

Lupta pentru continuarea activităţii se dă mai ales în Asia

Roman Braşov a cerut să intre în insolvenţă în septembrie 2014 şi din decembrie 2015 este în reorganizare judiciară pe trei ani, cu posibilitate de prelungire cu doi ani, iar de atunci au trecut opt trimestre în care şi-a plătit conform planului datoriile la cei înscrisi la masa credală. În ultimii ani producţia Roman a fost de câte 30-50 de unităţi, dar pentru 2018 estimările sunt destul de sumbre, deoarece anul a început fără contracte deja încheiate, ci doar cu negocieri. Cea mai mare cifră de afaceri din ultima vreme s-a înregistrat în 2017, de circa 16 milioane de lei, aproape dublu faţă de alţi ani din urmă, dar sub nivelul de dinainte de 2014. Asta în condiţiile în care piaţa de camioane specializate pare să crească foarte mult, se anunţă numeroase licitaţii pentru care producătorul se pregăteşte deja, însă, „cu «lobby-ul» care ni se face, nu ştiu ce şanse avem în ţară”, după cum explică Tiberiu Klein, director tehnic Roman Braşov.

Text: Petronela BĂDESCU

Roman a lucrat foarte puţin în ultimii ani pentru piaţa din România. În 2014 şi 2015 a livrat la Confind Câmpina 12 autoşasiuri 8x6 cu instalaţii speciale pentru OMV, pentru UPET Târgovişte a produs anual 3-4 autoşasiuri cu 6-7 axe, pentru instalaţii petroliere, care au ajuns în Libia, Ucraina, Rusia şi Kazahstan, în 2015 a fost subfurnizor al Aerostar Bacău într-un contract cu Ministerul Apărării, pentru camioane 6x6 cu motor Euro 5 de 290 CP şi greutate totală de 21 t, echipate cu platformă cu twistlock-uri, pentru transportul containerelor 1C, şi în plus a mai vândut vehicule pentru pompieri în şase judeţe din sud-estul ţării şi vehicule cu macarale, pentru Electrica, împreună cu Ubemar, şi macarale pe autoşasiuri 8x4 către ROMGAZ.

Cereri de pe piaţa românească mai sunt, dar problema este că Euro 6 e deja obligatoriu, iar Roman nu oferă încă un astfel de motor. Se poartă însă discuţii cu Mercedes-Benz şi MAN pentru achiziţia de motoare de la ei şi deocamdată impedimentul este cantitatea mică de care are nevoie producătorul braşovean, „dar cred că în curând vom finaliza negocierile, ca să putem face apoi nişte prototipuri”. Cele două companii sunt preferate deoarece nu furnizează doar motorul, ci întregul kit, pentru că altfel Roman nu are forţa de proiectare necesară. În trecut a existat o colaborare cu Renault Trucks, dar după

În cazul camioanelor pentru Armata Română platforma realizată de Ameridac are o construcţie complet nouă, în care băncile nu se reazemă de obloane, pentru a nu cădea dacă se deschide oblonul, soldaţii pot urca şi din spate, şi prin lateral, iar vopseaua este şi ea deosebită, pentru a nu permite depistarea cu infraroşii a maşinilor



Jumătate din camioanele Roman sunt vândute la licitaţii

preluarea de către Volvo Trucks francezii nu au mai vândut motoare altor producători.

În România se doresc camioane româneşti mai mult la nivel de discurs

Tiberiu Klein este de părere că intrarea în insolvenţă a afectat imaginea Roman şi povesteşte că în 2014 a început un program de omologare a unor autoşasiuri 6x6 pentru Ministerul Apărării Naţionale, cu motoare de diverse puteri, pe care să se poată pune platforme de containere, platforme pentru transport de marfă, cisterne de apă şi de





combustibil, obloane ridicătoare și numeroase alte opțiuni. Omologările și testele pe pista de aeroport din Brașov, pe poligonul Dacia de la Merișani și la Automecanica Moreni s-au făcut cu sprijinul Agenției de Cercetare Tehnologiei și Tehnică Militară (ACTTM) din cadrul Ministerului. Relația era destul de bună, autoritățile păreau că vor să cumpere camioane românești, în 2016 Roman a prezentat în cadrul unei licitații oferta pentru 23 de vehicule 6x6 pentru platforme pe care se puteau monta șapte tipuri diferite de containere - NATO 1 și 2, UE 1, 2 și 3 și 1 C și 1 D, respectiv platforme pentru transport de trupe și cargo - și a câștigat, inclusiv pentru că a contat prețul cel mai mic, iar contractul a fost finalizat în octombrie, dar pe urmă Ministerul a lansat o licitație pentru 173 de autovehicule pentru transport de marfă și condițiile impuse au exclus din start Roman.

Concret, se cerea ca firmele participante să fi făcut în ultimii trei ani câteva sute de astfel de mașini - în condițiile în care armata română nu mai comandase camioane similare de dinainte de 2000 - și să aibă o cifră de afaceri



de 10 ori mai mare decât a Roman. Nici măcar în asociere cu Automecanica Mediaș și cu o firmă austriacă producătorul român nu a ajuns în etapa

finală, iar ulterior, fără ca pe site-ul SEAP să se fi publicat ceva, în presa italiană a apărut știrea că Iveco a câștigat acest contract. În concluzie, „spunem că avem industrie românească, dar practic nu se dorește o colaborare cu noi”.

Și birocrația este mai mare în România

Omologarea vehiculelor militare la Ministerul Apărării Naționale și la RAR este foarte laborioasă, iar Tiberiu Klein apreciază că birocrația la nivel de înalți funcționari e mai mare la noi decât în alte țări. „Cele 23 de camioane pentru Armata Română aveau motoare Euro 5 - deoarece foloseau combustibil NATO, care nu este compatibil cu Euro 6 - nu aveau bară antiîmpănare față și spate, iar luminile erau camuflate, deci trebuia să obținem de la Ministerul Transporturilor niște derogări de la RNTR, și asta a durat

câteva luni. Iar când am început demersurile pentru omologarea de tip, RAR ne-a informat că nu o putem primi din cauza motorului Euro 5 și a celorlalte derogări necesare din motive tactice. Când era atât de simplu ca reprezentanții celor două ministere să discute între ei și să dea toate derogările de care era nevoie.”

În schimb colaborarea cu RAR este foarte bună, atât în ceea ce privește laboratorul de testări, cât și departamentele de omologări.

Investiție uriașă în două prototipuri pentru Pakistan

În condițiile în care piața internă este aproape inaccesibilă deocamdată, parteneriatele externe sunt baza activității, și în acest sens Roman a livrat în Pakistan două prototipuri 6x6 cu motor MAN Euro 3 de 330 și 430 CP, cu greutate totală de 22, respectiv 32 t (acesta din urmă de 91 t în autotren), cu platformă cu covergi, pentru transportul soldaților și al echipamentelor speciale (asemănător cu cele pentru Armata Română), respectiv cu trailere specializate pentru transport de tancuri.

Așa cum explică Tiberiu Klein, „facem prototipuri și le oferim spre testare când sperăm să și câștigăm contracte. Uneori se întâmplă asta, alteori nu, dar în Pakistan avem un partener care știe ce se cere pe piața locală, iar acum sperăm să ajungem pe lista scurtă de furnizori și din al doilea semestru al anului să fim printre cei care câștigă, ►



Camioanele folosite în industria petrolieră reprezintă până la 15% din vânzările Roman, iar celelalte sunt aproape toate militare - faptul că nu s-a investit până acum în Euro 6 face ca piața civilă să fie greu de accesat. De altfel, unul dintre momentele care au cântărit greu în activitatea firmei brașovene a fost acela în care Barack Obama a redus cheltuielile militare și numărul militarilor americani din Europa, astfel că nu s-au mai organizat licitații după 2010. Or, Roman participa din 2004 la licitațiile internaționale electronice organizate de Ministerul Apărării din SUA, câștigase contracte pentru peste 1.000 de unități, eșalonate pe mai mulți ani, și spera să continue.



► în special datorită prețului avantajos și relațiilor partenerului nostru.“

În Pakistan volanul este pe dreapta, deci a fost nevoie de bord și echipare interioară specială, de o casetă de direcție diferită, de motor Euro 3 - și aici a apărut problema acordării grupului de forță cu cutie de viteze cu întârzier, deoarece la 90 t ai nevoie de retarder, dar ZF oferă această componentă doar pentru motoare Euro 6. Toate aceste provocări au dus la creșteri de preț față de un model cu volanul pe stânga. În plus, a fost nevoie de costuri de deplasare pentru aprobarea montajului motorului, a cutiei de viteze cu întârzier, de deplasarea unor specialiști Roman în Pakistan, de efectuarea testelor de iarnă, de vară, tehnice și cu aviația, de trimiterea altor piese, de transportul pe vapor al camioanelor și de transportul în interiorul țării, inclusiv la altitudini mari. Și toate acestea au făcut ca cele două prototipuri să necesite o investiție cât pentru 6-7 mașini. Din fericire, axele și punțile nu au reprezentat o problemă la fel de mare ca adaptarea celorlalte componente, deoarece Roman mai produsese camioane cu volan pe dreapta pentru Malaiezia.

Investiția se poate amortiza însă ușor dacă se câștigă contractul, deoarece este vorba de sute de unități, cu livrare eșalonată pe mai mulți ani.

Roman poate avea câștig de cauză în această țară, deoarece un camion românesc costă 50-60% din cât costă Mercedes-Benz, MAN, Scania, dar și pentru că produsele chinezești nu mai sunt dorite.



Prețuri cu până la 50% mai mici decât ale competitorilor pentru camioane specializate

Diferența de preț dintre camioanele specializate Roman și cele ale altor producători nu este constantă, dar pentru a puncta în ce măsură vehiculele autohtone sunt mai avantajoase din acest punct de vedere Tiberiu Klein amintește de cifrele vehiculate până acum la mai multe licitații organizate de Ministerul Apărării Naționale. Astfel, în 2009 Roman a propus un pachet de 109 milioane de euro, iar un producător german, unul de 225 de milioane de euro; în 2016, Roman a câștigat cu prețul cel mai mic, de 98.000 și 108.000 de euro pentru un camion, în timp ce competitorii au propus 145.000-170.000 de euro; iar licitația din 2016 pentru cele 173 de camioane a fost câștigată de 162.000 de euro/vehicul, în condițiile în care Roman ar fi ajuns la 144.000 cu tot cu marja finanțatorului. „Prețul oferit de noi ne permite să fim profitabili, chiar dacă la limită”, explică reprezentantul companiei. „Nici nu putem lucra în pierdere, deoarece administratorul judiciar răspunde în fața creditorilor pentru orice decizie.“

Aceste diferențe sunt însă în cazul vehiculelor specializate, pentru că, în ceea ce le privește pe cele mai comune, diferențele sunt mult mai mici, Roman cumpărând mult mai puține componente, deci având pentru ele prețuri mai mari. „De aceea basculantele și betonierele noastre nu sunt foarte atractive pentru clienții români.“

În ceea ce privește camioanele pentru transport de mărfuri pe distanțe lungi, producătorul brașovean nu este interesat de acest segment, deoarece ele sunt foarte sofisticate și dezvoltate și dacă producția nu e foarte mare nu merită să investești în toate tehnologiile noi de pe piață.

Termen de livrare de minimum șase luni

Termenul de livrare pentru camioanele Roman este în general de șase luni de la comandă - și apoi în tranșe de câte 5-10 unități/lună dacă e vorba de contracte mai mari - deoarece de patru luni este nevoie doar pentru a se cumpăra motoarele (stocuri nu se fac, întrucât echipările diferă și, în plus, aceasta a fost una dintre „lecțiile crizei“). În rest, tabla pentru șasiuri și pentru cabină se găsește pe stoc, la fel și arcurile, iar cablajele se produc și ele în avans.

La turnare și forjare se poate lucra în același timp la 10-15 vehicule, la presare se pot face simultan 20-30 de acoperișuri sau alte componente mari din tablă, cabinile se sudează una câte una pe flux, vopsirea se face tot mașină cu mașină, echiparea se realizează pe o bandă unde pot fi aliniate 10-15 camioane, în diverse stadii de producție, iar montajul este organizat, pe cât posibil, astfel încât atunci când vin motoarele să nu mai fie de adăugat decât ele, cutia și cabinile.

În ultimii ani au existat și perioade în care nu s-a lucrat deloc în fabrică, dar de obicei anumite subansamble

comune se fac și pe stoc, tocmai pentru a scurta termenul de livrare.

În prezent la Roman lucrează circa 200 de angajați, din care 130 în producție, unii dintre ei rămânând pe același post, iar alții rotindu-se de la o linie la alta, unde este activitate.

Compania a căutat să facă angajări în 2017, având de lucru pentru contractul cu Ministerul Apărării Naționale, dar a găsit foarte greu oameni, deoarece în Brașov sunt multe firme de producție, în special din domeniul auto.

Relațiile cu furnizorii de componente continuă aproape ca înainte de insolvență

Roman a externalizat numeroase activități, cum ar fi tăierea cu laser sau prelucrarea diverselor repere din cauciuc, în special către firme din Brașov. Iar în prezent se mai ocupă in-house de prelucrarea metalelor (forjă, turnătorie de oțel - care nu mai lucrează la capacitate - și fontă, presaj de tablă medie și subțire pentru cabine, sudura cabinei, echiparea cabinei, pregătirea suprafețelor, vopsire, prelucrarea și montajul axelor față și spate - aici există discuții cu trei producători, pentru a fi cumpărate de la ei, însă când se va ajunge la cantități mai mari, adică, probabil, nu foarte curând), producerea șasiului, montajul general, cablajele pentru care se folosesc componente de la Electroplast Bistrița, Schlemmer, Tyco Electronics, etc., de vopsirea finală și de teste.

Iar pentru proiectare Roman lucrează, pentru diverse teme, și cu cinci foști colaboratori, angajați acum la alte firme.

Din țară se cumpără destul de puține componente, dar platformele provin de la Ameridac Cisnădie, cu excepția celor pentru containere, pe care le fabrică tot Roman.

În ceea ce privește componentele de import, motoarele provin de la MAN (datorită colaborării tradiționale și faptului că acest producător pune la dispoziție și kitul de motor și verifică și aprobă montajul) și Caterpillar (pentru autoșasiuri speciale folosite în industria petrolieră), cutiile de viteze manuale sunt de la ZF, iar cele automate, de la Allison, cutia de distribuție este ZF, frânele sunt Wabco etc.

Intrarea Roman în insolvență a adus la început reticență din partea furnizorilor, mai ales că cel care ceruse insolvența era



Roman a livrat la începutul lui 2017 în Taiwan două autocamioane 8x4 pentru transport de containere, cu motor MAN Euro 5 de 400 CP, transmisie automată Allison 4000, masă totală de 38 t, echipate cu sistem hook loader

Ioan Neculaie. Dar din 2016 acesta nu a mai avut nicio tangență cu firma și atunci relațiile cu producătorii de componente au reînceput să meargă bine, așa cum își amintește Tiberiu Klein. Importurile se făceau doar cu plata înainte de livrare sau la 90 de zile dacă exista scrisoare de garanție bancară - ceea ce nu era cazul - iar de pe piața locală se făceau achiziții cu plata la câteva zile. Și, pe măsură ce relațiile au continuat, unele termene de plată au devenit chiar mai bune: la Wabco exista o limită de 10.000 de euro și tot ce depășea se achita în avans, iar acum s-a ajuns la 30.000-40.000 de euro și plata la 30 de zile, iar la Hella se achită jumătate în avans și jumătate în 30 de zile.

Relația cu băncile în schimb nu s-a îmbunătățit deloc, așa cum punctează Tiberiu Klein, care declară, în sprijinul acestei afirmații, că în 2016 Roman a vrut să participe la o licitație și, având 19 milioane de lei în cont la o bancă, i-a solicitat tot acesteia scrisoare de garanție pentru 120.000 de lei ca garanție de participare, dar nu a primit, astfel că la

data limită a trebuit să depună în cont cash această garanție.

Reorganizarea se va prelungi cu doi ani

Deși după opt trimestre de reorganizare judiciară totul a mers conform planului, Tiberiu Klein este de părere că aceasta se va prelungi cu doi ani, deoarece încă mai sunt de vândut anumite active neutilizate, pe lângă cele vândute deja - terenul pentru livrările de CKD la export, de exemplu, a fost cumpărat de Dedeman, și în afară de el mai exista o zonă expozițională nefolosită în ultimii ani, o clădire în construcție ș.a.

Iar printre activele aflate încă în posesia Roman, dar nefolosite, se numără fabrica de jante - aceasta producea 3.000-4.000 de unități/an și, pentru că în jurul României, în Ungaria și Turcia, se făceau milioane de jante, s-a luat decizia să se oprească activitatea în 2000, pentru a nu se mai investi în vederea realizării de jante tubeless. Și chiar și în fabrica unde încă este activitate există și active nefolosite, fiindcă în 2002-2003 uzina s-a împărțit în peste 10 societăți, din care unele au intrat în faliment. De

exemplu, de 4-5 ani Roman nu mai produce motoare, deci și clădirea respectivă se va vinde.

Banii obținuți din vânzarea activelor au fost folosiți și pentru investițiile necesare pentru pregătirea suprafețelor pentru sablare și vopsire sau pentru realizarea prototipurilor - cu atât mai mult cu cât nicio bancă nu acordă finanțare firmelor în insolvență (legea nu interzice asta, dar BNR, da).

