

Scandalul E.E.I.- lumini și umbre

Unul dintre cele mai mediatizate subiecte ale anilor '90 pe marginea ARO a fost cel legat de intenția firmei americane E.E.I., de a importa un lot masiv de mașini ce ar fi trebuit fabricate de ARO. Am abordat acest subiect acordând spații de exprimare tuturor părților implicate, exprimând și un punct propriu de vedere, generat de informațiile deținute la acea dată.

Comentariile pro și contra pe marginea acestui caz sunt file din istoria ARO.

Pe pavilionul ARO

Pleaocă sau peapă?

Bineînțeles că nu putem rămâne indiferenți la scandalul iscat de modul agresiv în care încearcă să încheie un contract cu ARO, firma americană E.E.I., reprezentată în aceste zile la ARO de către domnul TROTMAN, în calitate de președinte. Articolele, pline de venin răsturnat în capul managerului Giuvelcă, publicate în ziarul "România liberă", stau mărturie celor afirmate mai înainte. Cine este acest Radu Marina, care a semnat articolele cu pricina? Doar n-o fi vreun zmeu al zmeilor, expert în comerțul cu automobile ARO! Or, când un anonim ca acesta îți permite să facă praf și pulbere un manager general al unei uzine ca ARO, fără a cunoaște mai nimic din fondul problemei, nu poți trage decât concluzia că ceva nu e curat la mijloc.

Acum începem să pricepem de ce s-a dat peste cap fostul director, MĂRȚĂR MIHAI CIOBANU, să îl înlăture pe managerul general Giuvelcă. Cu atât mai ușor de înțeles este faptul că doar MĂRȚĂR CIOBANU a formulat cerere în instanța de judecată pentru a anula concursul de manager la ARO, pe care l-a câștigat echipa GIUVELCĂ – DRĂCEA. În echipa lui Ciobanu au mai fost încă trei persoane. Nici una dintre acestea

nu s-a alăturat cererii lui Ciobanu. Cererea a fost respinsă de Tribunalul Județean, după cum v-am relatat la timpul potrivit. Ei bine, acum aflați și dvs., așa cum am aflat și noi de la directorul financiar Răcășanu, că fostul director Ciobanu a semnat singur-singurel un protocol cu firma americană E.E.I., în anul 1994, prin care dă acordul de principiu pentru încheierea unor contracte, fără un studiu amănunțit al problemelor ce s-ar desprinde din derularea acestora. El, fostul director Ciobanu, tot singur-singurel, a dat acestei firme, E.E.I., niște exclusivități foarte discutabile. Dar nu sunt singurele exclusivități pe care le-a dat fostul director. Exportul ARO este strict legat de acest mod de a da exclusivități pe diferite piețe străine. Nu vom intra acum în amănunte pe această temă. Va veni curând vremea să judecăm și acest aspect. Problema este că, după semnarea protocolului cu pricina, în mod normal, trebuiau încheiate contractele pe specificații cu E.E.I., în decurs de o lună.

Ce vrea de fapt această firmă americană? La prima vedere este foarte greu de înțeles cum este posibil ca piața americană să ceară printr-o firmă ca aceasta – practic – întreaga producție de automobile ARO. Or noi, românii, suntem într-adevăr mândri, suntem săraci, suntem harnici, suntem pricepuți la multe, dar în nici un caz nu suntem veniți chiar cu pluta în marea familie a industriei de automobile. E.E.I. se aruncă în jos și deschide un acreditiv de peste 350 mii de dolari americani! Directorului financiar Răcășanu i se aprind, în mod normal, beculușe roșii, care fac piu-piu la citirea unei astfel de sume în acreditiv, sumă care pentru ARO nu ar fi decât binevenită. Dar cum? Directorul Păroiu, șeful diviziei comerciale de la ARO, declară că nu s-a mai pomenit așa ceva în istoria uzinei. Dânsul și directorul Răcășanu recunosc că un astfel de contract nu poate fi încheiat, decât după primirea unor asigurări foarte clare din partea partenerului american. Domnul Păroiu se gândește la o

polișă de asigurări, dar tot dânsul recunoaște că nu a verificat dacă acest lucru este posibil. Ce mai la deal, la vale, sumele vehiculate de partea americană sunt copleșitoare și, în prima fază, și se taie respirația la gândul că peste noapte Uzina ARO poate avea o piață de desfacere, care să înghită toată producția, pe “verzișori”. Ce pleacă pe capul muscelenilor... Adică în S.U.A. nu au curajul să intre decât Mercedes și BMW, dar și aceste firme, exportând în cantități nesemnificative, iar firma ARO este îndemnată să intre până în gât în America! De ce n-o fi intrat în America și FIAT-ul sau RENAULT-ul, două firme care nu mai au nevoie de prezentare în lumea industriei de automobile? Păi, să vă spunem noi de ce. În S.U.A. funcționează niște legi draconice în privința protecției consumatorului. Acolo se poate vinde ușor orice. În cazul nemulțumirii, în cazul apariției unui rapel, a unor nemulțumiri în masă, e jale mare pentru producător. Importatorul, respectiv firma care cumpără și apoi vinde, în cazul nostru E.E.I., își trage frumusețea procentul din vânzarea pe piața americană și... “la revedere”, vorba directorului Răcășanu, care a recunoscut că ARO poate suferi pierderi masive în cazul nerespectării cerințelor pieței americane. Acolo totul se îndreaptă împotriva producătorului. Ceva necaz de acest gen a pășit YUGO, care s-a bucurat să vândă câteva sute de mii de automobile în S.U.A., printr-o firmă care, ulterior, s-a declarat falimentară, lăsând YUGO în fundul gol, pe românește, fără asistență tehnică, fără asigurarea pieselor de schimb și așa mai departe. Acum plouă cu procese împotriva lui YUGO, în timp ce firma importatoare și-a tras dreptul din adaosul comercial de la vânzare, înregistrând un profit de... tun, fără probleme.

Dar să lăsăm acest aspect deoparte și să presupunem că ARO va putea realiza calitatea cerută de piața americană. Să presupunem că ARO 244 cerut de firma E.E.I., echipat cu setul

de chituri propus, va trece de omologarea internă și de cea americană. Și să mai presupunem că chiturile vor fi asigurate fluent de către americani, în cantitățile necesare. Bun. Totul va fi OK. Cine ar fi tâmpit să dea cu piciorul la o astfel de afacere? Dar, baiul cel mai mare este că – și aici țineți-vă bine stimă cititori – la ora când scriu aceste rânduri, nici măcar nu există obiectul contractului. Da, ați citit bine! Mașina, pe care ar vrea să o cumpere americanii, nici nu există.

După cum ne-a declarat domnul Gh. Banzea, șeful exportului la ARO, în 1994 a fost trimisă o caroserie ARO 244 în S.U.A. Aceasta a fost echipată de către E.E.I., folosind motor COSWORT, și s-a obținut într-adevăr o omologare în S.U.A., dar numai parțială, pentru emisie și zgomot, deci pentru poluare. Și, mai mult decât atât, această omologare a fost valabilă numai până la data de 31 decembrie 1995. Acum a expirat.

Am mai aflat că în S.U.A. nu a fost de față la asamblarea acestui automobil nici un specialist de la ARO. Bun. Mergem mai departe. La ora actuală nu se cunoaște nici măcar lista completă a reperelor din import, care ar trebui să echipeze acest automobil. Specialiștii de la ARO se tem că grupurile diferențiale de la ARO nu vor face față eforturilor la cuplul și forța motoarelor propuse. Se estimează că se vor monta cutii de viteză MAZDA și multe alte elemente de import, în principal în sistemul de direcție. Ei bine, aceste chituri nu au ajuns încă la ARO. După ce vor intra în uzină, după ce se vor fabrica cel puțin 15 automobile de acest tip, după ce acestea vor intra în probele specifice de duranță, după ce vor obține omologarea internă și, mai ales, pe cea americană, la toate capitolele cerute de regulamentele americane – și nu numai la poluare – abia atunci se poate discuta despre un contract ferm cu E.E.I.

De ce vrea să treacă așa de ușor peste toate aceste aspecte E.E.I.? La această întrebare nu poate răspunde nici un director

de la ARO. Toți au rămas „muși” de modul rapid în care E.E.I. vrea să treacă la treabă. Se desprinde clar concluzia că E.E.I., în calitate de importator, nu se înhamă la prea multe responsabilități. Totul va rămâne în căruța producătorului, cum v-am mai explicat. Deci ARO este foarte interesată să se pună la punct, mai întâi cu problema omologării, să vadă dacă este în stare să producă la cerințele pieței americane și abia atunci să se arunce la banii expuși în acreditiv, cu grabire, de către E.E.I.

Cine este această firmă E.E.I.? Ne punem din nou o întrebare, la care nu ne propunem să răspundem. Cel mai în măsură să răspundă ar fi domnul MĂRȚĂR CIOBANU, cel care a cunoscut și a luat primul contact cu șefii acestei firme. Tot la această întrebare poate răspunde INDUSTRIAL EXPORT, prin care s-a făcut intermedierea intrării în legătură cu fostul director MĂRȚĂR CIOBANU. Cât privește bonitatea ei, știm că a fost înființată special pentru a vinde mașini ARO.

În altă ordine de idei, contractul propus de relația ECUADOR, este mult mai simplu de abordat, din câte am înțeles de la conducerea ARO. În această țară nu există pretențiile din S.U.A. Dar mai întâi să se realizeze omologarea acestei mașini, despre care am tot vorbit. Să se aducă setul de chituri promis de americani și, apoi, om trăi să vedem și un export masiv pe relația ECUADOR.

Nu înțelegem sub nici o formă, în contextul celor prezentate mai sus, reacțiile liderului de sindicat GHINEA, de la Sculărie, care după ce a fost invitat de domnul TROTMAN la SOFITEL, susține o campanie furibundă pentru încheierea urgentă a contractului cu E.E.I., pentru vânzări în S.U.A. Ce să vindem domnule GHINEA? N-ai înțeles că nici nu există obiectul acestui contract? Nu există mașina pe care dorește americanul să o cumpere și să o vândă în S.U.A.

Vom reveni.

Ce crede ex-directorul ARO, M.M. Ciobanu, despre E.E.I. și despre piața americană

Cititorii noștri cunosc faptul că nu am tratat “cu mână” persoana ex-directorului ARO, M. M. Ciobanu. Acest lucru nu ne-a împiedicat, însă, să dorim să-i luăm un amplu interviu, pentru a-i da posibilitatea să-și expună, fără restricții, punctele sale de vedere. Recunoaștem că am fost surprinși plăcut de receptivitatea domnului M. M. Ciobanu.

Menționăm că interviul abordează mai multe teme, dar în acest număr am început cu problemele ridicate de afacerea propusă de firma americană E.E.I., fiind subiectul cel mai arzător, al zilei, pentru musceleni. În numerele viitoare vom continua să publicăm acest interviu, pe care nu ne propunem să-l comentăm.

- Ați acordat un interviu domnului Mercan, în care făceați precizarea că articolul apărut în “EVENIMENTUL muscelan”, cu titlul “PE PAVILIONUL ARO – PLEA^aCĂ SAU PEAPĂ”, semnat de subsemnatul, ar conține niște neadevăruri. Care credeți că sunt aceste neadevăruri?

- Primul contact pe care l-am avut cu această firmă

americană, l-am avut în anul 1994, dacă țin bine minte, la uzină, și urmărea o colaborare de mai mare dimensiune cu firma respectivă. Eu nu am participat decât la o primă întâlnire, după care, derularea acțiunii efective și finalizarea ei, prin acordul respectiv, s-a făcut de către domnul director Liviu Pâroiu, pe care l-am delegat să facă această treabă. Eu am fost, deci, la preambul, ca să spun așa, și în final am văzut ce a ieșit de acolo. Și evident că am fost informat despre ce se întâmplă. Deci, am sesizat că afirmația, “aș fi semnat singur și m-aș fi ocupat direct de acest lucru”, nu este adevărată.

- Să înțeleg că protocolul încheiat în 1994 cu firma americană E.E.I. a mai fost semnat și de altcineva, în afara dvs.?

- Dacă mi l-a adus domnul Pâroiu la semnat!? Deci, eu nu am participat direct la toate discuțiile...

- **L-ați delegat pe domnul director Pâroiu?**

- Evident.

- **Ce funcție avea dânsul atunci?**

- Era director de producție atunci. Și pentru că eu nu aveam timp să le fac pe toate, l-am delegat din partea conducerii să stea de vorbă și să vadă ce anume doresc reprezentanții E.E.I. Probabil că e o confuzie, pentru că dvs. știți că noi am mai avut un alt partener american...

- **La ce firmă vă referiți?**

- La firma E.E.T., cu care noi am avut un contract semnat, privind organizarea unei linii de montaj în S.U.A. Era o altă activitate.

- **Bun. Să revenim la E.E.I.**

- Deci, asta e participarea mea la afacerea cu E.E.I.

- **Protocolul, acordul de principiu a fost, deci, contrasemnat de domnul director Pâroiu?**

- Eu nu am arhivă personală, ca să pot documenta absolut orice. De atunci au trecut doi ani, dar, din câte mi-aduc aminte, în mod cert, dacă a venit la mine cu el, trebuie să fie contrasemnat. Nici nu sunt convins că l-am semnat eu. E posibil. Dar nu mi-aduc aminte, mai ales că nu l-am mai văzut, ca să mă uit exact, să văd cine a semnat. Nu-mi mai aduc aminte, de atâta vreme. Ca principiu, știu pentru ce veniseră atunci. Să facă o colaborare pe termen lung, să investească în uzină și să facem comerț.

- **În ce ar consta investiția americanilor în uzină?**

- Repet, e o perioadă lungă de atunci, n-aș putea avea o memorie chiar atât de mare, să-mi aduc aminte precis. Investiția se referea la dezvoltarea tehnologică a unor zone ale uzinei ARO, care, din acest punct de vedere, erau mai rămase în urmă, și se referea, din câte mi-aduc eu aminte, la forjă și, probabil, la niște linii de uzinare.

- **La momentul în care ați început negocierea, vă amintiți să fi verificat bonitatea acestei firme?**

- Nu se punea problema să verificăm bonitatea, pentru că eu am avut o singură întâlnire cu ei. Și după aceea nu i-am mai văzut, pentru că eu am plecat.

- **Bun. Aveți cunoștință că la ora actuală conducerea ARO ar fi făcut demersuri în acest sens și au informații că E.E.I. nu dă semnale de bonitate?**

- Ce cred eu că se întâmplă... Deci, eu i-am văzut o dată. Am discutat, și pentru că așa se procedează la orice întâlnire, când te întâlnești cu un partener, scrii ce ai discutat cu el, că doar nu se face altfel. Acest acord, care a stabilit ceea ce doresc partenerii să facă, în final, spunea că el se va finaliza prin niște contracte, care urmau să fie scrise, parafate și făcute ulterior în funcție de situația concretă la care cădeau de acord partenerii...

- **De acord. Eu am scris acest lucru în articolul cu pricina. Aceste contracte nu s-au făcut.**

- Nu mai știu, pentru că n-am mai fost la comanda uzinei. În acest moment, nu mai cunosc ce se întâmplă. Acum, dacă discutăm de bonitatea firmei, la prima întâlnire nu se pune problema să verifici, că de-abia a sosit și a venit împreună cu INDUSTRIAL EXPORT de la București.

- **Da, dar, ca să fiu răutăcios, totuși, dvs. ați semnat acel acord de principiu.**

- În momentul în care se întâlnesc doi parteneri, își declară niște intenții, cum s-a făcut acest acord, care ulterior constituie un angajament, dar acesta trebuia finalizat cu niște contracte și niște direcționale foarte clare, care, tot potrivit acestui acord s-au stabilit, și anume: că partea americană trebuie să trimită niște specialiști la noi, să vadă ce anume se poate face; că noi lucrăm împreună cu ei și, în final, concretizăm și făceam contractele, în funcție de ceea ce stabileam mai departe că dorim să lucrăm. Dar nu mai știu mai mult de atât, întrucât eu am plecat de la uzină. Ce am putut să remarc pe parcurs, fiind la CESAR, este că s-a dezvoltat un prototip cu partea americană, pe baza unor documente, unor angajamente, făcute de conducerea de drept, de atunci, a societății, cu firma americană. Altfel nu se putea dezvolta acest prototip. E clar. Mai mult de atât nu pot să vă spun. Deci, referitor la situația lor financiară (n.r. – a firmei E.E.I.), nu pot să vă dau nici un fel de informații.

- **Vă cer o părere, în calitate de dvs. de specialist cu experiență în conducerea ARO. Nu este obligatoriu să o și spuneți. Din ce cunoașteți dvs., față de datele existente, credeți că este într-adevăr o afacere "trăsnit", pentru ARO, ceea ce propune firma E.E.I., respectiv, importul de automobile ARO, pentru piața americană?**

- Bun. Întrebarea este bună. Voi încerca să răspund mai elaborat. Eu am fost în S.U.A. și am văzut piața americană, care are o particularitate complet diferită de restul lumii. În S.U.A. se înmatriculează în fiecare an, după cum ne arată statisticile, în jur de 15-16 milioane de autovehicule, printre care piața automobilelor de teren este de peste 1,5 milioane de mașini. Deci, este logic ca, pe o piață de automobile noi – de 1,5 milioane de mașini – să poți să vinzi câteva mii. Pe de o parte, deci există piață. Deci, pe această piață imensă, care este și liberă, este evident ca acces parteneriat româno-american. Există un segment mic de piață și pentru ARO. Bun. Doi. De ce cred eu că această mașină se poate vinde acolo? Pentru că piața americană are un anumit specific. La ora aceasta, unul dintre camioanele reprezentative pentru oșelele americane este camionul MAC, care este un gigant al oșelelor americane, întrucât transportul cu autocamionul în S.U.A. este extraordinar de dezvoltat. Acest camion are o cabină retrasă, cu un bot pătrășos, efectiv, format din volume, și care, dacă doriți, la altă scară, reprezintă formele lui ARO 24. În momentul în care a apărut pe piață ARO 24, cu un bot pătrat, asemănător, la alte dimensiuni, cu acest autocamion, a creat, efectiv, interes pentru acest produs pe piață și, efectiv, acest produs, ARO 244, are un loc foarte clar pe piața S.U.A. Vă mai dau niște detalii. Am văzut mașina noastră ARO 244, într-o parcare, între multe alte tipuri de mașini. Nu pare nimic strident. Este, efectiv, integrat complet și perfect. Deci, a fost agreat de public, la prima impresie. Acesta este un lucru extraordinar. Problema care se pune acum este o problemă de ordin tehnic. Deci, putem vinde, este indubitabil că este așa! Problema este, dacă putem susține produsul, din punct de vedere al legislației S.U.A. Dacă d.p.d.v. legislație s-a creat un produs la care motorul, transmisia și elementele de siguranță sunt din industria americană, este evident că nu pot exista probleme de

ordin tehnic. Mai mult de atât, din ce am văzut la CESAR și m-am informat de la colegi, s-a dezvoltat un automobil cu un motor foarte performant și cu asociere foarte bună de parteneriat. FORD COSWORTH este o firmă mai mică, ca dimensiuni, specializată în mașini de mare performanță. Deci, la origine este o companie care s-a dezvoltat preparând motoare pentru curse. Motoare înalt performante. Deci, nu au un volum de producție extraordinar de mare și are linii de fabricație extraordinar de folosibile. Or, acest partener, ca dimensiune, este foarte potrivit pentru ARO, pentru că este greu să credem că giganți ai industriei de automobile pot să intre într-un parteneriat cu ARO. Deci, dacă există motorul, transmisia și elementele de siguranță, produsul se va bucura de succes pe piața S.U.A.

- **Ați explicat că, teoretic, este posibilă această afacere și ați adus, de asemenea, niște argumente. Practic, aceste chituri, motorul, transmisia și elementele de siguranță au sosit la ARO? S-a fabricat vreun automobil ARO, echipat cu aceste componente?**

- N-aș putea să vă răspund. Nu știu. Din informațiile mele, nu cred. N-am văzut așa ceva.

- **Eu, din câte știu, nu s-a făcut acest lucru. Tocmai asta se așteaptă: mai întâi să sosească chiturile, să se realizeze omologarea completă și apoi...**

- Aici e o problemă foarte interesantă. Vorbind în calitate de angajat al uzinei, ARO nu poate antama cheltuieli și porni un program, dacă nu are un contract. Deci, primul lucru care trebuie făcut este contractul, ca să poți să susții cheltuiala programului respectiv. Așa am procedat de fiecare dată. Am dezvoltat mașina pentru Franța, în colaborare cu partenerul. Deci, am făcut un contract, ne-am stabilit cheltuielile, ne-am apucat de treabă, am făcut mașinile, pregătirea de fabricație, am omologat mașina și

am început să vindem. Dacă nu am finalitatea acțiunii, nu-mi permite nimeni să investesc niște bani.

- **De acord, dar acest contract, în ce condiții l-ați vedea viabil? Eu înțeleg că există riscul să închei contractul, să vină seturile de "chituri", vin și specialiștii lor, asistă, încercăm să omologăm mașina, și mașina pică la omologare, după regulamentele americane. Atunci, ce-am făcut?**

- ^ațiți ce se întâmplă? Deci, în momentul de față, din punct de vedere omologare nu sunt probleme de fond; deci, automobilul ARO 244, cu motorul Ford V6, similar motorului V6 Ford Cosworth, este obținut în Statele Unite la nivelul anului în care s-a făcut omologarea. Omologarea fiind totală, la momentul respectiv, s-au făcut verificări extraordinar de serioase, cu specialiști din uzină, la un institut de specialitate din Statele Unite. Spre surprinderea tuturor, mașina românească s-a încadrat, din toate punctele de vedere ale legislației americane, în standardele respective.

- **Este vorba despre caroseria trimisă în Statele Unite, care a fost echipată acolo?**

- Vreau să spun că noi am omologat pe piața Statelor Unite, înainte de '89, ARO 244, cu motorul Ford V6, cu transmisie românească, din care s-au vândut - în prima fază - vreo 50 de mașini și, ulterior, încă în jur de 200, cu motorul Ford de 2,3 litri, în baza omologărilor obținute. Noi avem o experiență, noi nu mergem la necunoscut, noi am trecut prin această filieră deja. Deci, nu mă duc acum pentru prima dată în America să fac omologare. Am mai făcut o dată treaba aceasta.

- **Dar de ce nu a continuat colaborarea?**

- Pentru că la un moment dat, motorul Ford V6, înainte de '89, a fost considerat la momentul respectiv un motor "Hi Tech" (cu înaltă tehnologie) și a fost prohibit a fi exportat în țări socialiste, și a trebuit să găsim altă soluție. Deci, am pornit,

după care Ford-ul n-a mai livrat motoarele și a trebuit făcut altceva. Dar repet, nu sunt probleme de această natură. Nu au cum să apară, pentru că: sistemul de frânare este luat de la firma "Bendix", servodirecția - am omologat atunci cu servodirecție Ford; motorul este FORD COSWORTH, iar din punct de vedere "elemente poluare motor", răspunderea este a producătorului și noi trebuie să trecem doar testul de poluare a motorului pe automobil, care se face cu concurs total al producătorului motorului. Nu sunt probleme tehnice. ^ai știți, căci am făcut treaba asta. Repet, noi am omologat mașina în Statele Unite.

- **Eu am observat că există rezerve, din partea conducerii actuale, tocmai cu privire la problemele tehnice, despre care dumneavoastră sunteți convins că nu ar exista.**

- Susțin ideea că nu sunt probleme de natură tehnică. Nu pot fi, că dacă motorul e de la Ford, frânele sunt din import, servodirecția e din import, transmisia integrală, cardanele... noi furnizăm caroseria, puntea (care e o punte robustă), partea de rulare față și altceva nimic, căci și bordul este din import. Nu văd care sunt problemele. Doar n-o să avem probleme de clanțe, de balamale de uși, iar dacă ne referim la garanția de protecție anticorozivă a mașinii, să știți că noi am dat o caroserie, în jurul anilor '90, în Canada, pentru testul de coroziune și am obținut certificat că mașina noastră (caroseria) rezistă 6 ani, fără probleme la coroziune, spre surprinderea tuturor. Mașina a fost și în uzină, a rezistat impresionant. Nu e ce crede lumea.

Chiar acum, mai de curând, când am fost în Statele Unite, am avut o întâlnire cu niște proprietari de ARO. Unul dintre ei chiar venise pentru o intervenție și-am crezut că intervenția se referea la un subansamblu sau un organ de origine, deci, fabricat la ARO. Trebuie să recunosc că mi-a fost puțin teamă de dialogul cu proprietarul, dar spre bucuria mea și spre surprinderea

generală, incidentul tehnic se referea la motorul Ford și nu la părțile românești. În urma dialogului avut cu proprietarul (care era un avocat important din statul Maine), care o cumpăraseră pentru vânatoare și era foarte mulțumit de prestațiile mașinii, în final, concluzia lui (fiind un tip plin de umor) a fost următoarea: *„Faceți o mașină foarte bună, dar nu înțeleg de ce puneți un motor prost pe ea!”*. Am văzut acolo mașini cu Fordul V6, care rulară peste o sută de mii de mile (150 – 160 de mii de kilometri), fără probleme. Deci, nu sunt impresii, sunt niște certitudini și niște realități care s-au petrecut și care există pe această piață. Nu sunt probleme tehnice.

- **Considerați că modul în care acționează (cel puțin cel reflectat în presă) partea americană în negocierile care se derulează acum, în această perioadă, poate fi catalogat drept „agresiv”?**

- Dacă discutăm din acest punct de vedere, este foarte clar că maniera de lucru a oamenilor de afaceri americani, în totalitate, este o manieră de lucru agresivă. Este o caracteristică a Americii, așa se întâmplă acolo. Dar, dacă ținem seama că la ora aceasta un automobil se realizează complet, de la prima linie pe planșetă (sau în stația grafică), până la ieșirea lui pe porțile uzinei – în 36 de luni – și acum a trecut aproape un an și jumătate de când se discută, e un timp foarte, foarte lung, pentru că alții, în vremea aceasta făceau o mașină.

- **De acord, dar părerea dvs. poate fi catalogată, din afară, drept subiectivă, pentru că sunteți cel care ați antamat acest protocol, acest acord.**

- Nu, din punct de vedere al angajamentului, eu sunt persoana cea mai puțin implicată. Repet, m-am întâlnit o singură dată... or, din ce am citit eu, americanii ăștia au fost de zece sau de unsprezece ori în uzină. Deci, cu mine s-au întâlnit o dată, iar

cu alții de zece ori. Nu asta este problema. Eu vă spun, din punct de vedere tehnic, ca un inginer care am fost acolo, am văzut mașina cum se comportă, și care a participat la realizarea și a celorlalte modele.

- **Vă întreb altceva, vă voi pune o întrebare – cred – incomodă? Dumneavoastră, când erați director și când ați avut tratative, negocieri cu această firmă, ați semnat acest protocol. În acest protocol sau separat, ați oferit o exclusivitate pentru piața americană sau pentru alte piețe acestei firme?**

- Nu, există niște confuzii aici. Deci, la prima întâlnire, având în vedere că s-au stabilit principii de colaborare, nu s-au acordat exclusivități, căci nu se poate așa ceva. Acestea trebuiau stabilite ulterior. Pe de altă parte, noi mai aveam un contract semnat pentru o linie de montaj în Statele Unite.

- **Cu cealaltă firmă, E.E.T.?**

- Exact. În contractul cu E.E.T. spune foarte clar, dar n-a fost citit cu atenție. Are un capitol special în care, tocmai ca să nu apară neînțelegeri, sunt definiți termenii utilizați în contract. Deci știu sigur că această problemă ne-am pus-o atunci, pentru că contractul a fost vizat și din partea noastră de persoane specializate. Deci, din acest punct de vedere, exportul a fost cenzurat – ca să zic așa – și „periat”, de către domnul Preoteasa, care a asistat atunci la semnarea lui (N.R. contractul), semnat de directorul economic și, după aia, de subsemnatul, care semna ultimul, și vreau să vă spun că am fost foarte atenți, că ne-am pus această problemă. Deci, prin „vehicul”, în acest contract, se înțelegea rezultatul, obiectul care rezultă din linia de montaj din Statele Unite. Cel care producea acest vehicul în Statele Unite, cumpărând caroserie de la noi, avea dreptul de a-l vinde exclusiv în Statele Unite, pentru că el era producătorul.

- **Deci, exclusivitatea se referă la linia de montaj?**

- Da, la ce producea el pe linia lui de montaj, că era normal.

- **Dar de ce nu s-a derulat afacerea asta cu linia de montaj?**

- N-a° putea să vă spun... Eu, cât am fost la uzină, am demarat această lucrare. Am stabilit ni°te condiții de plată foarte bune, pentru că, spre deosebire de alte contracte, aici am cerut bani în avans, având o situație financiară, care ne-a determinat să facem a°a ceva, în sensul că, în momentul în care se dădea comanda, ceream constituirea unui depozit în favoarea noastră, în valută, urmând ca, în momentul în care vehiculele sunt gata °i se îndreaptă spre graniță, să primim plata integrală a obiectelor livrate. Ar fi fost o treabă extraordinară. °tiu, că eu am organizat, pentru că am primit comandă pentru 300 de ma°ini °i ni s-a constituit depozitul de 90.000 de dolari, conform contractului. Exact cum s-a spus, s-au pregătit °i mijloacele de transport, respectiv contractul cu transportatorul, căci erau duse pe trailer până în port. Atunci, erau contractate °i plătite °i cele două vase, care trebuiau să transporte cele 300 de caroserii, la un plan care ne-a fost transmis de către partener. Am început să producem, dar nu °tiu mai departe ce s-a întâmplat, că n-a mai fost făcut. A°a a demarat lucrarea, °i sunt documente indubitabile că a°a a fost.

- **Dacă astăzi ați fi manager general, de fapt dacă ați fi fost din '94 – manager general – alta ar fi fost starea din relația cu firma americană, de fapt cu cele două firme?**

- Acuma mi-e greu să mă pronunț, pentru că nu am datele, dar în continuare, evident că îmi respectam angajamentele, contractele trebuiau derulate. N-au existat conflicte de interes între cele două firme. Mai mult de atât, putem să dovedim

oricând că, prin deplasarea domnilor Marin °i Samson în Statele Unite, la începutul anului '95, s-a dovedit cu această ocazie că, efectiv, se pot demara aceste lucrări pe piața Statelor Unite, fără nici un fel de problemă, pentru că cei doi parteneri au ajuns la înțelegerea de a sprijini proiectul (vânzările de ARO 244, pe piața Statelor Unite), sub o firmă sau alta, °i nu de a-°i face concurență reciprocă- din contră- deci, conjugare de eforturi pentru câ°tigarea pieței. Pentru că, repet, dacă piața ma°inilor de teren este de 1,8 milioane pe an – °i eu îmi propun să vând 5.000 sau 10.000 de automobile – nici nu există acolo, în statistici, aceste dimensiuni. Asta nu înțelege lumea, că acolo e o piață – gigant.

- **De acord, dar acceptați faptul că actuala conducere e posibil să fi găsit alte variante, mult mai comode, de export? Deci, alte piețe, mai puțin pretențioase, °i fără riscurile pe care le presupune piața americană?**

- Uitați ce se întâmplă: eu nu vreau să am imixtiuni în administrația altora, dar îmi permit să fac ni°te observații. Dacă societatea ARO era în situația în care avea atât de multe comenzi °i contracte ferme, încât de-abia reu°ea să producă, este evident - orice om cu minte se gânde°te că, dacă peste acest plin, când sunt "full" de contracte °i de comenzi, °i trag ca nebunul, mai vine altul °i încearcă să mă sâcâie - găsesc metode °i mijloace să-l țin puțin la o parte, căci, efectiv, nu mai fac față la comenzi °i la export. Dar, în condițiile în care, din tot ce-a fost, a rămas o singură piață de export – piața Franței – °i alte contracte nu există, nu se poate întâmpla a°a ceva. Deci nu avem alte °anse, alte posibilități, vine cineva să facă contract cu noi... Căci °i în acest "agreement" (N.R. acord), când s-au discutat condițiile de plată, s-au discutat condiții de plată extrem de favorabile nouă, deci marfa nu pleca de la noi, până când nu dădeau banul,

până la ultima centimă, pe marfă. Ceea ce nu s-a mai întâmplat, pentru că, până în '94, noi vindeam marfa pe bază de acreditiv garantat, cu garanții ulterioare, și încasam banii la 90 sau 180 de zile după livrarea mărfii. Or, aici, ajunsese în situația în care nu dădea valoarea integrală a mărfii în contul nostru, în momentul în care marfa părăsea uzina. Era o treabă extraordinară, și nu mai aveam alte angajamente. Pentru că, dacă ne uităm, la ora aceasta vedem că, fașă de '93 – când media producției lunare a fost în jur de 1.000 – 1.100 de mașini - acum este de 300 – 400... judecați și dumneavoastră! Deci, nu putem spune că am avut atâtea comenzi și atâtea contracte externe, încât nu mai facem fașă și nu mai avem nevoie de alte colaborări. Nu e cazul. Ne-a rămas o singură piașă.

- **De ce numai această firmă, creată special pentru importul de ARO și vânzarea pe piașă americană, a descoperit că, aici este - știu eu... - o pâine bună de mâncat pentru ei, că poate vinde cu ușurință mașinile ARO echipate cu "chiturile" de care spuneți, și face presiuni, efectiv, să încheie repede contractul. Deci, în condițiile în care piașă americană – spuneți dumneavoastră – e foarte bună pentru un lot atât de mic, raportat la cât "înguste" piașă, această firmă să fi fost singura "pe fază" și o alta n-a încercat să intre în afacere cu ARO? Numai această firmă. De ce?**

- Există cel puțin două firme care vor să facă afaceri cu ARO și care au avut contracte. Deci, E.E.T. și E.E.I. sunt deja două. La una s-a renunțat – nu mai e răspunderea mea – nu pot să vă dau detalii de ce. Dar ARO este o societate comercială mare pentru zona Argeș, poate și pentru România. Dar în raport cu industria de automobile americană, este o companie extrem de mică. Piașă există. Lumea care a venit aici să facă comerț cu ARO, bineînțeles că și-a făcut socotelile și ce anume dorește să

câștige, pentru că nimeni nu face nici muncă voluntară și nici acte de caritate în comerțul de automobile. Și-au făcut niște socoteli foarte clare. Avantajele produsului nostru sunt, pe lângă aspectul acceptat de piașă, garanția tehnică a furniturii americane și un preț foarte bun, care îi permite să se vândă fără probleme pe piașă americană. Și acesta a fost probabil argumentul de bază, care a mobilizat partea americană să investească și să dorească să deruleze acest contract. Efectiv, este o afacere. Și mi se pare firesc ca un om de afaceri, care gândește și are certitudinea că poate să câștige bani dintr-o astfel de afacere, să insiste, că de-aia e om de afaceri.

- Precedentul YUGO poate influența negativ gândirea unui manager de la ARO?

- Nu cred, pentru că sunt fenomene complet diferite. Cu YUGO s-a întâmplat următoarea situație - și păcat că n-am fost mai explicit când am mai fost chestionat – YUGO a vândut o dată, pe piașă americană, 200.000 de mașini. Repet, O DATĂ, 200.000 de mașini pe piașă americană. Cineva a încasat banii, deci importatorul, dar nu a mai organizat, în spate, rețeaua de service și de întreținere a mașinii. Deci, nu că mașina nu s-ar vinde sau n-a fost căutată, ca dovadă că s-au vândut imediat 200.000 de mașini. Nu 5 sau 10 mii. Două sute de mii, o dată. Numai că nu s-a organizat, în spate, o rețea de piese de schimb și de service corespunzătoare, care să susțină produsul. Că problema de bază – pe o astfel de piașă pretențioasă – nu este să vii să vinzi, că în America poți să vinzi orice. Orice produs pe piașă americană are locul lui și prețul lui. Atâta vreme cât satisface condițiile de legislație, în America poți să vinzi orice. Dar, în continuare, problema colosală în business-ul cu automobile este să-ți pui produsul pe piașă.

Președintele TROTMAN ne-a spus aproape totul

Scurt istoric al afacerii

-Domnule președinte, vă rog să faceți un scurt istoric al afacerii ARO-E.E.I.

-E greu să condensez doi ani într-o declarație foarte scurtă. Doresc să spun că, la început, negocierile au fost promițătoare, fapt care a durat până în august '95. În perioada februarie-august 1995 nu am fost de acord să schimb amplasamentul liniei de fabricație pentru mașini; planul nostru de afaceri era să dezvoltăm uzina, iar prin mutarea locului de asamblare a automobilelor în altă parte se putea ajuta uzina prin atragere de investiții. Planul nostru era să dezvoltăm producția de ARO 24, astfel încât uzina să funcționeze la capacitate maximă, pornind de la premiza că această capacitate maximă este de 20 000 de mașini pe an. Ideea de a se asambla mașina în afara României se referea la ARO 10, deoarece ARO 10 necesită o muncă de proiectare mai mare pentru a atinge nivelul de exigență care să permită omologarea, iar în comparație, ARO 24 deja era omologat pe piața americană, deci era mai ușor de atins un nivel cerut de piață.

ARO 24 asamblat la Constanța?

Dacă puteam face întreaga producție de ARO 24 la Câmpulung, se putea atinge nivelul maxim al afacerii prin fabricarea de ARO 10 în altă parte decât la uzină. Am fost categoric împotriva ideii de a asambla ARO 24 în Constanța sau în altă parte, iar în acel moment, în august, am decis să încetez colaborarea cu dl. Bădescu care ne ceruse niște sume ilegale. După ce am rupt aceste relații, am fost informați de dl. Bădescu că nu vom ajunge să încheiem afacerea cu ARO fără participarea dănsului la această afacere. Așa că, din august, până astăzi, am încercat să finalizăm negocierile, fără succes însă.

25 000 \$ penalizări

În luna februarie '96, am trimis prin curier (după finalizarea primului prototip la COSWORTH și prezentarea informațiilor de proiectare), am prezentat aceste informații la ARO, am trimis 3 chituri, pentru a fabrica încă 3 noi prototipuri, urmărind aceeași specificație de bază ca și la primul prototip. Aceste componente au stat în aeroport la Otopeni până în iunie sau iulie, când am venit noi, am plătit 25 000 \$ penalizări pentru staționare și am luat componentele de la Otopeni și le-am dus la ARO. Din acest moment, din cele 3 prototipuri ce trebuiau realizate, s-a realizat în proporție de 25%, doar unul.

Protecție prin asigurare

Consider că tot ceea ce s-a realizat pentru acest proiect a fost făcut de E.E.I.: stabilirea rețelei de dealeri pentru market-

ing și vânzări, definirea prototipului de la Cosworth, dezvoltarea unei asigurări de protecția consumatorului. Această asigurare nu ne protejează doar pe noi, ci și pe ARO. Vom aduce avocații noștri, care vor explica conducerii ARO, faptul că aceste polițe oferă o acoperire în procent foarte mare împotriva unor eventuale riscuri pentru ARO. Am pus la dispoziție finanțarea proiectului, avem o scrisoare de credit deschis la BANCOREX din februarie și de cealaltă parte nu există nici măcar intenția de producție a acestor mașini. Avem și o altă scrisoare de credit în valoare de 1,7 milioane \$ și putem pune oricând la dispoziție o copie după această scrisoare.

ARO nu a cooperat

Faptul care contează este acela că în ultimii 2 ani, după părerea noastră, noi am realizat tot ce trebuia realizat, iar până în prezent, realizările uzinei ARO, ajutorul uzinei ARO, sunt nule. Pot să afirm foarte clar că există produsul definit, există piața definită, există comenzi, există finanțarea necesară plății și există asigurarea care protejează fabrica și care ne protejează și pe noi. Pinând cont de toate acestea, noi suntem gata. Nu înțelegem poziția conducerii ARO. Eu știu că până în prezent specificația tehnică pentru vehicule, care a fost cerută de către conducerea de la ARO, situează nivelul componentelor din import la 65% din mașină. Ni se pare că acest nivel este nerezonabil, e prea mare. Foarte multe din aceste componente sunt disponibile în România. Am făcut unele investigații în această privință. De exemplu, un expert care are în spate 35 de ani de lucru în domeniul transmisiilor a venit în România și a vizitat fabrica de la Sfântul Gheorghe, și concluzia a fost că nu există nici un motiv ca această transmisie să nu fie bună pentru

mașină. Acest singur exemplu ar reprezenta milioane de dolari care rămân în România, în loc să fie cheltuiți pentru importul din Japonia de componente.

Inabilitate managerială?

Părerea noastră e că aceeași situație există și în cazul altor companii: Romradiatoare, Electroprecizia Săcele (demaratoare, instrumente de bord). Cu părere de rău, trebuie să spunem că am ajuns la concluzia că această situație se datorează lipsei de abilități manageriale. Este foarte ușor să imporți aceste echipamente și să realizezi asamblarea în Câmpulung. Ceea ce nu este ușor, este să organizezi și să menții în funcțiune zi de zi o linie de producție la nivelul unui volum de peste 1 000 de mașini pe lună. Este o afacere destul de mare să organizezi această fabricație; ai nevoie de experiență și totodată ai nevoie de o relație foarte bună cu furnizorii de componente. Furnizorii cu care am vorbit până acum ne-au spus că nu au o relație bună de colaborare cu ARO, în momentul de față, că nu au fost plătiți, sau că au fost plătiți cu mașini. Ei au oferit posibilitatea de a deschide niște birouri, în cadrul fabricii ARO, care să pună la dispoziție orice asistență, orice ajutor de care este nevoie.

5 milioane de dolari cheltuiți

Eu consider că acest proiect este foarte bun pentru întreaga zonă a Câmpulungului; este de asemenea o afacere foarte bună pentru noi. Indiferent de ce au spus unii sau alții, noi am cheltuit până în prezent 5 000 000 \$ pentru dezvoltarea acestui proiect și avem tot ce ne trebuie pentru realizarea sa, mai puțin colaborarea cu partea de la ARO. Motivul vizitei mele de vineri

la Câmpulung a fost acela de a spune oamenilor despre ce este vorba.

Băldescu și Giuvelcă s-au dus împreună la COSWORTH și au propus o nouă afacere pentru Cosworth, privind vânzarea motorului așa cum este, fără ridicarea la noile standarde, pentru comercializarea pe piața românească și în Rusia. Asta de fapt le-a îngăduit celor de la COSWORTH să păstreze vechea linie de fabricație. Dacă am fi intrat împreună, poate am fi reușit să realizăm transferul de tehnologie. Ideea mea este că pentru orice componentă care trebuie importată, trebuie găsită tehnologie adecvată și materie primă pentru ca – în timp – aceste componente să fie realizate la fabrica ARO.

Din acest punct de vedere, prioritățile ar fi trei: să se fabrice la ARO toate componentele posibile; dacă nu la ARO – undeva în România și al treilea, dacă nu este posibil să se fabrice în România, să se importe aceste componente. Dacă nu găsești componenta respectivă, care să fie satisfăcătoare în fabricația românească, atunci se va importa, dar trebuie căutate căile de a implementa producția acestor componente la fabrica ARO sau în țară. De ce nu se vrea acest lucru, pentru că aceasta este o afacere pe termen lung, cred că pe 5 ani.

Dacă ARO se vinde în S.U.A., se poate vinde oriunde în lume

Dacă se lucrează corect și se lucrează, această fabrică și acest produs pot fi acceptate oriunde în lume. Dacă se pot vinde cu succes în Statele Unite, se pot vinde cu succes oriunde. În ceea ce privește dezvoltarea fabricii, am avut deja discuții cu Fondul Româno-American de Investiții. E adevărat că vom începe cu o sumă mică și trebuie făcută o societate mixtă între E.E.I. și ARO,

și, după analize și studiu, o parte din fabrică (poate linia de asamblare, de exemplu, sau poate zona de fabricație a sculelor și matrișelor) ar face obiectul acestei societăți mixte, pentru că s-au cerut inițial 5 000 000 \$. Dacă reușim să implementăm 5 000 000 \$ într-o zonă din uzină (și mă gândesc în principal la zona fabricii de scule și matrișe), putem folosi această zonă pentru dezvoltarea prototipului ARO 26.

Prioritatea pentru realizarea acestui prototip este zona de scule și matrișe, necesară pentru noua fabricație. Aici ar urma să se producă timp de 2 ani ARO 24, timp în care se va face pregătirea pentru ARO 26. Exact în același mod a pătruns și TOYOTA pe piața din Statele Unite. Primele "Toyota" care au venit în Statele Unite (50 de bucăți) erau denumite "jucării Toyo"; erau proaste, dar erau poziționate la nivelul de jos al pieței prin preț. Giuvelcă tot timpul mi-a spus că multe companii europene (Renault, Peugeot, Fiat) au încercat, fără succes, să penetreze piața americană. E adevărat, pentru că poți intra pe o piață, acolo unde este loc, unde e ușa deschisă, iar în momentul de față ușa e deschisă numai foarte jos sau foarte sus. Segmentul de mijloc al pieței e foarte aglomerat și acesta e motivul pentru care aceste firme nu au avut succes: nu e loc! Doar foarte sus sau foarte jos (ca preț) și ARO se încadrează perfect în nivelul de jos al pieței.

Peșcheș refuzat

-Aș vrea să insist pe subiectul Băldescu. S-a făcut afirmația că ar fi cerut o sumă de 200 000 \$. În ce condiții a cerut acești bani, ca un comision, oficial ?

-În prima fază a susținut că acești bani îi trebuie ca să plătească la oficialitățile române. Ulterior a spus că ar vrea banii pentru o investiție în fabrică. Deci în prima fază a fost refuzat și în următoarea zi a venit cu cealaltă variantă și a zis că, dacă nu

primește banii, va face în așă fel încât să nu facem afacerea cu ARO. Se pare că până acum a reușit!

-A fost refuzat imediat Băldescu?

-A doua zi, după ce mi-a cerut banii, am mers împreună în biroul lui Băldescu și l-am întrebat: "Vrei să spui că dacă nu-ți voi da banii, tu ne vei termina pe noi în afacerea cu ARO?". El a zis "Da" și atunci l-am spus "La revedere", m-am dus și mi-am plătit hotelul și am plecat la aeroport.

-De atunci ați simțit cu adevărat blocajul din partea ARO?

-Da.

-Ați făcut publică povestea cu Băldescu. Intenționați să aduceți aceste acuzații și în fața justiției?

-Avocatul din București, căruia l-am prezentat dosarul, tocmai în ideea de a-l da în judecată, avocat specializat pe relații între firme, ne-a sugerat să ne adresăm unui avocat specializat în astfel de acțiuni. M-am întâlnit cu acest avocat, l-am explicat întreaga situație și i-am arătat întreaga documentație pe care o avem și care de fapt este corespundență, iar acest avocat ne-a spus că nu există destule dovezi care să-l inculpe pe Băldescu. De atunci încolo, datorită acțiunilor lui VICNEL, pentru dezvoltarea prototipului, consider că acestea ar putea fi argumente în justiție. Dacă voi avea un dosar bun, cu destule dovezi, o voi face. Când am făcut prima dată o declarație publică referitoare la această situație, am primit amenințări cu moartea; atunci de fapt am angajat un bodyguard. După câteva săptămâni am ajuns la concluzia că a fost doar o vorbă, nu era o amenințare serioasă și am renunțat la bodyguard.

Înțeleg că în ultima vineri a existat posibilitatea să fiu din nou expus pericolului. Din fericire, ei nu știau că voi ajunge cu un taxi – Dacia și căutau un Mercedes.

Presa- un aliat

-Această campanie de presă, pe care eu o percep ca agresivă, ce credeți că vă va aduce?

-Aștept două rezultate: sau cineva se va trezi și va analiza realist, obiectiv, lăsând la o parte unele minciuni și să ajungă în final la concluzia că aceasta e o afacere bună și să numească o echipă managerială care este capabilă să facă această afacere bună (pentru că această afacere va începe, se va derula), a doua posibilitate este ca această afacere să nu meargă înainte. Noi vom merge acasă, deja este o situație prin care am mai trecut, sunt exact aceleași rezultate pe care le-am mai avut și în trecut și acest lucru nu va fi în beneficiul nimănui. Avem 80 de dealeri care ne sprijină. Ei au trimis o scrisoare președintelui României. Motivul prezenței noastre aici este că am fost la oficialități, la ministrul comerțului, la F.P.S.. În aprilie 1995, domnul Micu de la F.P.S. ne-a vizitat la birourile noastre din Miami. l-am arătat întregul plan de afaceri, întregul proiect. El ne-a garantat că în două săptămâni va înlocui echipa managerială. Asta a ținut până în iunie, când ne-am întors din nou (una din cele 18 dați câte am fost aici) și am purtat din nou discuții cu ministrul industriei, cu ministrul comerțului, cu F.P.S.-ul.

F.P.S.-ul ne-a spus să așteptăm până după alegerile locale, când vor înlocui echipa managerială. Și asta durează de atunci. Acesta este motivul pentru care am pornit această campanie de presă; să încercăm să determinăm pe cineva să ia în serios această afacere. Părerea mea- e o afacere bună. O afacere bună și pentru România, pentru interesele locale și e bună și pentru noi. Noi ne implicăm în afaceri bune. Orice afacere trebuie să fie bună pentru toate părțile implicate.

Punctul forte- mâna de lucru

Avem o oportunitate aici, pentru că nu se folosește mult mâna de lucru. Asta e atractivitatea, asta este punctul forte. Asta e ceea ce generează gestionarea bună pe piață. Pentru orice companie mare (stil General Motors) care ar vrea să intre aici și care ar încerca să modernizeze complet fabrica, să aducă roboți, acest lucru nu va fi posibil, pentru că ar elimina 60% din locurile de muncă și în final, nu vor avea cui să vândă pentru că vor ajunge să producă un vehicul care va intra pe zona de mijloc a pieței și sistemul nu va funcționa. Acolo sunt alte cerințe. Ceea ce există, există! Există un vehicul de bază, construit manual, în cea mai mare măsură, și asta-l face atractiv. Există o relație directă de dependență între nivelul de tehnologie pe care-l implementezi și numărul de locuri de muncă. Consider că cel mai bun lucru pentru uzina ARO este să fie atins un anumit nivel din punct de vedere tehnologic, după care trebuie să se mențină acolo. Ne-am prezentat la Federația Sindicală din Comerț și din Transporturi și le-am prezentat un plan de pensii (modul de realizare a unui fond de pensii) pentru lucrătorii de la ARO, care urmează să fie definitivat și plătit de E.E.I.. E adevărat că va fi mic la început, dar va crește direct proporțional cu nivelul producției. Acum un an am oferit un program de două milioane de dolari, bazat tot pe nivelul producției. Cred cu tărie că există anumite modificări simple și ușoare care trebuie făcute în uzină și care vor conduce la îmbunătățirea condițiilor la locul de muncă și a atmosferei.

Lucrul manual- la pământ!

Tot timpul, Giuvelcă a susținut faptul că produsul nu corespunde calitativ pentru piața americană. Eu știu lucrul

acesta; de aceea și înlocuim anumite componente. Am aflat cu surprindere că 40% din defectele de la ARO sunt probleme simple, de neștrângeri corecte, de operații manuale care nu sunt efectuate corect. Orice român care știe situația și care-și cumpără un ARO, primul lucru pe care-l face este să stea acasă două zile, după ce l-a cumpărat, strânge totul și verifică. Acum mai mult de un an le-am pus la dispoziție toate cataloagele pentru instalarea unui sistem de mașini pneumatice pe linia de asamblare. Prin instalarea acestor mașini pneumatice de strângere, cu care se poate controla cuplul de strângere, se elimină un mare procent de căderi, și treaba asta se poate realiza cu 100 000 \$. Dar, ca și toate planurile pe care le-am pus la dispoziție, și aceste planuri au dispărut subit, toată documentația privind mașinile pneumatice a dispărut, nimeni nu mai ține minte nimic, nu-și aduce aminte nimic, ca și planul de primă pentru plata muncitorilor; toate au dispărut. Revin la campania de presă pe care o desfășurăm în momentul de față.

Cine este BARNETT BANK?

Problemele care se ridică sunt următoarele: că avem o participare de 500 \$, că BARNETT BANK este o bancă bună, acreditivile aduse sunt bune. Nu se știe cine a lansat zvonul că BARNETT BANK are un birou mic la etajul "nu știu cât" dintr-o clădire! Dacă e așa, nu știu cum dracu se descurcă cu cele 45 miliarde de dolari pe care le au în spate, în afară de faptul că sunt cotași la bursă și așa mai departe.

-Până acum ați primit vreun răspuns oficial, ați fost categoric refuzați, vi s-a spus că nu puteți face afacerea?

-A fost o chestie aproape de chestia asta. Mi s-a spus că nu se vrea asamblarea vehiculelor aici, pentru că muncitorii nu sunt

buni și pentru că se vor fura multe componente din import și asta e motivul pentru care ar trebui să se facă asamblarea la Constanța. Când s-a insistat să se facă asamblarea în altă parte decât la Câmpulung, noi am propus la ROCAR deoarece și tiam că și în trecut s-au mai făcut asamblări acolo. Am mers la ROCAR și am discutat cu ei. Ei au fost de acord și s-au arătat disponibili să se apuce oricând de treabă. Atunci când am spus că cei de la ROCAR sunt de acord să facă asamblarea, mi s-a spus că nu e bine la ROCAR, că trebuie făcută în afara României.

-și dacă totuși ați primi confirmarea că nu se va putea face afacerea, cum ați reacționa? (mă gândesc la banii pe care l-ați pierdut până acum).

-Nu cred că va fi un lucru bun pentru mine și pentru toți cei care sunt implicați în compania mea. Deci nu cred că firma E.E.I. ar câștiga, dacă ar încerca să dea în judecată pe ARO, în America. Am investit deja 5 milioane \$ și nu cred că există vreo posibilitate să recuperăm acești bani. Ne-ar costa foarte mult, iar câștigul nu e previzibil. Am putea încerca să dăm în judecată pe ARO în România, dar nu asta e intenția mea.

Diversiuni în S.U.A.

Un jurnalist din Statele Unite a primit un telefon de la un român care i-a spus că toată motivația lui Trotman în această afacere este să forțeze apariția unei situații legale, în urma căreia el să poată să dea în judecată uzina și să câștige niște bani din asta. Numai eu cred că această gândire este ridicolă, dar și acest ziarist care a primit acest telefon consideră la fel; nu are nici o noimă, e o prostie! Dealerii noștri au primit fax-uri, noaptea. Toți, absolut toți dealerii! Cineva m-a întrebat de ce nu cer ajutor de la Ambasada Americană din România. Le-am explicat astfel:

să presupunem că eu sunt ambasadorul și vine cineva la mine, o persoană care este președintele general și directorul de la ARO și spune ambasadorului că nu o să facă niciodată mașini pentru Statele Unite. Dacă la același ambasador eu mă duc a doua zi și mă plâng, acesta mă sfătuiește să mă las păgubaș.

Cum a început totul

-Cum ați descoperit uzinele ARO?

-În aprilie 1994, Ambasada Statelor Unite l-a sunat pe domnul John Perez, cel care a inițiat proiectul Coca-Cola în România, și știind că este implicat de asemenea în afacerile cu automobile. L-au întrebat dacă este interesat de exportul de automobile ARO. Acesta m-a contactat pe mine și pe 14 aprilie 1994 m-a întrebat dacă sunt interesat de această afacere, iar răspunsul meu a fost "nu". Acest răspuns negativ s-a datorat faptului că aveam o experiență anterioară cu DACIA și cu ARO, care fusese total inefficientă. Nu doream să trec din nou prin același gen de experiență. Problemele pe care le-am întâmpinat în regimul anterior (în 1985), în încercarea de a dezvolta vânzarea de automobile românești în S.U.A. se terminaseră odată cu preluarea afacerii de către o altă firmă, ai cărei reprezentanți erau foarte apropiați regimului. Nu am mai vrut deci să trec prin experiențe de același gen și am spus că sunt foarte interesat de afacere, doar dacă sunt asigurat că drumul e clar, că nu sunt obstacole în calea realizării proiectului. La sugestia ambasadei m-am întâlnit la New York cu domnul Constantin, președinte la Industrialexport, în iunie 1994. La acea întâlnire mi s-a spus că nu există nici o problemă, în afara faptului că tocmai încheiaseră o înțelegere contractuală anterioară, iar termenul de închidere a contractului era o perioadă de 90 de zile. Am răspuns "bine,

contactați-mă după trecerea acestor 90 de zile”, care însemna încheierea acțiunii anterioare. La sfârșitul lui septembrie am fost contactat din nou de Industrialexport și am fost invitat la Paris pentru a mă întâlni cu reprezentanții ARO la Salonul Auto de la Paris. Am fost acolo, am văzut din nou produsul ARO la Salonul de la Paris și am fost de acord să vin la București pentru a finaliza contractul. Am finalizat acest contract până la 14 octombrie, între ARO, Industrialexport și E.E.I.. Am plecat acasă mulțumit, am plecat acasă și am început să lucrăm: să creăm o rețea de dealeri, să dezvoltăm piața și să începem să lucrăm cu ARO pentru viitor. În noiembrie am aflat că exista totuși o problemă, am venit aici ca să clarificăm, m-am întâlnit pentru prima oară cu dl. Giuvelcă. Dl. Giuvelcă ne-a spus să avem răbdare până la data de 15 februarie. Termenul folosit de dânsul a fost “să fac eu curățenie în casă”. Am așteptat până la data propusă și am venit din nou, pentru a încerca să finalizez această afacere. Părerea mea este că am acționat corect, sincer și nu am primit un răspuns de aceeași măsură.

Misteriosul BĂLDESCU

- *Cine este dl. Băldescu și cum l-ați cunoscut?*

- În momentul când am aflat că există o problemă, în noiembrie '94, am venit direct la partenerul nostru – Industrialexport care ni l-a prezentat pe dl. Băldescu ca o persoană care poate rezolva problemele. Părea un om foarte direct. Din acest moment, el a organizat întâlnirile cu ARO; de fapt a preluat controlul întâlnirilor pe care le-am avut și părea că lucrează în folosul nostru. Atunci a apărut prima dată ideea de a forma o corporație separată, nouă, care să fie proprietatea dânsului, a partenerului – domnul John Perez și a încă câtorva

persoane, pe care a trebuit să recunoască faptul că nu este exact cine sunt. A reieșit faptul că erau persoane de la ARO. Această companie urma să cumpere componente de la fabrica ARO și să asambleze vehiculul la Constanța, într-o arie din zona liberă. Atunci am refuzat pentru prima oară ideea de asamblare în afara uzinelor ARO și, așa cum v-am spus, această dispută s-a purtat până în august. În august, dl. Băldescu ne-a cerut o plată cash și nu am reușit să finalizez afacerea, pentru că el controlează ARO. Nu am nici un motiv să cred altceva.

-Dar ce motive aveți să credeți că dl. Băldescu controlează ARO?

-Acum 4 săptămâni, când partenerul nostru John Perez a fost aici, s-a dus la dl. Băldescu în ideea încheierii unei înțelegeri în sensul ca fiecare să-și vadă de treaba lui, să nu se deranjeze reciproc. Dl. Băldescu a râs. I s-a părut amuzant. A spus că “aceasta este țara mea, România; dacă vrei să faci afaceri cu ARO, trebuie să faci afaceri cu mine”.

GIUVELCĂ & BĂLDESCU, asociați?

-Care a fost punctul de vedere al managerului Giuvelcă, vizavi de atitudinea lui Băldescu? A fost de față dl. Giuvelcă atunci când Băldescu și-a expus punctul de vedere?

-Punctul de vedere al d-lui Giuvelcă a fost același cu al lui Băldescu, referitor la linia de asamblare. De fapt, până la ultima întâlnire, când am stat la masă cu dl. Giuvelcă, a negat tot timpul că există vreo asociere directă între el și Băldescu. Și acum am aflat că ARO, împreună cu Băldescu au definitivat un prototip în Anglia. Ni s-a spus că s-a construit un prototip în Constanța.

Nu știu dacă e adevărat. Când l-am întrebat pe dl. Giuvelcă,

el a negat. Acum am aflat de intenția de a comercializa ARO cu motor Cosworth, în România și Rusia, în directă colaborare cu VICNEL, compania d-lui Băldescu. Nu înțeleg cum ARO poate să intre într-o afacere cu o companie ca VICNEL, după care să-mi spună în fața că nu are nici o legătură de afaceri cu această firmă. În acest timp, prototipul se afla în construcție. Pe mine nu mă interesează dacă ei vor să facă această afacere, nu e treaba mea. Poate ar trebui să fiu supărat de faptul că mi s-a furat tehnologia pentru care am plătit la Cosworth. Intenția mea nu este să împiedic fabrica să facă afaceri în România. Dacă poate să se realizeze o afacere care este bună pentru uzină, asta nu înseamnă decât că posibilitățile mele de a face afaceri vor fi mai mari, mai bune. Dacă Giuvelcă ar fi venit la mine și m-ar fi rugat să-l ajut să construiesc pentru România, aș fi făcut-o. Nu cred că am avut o atitudine incorectă, care să nu fie în beneficiul tuturor celor care erau interesați în afacere. Sunt de acord că, dacă aș fi acceptat varianta cu asamblarea la Constanța, aș fi câștigat niște bani, dar aceasta ar fi însemnat o afacere pe termen scurt și nefinalizarea acțiunii pe termen lung. Eu am venit aici să dezvolt afacerea pe termen lung.

- Când ați sesizat prima dată că echipa managerială Giuvelcă – Drăcea refuză să continue tratativele și a simțit că este obstructionată?

- Începând după august '95.

- Giuvelcă a venit în '94, toamna. Înseamnă că timp de un an de zile au fost niște tratative. Cum au evoluat din '94 până în '95?

-Atâta vreme cât Băldescu era acolo, se părea că lucrurile progresează. Nu chiar așa de repede cum am fi dorit, dar acceptabil. Mi s-a părut că asamblarea mașinii pe altă linie de fabricație în afara lui ARO nu va fi însemnat ceva benefic pentru

uzină și am crezut că pot să-l conving pe Giuvelcă să o facă tot la uzină. Mi s-a părut că acesta este cel mai corect lucru care trebuia făcut.

- Personal, mi-este greu să cred că un partener de afaceri ca dumneavoastră, într-o relație cu uzina, s-a gândit în mod special la uzină, că va pierde uzina. Acesta a fost un răspuns diplomatic. Aș vrea să întreb care este adevăratul motiv pentru care ați refuzat asamblarea la Constanța?

Un plan cincinal

-E foarte simplu. În următorii 5 ani, produsul și fabrica trebuie să se îmbunătățească pentru a face față cerințelor piețelor din Vest. Asamblarea automobilelor la Constanța înseamnă o blocare a unor eventuali investitori la uzină. N-ar mai exista nici un motiv pentru un eventual investitor să vină, să intre cu bani la ARO, dacă ARO va face numai niște componente, pe care le face și acum, le va face și în viitor și le va livra la o linie de asamblare separată. În acel moment, ARO se transformă dintr-un producător de automobile, într-un furnizor de componente.

Am adus pe cei de la Cosworth în România

Ca să vă dau un exemplu: când am discutat prima dată cu Cosworth (în decembrie '94), i-am întrebat dacă doresc să ne furnizeze motoare. Ei nu numai că au răspuns pozitiv la această cerere, dar aveau, pentru planurile lor de viitor, intenția să dezvolte o fabricație în Europa de Est, și aveau în vedere Ungaria, Cehia și Polonia. Le-am spus: „De ce nu veniți în România cu mine, să mergem la fabrica ARO, să vedem dacă nu

cumva e posibil să luați în considerare acest proiect la ARO?”. Au fost de acord și au venit cu mine. Între timp au aflat că referitor la motorul pe care ei îl au în vedere și care fusese inițial utilizat la Ford Cosworth, ei au atenționat că până în '95 acest motor ar putea fi omologat pe piața Statelor Unite, dar începând cu '96 cerințele legislative vor fi mai mari în Statele Unite, iar acest motor nu va mai face față acestor cerințe. Iar pentru dezvoltarea tehnologiei la nivelul cerințelor din '96 ar fi trebuit să cheltuim un milion de dolari. În acel moment am zis: „Vom face mașina omologată la nivelul anului '95 și vom avea la dispoziție un an pentru a rezolva problema în această perioadă”. EEI a reușit să facă întreaga muncă din punct de vedere tehnic și au reușit să evite plata unui milion de dolari la Cosworth ca să aducă motorul în parametri. Acesta a fost motivul pentru care aveau nevoie de prototipul construit de noi în Statele Unite înainte de '95.

Omologări în S.U.A. fără ajutorul ARO

Dacă reușeam să obținem certificatul de omologare în 1995, dezvoltarea ulterioară, în '96, ar fi fost mult mai ușoară. Giuvelcă ne-a întârziat tot timpul și a refuzat să dezvolte vehiculul până în decembrie, dată la care au căzut de acord că prototipul se poate realiza până în mai, anul următor. Asta ar fi însemnat că, până ajunge vehiculul în Statele Unite să ne mai rămână doar 30 de zile pentru obținerea certificatului. Am tras foarte tare și am reușit să facem omologarea la nivelul cerințelor lui '95. Am început să lucrăm pentru dezvoltarea produselor la nivelul cerințelor de omologare pentru '96. A fost foarte greu, dar am reușit să o facem. În clipa de față, vehiculul este omologat în Statele Unite, până la sfârșitul lui '97. Nu am primit nici un

fel de ajutor din partea ARO. Nici măcar nu au trimis un tehnician care să asiste la dezvoltarea produsului. Noi ne-am oferit să plătim toate cheltuielile necesare.

- Cum ați reușit să convingeți conducerea de dinaintea lui Giuvelcă să se gândească serios la această afacere?

- Nu a fost dificil deloc, deoarece pe oricine ai fi întrebat (cunoscător în afacerile cu automobile), și-ar fi spus că aceasta este o afacere bună și fiabilă. E simplu. Nu e greu, nu e complicat. E mult de lucru însă. Dar orice om de afaceri bun gândește așa. Am 80 de dealeri în America și ei știu că aceasta e o afacere bună și de succes. Fiecare din acești dealeri a depus un acreditiv de 300.000 \$ imediat și a fost de acord cu această afacere. Ei știu că este un produs bun, o afacere bună. Vreau să rețineți că nu doresc să construiesc un Chevrolet Blazer sau un Ford Explorer. Piața din State este foarte mare. Partea din această piață în care se încredințează ARO e un segment mic de piață. Sunt oameni care nu pot să-și permită să cumpere o mașină de treizeci și ceva de mii de dolari, sau sunt oameni care nu-și pot permite să cumpere o mașină nouă. Această mașină poate fi localizată ca o mașină nouă în domeniul de preț al vehiculelor deja folosite.

ARO– pentru mersul prin pădurile Americii

Cei care cumpără mașini scumpe (la 35.000 de \$), le folosesc numai pe autostradă. Niciodată nu vor merge prin pădure cu ele, să le zgârie prin tufișuri. Cu ARO e altceva, ei pot să-l ia să meargă pe plajă, la pădure, ajung acasă, îl spală... Asta e piața pentru vehicule. Punctul pe care doresc să-l subliniez în legătură cu Cosworth a fost faptul că eu am înțeles că motorul este depășit datorită faptului că nu satisface nivelul din regulamentele EURO 2000, pentru care ar fi trebuit investită o

sumă foarte mare sau ar fi trebuit folosită tehnologia lor pentru a fi pus la punct. Eu Țtiam cȃ în '94 ei nu mai aveau ce face cu acest motor, cȃ nu-l vor mai putea folosi la Ford Cosworth Ți timpul a confirmat acest lucru. În acest moment, pentru Ford Cosworth nu se mai folosește acest motor. Exista la momentul respectiv posibilitatea (acum nu mai există), dacȃ eram oameni de afaceri deȚteȚpi, ca începȃnd cu anul viitor sȃ avem o linie de fabricaȃie cu acest motor, cu o investiȃie foarte micȃ de bani. S-ar putea ca Ți acum sȃ mai existe o posibilitate.

“Nu am venit sȃ mȃ cert cu Giuvelcȃ”

- *CredeȚi cȃ dl. Giuvelcȃ a ȃmpiedicat derularea afacerii?*

- Un ataȃt de la Ambasadȃ (a S.U.A. – n.r.) mi-a spus cȃ directorul Giuvelcȃ a fost în Ambasadȃ de trei-patru ori în ultimul timp. Poate vrea sȃ-Ți ia o grijȃ, nu Țtiu. Eu nu am venit sȃ mȃ cert cu Giuvelcȃ. Nici la Cȃmpulung nu m-am dus ca sȃ am o confruntare cu Giuvelcȃ. Personal, nu am absolut nimic ȃmpotriva domnului Giuvelcȃ. Din punctul meu de vedere, personal, eu cred cȃ este un bun manager, capabil. Cred ȃnsȃ cȃ a fost obiȃnuit cu vechiul sistem, în care dacȃ aveam nevoie de ceva (de componente sau de orice altceva), putea rezolva problemele prin telefon; suna la minister Ți primea tot ceea ce avea nevoie. Nu Țtie cum sȃ organizeze o afacere în condiȃiile actuale. Din pȃcate, acum trebuie sȃ aibȃ altȃ viziune.

Repetabila ratare

- *Observ cȃ dumneavoastrȃ cunoaȚteȚi foarte bine vechiul sistem. Sȃ ȃnȚeleg cȃ aȚi mai fȃcut afaceri ȃnainte de '89, aici?*

- Da, eu am venit aici în '85 cu acelaȚi gȃnd: sȃ fac o afacere

bunȃ, dar în final contractul a fost dat altcuiva, Ți nu numai noi am pierdut, Ți dealerii noȚtri au pierdut Ți afacerea a fost ratatȃ. Dar pot, cu siguranȃȃ, astȃzi, sȃ vȃ spun foarte clar cȃ dacȃ am fi fost acceptȃȚi în acei ani, n-aȃ mai fi stat acum de vorbȃ cu dumneavoastrȃ, aȃ fi avut deja o afacere bunȃ. Din pȃcate, cei care erau la putere la vremea respectivȃ au ales sȃ dea afacerea cuiva care este un foarte bun inginer, dar un foarte prost om de afaceri. Nu Țtiu dacȃ-l cunoaȚteȚi pe domnul inginer Tutunaru; s-a aflat în final cȃ a fost coleg de ȃcoalȃ cu Valentin Ceauȃescu Ți nu am putut face faȃȃ acestei situaȃii. Acesta a fost motivul pentru care, atunci cȃnd am fost ȃntrebat dacȃ mȃ intereseazȃ aceastȃ afacere din nou (cu vȃnzarea de ARO, în S.U.A.), am spus iniȃial „NU”. Avusesem o experienȃȃ Ți se pare cȃ o am din nou. Am sentimentul cȃ trec printr-o situaȃie prin care am mai trecut odatȃ. ȃi atunci, intenȃiile noastre erau clare Ți onorabile. Era o bunȃ afacere atunci Ți e o bunȃ afacere Ți acum. Din pȃcate, avem aceleaȚi probleme, iar rezultatul final s-ar putea sȃ fie acelaȚi.

ȃi repetabila tȃmpenie

-Poate cȃ peste 5 ani, altcineva o sȃ mȃ sune la telefon Ți o sȃ mȃ ȃntrebe: „Vrei sȃ faci o afacere cu ARO?”. ȃi, cȃt de tȃmpit sunt, s-ar putea sȃ mai zic o datȃ „da”. Aȃ rȃspunde afirmativ, pentru cȃ vreau foarte mult sȃ vȃd finalizatȃ aceastȃ afacere, care e de succes. ȃtiam atunci cȃ poate sȃ fie bunȃ, Țtiu acum cȃ poate sȃ fie bunȃ. Ceea ce-mi lipseȃte Ți ceea ce-mi trebuie este sȃ gȃsesc pe cineva care poate sȃ lucreze cu noi în Romȃnia.

- *AveȚi în vedere Ți alte afaceri în Romȃnia, eventual în alte ramuri ale economiei?*

-Da, am avut deja niȃte discuȃii preliminare, dar nu doresc sȃ mȃ refer la ele acum. Ne-am orientat nu numai spre industria de automobile; am adus mai mulȚi asociaȚi ai firmei noastre aici.

De exemplu, am adus pe cineva care deține o apte hoteluri în S.U.A. și care e interesat de două hoteluri din România. A venit cu noi în niște vizite.

E.E.I și R.C. COLA

Compania noastră este reprezentantul autorizat al R.C. Cola, intenția noastră a fost și este încă să facem cinci linii de îmbuteliere în România. R.C. Cola este a treia companie din S.U.A., după Coca – Cola și Pepsi, în domeniul băuturilor răcoritoare. Am avut, de asemenea, unele discuții referitoare la Fabrica de Bere „AZUGA”. Suntem interesați în multe afaceri și avem discuții și colaboratori și pentru alte afaceri. Din păcate, unii din asociații și partenerii noștri de afaceri și-au cam pierdut interesul, datorită faptului că au aflat de problemele pe care le avem noi în prezent, și cred cu tărie că - dacă și când vom finaliza înțelegerea și vom finaliza afacerea – acest lucru va duce la o schimbare de atitudine la investitorii potențiali.

Nevoia de motive

-Ați fi fost mai mulțumit dacă vi s-ar fi spus la începutul lui '95: „Nu facem afacerea, nu suntem interesați”?

-Dacă cineva mi-ar fi dat un motiv, o motivație din punct de vedere al afacerilor, care să stea în picioare, atunci bineînțeles că aș fi fost de acord și aș fi plecat acasă. Sunt un om de afaceri și nu vreau să fac o afacere, decât dacă e corectă și bună. Dacă cineva vine la mine cu un motiv care să mă convingă de ce nu e o afacere bună, bineînțeles că îl voi lua în considerare și acționez ca atare. S-ar putea să nu fiu cel mai deștept om de pe lumea asta, dar nici cel mai prost nu sunt! Afacerile sunt afaceri, și dacă o afacere e bună - e bine, iar dacă ai un motiv

întemeiat, pentru care nu trebuie să o faci – nu o faci!

Dealerii din S.U.A. cred în ARO

Din fericire, am o mulțime de oameni de afaceri în Statele Unite, care cred că această afacere este o afacere bună. Cei 80 de dealeri pe care îi avem – pe Coasta de Est a Statelor Unite – sunt, fiecare din ei, oameni de afaceri de succes; au văzut vehiculul, l-au condus, l-au inspectat de la cap la coadă, îl cunosc! Ei nu sunt proști oameni de afaceri și în nici un caz n-ar fi deschis un acreditiv de 300.000 de \$, decât dacă erau siguri că este o afacere bună. Deci, nu sunt singur, dar până acum nimeni nu mi-a oferit un argument rezonabil, bun, prin care să-mi demonstreze că această afacere nu e viabilă. Tot ce am auzit până în prezent sunt lucruri neimportante sau sunt puncte de vedere exprimate în necunoaștință de cauză și – dacă e să fiu foarte sincer – lucruri neadevărate.

Ajutoare

-Este adevărat că ați trimis niște ajutoare, niște aparatură medicală, materiale pentru Spitalul din Câmpulung? Cunoașteți dacă și unde au ajuns?

-Pot să vă spun că am fost rugat (să fac treaba asta – n.r.) în perioada în care Băldescu „ne ajută”. El mi-a făcut legătura cu cineva din Câmpulung, căruia nu-l cunosc decât numele mic, Titi, m-a prezentat acestei persoane, am fost acasă la el, am servit masa, am fost în pivniță și am gustat din 11 butoaie diferite de Țuică, m-am întâlnit cu soția lui - o damă foarte drăguță – care se pare că lucrează într-un spital. Am fost rugat, dacă este posibil, să le pun la dispoziție un ecograf. Mi-au dat o broșură, arătându-mi ceea ce au nevoie. Deoarece atunci eram - ca și acum -

interesați să devenim parte a comunității din Câmpulung, ne-am gândit că acest lucru ar fi foarte bun. Deci, când ne-am întors data următoare, dl. Perez și cu mine am venit împreună și am adus echipamentul cu noi. Când am ajuns la Otopeni, dl. Titi și soția lui erau acolo, să ne întâmpine, le-am dat echipamentul - și toată lumea s-a îmbrățișat – l-au pus într-un ARO și-au plecat acasă. După câte știu eu, acest echipament este în Spital. Acesta este ultimul lucru pe care l-am auzit înainte de a auzi niște zvonuri, cum că acest echipament ar fi fost vândut altcuiva. Mai mult nu știu.

Mister

-Atunci când ați fost în această vizită, la acest „Titi”, a mai fost de față și altcineva, dl. Giuvelcă a fost acolo ?

-Am fost acolo de mai multe ori. Cred că am stat la masă împreună o dată, nu mai țin minte foarte bine, cel puțin o dată sigur.

-Titi era prieten bun cu Băldescu?

-Nimeni nu l-a prezentat mai clar. Prima dată eu am crezut că e primarul. Avea o casă frumoasă, antenă satelit, am crezut că e primarul, nu am avut de unde să știu cine e exact.

-Și acum cine credeți că e?

-Nici acum nu știu cine e. Știu doar că avea un individ, care lucra pentru el, și-n clipa în care îl chema pe băiatul acesta acolo să facă ceva, se mișca foarte repede. Și asta mi-a dat impresia că e o persoană destul de importantă. Nici până astăzi nu știu cine e.

N.R. Precizăm că responsabilitatea asupra exactității informațiilor furnizate de dl. Trotman, îi revine în exclusivitate acestuia. Menționăm, de asemenea, că înregistrarea interviului s-a făcut în prezența a 3 martori, iar traducerea a fost asigurată de Consilierul tehnic al lui Trotman, dl. Leuciuc.

Am primit de la conducerea ARO COMUNICAT DE PRESĂ

Unul din subiectele intens mediatizate în această perioadă în presa națională și în presa locală, este proiectul de vânzare a automobilelor ARO în Statele Unite prin firma EAST EUROPEAN IMPORT INC, din Miami Florida (E.E.I.).

Plecând de la declarațiile și comportarea reprezentanților E.E.I., de la articolele din presă, unele pro altele contra acestui proiect, se naște întrebarea legitimă pentru marele public:

-Ce o fi? O afacere bună sau o CACIALMA?

Față de declarațiile reprezentanților acestei firme John Perez, John Trotman și L.B. Wilkes făcute la Conferința de presă din 28.10.1996, de la Hotel Sofitel București și din 01.11.1996, la întrunirea publică de la Restaurantul Piatra Craiului, din Câmpulung, care au apărut în mai multe ziare și posturi de televiziune vă comunicăm următoarele:

-Respingem categoric afirmațiile reprezentanților acestei firme și unele interpretări din mass-media referitoare la lipsa de dorință a Conducerii S.C. ARO S.A. de a realiza acest proiect și încercările de culpabilizare a managerilor de la ARO.

Pentru informarea corectă a publicului și din respect față de

adevăr, prezentăm elementele definitorii ale acestui proiect și principalele faze ale desfășurării tratativelor:

I. Despre acest proiect și poziția S.C. ARO S.A.

În data de 14.10.1994 s-a semnat între:

-Firma E.E.I. Miami Florida importatoare;

-S.C. Industrialexport exportator;

-S.C. ARO S.A. producător, un "Acord General" (General Agreement), prin care se acorda firmei E.E.I. dreptul de vânzare exclusivă, pe o perioadă de 5 ani, de automobile de teren ARO, pe întregul teritoriul Americii de Nord și de Sud cu excepția Argentinei, Columbiei și Venezuelei, pe acestea din urmă S.C. ARO S.A. avea pe atunci afaceri în derulare.

Pornind de la faptul că piața de automobile de teren a acestei zone geografice este de cca. 2 milioane de bucăți pe an și având în vedere că volumul de export al societății ARO a scăzut continuu după 1990, am considerat ca oportun acest demers.

Am abordat relațiile cu E.E.I. plecând de la următoarele elemente strategice valabile și astăzi:

a) Pentru piața Statelor Unite și Canada.

1. - Ținând cont că piața Statelor Unite este una din cele mai dificile și pretențioase piețe, în ceea ce privește concepția, calitatea și fiabilitatea, am convenit să încercăm să definim în comun cu E.E.I. un automobil 4x4 cu performanțe la nivelul pretențiilor S.U.A., cu ansamblu de fabricație românească și de pe piața internațională;

2. - Să construim și să probăm acest produs pe 10-20 de automobile și dacă testele sunt bune, să trecem la industrializare;

3. - Să industrializăm acest produs definit și testat în comun pe o linie de montaj în Mexic sau altă țară din zonă, pentru a realiza o afacere stabilă, adaptabilă rapid la cererile specifice ale pieței din zonă.

De altfel, acest gen de afaceri cu linie de montaj în străinătate se practică curent în comerțul cu automobile, inclusiv în România și a fost și este practicat de S.C. ARO S.A. în Italia, Portugalia, Namibia și altele.

Subliniez că această poziție a fost valabilă pe întreaga perioadă de tratative și este valabilă și astăzi.

b) Pentru celelalte țări din acord cu excepția Statelor Unite și Canada.

Ne-am arătat disponibilitatea să începem cu modelele de ARO existente și care se vindeau deja în America de Sud, bineînțeles cu unele adaptări specifice.

Spre regretul nostru, firma E.E.I. nu s-a interesat de această piață imensă de peste 250 milioane de locuitori (Brazilia, Peru, Ecuador, Chile, America Centrală și celelalte) și în 2 ani NU A VÂNDUT ÎN ACESTĂ ZONĂ NICI O MAȘINĂ.

Oare nu vrea să câștige bani? S.C. ARO S.A. a pierdut volume importante de export pe această zonă timp de 2 ani.

II. Cine este firma E.E.I.?

Actuala echipă managerială a preluat conducerea S.C. ARO S.A. pe 11 noiembrie 1994 (după semnarea Acordului General cu E.E.I.).

Analizând dosarul cu firma E.E.I., am constatat că nu există informații de bonitate și referințe comerciale privind această firmă și că acestei firme I s-a acordat exclusivitate de vânzare pe un teritoriu imens fără nici o referință. De ce?

În mod normal, din dorința evitării unor riscuri majore, am obținut informații despre firma și conducerea acesteia astfel:

1. - Firma E.E.I. s-a înființat la 25 aprilie 1994, în Statul Florida și are certificatul de înmatriculare P 94000032014;

2. - Capitalul social maxim este de 500 dolari americani, format din 500 acțiuni de un dolar fiecare acțiune (Articolul III, din Statutul Societății);

3. - Domnul John Trotman, actualul președinte al firmei E.E.I., este o persoană cunoscută în afacerile cu automobile ARO, încă din anii 1985-1987.

Anexăm în copie extrase din revista Automotive News din această etapă din care sintetizăm:

John E. Trotman a fost în perioada 1986-1987 președintele firmei Roman Motors, perioadă în care a luat în avans de la dealeri 1,7 milioane dolari fără să aibă un contract cu AUTODACIA, exportator autorizat la acea vreme. Ba mai mult chiar, după ce a semnat cu AUTODACIA, pe 15 mai 1986, un act prin care recunoaște că nu are contract pentru ARO, DACIA și OLTCIT a continuat să vândă francise și să ia bani de la dealeri până în 1987 și ca urmare a avut și are numeroase procese. Prin aceste acțiuni a adus atingeri grave prestigiului firmei ARO.

4. Bonitatea firmei E.E.I.

a) Prin fax-ul primit pe 09.05.1996, de la Eximbank România, ni se comunică:

- Linia credibilității financiare 0,00 USD;
- Se recomandă să se trateze cu subiectul pe bază de siguranță, este recomandabil să se vadă bilanțul și referințe comerciale ale firmei;

b) Conform raportului firmei "Dunn & Bradstreet" privind firma E.E.I. primit de la Ambasada României la New York, în 17 iulie 1996, constatăm:

- Volumul nesemnificativ de activitate nu permite firmei "Dunn & Bradstreet" să clasifice afacerile firmei E.E.I.
- Firma are multe procese, inclusiv de bancrută frauduloasă.

III. Specificul pieței de automobile din Statele Unite

-Statele Unite reprezintă cea mai mare piață de autoturisme în general și de automobile de teren în special, volumul anual de vânzări de automobile de teren fiind de 1,5-2 milioane bucăți.

-Piața Statelor Unite este în același timp și cea mai pretențioasă piață privind calitatea și fiabilitatea produselor. Pentru a proteja cumpărătorul în Statele Unite răspunderea pentru concepție, calitate, fiabilitate în fața clientului și a legii este exclusiv în sarcina producătorului. Importatorul și distribuitorii (dealeri) sunt numai propuși ai producătorului.

Repetăm și subliniem:

Răspunderea pentru concepție, calitatea, fiabilitatea, respectarea legislației americane pentru un produs revine în exclusivitate producătorului.

Orice alte artificii ale unui importator privind omologarea și asigurările, nu pot salva un producător ale cărui produse sunt sub nivelul pieței americane.

Singura asigurare reală este un produs de nivelul exigenței pieței americane. Or, în acest demers de a defini în colaborare cu firma E.E.I. un produs corespunzător pieței din S.U.A. și a-l omologa conform cu legislația și propunerile specialiștilor, definirea prețului și apoi încheierea contractului, firma E.E.I. a avut permanent un comportament necomercial, blocând în fapt avansarea proiectului, făcând presiuni numai în sensul semnării contractului.

IV. Despre comportamentul necomercial al firmei E.E.I.

Încă de la primele contacte din noiembrie 1994, reprezentanții firmei E.E.I. au venit la S.C. ARO S.A. permanent însoțiți de persoane care, presupuneau ei, că ar putea

determina Conducerea S.C. ARO S.A. să semneze cât mai repede contractul, lăsând pe planul secund definirea tehnică și omologarea produsului.

În paralel, au creat presiuni prin audiențe la personalul diplomatic român din S.U.A., audiențe și presiuni la conducerea Ministerului Comerțului, Ministerul Industriilor, Fondul Proprietății de Stat. Au făcut scrisori și reclamații la toate nivelele, inclusiv la Președinție, toate cu un singur scop: SEMNAREA CONTRACTULUI. Contract dezavantajos și periculos pentru S.C. ARO S.A.

Cum se va vedea, începând cu martie 1996, domnul Trotman, Președintele firmei s-a mutat practic în România la Hotel Sofitel, a continuat presiunile asupra Conducerii S.C. ARO S.A. prin intervenții la ministere, F.P.S., atacuri în presă, crearea unui grup de presiune la Câmpulung format din persoane, foști angajați ai S.C. ARO S.A.

Văzând că nu pot determina semnarea unui contract dezavantajos pentru S.C. ARO S.A., au contactat unii lideri de sindicat, prezentând afacerea în culori roz pentru angajații ARO și pentru orașul Câmpulung, în speranța unor acțiuni a angajaților ARO împotriva Conducerii.

Ultimele acțiuni publice în care au prezentat afacerea în culori avantajoase pentru muncitorii de la ARO și au denigrat oficialitățile române și în special Conducerea S.C. ARO S.A. au avut loc în zilele de 8.10.1996, la București și în 01.11.1996, la Câmpulung.

Subliniem că la ultima întrunire publică de la Câmpulung au fost convocați din uzină, numai unii Lideri de sindicat, nu și reprezentanți ai Conducerii Societății, discuția între domnul Trotman și unii Lideri sindicali prelungindu-se târziu, seara, la un alt restaurant.

Un alt element din arsenalul de presiune al firmei E.E.I. este să prezinte o situație financiară înfloritoare. În acest sens au făcut următoarele acțiuni:

-Au prezentat în conferința de presă că sunt gata să investească 100-120 milioane dolari în S.C. ARO S.A.. Suma este interesantă, numai că această sumă reprezintă valoarea exportului ipotetic de ARO anual în S.U.A. Confuzia este deliberată.

Au prezentat un acreditiv de 7,038 milioane USD deschis la Banca Barnett din Florida, pentru 914 automobile.

Să fim serioși, după analizele făcute de specialiștii ARO și Bancorex, un asemenea acreditiv nu se poate încasa niciodată!

Domnii de la E.E.I., ar trebui să nu uite că și cei de la ARO întocmesc și încasează acreditive de peste 25 ani, credeam că au trucuri mai evolute;

-A prezentat o scrisoare la Președinția României că are o linie de credit de 9 milioane USD la Banca Barnett, pentru afacerile cu ARO. Nu mai comentăm!

Orice om de afaceri știe cum se poate obține o simplă scrisoare despre un credit pe care nu ai de gând să-l folosești niciodată.

Se naște întrebarea firească: de ce firma E.E.I. vrea să facă bine cu de-a sila societății ARO și directorii de la ARO nu vor, deși Societatea are în mod real probleme de desfacere?

V. De ce firma E.E.I. face presiuni disperate să se semneze un contract cu S.C. ARO S.A.?

Răspunsul trebuie căutat în afirmațiile reprezentantului E.E.I. domnul L.B. Wilkes din 01.11.1996 de la întrunirea publică de la Restaurantul Piatra Craiului din Câmpulung, când a afirmat că au luat bani de la dealeri sub formă de francise și avansuri.

După documentele pe care le avem, firma E.E.I. a încasat 3-4 mil.USD de la cei peste 80 de dealeri americani pe care afirmă că îi are în Statele Unite. Anexăm o parte din listele de dealeri de unde au luat bani.

Mai există acești bani, și unde sunt?

Nu știm!

Ceea ce știm este că firma E.E.I., fără să aibă contract ferm cu S.C. ARO S.A., a încheiat contracte cu dealerii și a încasat bani, promițându-le automobile ARO. Nu știm cum se cheamă această faptă, dar repetă procedeul din 1987.

Faptul că firma E.E.I. a luat bani în avans și a încheiat contracte cu dealeri făcându-le promisiuni fără să aibă contract ferm cu S.C. ARO S.A. și că poate avea litigii cu dealerii și cu autoritățile americane este o chestiune care o privește, dar nu acceptăm să tragă în acest litigiu S.C. ARO S.A., patrimoniul și prestigiul S.C. ARO S.A.

Suntem curioși ce vor face dealerii americani când vor afla că E.E.I. nu are contract cu S.C. ARO S.A.

Suntem convinși că nici un angajat de la ARO, la care E.E.I. arată că ține foarte mult, nu este de acord să dea din averea Societății ca să salveze pe patronii E.E.I. de răspundere.

Sperăm că înțelege toată lumea situația patronilor E.E.I., respectiv:

a) Au prezentat acordul din 14.10.1994, drept contract;
b) Acum le trebuie contract să scape de litigiile de acasă;
c) Dacă au contract și ARO nu livrează, răspunderea revine S.C. ARO S.A.;

d) Dacă au contract și ARO livrează și sunt probleme de calitate sau procese, răspunderea revine tot S.C. ARO S.A.

Spre regretul nostru nu putem și nici nu vrem să vă preluăm răspunderile pe banii uzinei ARO.

VI. Relația VICNEL-BĂLDESCU-E.E.I.-COSWORTH

Un alt subiect des mediatizat în acest proiect a fost relația Domnului Băldescu, patron la S.C. VICNEL S.R.L. și COSWORTH Anglia, cu E.E.I. și ARO.

Văzută de la noi, problema are următoarele aspecte:

- Domnul Băldescu a fost prezentat managerilor de la S.C. ARO S.A. de firma E.E.I., în noiembrie 1994. În perioada noiembrie 1994-iulie 1995, domnul Băldescu a participat împreună cu firma E.E.I. la negocieri repetate, încercând să convingă Conducerea S.C. ARO S.A. să încheie contractul cu E.E.I.. În ciuda insistențelor lui Băldescu, contractul nu s-a semnat, deoarece nu existau condiții reale.

În iulie 1995 s-au rupt relațiile între E.E.I. și domnul Băldescu, respectiv VICNEL S.R.L. și E.E.I. De ce? Cum? Ce au să își reproșeze? Dacă au făcut planuri comune, inclusiv o linie de montaj în Constanța sau aiurea, îi privește direct.

Faptul că au finanțat împreună deplasarea specialiștilor de la CESAR (pe atunci societate separată de S.C. ARO S.A.) să meargă la Convenția de la Dallas, nu are tangență directă cu S.C. ARO S.A. și Conducerea acesteia.

Ulterior, în septembrie 1995, domnul Băldescu și conducerea firmei engleze Cosworth au venit la S.C. ARO S.A. cu propunerea să realizeze un prototip de automobil ARO, cu motor Cosworth, pentru EUROPA.

Subliniem, pentru EUROPA și nu Statele Unite sau alt stat din zona de exclusivitate pretinsă de E.E.I.

Având în vedere că un automobil ARO 24 cu motor benzină și performanțe superioare lipsea din gama comercială a S.C. ARO S.A., am fost de acord cu acest proiect sub rezerva ca cele două firme, respectiv Cosworth Anglia și Vicnel S.R.L., reprezentantul lui Cosworth în România, să finanțeze proiectul, cum s-a făcut de altfel cu proiectul E.E.I.- Cosworth. Automobilul ARO motor Cosworth pentru Europa a fost finalizat în octombrie 1996 și este un automobil care poate crea un nou segment de piață pentru societatea ARO. Acum automobilul este la dispoziția S.C. ARO S.A. pentru analiză.

Litigiile reale sau inventate pe acest subiect nu aparțin lui S.C. ARO S.A. ca beneficiar și considerăm că firma Cosworth Anglia, ca producător de motoare, este în drept să facă politica comercială indiferent de numele firmelor E.E.I., Vicnel S.R.L., etc.

Presupunerea că între numele Vicnel și numele managerului Ioan Giuvelcă (diminutiv uneori Nelu) ar exista o legătură este o licență jurnalistică frumoasă a reporterului ziarului ROMÂNIA LIBERĂ, care merită felicitări.

VII. Poziția noastră actuală

Având în vedere cele arătate mai sus, comunicăm că dorim să exportăm automobile pe piețele din America și vom continua susținut acțiunile în acest sens.

Referitor la relațiile cu firma E.E.I., considerăm că acestea trebuie rezolvate de instanțele juridice competente.

Ne cerem scuze că acest comunicat de presă este lung, cu multe date, dar având în vedere că relația S.C. ARO S.A.- E.E.I. se comentează în mass-media de peste 6 luni pro și contra, din respect față de cei peste 8 000 de angajați de la ARO și față de locuitorii Muscelului și având în vedere că numele automobilului ARO este un nume și un renume, din respect față de importatorii noștri din multe țări, care ne scriu cu îngrijorare cerând detalii, am considerat de datoria noastră să clarificăm problema.

Vă mulțumim și rămânem la dispoziția mass-media pentru clarificări.

Conducerea S.C. ARO S.A.

Firma americană a renunțat între timp la domnul Trotman, acuzat de gestiune defectuoasă a negocierilor cu ARO. Relațiile dintre E.E.I. și ARO s-au ameliorat, ajungându-se chiar la o colaborare pentru realizarea unei linii de montaj în Brazilia.

“Zimbrii muscelului” se pierd în ceapa de la poalele Măgurii

După anii '90, la ARO, directorii s-au schimbat mai ceva ca piesele picate în garanție...

Mereu a fost acuzat managementul pentru ineficiență. Peste oapte echipe manageriale cu zeci de ingineri au încercat, pe rând să facă atractivă uzina pentru un potențial investitor. Cel mai important sprijin a venit din partea Guvernului Năstase prin intervenția directă a senatorului Constantin Nicolescu și a președintelui de senat, Nicolae Văcăroiu, în anii 2002-2003. Dar nu pare a fi suficient

Două surori vitrege - ARO și DACIA

Existența principalilor fabricanți de autoturisme din România pe teritoriul Argeșului a constituit un mare avantaj pentru dezvoltarea județului. Alături de asigurarea unui loc de muncă pentru aproape 40.000 de oameni - într-o perioadă trecută - Dacia și ARO au adus țării noastre faimă și valută. Cel puțin așa a fost până în 1990.

Imediat după Revoluție, scăpate, oarecum, de interesul statului, cele două societăți comerciale au avut o soartă diferită. Dezvoltării intense a Automobilelor Dacia i-a fost opusă involuția lui ARO. Pentru starea actuală în care se află cele două întreprinderi s-au găsit diverse motivații, de la calitatea managementului la chef de muncă al muncitorului. Pe locul întâi, însă, și-ar putea face loc implicarea statului, concretizată nu într-un dirijism rigid, ci în oferirea de sprijin pentru trecerea de la indicațiile aparținând „nivelului central”, la desfășurarea activității conform principiilor economiei de piață.

Având la conducere oameni interesați să o dezvolte, Dacia a beneficiat de câteva ori de ajutorul statului. Rezultatele se văd acum, după 9 ani de zile, când uzina argeșeană este gata de privatizare, captând interesul firmei Renault. ARO, în schimb, a avut parte nu de atenție statului, ci de cea a unor persoane care au provocat dezastrul de miliarde - pierderi și datorii -

înregistrat la ora actuală. Acesta a fost și motivul pentru care uzina musceleană nu a avut noroc la „măritiș”, cu toate că Fondul Proprietății de Stat a scos-o de 3 ori la vânzare.

Având evoluții total diferite în ultimul timp, Dacia și ARO au devenit un fel de surori vitrege, „tatăl” lor, statul, oferindu-le tratamente diferite. După ce își va vedea Dacia aranjată, poate se va ocupa și de evoluția viitoare a lui ARO, mai ales că această societate comercială a și trecut de câteva ori pe lângă lichidare.

A fost o vreme când mașinile ARO se vindeau ca pâinea caldă în țară. Cererea era cu mult mai mare decât oferta. Prin 1991, 1992, a fost strangulat exportul, de dragul vânzărilor cu „filodormă”. Aceasta este perioada în care s-au îmbogățit peste noapte o mână de oameni, care au știut să „se miște pe piață”, prin apele tulburi ale prelungitei tranziții spre capitalismul de catifea... Același lucru s-a întâmplat și la DACIA, în perioada 1993 - 1997. Norocul celor de la Colibași a fost că au reușit să atragă un investitor, pe ultima sută de metri, în buza prăpastiei. Adevărul este că atuurile celor de la DACIA erau mult mai mari decât cele din curtea ARO.

Cărpi de vizită pentru istoria ARO

Unul dintre numele care au prins cel mai bine la salarii, după Victor Naghi, a fost cel al directorului Ion Giuvelcă, un manager care și-a înscris numele în istoria industriei de automobile din România. Tenacitate, inteligență tehnică și echilibru, ar fi câteva dintre atributele meritate de managerul Ion Giuvelcă.

Sorin Olteanu a pus suflet la ARO cât pentru ceruri. Sensibilitatea și onestitatea au fost principalele trăsături ale managerului Sorin Olteanu.

Venirea lui Aurelian Nicolae la ARO a adus și un plus de imagine pentru uzină. Multă energie și ambiție pot fi puse pe seama managerului Aurelian Nicolae.

Aurel Dordea a intrat pe un culoar strâmtat bine, dar cu toate acestea, ajutat de ambiție și vitalitate a continuat să vâslească pentru evitarea naufragiului.

Nicolae Matea este cel care s-ar putea să pună ultima semnătură în cartea cu manageri generali de la ARO. Cu forța și abilitatea sa de a comunica cu oamenii are șansa introducerii corabiei ARO în remont, pentru a salva ce se mai poate salva...

Printre specialiștii de clasă ai uzinei ARO se mai numără nume ca Valerică Ungureanu, maestru al C.T.C.-ului.

Nicolea Răcășanu reprezintă una dintre capacitățile mediului financiar, care din păcate a plecat mai repede decât trebuia, de la ARO.

Un alt transfer neinspirat a fost cel al directorului Liviu Pâroiu, o somitate în plan comercial și producție.

Un loc aparte la capitolul resurse umane, atunci când vorbim despre specialiști, îl ocupă Iustin Preoteasa. Specialist de talie internațională în comerț, Iustin Preoteasa a fost curtat și de uzinele Renault, dar a preferat să rămână la ARO, cu toate că, fără produs, este uneori aproape imposibil să faci comerț...

Cel mai important nume din istoria ARO este totuși Gheorghe Voinescu, omul care a avut și parte de un ghinion incredibil, acela de a intra în gura răposatei Elena Ceaușescu. Câtă tărie de caracter trebuie să fi avut și câtă forță psihică, a dovedit acest director, este aproape de domeniul fantasticului. Povestea lui Gheorghe Voinescu este subiect de roman. Țansa, dar nu numai, a făcut să scape de o condamnare care părea definitivă. O condamnare absolut nedreaptă, care echivala cu o condamnare la moarte, chiar dacă era vorba doar despre ani grei de temniță. Directorul Gheorghe Voinescu a trecut peste acest moment nefericit, fără a primi sprijin din direcția așteptată... Colegii săi erau speriați. Se invocase proasta calitate a unor automobile ARO exportate în Belgia. Aceasta suna a subminare a economiei naționale. Singur, a biruit până în final, iar apoi, a dovedit, pe toate funcțiile pe care le-a ocupat, că poate fi cel mai bun. Singurul activ viabil de la ARO este Fabrica de Matrițe. Aceasta este condusă de Gheorghe Voinescu. Mai multe amănunte, poate într-o carte, special dedicată directorului Gheorghe Voinescu.