

**MANFRED BUCK, DIRECTOR DE VÂNZĂRI LA PAUL GERMANIA**

# Investiție de milioane de euro în... piese de schimb

Manfred Buck este director de vânzări la compania PAUL Germania, specializată în producția de mașini și utilaje pentru prelucrarea lemnului. De aproape 15 ani vinde cu succes produsele din portofoliu pe piața din România, prin parteneriatul cu firma Wood Expert Industry din București. Dar care este politica lui Manfred Buck pentru România, cea mai importantă piață europeană pentru Paul Germania?

Alexandra Irimiea



► **De cât timp face compania Paul afaceri în România?**

De aproape 15 ani.

► **Însă am descoperit faptul că un client român are o mașină Paul ce datează din 1964...**

Da, este adevărat că încă mai avem mașini, peste tot în lume, vechi de peste 50 de ani, iar uneori clienții ne cer piese de schimb pentru ele. Și chiar dacă nu le avem în stoc, încercăm să le fabricăm și să le oferim o soluție. De altfel, tot ceea ce facem aici este orientat către client. Avem mii de piese de schimb pe stoc, în valoare de milioane de euro, astfel încât dacă un client are nevoie de o piesă foarte rapid, e gata de livrare. Totodată, dacă are o problemă cu vreun utilaj, acesta are acces direct la inginerii noștri de software, iar acest lucru este foarte important.

► **Cum a evoluat afacerea în România în ultimii doi-trei ani?**

Suntem foarte mulțumiți de piața românească. Trebuie să gândim global, rata noastră de export este de 80-85%, iar România reprezintă o parte importantă. Partenerul nostru român, Wood Expert Industry, ia informații tehnice și face broșuri, newslettere, merge la târguri, iar apoi ne contactează ca să pregătim schițe și desene astfel încât clientul să vadă cum arată mașina, și să se asigure că se potrivește în hala de producție. E important pe unde intră lemnul și pe unde iese! Urmează apoi discuții directe și căutăm împreună o soluție bună care să îndeplinească cerințele clientului. Iar dacă soluția este bună și prețul este corect, atunci încheiem contractul.

► **Cât de des vin investitorii români în vizită la Paul?**

Nu pot să dau cifre, dar vin destul de des pentru că România este o piață importantă pentru noi. Comparativ cu alte țări din Europa, România este cea mai mare piață.

► **În ce fel piața românească este diferită față de restul piețelor europene?**

Sunt o serie de diferențe. În primul rând, mentalitatea românilor e ușor diferită față de

felul nostru nemțesc de a gândi, iar asta înseamnă că e necesar să facem eforturi să ne înțelegem reciproc modalitatea de gândire. Apoi, România este o piață interesantă pentru lemn verde, iar cu mașinile și standardele noastre de calitate, clienții români vor putea furniza clienților lor produse bune, de calitate. Totodată, trebuie să caute o utilizare cât mai bună a lemnului pentru că mulți clienți de-ai noștri cumpără mașini simple și ar trebui să se gândească mai mult la optimizare pe viitor întrucât piața lemnului verde este scumpă. România are însă potențial.



**Manfred Buck (mijl.) alături de o serie de investitori români, testând o linie de optimizare completă pentru cherestea**



► **Care sunt punctele forte ale companiei Paul?**

Paul este o afacere de familie așa că suntem independenți de alți investitori mari. În plus, avem o ierarhie destul de minimală, astfel încât putem comunica foarte simplu între noi. Toată lumea poate vorbi cu domnul Paul (n.r. Werner Paul - directorul general), deciziile se iau ușor, nu necesită prea multe aprobări. Am creat un mediu de lucru plăcut, punem accent pe aspectul social. Eu sunt un

bun exemplu, lucrez aici de mai bine de 33 de ani și chiar dacă am primit oferte de la alți competitori, nu am niciun motiv să plec din companie.

► **Cum ați început să lucrați la Paul?**

Pe atunci era o firmă mai mică, în mijlocul orașului Dürmentingen. Compania nu are creșteri de 5-10% în fiecare an, dar pentru noi contează dezvoltarea pe care o putem oferi clienților. Nu ne interesează să avem o companie mare, ci ne asigurăm că toți ai noștri au de lucru, au un serviciu sigur pentru ei și familiile lor. Aceasta este responsabilitatea noastră față de companie.



Acest lucru e mai important decât să avem o mie de oameni care lucrează, iar dacă economia nu merge bine, concediem două sute. Așa că ne menținem constant numărul de angajați, atât în vremuri bune, ca acum, cât și în vremuri mai dificile. Creștem numărul de ore lucrătoare sau îl scădem, așa funcționează sistemul nostru. În cele trei fabrici avem 280 de angajați. Totodată, avem un sistem educațional de trei ani, iar apoi îi angajăm pe cei mai promițători tineri pe care i-am învățat meserie.

► **De ce ar trebui ca investitorii români să aleagă mașinile Paul și nu alte utilaje germane sau internaționale?**

În primul rând, ar trebui să compare utilajele noastre și cu ale altor producători pentru că fiecare client vrea să se documenteze, să compare specificații, să vadă cum sunt construite, cât de ușor sunt de folosit, ce piese de schimb sunt disponibile, care sunt costurile de folosire pentru utilaj într-un an, ce consumabile sunt necesare, etc. Abia apoi pot lua o decizie corectă, după ce fac această comparație. Și vor vedea că Paul îndeplinește toate aceste cerințe - este o mașină pu-

ternică, fiabilă, avem piese de schimb pe stoc și la prețuri corecte pentru că multe companii practică niște prețuri foarte mari și totodată avem o rețea de service foarte bună. Spre exemplu, acel client român care are o mașină Paul din 1964 va primi același tip de servicii precum un client care a cumpărat un utilaj ieri. Service-ul pentru mașinile noastre, indiferent cât ar fi de vechi, sunt fără costuri. Sunt din partea casei.

## PAUL Germania

Compania Paul Maschinenfabrik GmbH & Co. KG a fost fondată în 1925 în orașul Dürmentingen. Tânărul Max Paul a instalat, la acea vreme, un atelier mecanic în casa tatălui său și a început producția de mașini specializate. În prezent, compania Paul este o afacere de familie ce se ocupă cu producerea de mașini și utilaje pentru prelucrarea lemnului și a betonului. Cu un total de 280 de angajați, aceasta reprezintă unul dintre cele mai mari centre de producție și training din districtul Biberach.

Mașinile Paul sunt vândute în România prin reprezentantul SC Wood Expert Industry din București. Ca o coincidență fericită, directorul general al dealerului român se numește Paul Teodorescu, iar acest lucru nu poate decât să întărească legătura de afaceri.

► **Care este planul dvs. pentru dezvoltarea companiei Paul în anii următori?**

Bineînțeles, planul nostru este ca să facem mașini din ce în ce mai bune. Căutăm noi provocări pentru produsele noastre, dezvoltăm concepte și utilaje noi.

Pe viitor vom pune accent tot mai mult pe automatizare, realizând sisteme automate de scanare pentru a crește calitatea și pentru a folosi lemnul mult mai eficient decât o facem astăzi. Vrem să găsim cele mai bune soluții software de optimizare și de manipulare a materialelor cu linii automate, cu roboți. Deja avem instalate astfel de mașini, complet automate, unde sunt necesari puțini angajați pentru supravegherea funcționării. Acesta este viitorul!



În jur de 25 de oameni de afaceri români au vizitat anul trecut fabrica Paul din Germania și au testat o serie de linii de optimizare



Manfred Buck (mijl.) alături de partenerii săi români Florin Iancu (st.) și Paul Teodorescu (dr.)