

Aproape de clienți și nevoile lor

În ideea de a aduce cât mai multe informații proaspete pe piața românească a utilajelor și echipamentelor pentru construcții, am reușit să discutăm cu Stefano Pilutti, Manager Zonal pe Europa de Est al companiei Casagrande Group, reprezentată în România de firma brăileană Romdril.

Text: Mircea Ciolpan; Foto: Casagrande Group / Romdril

Nu trebuie să fii expert pentru a-ți da seama că piața est-europeană suferă pe segmentul construcțiilor, mici excepții fiind făcute de Ungaria, țară care trece printr-un moment favorabil de creștere pe anumite segmente față de anul trecut. Iar situația nu este deloc una roză în condițiile escaladării conflictului pe zi ce trece dintre Ucraina și Rusia. În ceea ce privește piața echipamentelor pentru forat, aceasta depinde în mare măsură de proiecte mari de infrastructură sau dezvoltare urbană.

Mașini și Utilaje: Cum se prezintă piața echipamentelor de forat din Europa de Est?

Stefano Pilutti: Piața este în scădere în aproape toate țările din Europa de Est și încă nu se văd semne de revenire. În plus, față de criză economică europeană, situația conflictuală dintre Rusia și Ucraina a afectat și ea starea oricărui stagnanță a investițiilor în infrastructură, a construcțiilor industriale sau rezidențiale.

Mașini și Utilaje: Care sunt cele mai noi tehnologii propuse de compania Casagrande?

Stefano Pilutti: Lansarea în producție a mașinilor cu funcționalități multiple Casagrande V16 și V19 pentru ducerea la bun sfârșit a tehnologiilor moderne precum mixarea solului în adâncime (deep soil mixing), vibrarea palplanșelor (sheetpiling), mixarea solului prin tăiere (cutting soil mixing), piloți prin deplasare laterală (displacement pi-



ling) ca și cele tradiționale cum ar fi piloți foraj și cu șnec continuu (CFA), a completat gama de mașini pentru execuția piloților. În ceea ce privește mașinile pentru micropiloți, gama a fost lărgită în jos cu mașinile C2, C3, C5 iar în marginea de sus cu C16 toate cu funcții XP și care acoperă în totalitate lucrări precum studiile geotehnice, execuția piloților în spații mici (în subsoluri sau sub poduri) sau puțuri de apă. Practic, nu există necesitate de forare pe care o mașină Casagrande să nu o îndeplinească. În ceea ce privește mașinile pentru pereți diafragmă, Casagrande a lansat mașină RKG cu graifer pe cablu operat hidraulic care a completat gama de mașini pentru care compania noastră este renumită

în întreaga lume fiind un pionier în această tehnologie.

Mașini și Utilaje: Există în plan lansarea de echipamente noi în acest an?

Stefano Pilutti: După cum am menționat mai sus anul acesta am lansat 4 noi modele pentru execuția micropiloților, o mașină de pereți diafragmă de mari adâncimi și am mai lansat două modele din gama mare de piloți B360 XP și B450 XP (90 și 160 de tone). Cu acestea toate modelele din gama Casagrande beneficiază de tehnologia XP.

Mașini și Utilaje: Care sunt principalele piețe est-europene pe segmentul de foraj?

Stefano Pilutti: Deși situația europeană a fost afectată de criză economică, țări ca Turcia, Polonia și Rusia au investit totuși în ingineria geotehnică și în lucrări de infrastructură și de aceea reprezintă piețe importante pentru Casagrande.

Mașini și Utilaje: Cum este piața românească comparativ cu piețe de lângă ea, precum Bulgaria, Ungaria sau Serbia?

Stefano Pilutti: Ca și celelalte țări vecine (Bulgaria, Serbia etc) România a jucat un rol important pentru Casagrande mai ales pentru execuția pereților diafragmă și a piloților din noile stații de metrou sau ale marilor clădiri din țară. De asemenea mașinile noastre pot fi văzute în



aproape toate orașele din țară în care s-au executat lucrări importante de fundații și din păcate, datorită lipsei de investiții în acest domeniu, mai puțin în lucrări de amenajări hidrotehnice sau de stabilizări ale solului.

Mașini și Utilaje: Care sunt cele mai vândute modele din gama Casa-

grande în Europa de Est?

Stefano Pilutti: Cele mai vândute mașini în Europa de Est sunt pentru piloți și pereți diafragmă modelele B125, B200 și B250 iar pentru micro-piloți C6XP.

Mașini și Utilaje: Care sunt principalii factori care influențează vânzarea de echipamente specializate pre-

cum cele produse de Casagrande?

Stefano Pilutti: Vânzarea unei mașini Casagrande presupune de fapt acomodarea clientului cu o tehnologie extrem de modernă și de eficientă. Vânzarea este strict legată de existența proiectelor și mai ales a celor finanțate. De exemplu o parte din scăderea vânzărilor a fost dată de pierderea proiectelor rezidențiale în condițiile în care și acum mai există o serie de blocuri cu apartamente de locuit încă nevândute. În ultima vreme se observă totuși o prudență revitalizare a acestora.

Mașini și Utilaje: Ce ne puteți spune despre noua gama XP?

Stefano Pilutti: Îmbunătățirile tehnologice aduse de generația XP a permis Casagrande să mărească performanțele mașinilor sale în ceea ce privește economia de combustibil, eficiența, productivitatea, mentenanța și operarea. De asemenea, se obține și o reducere substanțială a zgomotului ceea ce permite lucrul în schimbul de noapte în zone urbane. În esență este vorba de o integrare totală comandată de un calculator a componentelor mecanice, electronice și hidraulice a unei mașini. Cu senzori pe toate componentele și un display cărei da indicații complexe asupra stării mașinii.

Mașini și Utilaje: Care sunt principalele ținte ale companiei Casa-



grande în acest an?

Stefano Pilutti: Anul acesta principala misiune a Casagrande este de a-și întări prezența pe piețele existente, dezvoltându-și legăturile cu rețeaua de dealeri în piețele emergente, ținând în permanență contactul cu antreprenorii pentru a răspunde întotdeauna prompt și eficient cerințelor și provocărilor tehnologice. Avem întotdeauna o soluție pentru orice problemă.

Mașini și Utilaje: Sunteți mulțumit de rezultatele obținute pe piața românească până în prezent?

Stefano Pilutti: Prezența îndelungată a Casagrande Spa în România, sprijinită îndeaproape de activitățile de promovare și service ale Romdril ca dealer local, a fost întotdeauna apreciată de principalii actori ai pieții românești de construcții care au ales Casagrande ca furnizor și partener. Din această cauză, Casagrande este pe deplin satisfăcută de recunoașterea ei ca producător de echipament de înaltă tehnicitate și ca un partener de nădejde ceea ce ne face mândri de realizările noastre și de rezultatele prezenței noastre pe piața românească.



Stefano Pilutti,
Manager Zonal pe
Europa de Est
al companiei
Casagrande Group