

# CASE Utilaje - un an de dezvoltare

**Pentru a doua oară în acest an, societatea CASE Utilaje Construcții a invitat reprezentanții firmelor de construcții și presa de specialitate să testeze pe un teren special amenajat, situat în apropierea comunei Călugăreni cele mai noi utilaje, aduse special în România pentru acest eveniment. Cu această ocazie, CASE Utilaje Construcții a dorit să marcheze și împlinirea unui an de când activează pe piața din România.**



**S**loganul „pentru constructori care nu se joacă” reprezintă de fapt o promisiune față de clienți ce trebuie respectată, ne-a declarat domnul Constantin Mincu, director general Case Utilaje România. Astfel, pentru anul 2007 firma a depășit deja la începutul lunii octombrie targetul de vânzări propus pentru întreg anul cu 10%, cifra de afaceri a firmei ajungând la 8 milioane EUR și o cotă de piață de aproape 5%. Pentru anul 2008 cota de piață estimată urmează să ajungă undeva spre 10%, iar cifra de afaceri să fie de aproape 20 milioane EUR.

Cum se poate dubla cota de piață în condițiile unei concurențe acerbe? Cum vor fi dezvoltate corespunzător și serviciile conexe de vânzare, întreținere și service?

Va crește gradul de satisfacție al clientului în paralel cu creșterea vânzărilor? Au fost numai câteva dintre între-

bările pe care le-am adresat domnului Constantin Mincu.

Trebuie să recunosc că nu am putut rata nici ocazia de a sta de vorbă cu domnul SA Faiz Ahmad, vicepreședintele grupului pentru Europa și țările CIS, a cărui prezență nu a făcut decât să sublinieze importanța acordată pieței din România de către producătorul CASE, considerat de mulți ca fiind cel mai vechi producător mondial de utilaje pentru construcții, cu o experiență de peste 165 de ani.

În prezent, CASE Utilaje are dealeri agreeați în Oradea, Timișoara și Cluj, rețeaua de distribuitori fiind în continuă dezvoltare. Vorbind de viitor, în anul 2008 CASE Utilaje va deschide două noi sedii în România, un showroom cu service în București și un al doilea în Iași. Investițiile totale, ce vor acoperi deschiderea și echiparea acestor locații vor fi cuprinse între 3,5 și 4 milioane EUR.

**„În următorii 3-4 ani dorim să ajungem între primii trei vânzători pe piața românească de utilaje” - Constantin Mincu**

**Mașini și Utilaje: Câte unități ați comercializat în primul an de activitate? Câte estimați că veți vinde în anul 2008?**

**Constantin Mincu:** Am vândut în jur de 100 de unități și preconizăm ca anul viitor să vindem între 200 și 250 de unități pe piața românească. În acest moment noi suntem la o cotă de piață de 5%, iar dorința noastră este să ajungem între 8 și 10% anul viitor cu tendința de creștere, pentru ca în următorii 3-4 ani să ajungem între primii trei vânzători mari pe piața românească de utilaje.



**M&U: Aveți o flotă de service-uri mobile moderne și chiar frumoase, cum nu prea se văd des pe la noi. Sunt aduse de afară? Au fost montate în România?**

**C.M.:** Noi vrem să avem numai clienți mulțumiți, să oferim servicii de o calitate foarte bună. Și aceste servicii-uri mobile specializate, făcute cu ajutorul celor de la Case, cu ajutorul unei firme specializate care se ocupă numai cu producția unor astfel de vehicule, reprezintă o parte din politica noastră de creștere a gradului de satisfacție al clientului. Ele reprezintă o noutate pentru piața românească, noi chiar cu acestea ne lăudăm: suntem primii distribuitori de utilaje de construcții care au o asemenea dotare.

**M&U: Care sunt funcțiile unui asemenea service mobil, în dotare completă?**

**C.M.:** În general, utilizăm trei tipuri de mașini de service: cele destinate activităților de mentenanță, care realizează întreținerea utilajelor și sunt cele mai uzuale, apoi cele care se ocupă numai cu partea de mecanică și în al treilea rând autoutilitare mai mici care fac numai activități de diagnoză și reparații ușoare, precum cele de electrică. În acest fel reușim ca 95% din reparațiile pe care le facem și intervențiile de service să le realizăm cu ajutorul unui singur specialist. Majori-

## „Este o companie diferită cu o filozofie diferită de cea a competitorilor.“

**Un invitat special: domnul SA Faiz Ahmad, vicepreședinte CASE Europa, AFME & CIS.**

Evoluția utilajelor CASE în Europa:

„Eu m-am alăturat acestei echipe abia acum un an, și începând de atunci afacerea a crescut foarte mult. Este o perioadă extraordinară pentru noi, deoarece Case are în opinia mea are o linie de produse foarte bună, cel mai bun excavator din lume, și de acum încolo ne vom concentra în continuare asupra produselor de talie grea.

Produsele prezentate pe piața românească sunt foarte bune, iar alături de o echipă ca cea pe care o avem aici în România, cred că veți vedea mult mai mult din partea firmei Case de aici înainte. Ceea ce au realizat partenerii mei de aici în primele 9 luni este doar începutul. Am așteptări foarte mari din partea acestei echipe. Ceea ce diferențiază Case de competitorii săi este faptul că partea de management petrece mult mai mult timp cu clienții și înțelege necesitățile acestora. Eu unul nu vreau să văd numai rapoarte pe hârtie, ci vreau să văd pe teren ce se întâmplă.

România a fost vizitată de exemplu de persoane de la conducerea firmei CASE de patru ori în șase luni, și la fel se întâmplă și în celelalte regiuni. Trebuie să stăm cu clienții, cu dealerii, să le înțelegem nevoile, să le arătăm utilajele noastre și să îi ajutăm să vândă. Așa că ceea ce facem în România nu este un eveniment neobișnuit pentru noi. Veți mai vedea multe altele. Acesta este primul dintre marile evenimente organizate de noi și este un succes și veți vedea mai multe azi și mâine și ne veți mai vedea pe câțiva dintre noi, sau pe toți la evenimente de acest fel.

Scopul nostru este să fim în top pe această

tatea reparațiilor sunt realizate acolo unde lucrează utilajul, noi nu aducem la service-ul nostru decât lucrările mai grele, mai complicate.

piată. Orice am face ne dorim ca firma noastră să fie bine reprezentată, ca firma și utilajele să fie recunoscute ca fiind calitative, să aibă o imagine bună în ceea ce privește serviciile și produsele oferite.“

Case: line de utilaje full range

Avem câteva lipsuri la nivelul utilajelor grele, dar le vom acoperi în scurt timp. Suntem cu siguranță o firmă cu o gamă de produse full range de la mini excavatoare la excavatoare de 80 de tone, o gamă întreagă de încărcătoare frontale, de la cele compacte la cele de talie medie și mici, precum încărcătoarele frontale compacte și până la cele de talie mare.

Cea mai mare parte a dezvoltării de viitor este concentrată în jurul schimbărilor legislative. Majoritatea companiilor din acest domeniu intenționează să facă schimbări majore odată cu noile reglementări legate de emisiile de noxe ce intră în funcțiune în Europa anul viitor. Sunt sigur că anul 2008 va aduce multe produse noi, precum și noi tehnologii.

Ceea ce intenționăm noi la nivel de companie este să facem schimbări majore la utilajele produse odată cu schimbările la nivelul motorului, în loc să facem schimbări majore la nivelul tehnologiei motorului, iar anul viitor să facem schimbări la nivelul produsului. În acest moment extindem gama de produse mari și am realizat deja încărcătoare frontale mai mari. Anul acesta avem și o serie nouă de excavatoare, iar până în 2008 vom avea serii noi de încărcătoare frontale compacte, de buldozere, în 2 ani vom ajunge la 50 % grad de înnoire.

**M&U: Cât de cunoscută este marca CASE pe piața românească a construcțiilor, în condițiile unei concurențe acerbe în oferta de utilaje și instalații pentru construcții?**

**C.M.:** Din păcate pentru noi, marca Case nu a fost cunoscută ca și utilaj nou până în anul 2006. Sunt foarte multe utilaje second-hand aduse din Germania, Olanda sau din Franța care încă își fac foarte bine treaba și am întâlnit chiar clienți foarte mulțumiți de utilajele acelea chiar dacă aveau 10, 12 sau 15 ani vechime. Bineînțeles că avem mult de lucru pentru piața românească, ca și vânzări, la momentul acesta avem cam o sută de utilaje vândute pe tot teritoriul României: la Timișoara, Oradea, Cluj, Piatra Neamț. Noi credem că o sută de utilaje pe un teritoriu ca al României nu este ceva foarte semnificativ, dar de asta și mun-







**Constantin Mincu:** „De ce am făcut acum un eveniment de acest gen? Acum un an am, mai exact în luna septembrie 2006, am început activitatea pe piața românească fiind reprezentanți autorizați ai Case pe piața internă aici în România. Acum sărbătorim un an plin de evenimente și de muncă, am ajuns în acest moment în care să ne bucurăm mai ales că rezultatele pe care le-am avut în acest timp au fost deosebit de bune, chiar am depășit ceea ce ne așteptam să facem. Înseamnă că lucrurile merg bine, că piața românească a avut nevoie de brandul Case așa că am venit aici și ne-am făcut datoria.“

cim, de asta facem și ceea ce am făcut și astăzi, participăm la toate expozițiile naționale importante, și pot spune de



pe acum că vom avea un eveniment open day în toamna anului viitor, deci încercăm să impunem cât mai mult numele și să fie cunoscut cât mai bine de clienții noștri.

**M&U: Din cele 100 de unități vândute, care dețin ponderea cea mai mare?**

**C.M.:** Buldo-excavatorul este cel mai vândut utilaj al nostru și bineînțeles și al pieței românești. Cred că 60% din piața românească este constituită numai din vânzarea acestor utilaje, indiferent de distribuitor. Anul acesta s-au vândut în România cam 1.700 de utilaje noi, dintre care aproape 1.000 numai buldo-excavatoare.

**M&U: Investițiile care le veți face la anul vor fi impresionante. Se justifică însă din punctul de vedere al pieței?**

**C.M.:** Nu mai departe de acum cinci ani piața de utilaje de construcții era de vreo 200 de utilaje pe an. Acum în primele două luni a trecut de 1.700 de bucăți, este o creștere fantastică.

De aceea și noi avem curajul să facem investiții de anvergură anul viitor, precum noul show-room de la București, show-room la Iași, și în funcție de cum vor merge lucrurile vom dezvolta și alte zone ale țării.

**M&U: Care este aportul utilajelor CASE în cifra de afaceri estimată de dumneavoastră la 20 milioane EUR pentru anul 2008, dacă ținem cont că sunteți și reprezentanții altor branduri, precum Furukawa, Oem, Cesab Stivuitoare.**

**C.M.:** Aproximativ 80%. Dar în creșterea preconizată pentru anul viitor avem în vedere și dezvoltarea celorlalte branduri, acestea contribuind automat la totalul cifrei. Ușor, ușor

piața se va segmenta, clienții se vor orienta către utilaje cu funcții specifice, vor cumpăra din ce în ce mai mult excavatoare și încărcătoare frontale, renunțând la buldo-excavator, un utilaj multifuncțional care face din toate câte puțin. Celelalte utilaje pot asigura alte productivități, sunt mai eficiente și în următorii ani aceasta va fi o tendință foarte importantă, buldo-excavatorul va scădea în pondere și vor crește celelalte. Ne mândrim chiar cu excavatorul Case care chiar este cel mai bun excavator oferit pe piață la ora actuală în România.

**M&U: Când a fost lansată pe piață noua serie de excavatoare Case?**

**C.M.:** Noua serie de excavatoare Case a fost prezentată în luna aprilie a acestui an. Noile motoare, cu care sunt dotate, îndeplinesc deja normele de poluare Euro 4 și cu niște modificări minore îndeplinesc chiar și normele de poluare Euro 5, în plus sunt japoneze 100%, marca Isuzu și toată lumea cunoaște calitatea japoneză.

**M&U: În viitor doriți să dezvoltați și noi servicii?**

**C.M.:** Servicii mai mult ca sigur vor apărea, de tipul trade-in și rental. Și în România o să dispară firmele de leasing și o să apară firmele de renting, la fel ca în celelalte țări din Uniunea Europeană. Pe o piață deja așezată precum cea din Germania, Franța sau Italia, unde lucrurile merg un pic altfel decât în România, acolo faci vânzarea prin a lua de la un client un utilaj vechi, îi dai unul nou și pe cel vechi poți să îl utilizezi în zona de închirieri sau, în funcție de uzură, recuperezi anumite piese de schimb.



De Sărbători, îl ajutăm pe Moș Crăciun  
să împlinească orice dorință.



Sărbători Fericite!

**CASE**  
UTILAJE

PENTRU CONSTRUCTORII CARE NU SE JOACĂ

**CASE**

 **CESAB**

 **dumec**

**OM**

**FRD**

[www.caseutilaje.ro](http://www.caseutilaje.ro)