



**Test  
de  
șantier**

Portalul de utilaje  
[www.masinisiutilaje.ro](http://www.masinisiutilaje.ro)

Anul II  
Nr. 5 (15)  
Mai 2007

# MASINI UTILAJE

PENTRU CONSTRUCȚII

3,5 RON

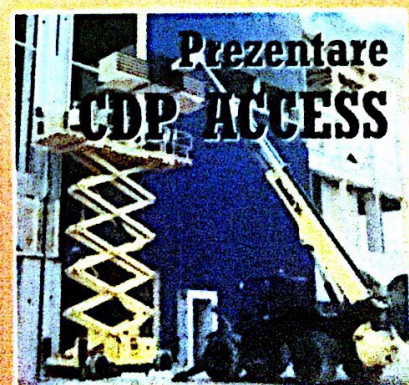


## Bauma 2007



**ROMCAT**  
Specialistul  
gigantilor

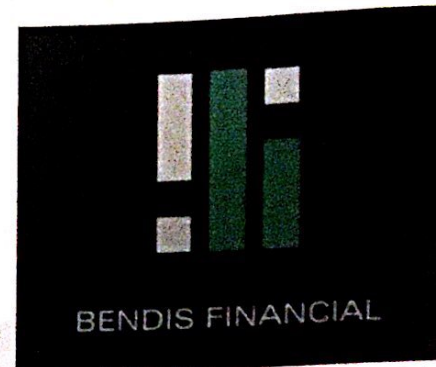
Instalații  
de subtraversare  
**Cartile  
secolului XXI**



Prezentare  
**ACDP ACCESS**



BROKER LEASING  
www.bendisfinancial.ro  
Tel: 0723-163-911. Fax: 021-33-678-33  
Email: office@bendisfinancial.ro



# Finanțatorii de la BAUMA nu seamănă cu cei de acasă

Ec. IULIU CIOBANU ■

**C**el mai important eveniment din domeniul echipamentelor de construcții BAUMA, Munchen 2007, care tocmai s-a încheiat se poate traduce astfel: Grandoare, Calitate, Clasă.

Evenimentul a mobilizat totul în jurul său, de la sosele blocate la hoteluri pline, să nu vă imaginați că au fost pline din cauza faptului că au fost ieftine, nicidecum, camera având un cost pe noapte undeva în jur de 600 EUR.

Expoziția în sine a meritat din toate punctele de vedere: si-a păstrat tonusul în totalitate, de la aglomerație la pretul intrării - 22 EUR pe zi.

Piața construcțiilor pe plan mondial înregistrează un boom dovedit și prin performanțele înregistrate de BAUMA, care anul acesta are recorduri la numărul de vizitatori, aproximativ 500.000, în creștere cu 20%, din care aproximativ 160.000 vizitatori străini, cu 35% mai mult decât la ediția precedentă și totodată un record la expozanții străini: companii din peste 190 de țări, cifră în creștere cu 11 procente.

La un așa număr mare de vizitatori „mă așteptam” ca finanțatorii să aibă deja reprezentanții de vânzări „dati cu diverși adezivi” din cap până-n picioare pentru a se prinde clienții de ei. A se înțelege aici prin adezivi pancarte cu dobanzi de dumping, fete îmbracate sumar, reprezentând avansul pe măsura hainelor purtate - adică apropiat de zero, domni prezentabili care explică posibilităților clienți „mecanismul simplu” pentru obținerea finanțării în leasing.

După cum știți adezivii de calitate fac lucrurile să se lipească în așa fel încât, foarte greu se mai desprind și după cum știți lucrurile de calitate costă. Așadar, având în vedere că expoziția de la București nu a avut vânzători ai companiilor

de leasing „unși” cu cei mai buni adezivi. După cum vă spuneam calitatea costă, la BAUMA, luând în calcul prețurile expuse mai sus era imposibil ca ceva să fie ieftin.

Pregătit din tară cu târgul de la București, unde m-am atins de diverși „adezivi” ieftini acum am avut pregătit un antidot puternic, doar știam unde merg, Munchen-ul per ansamblu este un oraș foarte scump, dar nu fără motiv, calitatea este la ea acasă.

Odată intrat, amplotarea expoziției și-a spus cuvântul, iar exponatele, de o calitate excepțională se făceau ușor remarcate prin ele însele și nu prin manechinele care ar fi trebuit să le fie alături în lipsa vizitatorilor. Se pare că la această expoziție s-a știut foarte bine că publicul țintă este format din profesioniști, care pur și simplu vin pentru a vedea produsele expuse.

Toate exponatele, de la componente până la produsul încheiat - echipamentul de construcție pe nivele de construcție, toate echipamentele care participă la tot procesul de construcție și la obiectivul construit, s-au prezentat exemplar. Practic ființa umană nu a făcut decât să traducă ce vor să spună echipamentele și eventual să le pună în mișcare pe cele care trebuie sau să le programeze pe cele care pot funcționa autonom.

Cât despre aspectul atragerii clienților mă repet, dar trebuie să o fac, exponatele au atras singure clienții și nu au

fost ajutate de către ființa umană prea mult, spre deosebire de expoziția de la București...

Calitatea și clasa expoziției s-au făcut remarcate și prin prisma finanțatorilor. Aceștia și-au făcut simțită prezența extrem de discret, cum de altfel le stă bine oamenilor din acest domeniu.

Nu am văzut nimic asemănător cu târgul de la București nici în acest domeniu. Evident și companiile de leasing finanțatoare ale echipamentelor de construcții au fost pe măsura obiectelor finanțate - s-au prezentat singure, fără vânzători „lipicioși”, fără pancarte purtătoare de dobanzi așa zise mici, fără manechine dezbrăcate disponibile cu avans zero.

Vă puteți imagina?! Cum e să ai creierul nederutat de nimicuri și să te poți bucura de produse în sine?

O expoziție bună poate fi comparată din multe puncte de vedere cu o femeie, ea trebuie să te facă să revii, să o visezi, iar misterul și discreția să-ți dea încredere.

Cred că așa a fost BAUMA și cred că de aceea a înregistrat cifrele de vizitatori expuse la începutul articolului. Probabil că la expoziția din China - BAUMA 2008 cifrele vor fi și mai mari, cred însă că vizitatorii autohtoni vor deține ponderea, dar e posibil ca în China să se întrevadă asemănări cu ce este la noi, curiozitatea mea fiind îndreptată către companiile finanțatoare, doar ne plac „chinezismele”, nu credeți?

Nume societate: \_\_\_\_\_

Nume/Prenume persoană de contact: \_\_\_\_\_

Mobil: \_\_\_\_\_ E-mail: \_\_\_\_\_ Tel./fax: \_\_\_\_\_

DORESC CONSULTANȚĂ PENTRU CUMPĂRAREA UNUI UTILAJ ☐ NOU ☐ SECOND-HAND

DORESC SĂ OBTIN O REFINANȚARE ☐

Tel: 021-317.09.96, 031-805.77.42. Fax: 021-317.09.95.

Puteti să ne scrieti direct accesând site-ul [www.masini-utilaje.ro](http://www.masini-utilaje.ro)