UNTRR-MONITORIZAREA PREȚULUI LA MOTORINĂ PENTRU TRANSPORTATORI PAG.04

INVESTIGATORUL'S
TIR
23 ANI

OLANDA: DIFERENȚELE LA TAXELE DE DRUM PENTRU CAMIOANE

PG.06

IULIE 2026
14.9 LEI
www.tirmagazin.ro

ANDREAS SCHMITZ, PREȘEDINTE ȘI CEO SCHMITZ CARGOBULL
PG.09

4 TITANI AI TRANSPORTURILOR RUTIERE ROMÂNEȘTI SE ÎNFRUNTĂ ÎN CEL MAI NOU SERIAL TIRMAGAZIN.RO

7 EPISOADE

7 ÎNTREBĂRI

28 RĂSPUNSURI

DIN 30 OCTOMBRIE 2018, PE TIRMAGAZIN.RO
ȘI FACEBOOK.COM/TIRMAGAZIN

INVESTIGATORUL'S TIR 23 ANI

Adresa redacţiei:
Str. 11 Iunie nr. 7
etaj 1, apt. 2, sector 4
București

Director general :
Emil POP
mobil: 0722.554.472
e-mail: director@tirmagazin.ro

Director Marketing & PR:
Alina JOHNSON-POP

Secretar General de Redacție:
Petre ARDELEAN

Redactori:
Sorin BARBU
Radu Plopeanu

Fotoreporter:
Lucian MORAR

Corectură:
Liana NICHIFOR

DTP:
Nicoleta IONESCU

ISSN 1583-7564
tiraj: 10.000 exemplare
www.tirmagazin.ro
office@tirmagazin.ro
ISSN 1584-6202

Revista TIR Magazin poate fi găsită la punctele de difuzare a presei din toate benzinăriile PETROM şi în reţeaua INMEDIO din cele mai importante mall-uri. De asemenea, publicaţia noastră poate fi găsită non-stop şi la chioşcul de la poarta G a Ministerului Transporturilor. Revista TIR este expediată gratuit tuturor membrilor UNTRR şi membrilor Asociaţiei Profesionale de Drumuri şi Poduri Bucureşti. Pentru abonamente vă puteţi adresa oricărui oficiu poştal din România. Toate textele care apar în rubrica "Let The Party Begin!" reprezintă pamflet şi vor fi tratate ca atare. Toate materialele publicate în această revistă reprezintă proprietatea grupului de presă Investigatorul şi sunt protejate de legile dreptului de autor. Reproducerea lor se poate face doar în baza unui accept în scris al companiei care editează revista.

Revista TIR Magazin este semnatara Cartei Europene a Siguranţei Rutiere

Sumar

13 AIC TRUCKS A LIVRAT 14 AUTOBUZE ELECTRICE MARCA OTOKAR CĂTRE PRIMĂRIA REȘIȚA

18 IVECO EXPERIENCE 2026

20 VOLVO TRUCKS LA IAA 2026: NOI LANȚURI CINEMATICE ȘI TEHNOLOGII

39 PENTRU CEI CARE EFECTUEAZĂ LIVRĂRI ÎN FIECARE ZI: NOUL MAN TGX TRUCKERS' EDITION

UNTRR - O PLATFORMĂ PENTRU CALCULUL ȘI MONITORIZAREA PREȚULUI LA MOTORINĂ PENTRU TRANSPORTATORI

UNTRR pune la dispoziția industriei platforma DieselIndex.ro – Standardul de referință în calculul și monitorizarea prețului la motorină pentru transportatori și pentru beneficiarii acestor servicii.

"Uniunea Națională a Transportatorilor Rutieri din România (UNTRR) anunță lansarea platformei digitale Diesel Index. Această soluție tehnologică devine standardul oficial de referință în monitorizarea, gestionarea și justificarea evoluției costurilor cu carburantul, fiind un instrument esențial atât pentru operatorii de transport rutier de mărfuri și persoane, cât și pentru beneficiarii comerciali și industriali ai serviciilor de transport.
În contextul unei piețe logistice extrem de competitive și volatile, UNTRR oferă pieței un instrument digital neutru, menit să securizeze marjele de profit ale transportatorilor și să asigure o relație comercială echitabilă cu beneficiarii de transport.
În transportul rutier, motorina reprezintă în mod obișnuit aproximativ 32–34% din costul unei curse internaționale și 38–40% din costul unei curse naționale. La vârful crizei energetice, în săptămâna 30 martie 2026, prețul motorinei era cu aproximativ 38% peste nivelul din prima săptămână a anului, ceea ce s-a tradus printr-o majorare estimată a costului total de transport de până 12% în transportul internațional la și de aproximativ 15% în cazul operațiunilor naționale.

Transparență totală prin date oficiale europene
Platforma dieselindex.ro centralizează săptămânal prețurile medii oficiale ale motorinei la nivel național și european, având la bază raportările oficiale ale Comisiei Europene (EUR 27 Weekly Oil Bulletin). Prin intermediul unei interfețe intuitive, utilizatorii pot monitoriza evoluția prețurilor și variațiile procentuale. Referința este ziua de luni a fiecărei săptămâni, iar actualizările se fac în fiecare zi de joi.

Principalele funcționalități ale DieselIndex.ro:
Un factor obiectiv în negocierea „Clauzei de Motorină": Platforma oferă partenerilor comerciali un punct de reper neutru pentru calibrarea costurilor. Integrarea

INDEX SĂPTĂMÂNAL

EVOLUȚIE & COMPARAȚIE

Prețuri cu taxe incluse în €/1.000 l - sursa EUR 27 Weekly Oil Bulletin - actualizat săptămânal

indicelui Diesel Index ca referință facilitează acordul dintre transportatori și clienți privind formulele de indexare aplicate în funcție de evoluția reală a prețului. Calcularea variațiilor de preț: Utilizatorii pot urmări evoluția valorilor de la o săptămână la alta, având în același timp libertatea de a selecta orice săptămână din trecut ca punct fix de referință. Sistemul calculează automat variația procentuală, arătând cu exactitate cu cât a crescut sau a scăzut prețul actual față de perioada de referință aleasă. Pe lângă datele naționale, platforma integrează prețurile carburanților din alte state membre ale Uniunii Europene, oferind o privire de ansamblu asupra poziției fiecărui stat pe piața europeană. Datorită filtrelor customizabile, utilizatorii pot compara prețurile motorinei din orice interval.

Protecție în fața volatilității: Oferă o bază matematică în fața tuturor clienților, demonstrând impactul direct al fluctuațiilor de preț asupra costurilor de transport.

Un instrument gratuit în interesul întregii comunități rutiere

Dezvoltată și administrată integral de UNTRR, platforma este accesibilă gratuit, devenind un pilon de stabilitate într-o perioadă marcată de presiuni economice și legislative.

DieselIndex.ro aduce transparență asupra unei variabile cu impact major în transportul rutier — prețul motorinei— facilitând urmărirea evoluției sale în timp, printr-o platformă ușor de utilizat. Le recomandăm tuturor partenerilor comerciali din lanțul de aprovizionare, de la operatori logistici la beneficiari serviciilor de transport, să includă acest indice în strategiile lor comerciale.

Platforma poate fi accesată în mod direct la adresa: https://dieselindex.ro/.", spune în comunicatul UNTRR din 03 iulie 2026.

Publicitate

RDW: ÎN ȚĂRILE DE JOS, SISTEMUL DE TAXARE PENTRU CAMIOANE DIFERĂ DE CELELALTE SISTEME EUROPENE DE TAXARE

Începând cu 1 iulie 2026 Țările de Jos au introdus o taxă de drum pentru camioane pe kilometru. Deși multe țări europene au deja sisteme asemănătoare, abordarea olandeză diferă în mai multe privințe.

RDW avertizează că transportatorii care nu sunt pregătiți corespunzător riscă amenzi sau întreruperi ale activității.
„În cadrul discuțiilor pe care le-am purtat cu șoferii străini, am observat că aceștia nu cunosc întotdeauna cum funcționează sistemul olandez de taxare pentru camioane", afirmă Jan Strijk, Director al departamentului de colectare a taxelor de drum din cadrul RDW. „Transportatorii presupun adesea că este același sistem ca cel din alte țări europene, dar nu este așa. Aceste diferențe pot cauza probleme inutile în trafic. Prin urmare, este important să fii bine pregătit înainte de a intra în Țările de Jos."

Unitatea de bord (OBU) trebuie să fie întotdeauna pornită

În Țările de Jos, unitatea de bord trebuie să fie întotdeauna pornită, chiar și pe drumurile pe care nu se percepe taxa de drum. Situația este diferită față de țări precum Germania, Cehia, Polonia, Slovacia, Ungaria și Bulgaria, unde OBU trebuie pornită doar pe drumurile cu taxă de drum. Șoferilor li se recomandă să verifice înainte de plecare dacă unitatea de bord funcționează corespunzător și dacă indicatorul luminos este verde, întrucât un dispozitiv oprit sau defect poate fi sancționat cu amendă.

În Țările de Jos nu există un sistem de bilete

Țările de Jos nu au un sistem de plată pentru călătoriile individuale sau ocazionale, așa cum există în Germania. Fiecare camion trebuie să fie echipat cu o unitate de bord funcțională, procurată de la un furnizor de servicii autorizat. RDW a autorizat șase furnizori europeni de servicii electronice de taxare rutieră (EETS) care își desfășoară activitatea la nivel internațional și a încheiat un contract cu un furnizor național.
Transportatorii trebuie să-și procure un dispozitiv OBU înainte de a intra pentru prima dată în Țările de Jos. Dacă acest lucru nu este posibil, furnizorul național NedLinq pune la dispoziție puncte de ridicare a dispozitivelor OBU la frontieră. Un dispozitiv OBU poate fi ridicat de aici după încheierea unui contract online sau la fața locului. Dispozitivele OBU NedLinq funcționează numai

în Țările de Jos. Accesați www.nedlinq.nl și pentru a afla locațiile exacte.

Număr limitat de scutiri

Taxa de drum pentru camioane se aplică tuturor vehiculelor din categoriile N2 și N3 cu o masă maximă tehnică de peste 3.500 kg, inclusiv camioane, autoutilitare și anumite camionete. Spre deosebie de țări precum Germania și Belgia, Țările de Jos se aplică un număr foarte redus de excepții. Sunt scutite doar anumite vehicule, cum ar fi vehiculele serviciilor de urgență, vehiculele militare și anumite vehicule specializate.

Prin urmare, se recomandă transportatorilor să verifice din timp dacă un vehicul îndeplinește condițiile pentru o scutire și să depună cererea la timp, dacă e cazul. Pentru mai multe informații acesați: https://www.vrachtwagenheffing.nl/en/register-an-exemption

Vehicule cu emisii zero: se supun în continuare taxei de drum pentru camioane

Camioanele cu emisii zero de asemenea, intră sub incidența taxei olandeze de drum pentru camioane dacă greutatea lor depășește 4.250 kg. Deși taxele aplicate acestor vehicule sunt semnificativ mai mici decât cele aplicate camioanelor mai poluante, ele nu beneficiază de o scutire totală, așa cum se întâmplă în alte țări, precum Germania și Belgia. În Țările de Jos, sunt scutite de taxă doar camioanele cu emisii zero cu o masă de până la 4.250 kg.

Veniturile sunt redirecționate către sectorul transporturilor

O mare parte din veniturile obținute din taxele de drum pentru camioane din Țările de Jos va fi reinvestită în sectorul transportului rutier printr-un sistem de reutilizare a veniturilor. De exemplu, prin subvenții pentru vehiculele cu emisii zero și pentru infrastructura de încărcare. Astfel, sistemul olandez sprijină în mod direct tranziția către un transport rutier mai ecologic.

Pregătiți-vă înainte de a porni la drum

Odată cu introducerea taxei de drum pentru camioane, Țările de Jos se aliniază la sistemele europene existente de taxare rutieră. În același timp, RDW subliniază că înțelegerea normelor specifice din Țările de Jos este esențială pentru a evita costurile sau întreruperile neprevăzute.

Mai multe informații despre taxa de drum pentru camioane din Țările de Jos sunt disponibile pe www.trucktoll.nl .

Publicitate

MHS TRUCK & BUS ȘI BRD SOGELEASE AU ÎNCHEIAT UN PARTENERIAT PENTRU SOLUȚII DE FINANȚARE DEDICATE TRANSPORTATORILOR

• Parteneriatul oferă condiții flexibile de finanțare și un proces simplificat de aprobare pentru toate tipurile de transport

• Această colaborare completează pachetul de servicii MHS Truck & Bus cu soluții integrate de achiziție și finanțare

MHS Truck & Bus, distribuitorul unic al mărcilor MAN și Neoplan în România, anunță încheierea parteneriatului cu BRD Sogelease prin intermediul căruia clienții MAN au acces la soluții de finanțare dedicate achiziționării de vehicule comerciale grele și ușoare.
Colaborarea pune la dispoziția transportatorilor și a companiilor, care investesc în dezvoltarea flotelor, soluții de finanțare adaptate nevoilor actuale ale pieței. Clienții vor beneficia de condiții flexibile de leasing, consultanță dedicată și un proces simplificat de aprobare, pentru o experiență de achiziție simplă și eficientă.
Prin acest parteneriat, MHS Truck & Bus își completează oferta de servicii cu o soluție integrată care îmbină performanța vehiculelor MAN cu servicii financiare adaptate cerințelor pieței.
„La MHS Truck & Bus, obiectivul nostru este de a oferi clienților un pachet complet de produse și servicii, care să susțină dezvoltarea activității lor pe termen lung. Parteneriatul cu BRD Sogelease completează pachetul nostru de soluții personalizate adaptate nevoilor din transport.”, a declarat Victor Vîlcu, CEO MHS Truck & Bus.

„Prin colaborarea cu MHS Truck & Bus, extindem accesul companiilor de transport la soluții de finanțare dedicate acestui sector de activitate. BRD Sogelease este un finanțator cu experiență semnificativă în domeniul transporturilor și ne propunem să fim un partener financiar de încredere pentru clienții MHS Truck & Bus, oferindu-le soluții eficiente de acces la capital, care să susțină dezvoltarea business-ului lor.", a declarat Gabriel Mihai, director general BRD Sogelease.

SCHMITZ CARGOBULL ÎȘI VA PREZENTA CELE MAI NOI PRODUSE ȘI SERVICII LA IAA TRANSPORTATION 2026

Sub deviza „Experience More.Value.", Schmitz Cargobull va prezenta la IAA TRANSPORTATION 2026 – pentru prima dată în noua sa locație, Pavilionul 33 – soluții prin care companiile de transport își pot crește performanța flotelor și își pot optimiza sustenabil costul total de operare.

În cadrul conferinței de presă preliminare, organizată la unitatea sa de producție pentru vehicule cu suprastructuri box din Vreden, pe 24 și 25 iunie 2026, compania a oferit presei de specialitate informații exclusive despre inovațiile sale de produs și servicii.
Pentru Schmitz Cargobull, "More. Value" înseamnă abordarea consecventă a soluțiilor de transport din perspectiva clientului – de la vehicul la soluțiile digitale și servicii. Conferința de presă preliminară din acest an s-a concentrat atât pe inovațiile de produs, cât și pe extinderea consecventă a ofertei digitale și orientate către

Publicitate

servicii. Aceasta include, printre altele, dezvoltarea în continuare a proceselor de producție către conceptul de Smart Factory, așa cum a fost implementat prin noua linie de asamblare pentru S.KO COOL la Vreden (PI 2026-125). În domeniul transportului cu temperatură controlată, Schmitz Cargobull își subliniază poziționarea de furnizor de sistem prin semiremorca frigorifică S.KO COOL, în combinație cu noua unitate frigorifică de transport S.CU dc90 (PI 2026-507), precum și prin alte inovații în segmentul unităților frigorifice de transport, inclusiv soluția multi-temp S.CU mt-DualEvap (PI 2026-508).
Există, de asemenea, inovații în domeniul transportului de mărfuri uscate, precum flexibilul S.BO MULTI (PI 2026-509) și

S.BO PACE+ cu tehnologie FERROSTRUKT® (PI 2026-510), dezvoltat special pentru logistica de coletărie. Portofoliul este completat de soluții inovatoare pentru transportul de containere, precum șasiul S.CF ALLROUND 20–45 (PI 2026-901), precum și de noi concepte pentru logistica urbană, dezvoltate împreună cu GT Trailers (PI 2026-511). Acestea includ suprastructura pentru mărfuri uscate S.BO CITY și semiremorca prelată S.CS CITY pentru transportul urban de distribuție.
În domeniul distribuției alimentare urbane, S.KO CITY (PI 2026-512) stabilește noi standarde de eficiență și flexibilitate prin tehnologia modernă multi-temp. În același timp, Schmitz Cargobull și BERGER Fahrzeugtechnik continuă să impulsioneze dezvoltarea soluțiilor de construcție ușoară, de exemplu prin semiremorca Curtainsider PerformanceEco LTOe pentru utilizarea cu capete tractor electrice (PI 2026-304) și prin noua generație de semiremorci ușoare (PI 2026-305). Pentru transporturile deosebit de solicitante, robustul S.CS MEGA X-TOUGH (PI 2026-306) oferă o combinație între capacitate mare de încărcare și volum maxim de

încărcare.

Au fost prezentate inovații și în segmentul construcțiilor și al vehiculelor comerciale, de exemplu noua benă din aluminiu pentru S.KI LIGHT (PI 2026-704), proiectată pentru durabilitate și întreținere ușoară.

Digitalizarea consecventă a ecosistemului trailerelor joacă, de asemenea, un rol central: prin Cargobull Operating System (COS), ca platformă digitală (PI 2026-126), noul software de diagnoză Cargobull Trailer Diagnostics (PI 2026-128) și portalul pentru clienți MyCargobull (PI 2026-127), Schmitz Cargobull creează baza pentru procese de flotă eficiente, conectate și transparente. Oferta este completată de Mobile Van Service, extins în continuare (PI 2026-129), care permite efectuarea lucrărilor de mentenanță, reparații și asistență tehnică direct la sediul clientului.

Prin această gamă integrată de soluții eficiente pentru vehicule, conectivitate digitală și servicii complete, Schmitz Cargobull își sprijină clienții pe parcursul întregului ciclu operațional. De la investiție până la reciclare, compania oferă astfel valoare adăugată sustenabilă – în linie cu tema: „Experience More.Value.”

Cu ocazia conferinței de presă de la Vreden, ne-au oferit scurte interviuri în exclusivitate: Andreas Schmitz, Președinte și CEO Schmitz Cargobull AG, și Ralph Kleideiter, Chief Sales Officer.

Publicitate

LoiMacron

Servicii de reprezentare în Franța pentru transportatorii rutieri.

Află mai multe pe: www.loimacron.eu

Un portofoliu complet

"La ediția din acest an a IAA vom arăta cum reușim să creăm și mai multă valoare pentru clienții noștri. Facem acest lucru printr-un portofoliu foarte divers de produse, pe care le-am îmbunătățit în mod constant, dar și prin produsele pe care partenerii noștri le aduc alături de noi la IAA.

În acest fel, oferim un portofoliu complet, care acoperă o gamă foarte largă de aplicații, de la vehicule destinate instituțiilor guvernamentale și vehicule militare până la vehicule pentru distribuția urbană.

La Schmitz Cargobull credem că, atunci când trebuie să respectăm o anumită reglementare, ar trebui să găsim și o modalitate prin care aceasta să aducă un plus de valoare clienților noștri.", ne-a declarat Andreas Schmitz, Președinte și CEO Schmitz Cargobull AG.

Un pavilion amplasat în zona exterioară

"Așteptăm cu mare nerăbdare ediția din acest an a IAA, care va avea loc la mijlocul lunii septembrie. În această perioadă suntem în pline pregătiri finale și venim cu un concept expozițional complet nou. Pentru prima dată nu vom mai fi prezenți în Hala 27, așa cum v-ați obișnuit. De această dată vom avea un pavilion amplasat în zona exterioară, unde vom prezenta numeroase noutăți și vom demonstra modul în care produsele și serviciile noastre creează mai multă valoare pentru clienți.

Suntem foarte entuziasmați de această ediție și ne bucurăm că toți partenerii noștri vor fi integrați în cadrul expoziției IAA. Vă așteptăm cu drag și sperăm să ne revedem la IAA.", ne-a mărturisit Ralph Kleideiter, Chief Sales Officer Schmitz Cargobull AG.

AIC TRUCKS A LIVRAT 14 AUTOBUZE ELECTRICE MARCA OTOKAR CĂTRE PRIMĂRIA REȘIȚA

• AIC Trucks a livrat către Primăria Reșița 14 autobuze electrice marca Otokar, model e-Kent, de 12 m, alături de 12 stații de încărcare și sisteme e-ticket pentru 42 de stații

• Otokar este o companie din Grupul Koç, prezentă în România din 2018 în cadrul Otokar Europe – filiala București și a furnizat peste 400 de autobuze Primăriei Municipiului București

• AIC Trucks a devenit Importator exclusiv în anul 2023 și oferă clienților Otokar întreaga gamă de autovehicule comerciale, servicii post-vânzare, furnizare de piese și servicii de finanțare a vânzărilor

• Din 2017 AIC Trucks importă și distribuie în România, în exclusivitate, brandul Ford Trucks și deține una dintre cele mai mari activități de comerț cu camioane second hand multibrand din România

AIC Trucks a anunțat, la începutul lunii iulie 2026, livrarea către Primăria Reșița a 14 autobuze electrice marca Otokar, model e-Kent Generația 2, de 12 m, 3 uși, alături de 12 stații de încărcare și sisteme e-ticket pentru 42 de stații. Achiziția a fost făcută în urma unei licitații publice prin finanțare PNRR. Cele 14 autobuze vor deservi transportul

Publicitate

urban din Municipiul Reșița, care și-a setat ca obiectiv să ofere locuitorilor un transport public modern, ecologic și accesibil.
Beneficiile pentru comunitate: Reducerea emisiilor de CO2 și a poluării, trafic cât mai comod și rapid, confort sporit prin autobuze moderne, siguranță și accesibilitate pentru toți locuitorii.
“Livrăm astăzi 14 autobuze electrice e-Kent, o livrare foarte importantă pentru că a fost făcută într-un timp foarte scurt,

10 luni, și ne bucurăm foarte mult că am reușit să îndeplinim acest termen important pentru finanțarea PNRR a acestor autobuze. Colaborarea cu Municipiul Reșița a fost impresionantă la nivel de profesionalism și la nivel de capacitate de a gestiona un proiect atât de complex și aici nu vorbesc numai de stadiul de licitație, dar și de stadiul de implementare și de livrare. E un semnal foarte important, este prima comandă importantă de autobuze electrice pentru transport urban pe care Otokar o livrează în România.“, a declarat Stefano Albarosa, CEO AIC, Importator unic Otokar în România.
“Avem 13 tramvaie electrice, 24 de autobuze electrice și mai așteptăm încă 8 microbuze electrice care se vor alătura flotei noastre undeva la sfârșitul anului. Contractul a fost finanțat prin PNRR, am avut o perioadă strânsă de livrare, dar firma Otokar a reușit să ne livreze în timp toate autobuzele, astfel încât să nu pierdem finanțarea.“, a declarat Laurențiu Stanciu, Director General Transport Urban Reșița.

“Reșița este singurul municipiu, capitală de județ din România care are transport verde integral. Ne declarăm mulțumiți pentru faptul, că la prima vedere, înainte de a fi utilizate, calitatea acestora este ceva mai bună decât cele pe care le-am avut, finisajele sunt mult mai bune, dotările sunt net superioare“, a declarat Daniel Mircea Călin Viceprimar Municipiul Reșița.

“Acest contract pentru 14 autobuze electrice Otokar este important pentru noi, deoarece credem că Reșița este un oraș cu adevărat deschis spre schimbare și tehnologie. Susținem și credem cu adevărat în motivația și eforturile lor. Este o oportunitate foarte mare pentru noi să facem parte din acest proiect. De asemenea, România este o piață mare și importantă pentru noi.“, a declarat Duru Alayoglu, reprezentant Otokar International Sales Department.

Despre AIC Trucks și Otokar

AIC Trucks a lansat activitățile sale ca importator și distribuitor exclusiv al Otokar (autobuze și camioane ușoare) în vara anului 2023. Otokar, companie din Grupul Koç, prezentă în România din 2018 în cadrul Otokar Europe – filiala București, a furnizat peste 400 de autobuze Primăriei Municipiului București.
Aic Trucks are o vastă experiență, de 30 de ani, în distribuția de vehicule comerciale și autobuze, precum și în servicii integrate pentru adăugarea de valoare clienților săi: rețea extinsă de service-uri proprii, servicii financiare, divizie de vehicule comerciale second hand multibrand.
România este a treia cea mai mare piață de export pentru Otokar - marcă aflată în top preferințe mărci de autobuze timp de 14 ani consecutiv în Turcia. Din 2018, autobuzele Otokar aflate în transportul public din București au parcurs milioane de kilometri. Investind

în vehicule cu combustibil alternativ, Otokar este unul dintre producătorii de autobuze care are cea mai mare gamă de vehicule electrice în portofoliu. Compania a primit comenzi pentru autobuzele sale CNG și electrice din România. Deținând unul dintre cele mai mari centre de cercetare și dezvoltare automotive din Turcia, cheltuielile pentru acest domeniu ale Otokar reprezintă 7% din veniturile sale.
Zeci de mii de autobuze proiectate pentru diverse scopuri, cum ar fi transportul public, turism și transport persoane, operează în prezent în aproape 60 de țări din întreaga lume.

Pe segmentul vehiculelor comerciale, Otokar oferă o gamă largă de produse care include autobuze de la 6 metri până la 21 de metri pentru transportul de pasageri. Fiind primul producător de autobuze hibride și primul producător de autobuze electrice din Turcia, Otokar oferă, de asemenea, vehicule cu combustibil alternativ pentru operatori. Compania produce sub licență camioane ușoare Otokar Atlas de 8,5 tone și Otokar Atlas 3D de 12 tone pentru sectorul logistic.
Otokar se deosebește prin expertiză de clasă mondială, precum și prin capacitatea sa în inginerie, cercetare și dezvoltare precum și transfer de tehnologie.
Cu numeroase premiere încă de la înființare, Otokar desfășoară activități de cercetare și dezvoltare la standarde internaționale. În ultimul deceniu, compania a alocat 7% din veniturile sale pentru cheltuielile de cercetare și dezvoltare.
De la înființare, Otokar a îmbrățișat întotdeauna filozofia excelenței totale prin dezvoltarea propriei tehnologii. Otokar produce autobuze de transport urban, interurban și autocare cu design modern și tehnologii avansate.

CEFIN TRUCKS

Autostrada București - Pitești - km. 13.2 | Str. Italia 1-7, Comuna Chiajna
+ 40 21 202 60 00 | news@cefintrucks.com

www.cefintrucks.com

DIEGO GASTALDI ESTE NOUL AMBASADOR AL BRANDULUI IVECO

• Un parteneriat unic care întruchipează noua poziționare a brandului IVECO, „Spirito in Movimento”

• O călătorie extraordinară prin peisaje și comunități la bordul modelului Daily Tigrotto 4x4 Special Edition

• O călătorie marcată de destinații, întâlniri și popasuri cheie în cadrul ecosistemului IVECO

Pentru IVECO începe o nouă călătorie alături de Diego Gastaldi, sportiv paralimpic italian și storyteller de călătorii, care se alătură echipei în calitate de ambasador al mărcii, întruchipând viziunea „Spirito in Movimento” - o viziune care depășește simpla mobilitate pentru a îmbrățișa libertatea, explorarea și exprimarea personală.
Diego Gastaldi - călător, creator și povestitor - exprimă în mod natural acest spirit. Călătoria sa reflectă esența IVECO: pasiune, performanță și excelență italiană, interpretate printr-o perspectivă profund umană și contemporană.
Începând din iunie 2026, Diego a pornit într-o aventură unică la bordul modelului IVECO Tigrotto 4x4 Special Edition, un vehicul care reflectă perfect evoluția mărcii IVECO: ancorat în tradiție, dar conceput pentru viitor.

IVECO Tigrotto 4x4: o furgonetă fără egal, concepută pentru libertate

Un adevărat simbol al off-road-ului, modelul Tigrotto a fost conceput pentru a face față oricărui teren, oricărei provocări și oricărei destinații.
Vehiculul lui Diego este o creație unică în felul său - concepută pentru a face față condițiilor extreme, asigurând în același timp autonomie totală.
Cabina de locuit separată oferă flexibilitate maximă în condiții de teren accidentat, în timp ce conexiunea cu cabina dublă asigură o utilizare fără probleme. Conceput pentru a oferi independență, acesta combină rezervoare de combustibil și rezervoare de apă de mare capacitate cu o putere solară de 900 W și baterii LiFePO4 de 608 Ah, permițând călătorii lungi și autonome, dincolo de limitele convenționale.
Unitatea de locuit a fost concepută chiar de Diego, fiind apoi proiectată și realizată cu elemente cheie lucrate manual în Velletri (Piemont) - o expresie autentică a măiestriei și

ingeniozității italiene.
La baza proiectului stă o inovație unică: un portbagaj spate multifuncțional care integrează bicicleta sa manuală motorizată, un sistem de ridicare pentru accesul pe acoperiș și un spațiu de antrenament în aer liber - sala sa personală de sport, „Gravity”.
Peste toate acestea, se află o dimensiune profund personală: o platformă personalizată pe acoperiș, un loc al exprimării, al creativității și al conexiunii.
„Acest proiect cu IVECO este mult mai mult decât o călătorie, este o modalitate de a exprima cine sunt astăzi și în ce cred”, spune Diego Gastaldi. „Tigrotto este un spațiu pe care l-am imaginat și construit pentru a reflecta viziunea mea asupra libertății - libertatea de a mă deplasa, de a mă opri, de a crea și de a intra în contact cu oamenii pe parcursul călătoriei.
De la ingineria care îmi permite să ajung în locuri pe care le consideram odată inaccesibile, până la acoperișul unde pot cânta, împărtăși povești și observa lumea dintr-o perspectivă diferită - fiecare detaliu îmi permite să trăiesc cu adevărat acest «Spirito in Movimento».”

De pe drumuri diferite, către o călătorie comună

Acest proiect reprezintă punctul de întâlnire a două drumuri: călătoria personală a lui Diego, marcată de explorare și exprimare de sine, și parcursul companiei IVECO către o nouă viziune asupra mobilității.
Pe de o parte, Diego continuă să avanseze, redefinind călătoria ca pe o experiență profund personală - modelată de curiozitate, creativitate și libertatea de a descoperi lumea după propriile sale reguli. Pe de altă parte, IVECO își redefinește rolul, depășind simpla producție de vehicule pentru a face posibile călătorii pline de sens, flexibile și centrate pe om.
Prin călătoriile sale, Diego dă o formă concretă conceptului IVECO „Spirito in Movimento” - nu ca un concept abstract, ci ca o experiență trăită, alcătuită din locuri, întâlniri și momente reale.
„Această colaborare marchează un pas important în parcursul IVECO - o expresie concretă a esenței mărcii noastre. Prin «Spirito in Movimento», redefinim ceea ce reprezintă IVECO: mișcare cu sens, un spirit care îi impulsionează pe oameni să meargă mai departe”, declară Davide Dagri, directorul de marketing al IVECO. „Diego întruchipează perfect această viziune. Acest parteneriat dă viață poziționării noastre într-un mod puternic, autentic și cu adevărat uman.”
Aventura a început la Satul Industrial al Grupului Iveco din Torino, alături de reprezentanța și workshop-ul istoric Orecchia - locul unde tradiția se îmbină cu viziunea de viitor.
De acolo, Diego a început să împărtășească experiența sa cu comunitatea IVECO, trasând direcția unui proiect care se va derula pe tot parcursul anului 2026.
Pe parcursul anului, traseul său îl va purta prin Spania, Germania, Balcani și Turcia, îmbinând peisaje, culturi și experiențe diverse. Pe drum, călătoria sa se va intersecta cu momente și locuri cheie din universul IVECO - de la evenimente importante din motorsport, inclusiv MotoGP și Campionatul European de Curse de Camioane (ETRC), până la reprezentanțe și ateliere IVECO selectate, aducând marca mai aproape de comunitățile locale. Fiecare oprire devine parte dintr-o poveste mai amplă - o călătorie care leagă oameni, locuri și povești, consolidând o idee simplă, dar puternică: libertatea de a-ți alege drumul este ceea ce ne face cu adevărat să mergem mai departe.

IVECO EXPERIENCE 2026

• IVECO a deschis un nou capitol cu un eveniment care a dat contur noului IVECO, prezentând viziunea sa asupra viitorului mobilității comerciale în fața a peste 2.000 de invitați

• Oaspeții au fost invitați într-o călătorie prin ecosistemul integrat al mărcii, adus la viață prin trei piloni: „Motion by Design", „Motion through Experience" și „Motion as Family".

• Noua gamă IVECO Model Year 2026 reflectă această evoluție, oferind clienților fiabilitate, consecvență și valoare pe termen lung.

IVECO Experience 2026 a adunat peste 2.000 de invitați la Officine Grandi Riparazioni (OGR) din Torino, în perioada 1-4 iulie 2026, pentru o experiență imersivă în noua identitate IVECO. Clienți, dealeri, parteneri, reprezentanți ai mass-media și angajați s-au reunit pentru a fi martori la un moment decisiv pentru marcă și la viziunea care o ghidează: „Spirito in Movimento".
Mai mult decât o simplă prezentare de produse și inovații, IVECO Experience 2026 a semnalat o ambiție reînnoită a mărcii, consolidând ceea ce înseamnă să fii partenerul celor care transportă mărfuri, al afacerilor și al comunităților. Oaspeții au putut descoperi o viziune care plasează calitatea, scopul și grija în centrul tuturor acțiunilor întreprinse de IVECO pentru clienții și șoferii săi.

Definirea viziunii de brand pentru o nouă eră

După sărbătorirea celor 50 de ani de existență în 2025, IVECO a dus noua sa poziționare de brand la un alt nivel, trecând de la statutul de furnizor de vehicule industriale la cel de partener premium de mobilitate – unul care își susține clienții nu doar cu vehicule, ci și cu servicii, instrumente și relații care asigură continuitatea activităților lor. Noua eră IVECO a fost prezentată în cadrul unei sesiuni plenare conduse de Olof Persson, CEO al Iveco Group, împreună cu Luca Sra, Președinte al Truck Business Unit, Marco Liccardo, Chief Technology & Digital Officer, și Domenico Nucera, Chief Quality & Operations Officer. Împreună, aceștia au prezentat cei trei piloni care dau formă concretă conceptului „Spirito in Movimento".

• **Motion by Design** reprezintă punctul de întâlnire dintre inginerie și creativitate. Pentru IVECO, designul este o disciplină care plasează omul în centrul fiecărei decizii, de la ergonomia cabinei șoferului până la logica unei interfețe digitale. În cadrul evenimentului, instalațiile expuse – printre care grile frontale și o cabină secționată – au ilustrat modul în care performanța, eficiența și utilizarea în condiții reale se îmbină în fiecare detaliu, un nivel ridicat de personalizare răspunzând cerințelor specifice ale misiunii fiecărui client.

• **Motion through Experience** modelează întreaga experiență a clientului: de la configurarea vehiculului potrivit până la operațiunile zilnice, de la finanțare până la reînnoire. Este angajamentul IVECO de a face această experiență mai simplă și mai intuitivă, printr-un ecosistem integrat de vehicule și servicii. În cadrul evenimentului, instrumente precum Calculatorul costului total de proprietate și platforma IVECO ON au demonstrat modul în care tehnologia conectată reduce complexitatea și susține luarea unor decizii mai inteligente în fiecare etapă.

• **Motion as Family** reprezintă angajamentul IVECO de a avea grijă de șoferi, clienți, parteneri și de toți cei care împart drumul cu marca în fiecare zi. Aceasta înseamnă anticiparea nevoilor, prezența în fiecare etapă a parcursului și construirea unor relații care depășesc simpla tranzacție. De la Centrul de disponibilitate pentru clienți până la atelierele mobile, evenimentul a arătat cum se concretizează în practică acest angajament și această grijă.

„Spirito in Movimento nu este doar un slogan. Este IVECO în acțiune. Se bazează pe o istorie de peste 50 de

ani și indică clar ce urmează. De la proiectarea produselor la servicii, de la inginerie la operațiunile zilnice, tot ceea ce facem este ghidat de angajamentul nostru de a fi alături de clienții noștri printr-un spirit practic, pasionat și uman" a spus Luca Sra, Președinte al Truck Business Unit, Iveco Group. „Înrădăcinat în ADN-ul nostru italian, acest spirit prinde contur în noua gamă MY26. Prin aceasta, stabilim un nou standard - unul în care calitatea acționează ca un fir conductor, iar apropierea și spiritul de comunitate sunt consolidate ca elemente esențiale care definesc IVECO."

IVECO Experience 2026: stabilirea unui nou standard cu gama Model Year 26

În cadrul evenimentului, a fost prezentată această nouă generație de vehicule – de la IVECO S-Way, Eurocargo și Daily până la gama electrică formată din S eWay, eDaily, eJolly și eSuperjolly – cu cei trei piloni care dau viață transformării mai ample a mărcii.

Acestea sunt prezentate în zone dedicate și integrate în întreaga experiență a oaspeților, într-o viziune coerentă care reflectă ecosistemul complet integrat al IVECO. Aici, vehiculele, serviciile și instrumentele digitale colaborează perfect pentru a simplifica operațiunile, a sprijini luarea unor decizii mai inteligente și a optimiza costul total de proprietate.

IVECO Experience 2026 a fost conceput în jurul creativității și convivialității care definesc cultura italiană. Spațiul evenimentului s-a îndepărtat de albastrul emblematic al mărcii IVECO, orientându-se către nuanțe mai calde, reflectând evoluția identității mărcii și păstrând în același timp esența sa fundamentală.

Pe parcursul celor patru zile, oaspeții au fost cufundați într-o serie de experiențe care au celebrat spiritul italian și au favorizat momente de interacțiune într-o atmosferă primitoare și sociabilă.

Ultima zi a evenimentului a fost dedicată angajaților IVECO. Această alegere reflectă importanța pe care marca o acordă oamenilor săi, ca primi ambasadori ai noii poziționări. Înainte ca „Spirito in Movimento" să ajungă la clienți și parteneri, trebuie să fie resimțit și asumat de cei care reprezintă marca în fiecare zi. O reamintire a faptului că, la IVECO, familia începe acasă.

IVECO Experience 2026 a marcat o direcție clară pentru anii următori: o evoluție continuă în care produsele, serviciile și relațiile se îmbină pentru a sprijini clienții într-un mod premium și mai semnificativ. Ancorată în moștenirea sa și ghidată de o viziune clară, IVECO și-a transpus „Spirito in Movimento" într-un angajament concret față de inovație, fiabilitate și parteneriat, modelând viitorul mobilității comerciale împreună cu oamenii care o duc mai departe în fiecare zi.

Publicitate

VOLVO TRUCKS LA IAA 2026: NOI LANȚURI CINEMATICE ȘI TEHNOLOGII

Participarea Volvo Trucks la expoziția IAA 2026 va fi o demonstrație a succeselor și a reperelor recente ale companiei, oferind totodată o perspectivă asupra direcției viitoare pentru firmele de transport și pentru întreaga industrie.

Camioanele noi și îmbunătățite, noile sisteme de propulsie și serviciile oferite vor genera valoare și oportunități suplimentare pentru clienți și afacerile acestora, oferindu-le încrederea în viitor pe care doar un partener inovator și dedicat o poate asigura.
La IAA, Volvo va prezenta camioane, sisteme de propulsie și servicii noi și îmbunătățite, care vor genera valoare și oportunități suplimentare pentru clienți și afacerile acestora.
Noile posibilități pentru clienți, pentru industria transporturilor și pentru societate se vor afla în centrul prezenței Volvo Trucks la expoziția IAA 2026 de la Hanovra, Germania. Standul Volvo Trucks va pune în valoare întreaga gamă de camioane, tehnologii și servicii ale companiei, concepute pentru a aduce un plus de valoare clienților – prin maximizarea randamentului investițiilor, creșterea eficienței și consolidarea afacerilor acestora pentru viitor.
Volvo își va expune cele mai noi sisteme de propulsie electrice, alimentate cu gaz și diesel, menite să sprijine clienții, indiferent de stadiul în care se află pe drumul decarbonizării. Acestea îi vor ajuta să prospere în operațiunile cotidiene și să își atingă obiectivele de productivitate și disponibilitate a vehiculelor. Volvo va avea opt camioane expuse, alte șapte fiind disponibile pentru drive-teste.

Drive-test cu camionul electric Volvo cu o autonomie de până la 700 km

Unul dintre punctele principale de atracție va fi faptul că drive-testele vor porni direct de la standul Volvo Trucks, situat în Hala 11. Vizitatorii vor avea ocazia să testeze noul Volvo FH Aero Electric, cu o autonomie extinsă de până la 700 km, să pună la încercare noul motor D13, mult mai eficient din punctul de vedere al consumului de combustibil, și chiar să testeze viitorul camion cu motor cu combustie alimentat cu hidrogen, care va fi lansat până în 2030.

Președintele Roger Alm vede acest lucru ca pe o oportunitate excelentă de a pune clienții în contact direct cu camioanele Volvo acolo unde contează cel mai mult: „Având pista de testare chiar lângă standul nostru, dorim să ne prezentăm noile camioane și sisteme de propulsie la adevărata lor valoare – pe șosea!”

Soluții complete de business

Elementele evidențiate din cadrul ofertei complete de business Volvo vor include consultanță în alegerea lanțului cinematic potrivit, prezentări ale modului în care Volvo sprijină siguranța și succesul șoferilor și avantajele pe care clienții le pot obține, în parteneriat cu Volvo – de la contracte de service adecvate și o rețea de peste 2.500 de ateliere și dealeri autorizați, până la finanțare și servicii digitale pentru optimizarea disponibilității vehiculelor.

Alături de Volvo Trucks, clienții vor descoperi cum să facă următorul pas către combustibili alternativi și regenerabili, infrastructură de alimentare sau încărcare și cum să obțină o operare fluidă pentru flote mixte..

Lider pe piața europeană pentru doi ani consecutivi

Timp de doi ani la rând, în 2024 și 2025, Volvo Trucks a fost recunoscut drept lider de piață în Europa în segmentul camioanelor grele (peste 16 tone).

Publicitate

O contribuție majoră la acest succes o are modelul Volvo FH Aero, care oferă o aerodinamică și o eficiență a consumului considerabil îmbunătățite, având deja peste 70.000 de unități vândute. Camioanele electrice Volvo cu baterii tocmai au depășit pragul de 450 de milioane de kilometri parcurși. Totodată, camioanele Volvo continuă să primească calificativul maxim de 5 stele pentru siguranță din partea Euro NCAP. Anul 2026 aduce noi progrese tehnologice și lansări, care vor conduce și mai departe progresul – și vor aduce și mai multă valoare clienților Volvo Trucks din întreaga lume.

„Suntem foarte mândri și entuziasmați să avem atâtea lucruri de prezentat clienților noștri și industriei transporturilor”, declară Roger Alm, Președinte Volvo Trucks. „Este rezultatul unor investiții serioase și al angajamentului nostru de a sprijini șoferii, clienții și afacerile acestora – nu doar acum, ci și în viitor. Așteptăm cu nerăbdare să ne întâlnim cu toți partenerii noștri. Va fi un eveniment extraordinar.”

Camioane expuse

•Volvo FH Aero Electric cu autonomie extinsă
•Volvo FH Aero
•Volvo FH Aero alimentat cu gaz
•Volvo FH16 Aero
•Volvo FH Electric
•Volvo FM Electric
•Volvo FL Electric
•Volvo VNL (modelul pentru America de Nord)

Camioane pentru drive-test

•Camion de test Volvo FH Aero cu motor cu ardere internă pe hidrogen
•2 x Volvo FH Aero Electric cu autonomie extinsă
•Volvo FH Aero cu noul motor D13
•Volvo FH Aero alimentat cu gaz
•Volvo FM Electric
•+Volvo FL 4x4 cu cabină pentru echipaj

Standul Volvo Trucks: Hala 11, D09

PROGER GLOBAL NETWORK

EXPLOATARE ȘI LIVRARE AGREGATE MINERALE

PERFORMANȚĂ ÎN CONSTRUCȚII ȘI MANAGEMENT

ECHIPA TVEKSAMM A CÂȘTIGAT COMPETIȚIA SCANIA TOP TEAM

O performanță excepțională atât în probele teoretice, cât și în cele practice a culminat cu o finală plină de tensiune. Echipa din Suedia a ocupat primul loc și a câștigat premiul de 50.000 de euro.

Dintre cei 8.000 de tehnicieni de service și specialiști în piese din 70 de țări, ei au reușit să se impună ca mari câștigători.

„Ceea ce ne face puternici este spiritul de echipă. Suntem un atelier mic și lucrăm foarte strâns împreună în fiecare zi, iar acest lucru s-a văzut pe tot parcursul competiției”, spune Jan Olofsson din echipa câștigătoare Tveksamm, una dintre cele 12 echipe de service calificate în urma finalelor regionale și naționale pentru marea Finală Mondială Top Team.

De la lansarea sa în 1989, Top Team a evoluat dintr-un eveniment național de training într-un program global de dezvoltare profesională, axat pe competențe practice și teoretice. Finalistele au fost reprezentantele din Argentina, Australia, Austria, Brazilia, China, Finlanda, Franța, Germania, Italia, Noua Zeelandă, Emiratele Arabe Unite și Suedia. Pe podium, Suedia a ocupat primul loc, urmată de Australia pe locul doi și Noua Zeelandă pe locul trei, în timp ce Germania – campioana mondială din 2023 – s-a clasat pe locul patru.

Echipele de service sunt esențiale

Echipele de service joacă un rol vital în succesul Scania. Dedicarea, cunoștințele și eficiența lor aduc valoare clienților și asigură menținerea vehiculelor în funcțiune, pe drum. Competiția Scania Top Team este una dintre modalitățile prin care este evidențiată importanța personalului de service.

„Ceea ce face această competiție atât de specială este provocarea de a ne depăși limitele, de a învăța lucruri noi și de a gestiona situații pe care nu le întâlnim în activitatea noastră de zi cu zi”, spune Simon Olofsson, membru al echipei, adresându-se colegilor din service-urile Scania din întreaga lume.

Despre competiție

Scania Top Team începe în cadrul atelierului fiecărei echipe, cu probe teoretice. Cele mai bune echipe avansează în finala națională, unde exercițiile teoretice sunt completate de probe practice. Câștigătorii finalelor naționale se întâlnesc apoi în finalele regionale internaționale, iar de acolo doar 12 echipe ajung în marea finală mondială.

Probele competiției pun la încercare cunoștințele tehnice, spiritul de echipă și disciplina. Formatul concursului reproduce situațiile reale din activitatea zilnică, principalul obiectiv fiind satisfacerea nevoilor clienților.

SCHMITZ CARGOBULL PREIA PACHETUL MAJORITAR DE ACȚIUNI AL GRUPULUI AUSTRALIAN FREIGHTER GROUP

Schmitz Cargobull și-a majorat participația la producătorul australian de semiremorci Freighter Group și deține acum un pachet majoritar de 72% din acțiunile companiei. Tranzacția reprezintă următoarea etapă a parteneriatului pe termen lung dintre cele două companii.

Majorarea participației are la bază parteneriatul strategic anunțat în aprilie 2023 și subliniază angajamentul pe termen lung al Schmitz Cargobull față de piața australiană.

Pentru Freighter Group, acest parteneriat asigură stabilitate pe termen lung și oferă acces direct la expertiza globală și la proiectele de dezvoltare a produselor Schmitz Cargobull.

„Deservim clienții australieni de 15 ani, iar prin majorarea participației noastre la Freighter Group ne reafirmăm angajamentul pe termen lung față de piața australiană", a declarat Andreas Schmitz, CEO al Schmitz Cargobull. „Acest pas demonstrează, de asemenea, încrederea noastră în forța echipei locale. Rolul nostru este de a sprijini și de a facilita dezvoltarea în continuare a Freighter Group, oferind acces la expertiză, tehnologie și rețele globale, în timp ce echipa Freighter continuă să modeleze activitatea companiei prin cunoașterea aprofundată a pieței locale și orientarea sa către clienți."

Preluarea pachetului majoritar vine în continuarea unor investiții recente semnificative, printre care modernizarea, în valoare de 50 de milioane de dolari, a unității de producție din Ballarat, care a fost transformată într-un centru de producție modern și avansat. Această infrastructură îi permite Freighter Group să integreze fără dificultăți tehnologiile globale de inginerie și producție ale Schmitz Cargobull cu durabilitatea dovedită a produselor fabricate în Australia.

Dincolo de activitatea de producție, compania continuă să își consolideze rețeaua de servicii post-vânzare și de distribuție a pieselor de schimb, asigurându-le clienților o disponibilitate operațională mai ridicată și acces atât la lanțurile locale, cât și la cele globale de aprovizionare cu piese.

Freighter Group anunță, de asemenea, numirea lui Michael Temminghoff în funcția de Chief Executive Officer, cu efect imediat. Acesta dispune de o vastă experiență de conducere, acumulată în cei peste 15 ani în care a ocupat

mai multe funcții în cadrul Schmitz Cargobull. Obiectivul său este să sprijine dezvoltarea în continuare a Freighter Group, să consolideze capacitățile companiei și, în același timp, să păstreze cultura organizațională orientată în primul rând către client.
„Sunt onorat să conduc Freighter Group într-un moment atât de important”, a declarat Michael Temminghoff. „Sinergia dintre dimensiunea globală a Schmitz Cargobull și expertiza locală a Freighter Group reprezintă o oportunitate extraordinară. Rolul nostru este să dezvoltăm punctele forte ale companiei locale, beneficiind de capacitățile și experiența existente la nivel global, și să ajutăm echipa să își valorifice întregul potențial, consolidând în același timp calitatea și fiabilitatea pe care clienții noștri le așteaptă.”
„Compania începe acest nou capitol de pe o bază solidă, în urma unei perioade de modernizare intensă, care a pregătit atât personalul, cât și unitatea industrială pentru producția de înaltă tehnologie”, a declarat Michael Temminghoff. Acesta a adăugat că implicarea echipei locale a reprezentat forța motrice a acestei transformări și a creat bazele necesare pentru ca societatea să prospere pe o piață aflată în continuă evoluție.
Freighter Group va continua să funcționeze sub bine-cunoscutul său nume, asigurând păstrarea moștenirii acestei mărci australiene emblematice, în timp ce dezvoltă următoarea generație de soluții pentru industria australiană de transport.

Despre Schmitz Cargobull

Schmitz Cargobull este principalul producător european de semiremorci pentru transportul de mărfuri la temperatură controlată, mărfuri generale și mărfuri vrac, precum și un pionier al soluțiilor digitale destinate serviciilor pentru semiremorci și îmbunătățirii conectivității.
Compania produce, de asemenea, agregate frigorifice pentru semiremorci frigorifice utilizate în transportul mărfurilor la temperatură controlată.
Printr-o gamă completă de servicii, de la finanțare, furnizarea pieselor de schimb, contracte de service și soluții telematice până la comercializarea vehiculelor rulate, Schmitz Cargobull își sprijină clienții în optimizarea costului total de proprietate – TCO – și în procesul de transformare digitală.
Schmitz Cargobull a fost fondată în anul 1892, în regiunea Münsterland din Germania. Compania de familie produce aproximativ 50.000 de vehicule pe an, are peste 6.000 de angajați și a realizat o cifră de afaceri de aproximativ 2,16 miliarde de euro în exercițiul financiar 2024/2025.
Rețeaua sa internațională de producție este alcătuită din fabrici situate în Germania, Lituania, Spania, Turcia, România și Regatul Unit.

Despre Freighter Group

Freighter Group este unul dintre principalii furnizori australieni de soluții cu semiremorci de mare tonaj pentru transportul rutier, fabricate local, oferind totodată servicii de reparații, piese de schimb și întreținere pentru semiremorci.
Freighter Group este un nume reprezentativ pentru transportul rutier din Australia, prin producția unor mărci de top precum Freighter, Maxi-CUBE, Lusty EMS, Hamelex White și Trout River, precum și prin distribuția exclusivă a mărcii AZMEB.
Compania este unul dintre principalii furnizori de echipamente pentru transportul rutier destinate sectoarelor de mărfuri generale, transport la temperatură controlată și transport de mărfuri vrac.

SUSTAINABLE TRANSPORT FORUM – NEXT MILE: PARIS – DE LA SOLUȚII LA IMPLEMENTARE ACCELERATĂ

Peste 400 de reprezentanți din întregul ecosistem al transporturilor s-au reunit la Sustainable Transport Forum – Next Mile Paris pentru a discuta modalitățile prin care poate fi accelerată tranziția către un transport sustenabil.

Când Scania a găzduit la Paris forumul global Sustainable Transport Forum în urmă cu un deceniu, o mare parte a dezbaterii se concentra pe întrebarea dacă soluțiile de transport cu emisii reduse pot funcționa la scară largă. Astăzi, această întrebare și-a găsit în mare măsură răspunsul.

Deși tranziția către un transport sustenabil este o provocare globală, progresul depinde în cele din urmă de acțiunea din piețele locale. Discuțiile de la Paris s-au concentrat astfel pe ceea ce Franța și Europa, în sens mai larg, trebuie să facă pentru a accelera implementarea și pentru a crea condițiile necesare adoptării la scară largă.

De la concept la implementare

Operatorii și cumpărătorii din transporturi, factorii de decizie, autoritățile publice, liderii industriei și alți actori au fost de acord că multe dintre soluțiile necesare

Publicitate

Noul F-MAX cu motorizare GEN 2.

Tehnologie, putere, design și confort, toate pentru afacerea ta.

AIC TRUCKS

Unic importator și distribuitor Ford Trucks în România

Autostrada București - Pitești km. 13.2
Str. Italia 1-7, Comuna Chiajna

www.ford-trucks.ro
+ 40 21 202 60 00

Ford TRUCKS

Sharing the load

pentru reducerea emisiilor există deja. Prioritatea actuală este extinderea infrastructurii, creșterea investițiilor și crearea condițiilor pentru o adopție mai largă.
Climatologul Valérie Masson-Delmotte a surprins această schimbare: „Efortul de cercetare și dezvoltare a fost făcut. Posibilitatea implementării există. Acum întreaga provocare este scalarea.”
Ea a adăugat că obiectivul este ca transportul de marfă decarbonizat să devină norma în următorul deceniu.
Mai mulți vorbitori au subliniat, de asemenea, că transportul sustenabil este tot mai strâns legat de competitivitate, reziliență industrială și securitate energetică.
Dezbaterea din cadrul panelului s-a concentrat pe extinderea la scară largă a soluțiilor de transport sustenabil prin colaborare și acțiune la nivel local.

Momentumul se consolidează

Deși participanții au fost de acord că progresul trebuie accelerat, a existat și recunoașterea faptului că tranziția este deja în desfășurare în unele piețe, în special în China.
Timur Gül, Chief Energy Technology Officer în cadrul Agenției Internaționale a Energiei (IEA), a evidențiat creșterea rapidă a electrificării la nivel global. El a menționat China ca exemplu, unde adoptarea camioanelor electrice cu baterii a accelerat puternic în ultimii ani, demonstrând cât de rapid pot evolua piețele atunci când condițiile potrivite sunt îndeplinite.

Crearea condițiilor pentru scalare

Pe parcursul discuțiilor, au revenit constant aceleași teme: direcție mai clară, predictibilitate mai mare, colaborare mai puternică și implementare mai rapidă.
Un mesaj recurent din partea operatorilor de transport a fost că tranziția trebuie să fie nu doar sustenabilă, ci și viabilă. Au fost subliniate importanța stabilității politicilor pe termen lung, armonizarea stimulentelor, planificarea infrastructurii și a sistemelor energetice, precum și o abordare europeană mai coordonată pentru a susține investițiile și competitivitatea.
În același timp, s-a reiterat că niciun actor nu poate conduce singur această tranziție. Crearea condițiilor pentru scalare va necesita o colaborare mai strânsă pe întregul lanț valoric, reunind factorii de decizie, furnizorii de infrastructură, producătorii de vehicule, cumpărătorii de transport, operatorii și instituțiile financiare.
Climatologul Valérie Masson-Delmotte a împărtășit perspectiva sa asupra accelerării tranziției de la inovație la implementare la scară largă.

Transformarea ambiției în implementare

Accentul pe implementare a fost vizibil și în discuțiile despre infrastructură și măsuri de politică publică. Claude Renard de la Direcția Generală pentru Energie și Climă din Franța a evidențiat măsurile deja introduse pentru sprijinirea tranziției, inclusiv stimulente pentru achiziția de vehicule electrice cu baterii.
El a descris și modul în care Franța a creat un plan național de infrastructură de încărcare de-a lungul principalelor coridoare rutiere, menit să permită transportul de marfă electric pe distanțe lungi și implementarea la scară largă.

Accelerarea implementării

În ciuda alinierii tot mai mari asupra direcției necesare, mulți participanți și-au exprimat frustrarea că implementarea nu avansează suficient de rapid.
Christian Levin, președinte și CEO al Scania, a surprins acest sentiment: „Suntem pregătiți. Dar fără colaborare între diferitele sectoare, tranziția nu se va întâmpla. Până acum, se desfășoară mult prea lent. Și acest lucru începe să devină o problemă.”

De la aliniere la acțiune

Un aspect important al discuțiilor a fost gradul ridicat de aliniere între grupurile de actori. Deși perspectivele au diferit în ceea ce privește ritmul și căile de urmat, participanții au fost în mare parte de acord asupra direcției generale și asupra necesității unei colaborări mai strânse de-a lungul lanțului valoric.
Acum zece ani, dezbaterea se concentra pe întrebarea dacă soluțiile de transport cu emisii reduse pot funcționa la scară. La Paris, anul acesta, discuția a evoluat.
Sectorul reflectă o trecere de la ambiție și proiecte pilot către o implementare mai amplă. Accentul s-a mutat de la demonstrarea posibilității transportului sustenabil la crearea condițiilor care îl transformă în normă.
Întrebarea nu mai este dacă transportul sustenabil poate funcționa. Accentual este acum pe scalarea suficient de rapidă a soluțiilor pentru a susține tranziția.

TIC

TRANSPORTATORI ÎN CONSTRUCȚII

IOAN DOMNARIU,
DIRECTOR GENERAL
TOTAL NSA

MARIAN CIOCAZAN
NEDELCU,
DIRECTOR GENERAL
CONSTRUCȚII GENERALE
OLTENIA

DIN LUNA IANUARIE 2021
PE TIRMAGAZIN.RO
ȘI FACEBOOK.COM/TIRMAGAZIN

VERSUS

Serialul EXECUTIVILOR din transporturile rutiere

SEZONUL 03

Cel de-al treilea sezon al serialului VERSUS vă prilejuiește întâlnirea cu trei executivi ai lumii transporturilor rutiere românești:

-GEORGE NIȚĂ, DIRECTOR GENERAL HOLLEMAN

-MIRCEA MĂNESCU, DIRECTOR GENERAL AHEAD LOGISTICS

- ALEXANDRU PĂUN, DIRECTOR GENERAL BLUE RIVER

Din 11 mai 2023

pe TIRMagazin.ro și Facebook.com/TIRMagazin

PROFITUL VOLVO CREȘTE ÎN AL DOILEA TRIMESTRU. COMENZILE DIN AMERICA DE NORD ÎNREGISTREAZĂ UN SALT BUN

Producătorul suedez de camioane Volvo Group a raportat o creștere de 35% a profitului în al doilea trimestru și a declarat că volumul comenzilor primite în America de Nord s-a dublat, după ani de cerere scăzută.

Volvo, unul dintre cei mai mari producători mondiali de camioane, autobuze și utilaje de construcții, a declarat că reducerea cheltuielilor în domenii precum cercetarea și dezvoltarea a compensat cu prisosință impactul tarifelor impuse de SUA și al costurilor mai mari cu transportul și materialele.
Volumul comenzilor de camioane înregistrat de grup, a cărui piață principală este Europa, a crescut cu 33%, în timp ce în America de Nord acesta a înregistrat o creștere de 122%.
„Cererea (de camioane) din Europa și America de Sud a continuat să crească treptat, în timp ce în America de Nord a fost excepțional de puternică”, a declarat directorul general Martin Lundstedt într-un comunicat.
De la începutul anului, acțiunile companiei au înregistrat o creștere de 16%.

COMPANIA ÎȘI ÎMBUNĂTĂȚEȘTE PREVIZIUNILE PENTRU PIAȚA EUROPEANĂ A CAMIOANELOR

Creșterea comenzilor din America de Nord survine după câțiva ani de scădere a pieței din regiune, pe fondul stagnării activității de transport, care a dus la prăbușirea tarifelor de transport și la o supracapacitate a camioanelor.
Volvo a precizat că această

NAE ALEXANDRU EMIL MITRACHE

PRIMUL SERIAL DE COMEDIE DIN ISTORIA TRANSPORTURILOR ROMÂNEȘTI

îmbunătățire a încrederii nu s-a reflectat încă în vânzările efective cu amănuntul de camioane, care au înregistrat în continuare o scădere în regiune în trimestrul respectiv.
„Se preconizează că nivelurile de producție, livrările și vânzările cu amănuntul din industria camioanelor vor crește în a doua jumătate a anului”, a declarat compania referitor la această regiune.
Volvo și-a revizuit ușor în sens pozitiv previziunile privind piața europeană a camioanelor pentru acest an, la 315.000 de înmatriculări noi, față de 310.000 prevăzute în aprilie. Compania și-a reiterat previziunea privind vânzările cu amănuntul pe piața din America de Nord, de 265.000 de camioane.

„ATENTĂ ȘI REACTIVĂ” LA PRESIUNILE EXTERNE

Profitul operațional din al doilea trimestru a fost de 13,5 miliarde de coroane (1,40 miliarde de dolari), față de 9,96 miliarde în aceeași perioadă a anului trecut și de o prognoză medie de 13,6 miliarde, conform unui sondaj LSEG.
Vânzările organice au crescut cu 7%, vânzările de vehicule și servicii înregistrând o creștere aproximativ la același ritm.
Pe lângă produsul său principal, camioanele, Volvo produce și autobuze, excavatoare, încărcătoare frontale, basculante și motoare pentru ambarcațiuni și utilajele sale grele de construcții. De asemenea, dezvoltă camioane autonome.
„Privind în perspectivă, rămânem vigilenți și receptivi la evoluțiile geopolitice, la schimbările de politică comercială și la ritmul tranziției către transportul cu emisii zero”, a declarat Lundstedt.
„Compensăm treptat creșterile de costuri generate de presiunea inflaționistă prin disciplină comercială și eficiență operațională.”

CONTROALELE ISCTR

SEZONUL 02

DIN NOIEMBRIE 2019

PE TIRMAGAZIN.RO SI
FACEBOOK.COM/TIRMAGAZIN

SCANIA INTRODUCE CABINA LONGLINE ÎN PRODUCȚIA DE SERIE

Scania face un nou pas în oferta sa premium de cabine, introducând cabina Longline în producția regulată.

Bazată pe o tradiție solidă și pe sistemul modular Scania, noua cabină va fi disponibilă ca o soluție certificată din fabrică, în volum redus, pentru clienții care își doresc mai mult spațiu, confort și flexibilitate.

Cabina Longline combină cabina CrewCab cu cabina S-series cu plafon înalt, rezultând un produs unic, pe care niciun alt producător nu îl oferă direct din fabrică. Cabina va fi produsă în Laxå, iar șasiul va fi construit în Södertälje.

„Este o evoluție naturală a unui concept apreciat de mult timp de clienți”, spune Lars Gustafsson, responsabil de divizia de camioane la Scania. „Prin Longline, combinăm tradiția cu industrializarea modernă și oferim o platformă care poate fi adaptată nevoilor individuale.”

Cabina Longline este gândită ca o platformă flexibilă, nu ca un interior complet echipat din start. Din fabrică, vine cu o configurație limitată în spatele scaunelor, incluzând opțiuni precum un pat standard cu spații de depozitare sau rafturi, ori o zonă mai deschisă. Designul pune accent pe puncte clare de montare, permițând clienților să-și personalizeze interiorul după propriile cerințe. „Nu adăugăm lucruri inutile, reducând risipa în conformitate cu obiectivele noastre de sustenabilitate”, spune Samuel Suderbys, directorul operațiunilor Scania din Laxå.

Mulți clienți sunt așteptați să-și personalizeze suplimentar vehiculele prin vopsea și amenajări interioare speciale. Pentru a sprijini acest lucru, Scania va oferi opțiuni premium de vopsire în toate culorile auto disponibile, în colaborare cu un atelier suedez de personalizare, reducând timpul dintre livrare și punerea în exploatare.

Conceptul Longline a apărut din cererea pieței și dorința de a îmbunătăți condițiile pentru șoferi. Oferind mai mult spațiu și flexibilitate, cabina ajută companiile să atragă și să păstreze șoferii — o provocare majoră în industria transporturilor. „Nu este vorba doar despre spațiu, ci despre crearea unui mediu de lucru mai bun pentru șoferi”, adaugă Gustafsson.

Cabina este adaptată legislației europene IVD (Increased Vehicle Dimensions), care permite utilizarea vehiculelor mai lungi în Europa. Inițial, va fi disponibilă în două versiuni de lungime – 28 și 31 – ambele cu plafon înalt. Înălțimea interioară va depăși 2 metri, oferind suficient spațiu pentru a sta în picioare pentru majoritatea șoferilor.

Cabina Longline continuă tradiția Scania de a dezvolta soluții specializate în funcție de nevoile clienților. Proiectul a început în 2022, urmând abordarea consacrată a companiei pentru aplicații speciale.

Vânzările au început în aprilie 2026, iar primele livrări sunt așteptate în această toamnă. Fiind o ofertă în volum redus, cabina Longline se adresează celor care caută o platformă personalizabilă, unică și distinctivă.

CONTROALELE ISCTR

SEZONUL 01

CONTROALELE ISCTR este un reality show gândit special pentru internet, care este postat pe rețelele sociale de mare anvergură (Facebook, Youtube) dar și pe site-urile TIRMagazin.ro și PolitiaRutiera.ro.

CONTROALELE ISCTR: UN TOTAL DE PESTE 2,6 MILIOANE VIZUALIZARI

Episoadele primului reality show din transporturile românești "CONTROALELE ISCTR" au devenit virale imediat după lansare și au acumulat peste două milioane de vizualizări pe Facebook.
Cel mai vizionat a fost episodul 07, care a ajuns la peste 1,5 MILIOANE de vizualizări.

TAXA DE DRUM PENTRU CAMIOANE DIN ȚĂRILE DE JOS A INTRAT ÎN VIGOARE

Taxa de drum olandeză pentru camioane a intrat în vigoare începând cu 1 iulie 2026. De la această dată, camioanele olandeze și străine plătesc pe kilometru parcurs pentru utilizarea rețelei rutiere din Țările de Jos.

Taxa de drum pentru camioane se aplică aproape tuturor autostrăzilor olandeze și unui număr de drumuri provinciale și municipale. În același timp, eurovinieta a fost eliminată în Țările de Jos, iar taxele fixe pentru camioane au fost reduse. Taxa de drum este înregistrată utilizând un aparat de bord funcțional (OBU), care trebuie să fie asociat unui contract cu un furnizor de servicii de taxare. Ministrul Karremans: „După ani de pregătire, taxa de drum olandeză pentru camioane este acum în funcțiune. Marea majoritate a veniturilor generate de taxa de drum pentru camioane vor fi reinvestite în sectorul transportului rutier. Prin acest mecanism de reinvestire a veniturilor, sectorul poate accelera tranziția către vehiculele electrice. Acest lucru face investiția atractivă din punct de vedere economic pentru operatorii de transport și îmbunătățește calitatea aerului prin reducerea emisiilor de CO_2, iar evoluțiile recente legate de Strâmtoarea Ormuz au arătat, de asemenea, cât de important este să devenim mai puțin dependenți de importurile de energie. Această măsură contribuie și la acest obiectiv.”

Plăți per kilometru și investiții în sector

Cu introducerea taxei de drum pentru camioane, utilizatorii drumurilor plătesc acum per kilometrul parcurs. Cu cât vehiculul este mai curat și mai ușor, cu atât este mai mică taxa per kilometru. În același timp, eurovinieta a fost desființată în Țările de Jos. În plus, taxa pe autovehicule (MRB) a fost eliminată pentru camioanele cu o greutate brută a vehiculului de până la 12.000 kg. Pentru camioanele mai grele, MRB a fost redusă la nivelul minim european. În plus, aceste vehicule beneficiază temporar de un tarif zero între 1 iulie 2026 și 1 ianuarie 2027.
O mare parte din veniturile generate de taxa de drum pentru camioane vor fi returnate sectorului de transport rutier. Aceste fonduri vor sprijini operatorii de transport prin scheme de subvenționare pentru investiții în camioane cu emisii zero, infrastructură de încărcare și transport mai eficient.

Reducerea temporară a taxei de drum pentru camioane

O reducere temporară de 22,3% se va aplica tarifelor taxei de drum pentru camioane de la 1 septembrie 2026 până la 31 decembrie 2026. La cererea Camerei Reprezentanților, guvernul olandez a introdus această măsură temporară pentru a sprijini sectorul transportului rutier ca răspuns la creșterea bruscă a prețurilor la combustibili care rezultă din conflictul din Orientul Mijlociu.

Controalele au început

Aparatul de bord funcțional (OBU) este obligatoriu pentru camioanele din categoriile de vehicule N2 și N3. Începând cu 1 iulie 2026, RDW impune respectarea acestei cerințe. În primele șase luni, amenzile pentru neconformitate sunt reduse cu 50%. Operatorii de camioane care nu îndeplinesc cerințele legale pot primi o amendă.
Mai multe informații sunt disponibile la www.trucktoll.nl.

DESPRE NOI
www.tap
VERSUS
&
SEZONUL 02
SERIALUL EXECUTIVILOR
DIN
TRANSPORTURILE
RUTIERE
&
DIN DECEMBRIE 2019,
PE TIRMAGAZIN.RO SI
FACEBOOK.COM/TIRMAGAZIN

PENTRU CEI CARE EFECTUEAZĂ LIVRĂRI ÎN FIECARE ZI: NOUL MAN TGX TRUCKERS' EDITION

Pentru cei care efectuează livrări în fiecare zi: MAN prezintă noul TGX Truckers' Edition, conceput de șoferi pentru șoferi.

Modelul exclusiv MAN TGX Truckers' Edition 18.560, echipat cu un grup motopropulsor D30 PowerLion deosebit de economic, asigură o economie de combustibil de până la cinci la sută.
Echipamentul și designul au fost dezvoltate în colaborare cu aproximativ 350 de șoferi.
MAN Truck & Bus prezintă pentru prima dată noul MAN TGX Truckers' Edition la Truck Grand Prix de la Nürburgring. Această ediție specială are la bază capul de tracțiune MAN TGX 18.560 4x2 și combină grupul motopropulsor MAN PowerLion deosebit de eficient, cu motorul D30 și 560 hp, cu un echipament adaptat în mod consecvent la dorințele și cerințele șoferilor profesioniști. Vehiculul a fost dezvoltat în strânsă colaborare cu comunitatea MAN Truckers' World, prin intermediul căreia aproximativ 350 de șoferi au participat la acest proiect special. Noua ediție orientată către șoferi se adresează în special companiilor de transport mici și mijlocii care doresc să le ofere șoferilor un mediu de lucru de înaltă calitate, fără a fi nevoite să efectueze personalizări extinse după livrarea vehiculului. Obiectivul a fost, așadar, crearea unui vehicul care să combine încă din fabrică multe dintre caracteristicile de confort, siguranță și design solicitate de șoferi.
„Truck Grand Prix este o dată specială pentru noi în fiecare an, deoarece tocmai aici îi întâlnim pe oamenii pentru care ne dezvoltăm vehiculele. De aceea, sunt deosebit de încântat că putem prezenta în premieră exclusivă modelul nostru MAN TGX Truckers' Edition la Nürburgring", declară Stefan Schall, director general al diviziei Camioane, Autoutilitare și Vehicule second-hand la MAN Truck & Bus Deutschland. „Acesta nu este un model obișnuit, ci rezultatul unui dialog intens cu comunitatea noastră. Designul și echipamentul sunt influențate direct de feedback-ul primit din experiența de conducere de zi cu zi și reprezintă răspunsul la cerințele reale ale transportului pe distanțe lungi."

Proiectat de șoferi, pentru șoferi

Punctul de plecare pentru MAN TGX Truckers' Edition a fost un atelier cu șoferi din toată Europa. În urma unui apel lansat în cadrul comunității MAN Truckers' World, aproximativ 350 de participanți au colaborat pentru a-și defini viziunea asupra camionului ideal pentru transportul pe distanțe lungi. Accentul nu a fost pus pe cele mai extravagante modificări posibile, ci pe o combinație

echilibrată de confort, funcționalitate, siguranță și rentabilitate. Rezultatul este un MAN TGX cu cabină GX, 560 hp și suspensie pneumatică integrală. Nivelurile ridicate de siguranță și rentabilitate sunt asigurate de sisteme moderne de asistență, precum MAN EfficientCruise cu PredictiveDrive, care ia în calcul din timp topografia și profilul traseului în strategia de conducere, sistemul de asistență la frânarea de urgență EBA Plus cu detectare frontală și asistentul la virare. Aceste sisteme îi ajută pe șoferii din transportul pe distanțe lungi să economisească combustibil, să identifice din timp situațiile critice care implică alți participanți la trafic și să manevreze vehiculul în siguranță chiar și în mediul urban.

Eficiență de înaltă performanță pentru transportul pe distanțe lungi

Inima modelului MAN TGX Truckers' Edition este motorul MAN D30 cu șase cilindri în linie, care dezvoltă 560 hp și un cuplu de 2.800 Nm. Dezvoltat în colaborare în cadrul TRATON GROUP, motorul de 13 litri atinge un randament de peste 50% și, împreună cu noua transmisie MAN TipMatic 14, formează grupul motopropulsor MAN PowerLion. În comparație cu modelul anterior, deja extrem de economic, echipat cu motorul D26, și combinat cu o aerodinamică optimizată suplimentar, acesta asigură economii de combustibil și reduceri ale emisiilor de CO_2 de aproximativ 5%. Noua ediție pentru șoferi combină astfel, într-un mod deosebit de convingător, performanțe ridicate, confort la conducere și rentabilitate.

Un spațiu de lucru premium pentru distanțe lungi

Nevoile șoferilor au stat în mod clar în centrul specificațiilor de echipare. Dotările standard ale ediției MAN TGX Truckers' Edition includ scaune confortabile cu încălzire și climatizare, sistemul electronic de direcție MAN ComfortSteering, un răcitor electric de parcare, precum și soluții extinse de depozitare și aranjare a spațiului. Un televizor de 24 de inci, un sistem de dulapuri pe peretele din spate al cabinei și un fotoliu reclinabil special conceput pentru televizor sporesc și mai mult confortul în timpul călătoriilor lungi. Caracteristici practice, precum detectarea automată a cuplării semiremorcii, sistemul electronic de protecție împotriva furtului de combustibil, sistemul digital de înlocuire a oglinzilor MAN OptiView și numeroase sisteme de asistență îi sprijină, de asemenea, pe șoferi în activitatea lor zilnică și le ușurează munca.

Design distinctiv cu o identitate clară

Aspectul exterior a fost, de asemenea, modelat de preferințele șoferilor. Printre trăsăturile caracteristice se numără secțiunile frontale vopsite în culoarea cabinei, renunțarea consecventă la finisajele cromate și numeroase elemente de design negre. Acestea includ un pachet special negru, jante negre, o parasolară neagră, o bară de acoperiș cu bară de lumini LED integrată și claxoane cu aer comprimat pentru un sunet distinctiv.
Pentru lansarea pe piață, MAN TGX Truckers' Edition va fi prezentat în finisajul exclusiv de vopsea „Mojave Beige Metallic". În general, însă, ediția specială va fi disponibilă în diverse culori ale vehiculului, permițând clienților să-și adapteze vehiculele la identitatea vizuală a companiei lor.

Ediție limitată pentru Europa

MAN TGX Truckers' Edition va fi oferit pe piețele europene. Fiecare vehicul este livrat cu un pachet exclusiv de echipamente suplimentare. Acesta include un radio CB cu funcție hands-free, covorașe de înaltă calitate, un cearșaf ajustat pentru patul confortabil, deflectoare de vânt și o jachetă din piele special concepută pentru acest vehicul exclusiv, ca un cadou personal pentru șofer. Prin MAN TGX Truckers' Edition, MAN își exprimă în mod clar aprecierea față de cei care se află la volan. Ediția specială combină tehnologia de ultimă generație a grupului motopropulsor, eficiența ridicată și concentrarea maximă asupra șoferului într-un vehicul care a fost dezvoltat încă de la început pentru cei care mențin zilnic fluxul de mărfuri în Europa.

Cel mai mare inamic al fostului tractorist Dorinel Umbrărescu

Dorinel Umbrărescu, poreclit "Izmene", unul dintre cei mai importanți constructori de infrastructură din România, și-a "găsit nașul".

Cu imperiul construit aproape exclusiv pe contracte finanțate din bani publici, Umbrărescu a reușit să îi păcălească pe mulți creduli de onorabilitatea intențiilor sale.

În loc de concluzie:

Mulți se bucură că Izmene mai construiește câte ceva, chiar dacă, lipsit de scupule, construiește la scoruri uriașe, la o calitate îndoielnică, cu distrugerea mediului înconjurător și cu nerespectarea flagrantă a contractelor.

Insomnii de tractorist

Trebuie spus că antreprenorii turci nu îl sperie pe Umbrărescu. După ce își asigură profituri consistente, nivelul costurilor fiind dictat de același Izmene, dispar în țara de origine. A se vedea cazul Alsim-Alarko!

În ultimul an, Izmene nu a mai putut dormi nopțile pentru trei mari licitații pe care le-a pierdut în favoarea Danlin XXL, firmă controlată de Dan Amurăriței. Acesta a fost începutul sfârșitului pentru Umbrărescu. După ce i-a eliminat cu sânge rece pe toți ceilalți mari constructori de drumuri români, Izmene visa ca, în câțiva ani, să se întâmple ca în filmul Highlander, adică să rămână numai unul.

Umbrărescu l-a scos din joc chiar și pe idolul să din trecut Costel Cășuneanu, pe care îl imita în tot și în toate. Având un comportament mimetic demn de un om fără școală, Izmene în adora și îl invidia în același timp pe Cășuneanu.

În loc de concluzie:

Coloana a cincea 5

Cu ceafa lui groasă de fost tractorist, Umbrărescu era fascinat de stilul pe care îl avea Costeluș și încerca mereu să îl imite și să îl depășească.

Danlin-UMB 2-1

În meciul dintre Amurăriței și Umbrărescu din ultimul an, scorul este de 2 la 1.
Cel mai dureros pentru Izmene a fost să piardă definitiv Lotul 1D Joseni–Ditrău (14,4km) al Autostrăzii A8.
Mai întâi, Danlin XXL a fost desemnat câștigător. UMB a contestat la Consiliul Național de Soluționare a Contestațiilor (CNSC) și a câștigat temporar lotul.
Danlin a atacat la Curtea de Apel București și a câștigat definitiv.
UMB a depus revizuire și contestație în anulare, dar ambele au fost respinse.
În loc de concluzie:
UMB a fost obligată să plătească 12.327,72 lei cheltuieli de judecată în procesul cu Danlin pe care l-a pierdut definitiv în aprilie 2026.

Orgolii tractoriste

Pentru Drumul Expres Bacău–Piatra Neamț (51 km) UMB a pierdut licitația de la Compania Națională de Investiții Rutiere (CNIR). Contractul a fost atribuit asocierii conduse de Danlin XXL.
UMB a depus trei contestații la CNSC.
Toate trei au fost respinse, iar CNIR poate semna cu Danlin.
În loc de concluzie:
Deși are tot mai multe lucrări de proastă calitate și întârzieri, lacomul "duomn" Umbrărescu vrea să dețină monopolul construcției de drumuri din România.

Un punct pentru Izmene

Tronsonul Moțca–Târgu Frumos (27 km) al Autostrăzii A8 a fost pierdut inițial de UMB în fața Danlin. Situația de aici s-a complicat însă. Firma Danlin XXL a fost desemnată câștigătoare în 2025.
UMB a contestat atribuirea și CNSC i-a respins contestația, păstrând firma Danlin câștigătoare.
UMB a atacat decizia CNSC la Curtea de Apel și aceasta a decis reevaluarea ofertelor, anulând decizia CNSC.
Ofertele au fost reevaluate și UMB a fost declarată câștigătoare, decizie confirmată apoi de CNSC si Curtea de Apel, chiar dacă oferta lui era mai scumpă cu 100 de milioane de lei.
În loc de concluzie: În ultimii ani sunt tot mai dese cazurile în care câștigătorii unor contracte majore de infrastructură ajung să fie decișii, practic, în instanță, cu ajutorul avocaților, nu de către autoritățile contractante.

Povestea șantajului cu camioane

Prima ciocnire între Umbrărescu și Amurăriței s-a produs acum câțiva ani, când patronul UMB a încercat să șantajeze Daimler Truck & Bus România.
Izmene a comandat 500 de basculante de la producătorul german de camioane și a primit un discount rezonabil pentru fiecare bucată.
Când a sosit primul lot de camioane, Dorinel a început să facă figuri. Potrivit surselor noastre din Daimler Truck & Bus România, Izmene ar fi pretins, nici mai mult nici mai puțin, să i se reducă prețul la fiecare basculantă cu câte 10.000 de euro.
Vânzătorii de camioane au intrat în fibrilații. Se gândeau că vor fi dați cu toții afară pentru că au comandat la fabrică 500 de camioane pentru care nu mai aveau cumpărător.
Salvarea a venit de la o firmă mai puțin cunoscută la acel moment pe piață. Danlin XXL a cumpărat tot lotul de basculante la care Izmene făcea fițe.
Așa se face că nu numai grupul UMB are acum basculante portocalii, ci și firma lui Amurăriței.
În loc de concluzie:
Izmene înghite tot timpul în sec atunci când autocamioanele comandate inițial de el trec acum prin fața lui cu însemnele altei firme pe ele.

Bătaie pe balastiere

Cu Danlin XXL, Amurăriței a avut lucrări mai mult la drumuri județene, a făcut bani și a cumpărat toate balastierele din zona autostrăzii Pașcani-Bacău. Când s-a prins Umbrărescu, i-a făcut o vizită lui Amurăriței, dar acesta din urmă nu a vrut să îi dea nimic, niciun fel de materiale de construcții, pentru drumurile pe care le avea în lucru.
Pentru a-și reduce costurile, Izmene a renunțat smecherește la groapa de împrumut pusă la dispoziție de CNAIR, care se afla la vreo 10-15 kilometri distanță de șantierul lui. A preferat să ia în mod ilegal pământ de umplutură de la

o distanță de 2-3 kilometri, fără niciun fel de autorizație de mediu. În felul acesta a făcut o economie uriașă la transport. Umbrărescu a decontat la CNAIR costurile cu transportul și carburantul ca și cum ar fi adus pământul de la mare distanță și l-a luat de fapt pe bani puțini din apropiere. După ce a scos pământul din terasa Siretului, a dat de balast și l-a folosit pe acesta la propriile lucrări. Nu a mai avut nevoie să cumpere de la alții.

În loc de concluzie:
Faptul că, pentru a construi un drum, a distrus mediul din zona acelei lucrări de infrastructură nu l-a frământat niciodată pe Izmene, dar i-au băgat în buzunare sute de milioane de euro!

Antreprenorul Izmene

Marele vis al lui Umbrărescu a fost să fie el antreprenorul general pentru toate firmele românești. A încercat să facă asta și cu Nelu Iordache și cu idolul vieții lui, Costel Cășuneanu. Pentru că nu a reușit i-a dat pe cei doi pradă la câini.
La un moment dat, l-a chemat la el și pe Amurăriței și a încercat să îl convingă, fără succes, să îi fie subantreprenor.

În loc de concluzie:
Patronul Danlin XXL nu numai că nu a acceptat să lucreze pentru "arendașul" Izmene, dar a început să îi sufle la licitații și mari lucrări de construcție de drumuri.

"Pretenul" lui Izmene

Cel mai mare "pretin" pe care l-a avut Izmene în ultimii ani este fostul ministru Sorin Grindeanu. "Jmecheraș" de Banat, Sorinache i-a făcut lui Umbrărescu toate poftele. Pentru prețul corect!
Surse din MT susțin că, îndemnat de Izmene, Grindeanul le-a cerut pe față șefilor din CNAIR și CNIR să influențeze licitațiile în favoarea grupului UMB. Mai mult, tot la ordinul "zimbrului băcăuan", Sorinache le-a spus oamenilor din subordine să îl taie pe Amurăriței de pe toate proiectele.
Norocul patronului Danlin XXL a fost că "adehașdistul" ministru nu prea era coerent în comportament.
La aceasta s-a adăugat și un zvon neconfirmat, potrivit căruia Amurăriței ar fi nepotul Preafericitului Părinte Daniel, Patriarhul Bisericii Ortodoxe Române.

În realitate, cunoscătorii susțin că acest lucru ar fi cvasi-imposibil deoarece patronul Danlin este adventist.
În loc de concluzie: Să vedeți în ce cură de slăbire va intra Izmene, dacă se blochează banii din PNRR, una dintre principalele surse de finanțare pentru cea mai mare parte a contractelor câștigate în ultimii ani!

Marele pierzător și metodologia plânsului

Umbrărescu a ratat licitația pentru autostrada Joseni-Ditrău și a cerut la CNSC "reevaluarea destinului". Fără dar și poate, comisia de licitație a CNIR și-a făcut corect treaba și a dat câștigătoare firma Danlin XXL, deși oferta acesteia era ceva mai scumpă decât cea a grupului UMB.
Pe de altă parte, Izmene a fost depunctat pentru că avea un inginer care trebuia să aibă ca experiență patru contracte de autostradă și avea doar două de drumuri naționale. Astfel, la acest capitol Izmene a ajuns de la 10 la 6 puncte.
Tot un număr mare de puncte a pierdut grupul UMB și la metodologie. Pur și simplu, oamenii lui nu au reușit să pună pe masă o planificare coerentă a activității de execuție.
În loc de concluzie: And the Oskar goes to Danlin XXL!

Povestea tractoristului Izmene

Dorinel Umbrărescu s-a născut pe 9 noiembrie 1961 în Tănăsoaia, județul Vrancea. El este căsătorit cu asistenta medicală Mirela (fostă Gegea) și are doi copii. Până în 1990, a fost tractorist la IAS-ul din Podu Turcului şi apoi mecanic („ajutor de şef de coloană“) la autobaza IRTA din aceeaşi localitate.
Prin combinații pe care numai el le știe, a reușit pe vremea comuniștilor să își deschidă un mic atelier cooperatist de tricotaje în Podu Turcului. Era specializat în confecţionarea de lenjerie intimă, cel mai adesea pentru bărbați, cu care a dat lovitura atunci când a reușit să le vândă în București, pe Lipscani.
În loc de concluzie: Aceea a fost perioada în care și-a transformat porecla într-un renume: Izmene!

De la tractorist, la multimilionar

Conform propriilor sale declaraţii, după 1990, şi-a început afacerile în domeniul transporturilor, cu bani împrumutaţi de la o cunoştinţă din Germania.
„Primii bani i-am luat cu împrumut de la o doamnă care trăia în Germania, mama unui fin de-al meu, medic stomatolog. Aşa am început, cu 28.000 de mărci, şi mi-am luat două camioane cu care m-am apucat de transport internaţional.
Am câştigat, i-am dat banii înapoi doamnei, am mai împrumutat alţii şi am mai luat alte camioane. Iar tot ce câştigăm investeam mai departe. Şi, uite-aşa, am ajuns la o sută şi ceva de camioane. Acum am 300 sau 400“, declara el în anii 2000.
Ca orice om cinstit din România, Izmene a luat în anii '90 credite de la bănci precum Bancorex, Banca Agricolă, dar şi de la fostul Fondul Proprietății Private (FPP) II Moldova, pe vremea în care preşedinte al acestuia era penalul Corneliu Iacobov. Era perioada în care se dădeau marile tunuri, care au dus la falimentarea Bancorex și găuri uriașe la fosta Bancă Agricolă. Referitor la creditul dubios luat de la FPP II Moldova, Umbrărescu a declarat că a fost vizitat de poliţie.
„A venit poliția în control, au venit toți atunci când a fost scandalul și el (Corneliu Iacobov- n.r.) a fugit. Eu le-am pus dosarul pe masă, mi s-au acordat 400.000 de dolari pe care i-am returnat cu o dobândă de 18% și comisionul care a fost“, a declarat Umbrărescu.
În loc de concluzie: Nu îl întrebați pe Izmene cum a făcut primul milion!

PSD - pentru Umbrărescu mumă

În perioada 2001-2004, afacerile lui Izmene au explodat datorită prieteniei sale strânse cu importanți lideri ai PSD, precum Viorel Hrebenciuc, Miron Mitrea, Dumitru Sechelariu, Sergiu Sechelariu și Corneliu Iacobov.
Cu susținerea lor "dezinteresată", Umbrărescu a prins o mulțime de contracte cu Compania Națională de Autostrăzi și Drumuri Naționale din România (CNADNR, rebotezată ulterior CNAIR), aflată în subordinea Ministerului Transporturilor.
În loc de concluzie: Lui Umbrărescu nu i-au plăcut niciodată politicienii corupți. I-a iubit!

Profit de 66,6 euro

Firmele privilegiate în relația cu CNADNR au fost Spedition UMB, Drum Invest şi Com-Axa, trei din

cele peste douăzeci de societăţi comerciale pe care le avea pe atunci Dorinel Umbrărescu.
Atât cifrele de afaceri ale grupului său, cât şi profiturile înregistrate în perioada 2001-2004 confirmă faptul că, în timpul mandatului PSD, firmele lui Umbrărescu au fost „solicitate“ la maximum.
Astfel, dacă totalul afacerilor derulate în perioada 1999-2005 a fost de 698,2 milioane de euro, în perioada 2001-2004, când la cârma Ministerului Transporturilor s-a aflat tandemul Miron Mitrea-Sergiu Sechelariu, grupul de firme al lui Umbrărescu a derulat afaceri de 507,4 milioane de euro, adică 72,67% din total.
De asemenea, profiturile nete înregistrate de firmele lui Umbrărescu, în această perioadă, au fost de 102,4 milioane de euro, ceea ce reprezintă 71,78% din profitul total înregistrat în perioada 1999-2005 de întregul grup de firme.
Pornind de la un profit de 66,6 euro în 1999, firma de bază a lui Umbrărescu, Spedition UMB SRL, a înregistrat în 2001, primul an al mandatului PSD, un profit de 8,6 milioane de euro, adică de aproape 130.000 de ori mai mult.
În loc de concluzie: Făt Frumos să plece! S-a inventat Umbrărescu!

Sprijinit de primul informator al țării

Preşedintele de atunci al României Traian "Petrov" Băsescu a declarat, în 2005 într-un interviu: „Nu 110 miliarde (lei vechi – n.r.) am cerut să se plătească, ci 4.550 de miliarde.
Şi am insistat până a ieşit hotărârea de guvern (HG 726/2005 – n.r.) care a autorizat un mod de plată, cu bilete la ordin, plătibile în timp, dar oamenii au putut să-şi plătească datoria la stat, să-şi reia ciclul de funcţionare normal. (…)
Era firma lui Umbrărescu, celebrul „rege al asfaltului“. Avea neîncasaţi 1.600 de miliarde (lei vechi n.r.) la 1 ianuarie 2005.
Ar fi fost o nebunie să distrugi o asemenea firma neplătind-o. Alături de firma aceasta mai sunt încă multe alte firme de construcţii care aveau lucrări făcute, recepţionate, recunoscute a fi făcute şi neplătite“.
Intervenţia preşedintelui Băsescu pentru recuperarea unei datorii rămâne unul dintre marile mistere ale istoriei. Conform propriei declaraţii, Umbrărescu nu a adresat niciun memoriu președintelui Băsescu.
În loc de concluzie: Nici lui Băsexu' nu îi plăceau șpăgile! Se știeee!!!

Experiența lui Pește Prăjit

Tot Băsescu, în anul 2004, a intervenit pentru favorizarea asocierii dintre firmele lui Umbrărescu, Dan Besciu şi Costel Căşuneanu, în contextul atribuirii contractului de execuţie a primului tronson din autostrada București-Brașov.
Cu ordin de la primul informator al țării, comisia de licitație din CNADNR le-a dat prin încălcarea flagrantă a legislației în vigoare contractul celor trei.
În loc de concluzie: Niciunul dintre cei trei nu ar fi avut voie să fie admiși la licitație pentru că până la acea oră aveau experință zero: nu construiseră nici un metru de autostradă!

Controverse tractoriste

Vă prezentăm în continuare un scurt timeline cu principalele controverse publice în care au fost implicate firmele lui Umbrărescu.

2026 - Gropi moca

Lucrările de proastă calitate ale firmelor lui Izmene ies tot mai mult la iveală. Pe drumul expres Craiova-Pitești gropile apărute la puțin timp de la darea în circulație le face DRDP Craiova pe loturile 3 și 4.
În loc de concluzie: Izmene a încasat și a plecat. Deși drumul este încă în garanție, reparațiile se fac tot pe banii proștilor!

2025 – Contestații, sancțiuni și accidente

În 2025, asocierea SA&PE Construct – Spedition UMB – Tehnostrade a contestat atribuirea unui alt lot al Autostrăzii A8.
În același an, o firmă din grupul UMB a fost amendată cu aproximativ 60.000 lei pentru nerespectarea legislației de mediu, conform presei locale.
În loc de concluzie: Dacă nu distrugea mediul, nu putea câștiga Izmene atâtea miliarde de euro din banii românilor!

2023 – Explozia de la Călimănești și incidentele de pe A7

În septembrie 2023, patru muncitori au murit și alți cinci au fost răniți în urma exploziei de la Călimănești, pe șantierul Autostrăzii A7.
Firmele lui Umbrărescu nu au respectat proiectul în goana de a face lucrările cât mai repede și mai ieftin.

Potrivit declarațiilor Transgaz, constructorul ar fi lucrat fără toate avizele necesare pentru intervenția asupra conductei de gaz. Poliția a deschis dosar penal.
În același context, presa a relatat că anterior existase un incident similar de perforare a unei conducte.
În loc de concluzie: Protejat de politicieni, Umbrărescu poate călca liniștit pe cei patru morți. Nici până azi nu s-au găsit vinovați!

2022 – Rezilieri cerute și probleme de mediu
În 2022, UMB Spedition a cerut șmecherește rezilierea contractelor cu CNAIR, invocând creșterea costurilor și dificultăți contractuale. A fost doar un parșiv șantaj, să oblige autoritățile să îi dea banii pe care îi voia, așa cum am scris atunci și cum s-a dovedit mai apoi.
În noiembrie 2022, Garda de Mediu Vrancea, împreună cu Poliția și reprezentanți ai Apelor Române, a descins pe un teren din extravilanul comunei Garoafa, unde se efectuau excavări ilegale de material de umplutură (pământ + bolovăniș) pentru lucrările de pe Autostrada A7.
Inspectorii au găsit atunci 12 autobasculante și două excavatoare aflate în lucru. Autovehiculele și utilajele erau ale firmelor lui Dorinel Umbrărescu (UMB), constructorul lotului 4 Mândrești Munteni–Focșani Nord.
Oamenii lui Izmene cărau umplutură din două gropi de aproximativ 5.000 mp săpate fără avize. Materialul excavat era transportat către șantierul A7.
Culmea ironiei, a fost sancționat doar proprietarul terenului (o firmă vrânceană) cu o amendă de 50.000 lei.
De asemenea, s-a dispus oprirea lucrărilor, desființarea excavațiilor și aducerea terenului la starea inițială. Ceea ce nu s-a mai întâmplat după ce Izmene s-a întâlnit cu "nește" politicieni de la București.
În loc de concluzie: De ce să cheltui sute de milioane de euro și să aduci în mod legal umplutură de la gropile de împrumut? Mai bine distrugi mediul din preajma autostrăzii și bagi banii în buzunar!

2015 – Accidente și tensiuni sociale
În 2015, un angajat al unei firme din grupul UMB și-a dat foc în curtea companiei, invocând probleme legate de salarii.
În loc de concluzie: Dacă nu avea protecție politică!!!

2013 – Litigii, rezilieri și concedieri
În 2013, Compania Națională de Autostrăzi (CNADNR) a dat în judecată Spedition UMB pentru recuperarea unui prejudiciu estimat la milioane de lei, în urma lucrărilor de pe DN7.
Tot în 2013, UMB a cerut rezilierea contractelor cu CNADNR și s-a retras din unele proiecte majore, invocând blocaje financiare.
În același an, peste 1.000 de angajați ai unei firme din grup au fost disponibilizați.
De asemenea, presa a relatat că Dorinel Umbrărescu a avut un dosar penal pentru nerespectarea regimului armelor și munițiilor, după descoperirea unor cartușe în bagajul de mână pe aeroport.
În loc de concluzie: Atunci am aflat că Izmene nu este doar tractorist, ci și pistolar!

2009 – Conturi blocate de ANAF
În 2009, ANAF a blocat conturile lui Dorinel Umbrărescu pentru neplata TVA, presa relatând despre datorii de aproximativ 100 de milioane de lei.
În loc de concluzie: Cum să dai bani la stat?!!! Bă, "ej" prost?! De la stat îi iei!!!

2007–2008 – Scandaluri locale și acuzații
În perioada 2007–2008, presa a relatat despre scandalul Pobac, unde chiriași au acuzat angajați ai firmelor lui Umbrărescu de presiuni și intimidări.
În același interval, au existat relatări despre un dosar penal în care au fost investigate acuzații precum tulburare de posesie sau distrugere. Dar, ca de obicei, nu s-a ajuns la nicio condamnare!
Tot atunci, Umbrărescu a contestat și a obținut reducerea unei uriașe amenzi de mediu în instanță.
În loc de concluzie: Izmene a cumpărat fosta firmă de stat Pombac SA cu tot cu blocuri. Nu avea nevoie de chiriași!

2004–2005 – Primele conflicte publice
În 2004, justiția a dispus oprirea lucrărilor la o benzinărie asociată lui Umbrărescu, pe fondul unui conflict privind autorizațiile.
În loc de concluzie: Ca de obicei, cu tupeul imens care îl caracterizează, Izmene a început să construiască înainte de a avea toate autorizațiile!

O „Veștea” bună: Coarne nu va fi ministrul Transporturilor

Cristian „Coarne” Pistol a reușit performanța rară de a se face de râs la nivel național la numai câteva zile după ce propriul său director economic, Ionuț „Coadă-de-cal” Mașala, s-a ridiculizat la nivel ministerial.

Dacă Mașala a fost ministru-imaginar aproximativ cât durează să se răcească o cafea, Coarne a reușit ceva și mai spectaculos: să fie ministru doar în declarații delirante, lipsite de orice touch la realitate.

În loc de concluzie:

Pistol și Mașala și-au dezamăgit stăpânul, pe Dorin "Izmene" Umbrărescu, omul care i-a înfipt pe listele de miniștri!

În tabăra "peneleilor" trădători

Cristian Pistol a acceptat cu entuziasm nominalizarea pentru funcția de ministru al Transporturilor în guvernul Adrian Veștea. Numai că guvernul a căzut înainte să se așeze lumea confortabil în fotolii. Mai grav este că, în ochii propriului partid, PNL, omul s-a poziționat exact unde nu trebuia: în tabăra greșită, la momentul greșit și pentru funcția greșită.

În loc de concluzie:

Prin politica românească există o regulă nescrisă: dacă alergi după o funcție mai mare și nu o prinzi, riști să o pierzi și pe cea mai mică pe care o aveai.

Apărătorul CNIR de serviciu

Ajuns pentru câteva ore în postura de viitor ministru, Pistol a început imediat să explice cum nu dorește să desființeze Compania Națională de Investiții Rutiere (CNIR), deși a sugerat suficient de

multe lucruri încât angajații companiei să înceapă să verifice discret anunțurile de angajare.
Problema este că nou operaționalizata CNIR reprezintă exact coșmarul birocratic al multor personaje din Compania Națională de Administrare a Infrastructurii Rutiere (CNAIR): o companie nouă, cu salarii atractive, fără vechile rețele de influență și fără colecția tradițională de privilegii administrative acumulate în ultimele decenii.
Dintr-odată, omul care ani de zile a condus CNAIR a descoperit că trebuie să explice de ce noua companie există și de ce vechea companie este totuși indispensabilă.
În loc de concluzie:
Când două companii se ocupă de drumuri, adevărata luptă nu este pentru autostrăzi, ci pentru scaune și privilegii.

Clubul „Funcția Mare Vine Mâine”

La CNAIR funcționează de ani buni o organizație informală, poate chiar mai activă decât unele direcții din companie. Se numește Clubul „Funcția Mare Vine Mâine”.
Membrii lui se recunosc ușor. Ei nu conduc instituții, ci viitoare instituții. Nu ocupă funcții, ci funcții care urmează să fie ocupate. Nu sunt directori generali, ci viitori directori generali. Nu sunt miniștri, ci miniștri în așteptare.
Patron spiritual este, desigur, Cristian „Coarne” Pistol, eternul ministru WannaBe al Transporturilor. Alături de el au activat de-a lungul timpului Ovidiu „Pupincu” Barbier, Florea „Corleone” Dascălu și încă o serie de specialiști în ocuparea verbală a funcțiilor publice.
Legenda spune că în fiecare dimineață membrii clubului își verifică telefonul înainte să se spele pe dinți, ca nu cumva să fi fost numiți peste noapte miniștri, secretari de stat, directori generali sau măcar administratori de scară de bloc.
În loc de concluzie:
Unii colecționează timbre. Alții colecționează funcții imaginare.

Blestemul fotoliului de ministru

Ce este cu adevărat fascinant este că, în mai puțin de două săptămâni, două nume din conducerea CNAIR au fost plimbate prin studiourile și redacțiile României ca viitori miniștri ai Transporturilor.
Mai întâi Mașala. Apoi Pistol.
Rezultatul? Unul a fost viitor ministru pentru o noapte, iar celălalt pentru câteva voturi lipsă.
Dacă ritmul continuă, există riscul ca până la sfârșitul verii fiecare director din CNAIR să fie nominalizat măcar o dată pentru funcția de ministru sau director general al companiei.
Principiul e simplu: "Dacă poate Coarne, poate oricine!"
În loc de concluzie:
La cum merg lucrurile, următorul ministru al Transporturilor ar putea fi portarul.

Răzbunarea partidului

Problema lui Coarne nu este că n-a ajuns ministru. Problema lui este că a încercat.
În politică, eșecul este iertat uneori. Ambiția greșit plasată este iertată foarte rar.
Cei care ieri îi zâmbeau și îi promiteau sprijin sunt exact aceiași care astăzi calculează cum să îl schimbe de la șefia CNAIR.
În loc de concluzie:
Politica are memoria scurtă, dar orgoliul foarte lung.

CNAIR: Mașala- ministrul de o noapte și răzbunarea lui Coarne

Pe modelul iaurtului românesc în stil grecesc, am asistat în weekend o tragedie antică în stil mioritic, la Compania Națională de Administrare a Infrastructurii Rutiere (CNAIR), cu un berbec merinos pe post de ministru. Directorul economic Ionuț Mașala, zis „Coadă-de-cal”, a fost uns sâmbătă seara candidat final pentru funcția de ministru al Transporturilor de către premierul "dăcât-desemnat" Eugen „Tolomac” și detronat duminică dimineață, printr-o rocadă făcută de amuzantul de la Cotroceni. Dacă în istoria României au existat guverne de câteva luni și miniștri de câteva săptămâni, Mașala a reușit performanța să se viseze ministru aproximativ cât durează o nuntă la care cântă idolul său, Adrian Bătrânul Minune.

În loc de concluzie: Mașala s-a văzut ministru cam cât s-a văzut Geoană "Prostănacul" președinte al României, adică doar o noapte!

Elicopterele ministrului invizibil

Nominalizarea lui Coadă-de-cal a produs emoții puternice printre cei care își mai amintesc de aventura aeronautică a CNAIR. În urmă cu câțiva ani, compania a fost amendată după ce a închiriat elicoptere pentru curse charter fără respectarea procedurilor de achiziție publică. Curtea de Conturi a spus una, instanțele au confirmat, iar elicopterele au rămas în istorie ca una dintre cele mai scumpe plimbări turistice finanțate indirect de contribuabili. Acum imaginați-vă emoția constructorilor când au aflat că omul asociat cu afacerea elicopterelor urma să primească în administrare nu

doar șoselele, ci și căile ferate și aeroporturile.
În loc de concluzie: La Transporturi, Coadă-de-cal era pregătit să ridice infrastructura la altitudine.

Clubul „Funcția Mare Vine Mâine”

Prin această nominalizare, Mașala a intrat oficial într-un club extrem de select din CNAIR. Este vorba despre organizația informală a oamenilor care, înaintea fiecărei schimbări politice, anunță pe toată lumea că urmează să primească o funcție uriașă. Patron spiritual este Cristian Pistol, zis „Coarne”, eternul ministru WannaBe al Transporturilor. În aceeași galerie de personaje au activat de-a lungul timpului și Ovidiu Barbier, zis „Pupincu”, și Florea Dascălu, zis „Corleone”, fiecare fiind văzut, măcar în propria imaginație, la conducerea CNAIR.
În loc de concluzie: La Compania de administrare a drumurilor există mai mulți visători-viitori miniștri și directori generali decât kilometri de autostradă aflați în execuție.

Lovitura dată lui Coarne

Cea mai mare surpriză nu a fost că Tolomac l-a nominalizat pe Mașala. Cea mai mare surpriză a fost că nu l-a nominalizat pe Coarne. Surse din savana birocratică susțin că directorul general al CNAIR visează de ani buni la fotoliul de ministru al Transporturilor. De fiecare dată când se schimbă Guvernul, el se pregătește să se mute în biroul de la etajul întâi din Palatul CFR. Numai că, de fiecare dată, altcineva primește invitația la bal.
De această dată, invitația a ajuns la propriul său director economic.
Există lovituri de stat, lovituri de palat și lovituri de orgoliu. Ultimele dor cel mai tare.
În loc de concluzie: În cele din urmă, sprijinit de un mare constructor român șmecher, care a luat mai multe lucrări de drumuri decât poate duce, a ajuns și Pistol pe lista de miniștri a lui Adrian Veștea.

Răzbunarea lui Coarne

Gurile rele spun că zilele lui Coadă-de-cal în funcția de director economic sunt acum numărate. După ce și-a văzut subalternul propulsat direct spre fotoliul pe care îl vânează de ani întregi, Coarne ar fi descoperit brusc că meritocrația are limite. Nimic nu irită mai tare un ministru WannaBe decât apariția unui ministru AlmostWas.
Prin birourile CNAIR circulă deja teoria că adevărata carieră ministerială a lui Mașala a durat exact cât a fost nevoie pentru a-și transforma șeful într-un adversar.
Și dacă ajunge și dacă nu ajunge ministru, Coarne va rămâne șeful neiertător al lui Coadă-de-cal. Din această poziție, Pistol îl va conduce invariabil pe Mașala spre ieșirea din CNAIR,
În loc de concluzie: Dacă vrei să îți pierzi locul de muncă, încearcă să fii promovat peste șeful tău.

Corleone și lecția destinului

În acest tablou al ambițiilor neîmplinite merită amintit și Florea Dascălu, zis „Corleone”, care ani la rând s-a prezentat prin diverse cercuri drept viitorul mare șef al CNAIR. Astăzi, destinul i-a oferit o funcție mult mai stabilă și mai greu de pierdut: aceea de pușcăriaș.
În loc de concluzie: Corleone nu mai anunță nimic pe piață pentru că este ocupat să numere anii de executare după ce a fost prins cu șpăgi luate de la firme de construcție de drumuri.

Ministrul lui Pește Prăjit

Adevărul este că Ionuț Mașala a realizat ceva unic în istoria administrației românești. A fost simultan ministru și neministru. A existat și n-a existat. A fost nominalizat, dar n-a fost numit. A câștigat funcția și a pierdut-o înainte să o ocupe.
Puțini oameni pot spune că au ajuns atât de aproape de putere fără să apuce să facă vreo greșeală în noua funcție.
Poate că acesta este secretul unei cariere perfecte de ministru: să nu ajungi niciodată în această funcție.
În loc de concluzie: Dacă ar fi fost inspirat, în scurta carieră de potențial fost ministru, Mașala ar fi făcut măcar o declarație gen “Coarrrne, drrragostea mea”!

Genul programului: PAMFLET!

Coloana a cincea este o rubrică de pamflet și trebuie tratată ca atare. De asemenea, vă avertizăm că pentru realizarea acestei rubrici folosim programe avansate de Inteligență Artificială (AI).
Le mulțumim tuturor prietenilor noștri care ne sprijină cu informații de calitate premium.
Îi rugăm pe toți cei care vor să ne trimită informații, documente, fotografii sau videoclipuri să ne contacteze prin e-mail la adresa: **director@tirmagazin.ro** .

DE LA PRODUCĂTORII REALITY SHOW-ULUI VIRAL "CONTROALELE ISCTR"

UN SERIAL DEDICAT STĂRII DEZASTRUOASE A INFRASTRUCTURII RUTIERE ROMÂNEȘTI

DIN LUNA SEPTEMBRIE 2018
PE TIRMAGAZIN.RO
ȘI FACEBOOK.COM/TIR MAGAZIN

999€/LUNĂ

CAMION CU BENEFICII REALE.

10% AVANS

RATE LUNARE
999 EUR pentru primele 6 luni

PROMOȚIE
Ofertă valabilă pentru livrările efectuate până la sfârșitul lunii octombrie

PACHET DE SERVICE COMPLET
inclus pentru 3 ani / până la 360.000 km (acoperă întreținerea și toate serviciile în această perioadă)

STOC LIMITAT
Număr limitat de unități disponibile pe stoc

SCANIA SUPER

CEL MAI EFICIENT CAMION DIN PUNCT DE VEDERE AL CONSUMULUI DE COMBUSTIBIL

PACHET SERVICE COMPLET

3 ANI

SCANIA