre ei, în funcție de cât de repede s-au epuizat stocurile pe anumite segmente, au putut pretinde majorări. Tot ei sunt de părere că piața de transport a început



Semiremorcă basculabilă din oțel

- Benă semirotondă din oțel Hardox 450
- Podea 7 mm
- Pereți laterali 5 mm
- Volum 26 m³
- Axă liftantă
- Frână tambur
- Scenă de vizitare
- Prelată rabatabilă

Langendorf



Mai multe informații la:

S.C. Langendorf Mediaș SRL
Str. Aurel Vlaicu nr. 41
551041 Mediaș

Tel.: 0269 / 803615
Fax: 0269 / 803614
E-mail: office@langendorf-medias.ro

să-și revină și că tarifele sunt și ele în creștere, deci clienții și-ar permite acum să achite prețul corect.

Semiremorcile-cisternă comercializate de Autoconstruct au costat în 2010 cât și în 2009, dar pentru 2011 se estimează o scumpire a lor cu circa 3%, din cauza scumpirii materiei prime.

Dana Bejan este de părere că, „pentru a face din nou profit, prețurile ar trebui să fie cu 10-15% mai mari decât acum“. În ceea ce privește prețurile vehiculelor second-hand, acestea au

crescut cu 20-30%, ceea ce a sprijinit creșterea cererii de semiremorci noi. „Totuși, clientul încă nu e pregătit să plătească diferența dintre un vehicul nou și unul rulat, și de aceea trebuie găsită o cale de mijloc. Clienții fac presiuni asupra prețului de achiziție, deși cererea de transport este mare acum, iar tarifele au crescut față de 2009, deci își permit să plătească mai mult.“

Așa cum declară Alexandru Păunescu, directorul general al importatorului

Wielton în România, „prețurile au înregistrat în 2009 un minim istoric, în special din cauza stocurilor foarte mari pe care le-au avut toți producătorii“. Deoarece situația s-a ameliorat simțitor în 2010, dar și din cauza scumpirii materiei prime, prețurile vehiculelor au început să crească și din ianuarie 2011 întreaga gamă Wielton se va scumpi cu circa 3%.

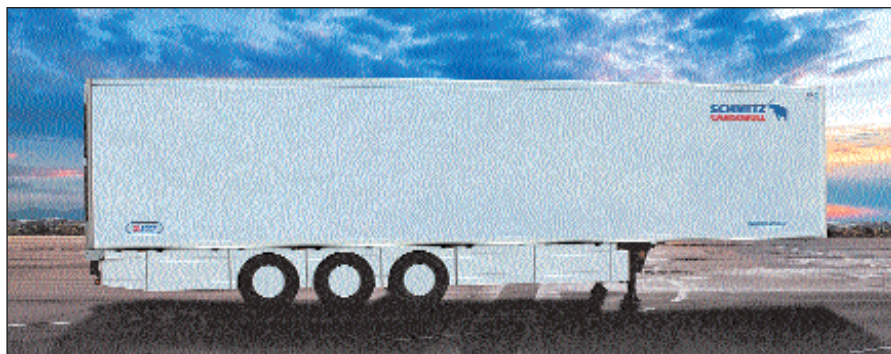
Deși în 2010 unele componente s-au scumpit față de 2009, vehiculele noi Langendorf au costat mai mult, așa cum declară Bernd Böse, directorul general al companiei, în schimb cele rulate au costat cu 10% mai mult.

Reprezentantul Nooteboom în România afirmă că prețurile vor fi mai mari cu 9-12% decât în 2010, dar că, de la caz la caz, pot fi oferite prețuri speciale pentru anumiți clienți.

Vehiculele Schmitz noi și second-hand au costat mai mult în 2010 față de 2009, iar la început de 2011 se vor scumpi din nou cu circa 5%, din cauza scumpirii materiei prime.

„Însă clienții s-au obișnuit cu prețurile pe care le ofereau producătorii pentru echipamentele de pe stoc, pentru a ▶





► obține lichidități. Mulți au vândut în pierdere. Am făcut o serie de compromisuri pentru că am dorit să fim aproape de clienți. Nu am vândut pe minus, dar au fost cazuri de profit zero, însă acum stocurile sunt epuizate”, a explicat Eugen Stan.

Prețul semiremorciilor Schwarzmüller a fost cu 10-15% mai mic decât în 2009 și de la 1 ianuarie 2011 urmează să fie cu 2-3% mai mare, din cauza scumpirii materiei prime.

Importatorii s-au lecut de stocuri

Cererea în creștere pune importatorii în situația de a studia atent piața pentru a vedea din ce domenii ar putea veni noi clienți și ce vehicule ar trebui să aibă pe stoc. Acest cuvânt însă nu are o sonoritate tocmai plăcută pentru ei, dat fiind contextul din ultimii doi ani, și de aceea fiecare încearcă să ofere o livrare cât mai rapidă, dar cu un risc cât mai mic.

Stocul Autoconstruct este dimensionat în funcție de profilul cererii de pe piață la un anumit moment, și include semiremorci basculabile și cisterne, noi și second-hand. Pentru vehiculele care trebuie puse în producție, termenul de livrare este de 3-12 săptămâni, în funcție de tip și complexitate.

Krone are un stoc pentru toate Europa, de unde și CTE Trailers poate achiziționa semiremorci la nevoie, deoarece stocul său din România aproape s-a epuizat. Iar termenul de livrare pentru vehiculele care trebuie puse în producție este de 6-8 săptămâni.

InterCargo are întotdeauna pe stoc 1-2 unități din fiecare tip de vehicul, dar și acces imediat la semiremorciile din stocul uzinei Wielton. În plus, există un grafic de comenzi agreat cu producătorul pe o perioadă de trei luni în avans, astfel încât termenul de livrare

nu depășește 4-6 săptămâni indiferent de model.

Langendorf urma să producă la Mediaș, la început de an, cinci semiremorci basculabile pentru stoc, și are și suficientă materie primă pentru a răspunde prompt și comenzilor de suprastructuri. Termenul de livrare este, de obicei, de șase săptămâni.

În funcție de vânzările pe fiecare segment și de ofertele lansate pe piață, Schmitz își dimensionează stocul astfel încât să ofere livrare cât mai rapidă. „Fabrica a limitat posibilitatea de a crea stoc, ba, mai mult, dacă în ultimele zile înainte de intrarea în fabricație o semiremorcă nu are client, producția se amână.” Termenul de livrare este de 6-8 săptămâni. Deoarece vehiculele Schwarzmüller sunt proiectate în funcție de nevoile clienților, numărul unităților aflate în stoc este redus: 15-20. Este vorba, în general, de semiremorci cu prelată culisantă cu sau fără obloane, semiremorci basculante din aluminiu sau oțel, remorci de bușteni și semiremorci frigorifice.

Vehiculele second-hand, încă la mare căutare

Pentru că accesul la finanțare a fost foarte greu în ultimii doi ani, multe firme s-au orientat spre vehicule second-hand, iar cererea în creștere a determinat creșterea prețului și, în timp, va

duce la preferința pentru produsele noi.

Autoconstruct oferă și vehicule second-hand, „la prețuri sub nivelul mediu de pe piață”, așa cum asigură Viorel Rusu, împreună cu service (inclusiv modificări sau adaptări) sau livrare post-vânzare. Față de 2009, prețul acestora a crescut, datorită creșterii cererii.

Și CTE Trailers a vândut numeroase vehicule second-hand în 2010: 65 de unități Krone, trailere Nootboom în diverse configurații și șase basculante Meiller pentru cereale. Dar, pentru că prețurile acestora au crescut din cauza cererii mari, „am preferat să vindem din stocurile de vehicule noi din 2008 la preț mai mic decât să vindem second-hand”, explică directorul general al firmei.

InterCargo a livrat anul trecut circa 35 de vehicule second-hand, în creștere ușoară față de 2009. Cele mai solicitate au fost semiremorciile basculabile cu benă din aluminiu sau oțel și semiremorciile cu prelată.

Schmitz a vândut în 2010 circa 250 de semiremorci rulate, cifră în ușoară scădere față de 2009. Firma are pe stoc, la București și Cluj, vehicule aduse din Germania sau provenite din trade in cu clienți români. Dar, așa cum atrage atenția Eugen Stan, volumul stocului de second-hand a fost redus și va fi menținut la acest nivel, deoarece prețurile sunt în creștere, iar diferența mică dintre echipamentele noi și cele rulate face ca acestea din urmă să nu mai fie rentabile.

Schwarzmüller a vândut în 2010, direct sau prin intermediari, circa 60 de vehicule second-hand, cu 30% mai multe decât în 2009. Cererea a fost mare mai ales pentru semiremorci cu prelată culisantă. ■





Goldhofer

SOLUȚII PENTRU SARCINI DE TRANSPORT EXTREM DE DIVERSE
ECONOMIC DE ROBUSTĂ.

Ne simțim exact ca aceea în situațiile în care aerul miroase a motorină și puterea brută este dezlanțuită. Noi suntem experții când vine vorba despre soluțiile extreme de transport și înțelegem condițiile dure la care sunt expuse remorcile, semiremorcile și sistemele heavy-duty. Noi cunoaștem cerințele companiilor de transporturi agabaritice și a contractorilor acestora în ceea ce privește rezolvarea sigură și funcțională a sarcinilor lor de transport.

Produsele Goldhofer sunt rezultatul a peste 300 de ani de investiții, dezvoltare de noi tehnologii și perfecționare a serviciului nostru în slujba clientului. Un lucru este absolut clar: Economia este dată, în cele din urmă, de valoarea de revânzare ridicată, durabilitatea și siguranța. Acestea sunt valorile pe care le promitem și le garantăm.

Investește în viitorul tău. Goldhofer - Originalul.

WWW.GOLDHOFER.COM

Goldhofer a adus pe piață în 2010 mai multe inovații ca niciodată. Semiremorca SPZ-P 3 AAA cu suprafață plană, triplu telescopică, permite transportul palelor foarte lungi de mori de vânt, chiar și pe teren dificil, și este primul vehicul de transport care depășește lungimea de 62 m. Sarcina utilă este de circa 34.300 kg, iar viteza ce poate fi atinsă e de 80 km/h.

Transportorul modular cu autopropulsie PST/SL-E 6 are șase axe, o sarcină utilă de 209.500 kg și se caracterizează prin manevrabilitate foarte bună datorită direcției electronice multi-way. Semiremorcile compacte STZ-VBP cu două sau trei axe pendulare au lungimi mai mici, dar sarcini utile cu 2 t/axă mai mari decât modelele precedente.

Semiremorca STZ-L 4 A cu podea joasă se pretează acum la mai multe aplicații, deoarece înălțimea platformei de încărcare este mai mică de 850 mm. Iar extensiile laterale și noul sistem de securizare a rampelor fac manevrarea mai ușoară.

Trailerul cu platformă joasă TU 4, pentru transportul echipamentelor de construcții mici și mijlocii, are patru axe, podea joasă, și secțiunea din față și centrul de greutate îmbunătățite, pentru o sarcină utilă mai mare: circa 30.900 kg.

La acestea se adaugă combinația modulară 2 x THP-SL6 (6+6), cu peste 45 t/axă, pentru încărcături foarte grele, disponibilă cu direcție hidrostatică sau direcție electronică multi-way.

Goldhofer mai propune, din gama de semiremorci-platformă joase STZ-Generation, două modele. STZ-VP 6-69/80 (2+4) permite încărcarea pe toată lungimea, are axe pendulare, poate intra pe teren dificil, datorită compensării cu 600 mm a înălțimii axelor, are unghi de virare de 60° în spate și 70° în față, pentru manevrabilitate bună, permite o sarcină de 12 t/axă și are o nișă adâncă (650 mm) și largă (660 mm la vehiculele cu lățime de 2.550 mm și de 860 mm la cele de 2.750 mm), pentru încărcarea de nave/excavatoare. Iar STZ-L 3-36/80 F2, pentru mașini de construcție de până la 38 t, are lungimea de 16.500 mm și poate transporta și mărfuri standard, deoarece se transformă ușor în platformă plană.

