ZIUA CARGO
revistă de transport și logistică ianuarie 2018 numărul 1 (108)

Ghid pentru managerul de transport și logistică (II)

ahead logistics
PARTENERUL TĂU DE ÎNCREDERE

· Transport intern și internațional cu flotă proprie
· Transport mărfuri generale și mărfuri cu temperatură controlată
· Depozit propriu de 8400 mp
· Casă de expediție (peste 200 colaboratori)

www.ahead-logistics.ro

Str. Vasile Lascăr, nr. 42-44, ap. 3-4, etaj 1, sector 2, București

Tel.: 031-405.94.09
Fax: 031-405.94.10

E-mail: office@ahead-logistics.ro

PIESELE CARE TE ȚIN ÎN MIȘCARE

2 ANI GARANȚIE

Cel mai important lucru esta ca autocamionul să fie mereu în mișcare. Iar Piesele Originale Volvo sunt vitale pentru maximizarea disponibilității camionului și pentru a beneficia de o utilizare cât mai profitabilă a acestuia.

Din acest motiv, din 2018 oferim garanție europeană de 2 ani pentru toate piesele montate de către un service autorizat Volvo Trucks. Aceasta acoperă atât reparația, cât și înlocuirea pieselor. Inclusiv efectul asupra altor componente.

Privește-o ca pe o garanție a afacerii tale. Află mai multe pe **volvotrucks.ro**.

PIESE ORIGINALE VOLVO

Volvo Trucks. Driving Progress

ZIUA CARGO

Organizator

Romanian Transport Company of the Year

Romanian Transport Company of the Year PASSENGER

Echipamentul Anului în România

Editor General
Meda Borcescu
meda.borcescu@ziuacargo.ro

Director Publicitate
Violeta Burlacu
violeta.burlacu@ziuacargo.ro
Tel.: 0726.910.277

Redactor Șef
Radu Borcescu
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Redactor Șef Online
Magda Severin
magda.severin@ziuacargo.ro

Redactori
Raluca Mihăilescu
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Alexandru Stoian
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

Secretar General de Redacție
Alexandru Stoian
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

FOTO-VIDEO:
Jean-Mihai Pâlșu

DTP și PRE-PRESS
Top O'Rush Graphic Design

Art Director
Adrian Baltag

Tipar executat la Tipografia Everest 2001

Revistă editată de ZC Trans Logistics Media

Adresa redacției:
Bd. Timișoara nr. 92, Sector 6, București
Tel.: 037.491.86.93
www.ziuacargo.ro
ISSN 2069 - 069X

De trei ori doi... și apoi...

„De ce eziți să aplici recomandările primite?", m-a întrebat consultantul.

„Pentru că mă tem", am răspuns eu, pe jumătate în glumă. Însă realitatea este că, de multe ori, adevărul se rostește în glumă. Mă tem ca nu cumva schimbările (chiar și cele recomandate de către consultanți de încredere) să afecteze fragilul echilibru care m-a adus aici unde sunt.

„Antreprenorul" este un tip deosebit – a pus în scenă un ansamblu de elemente, care au început să funcționeze, cumva, împreună... instinctul lui formidabil i-a adus succesul și ar trebui să se bazeze în întregime pe acesta, până la capăt... sau poate că nu?

Sper să fim cu toții de acord că orgoliul în sine nu poate produce nimic (decât, poate, niște dureri de cap). Și chiar dacă, adesea, reprezintă un rezultat al „victoriilor" trecute, o privire sinceră poate face cu ușurință distincția dintre experiență (esențială pentru succesele viitoare) și orgoliu (neproductiv, așa cum am stabilit deja).

Și, astfel, mă întorc cu gândul la regula celor trei de doi, care demonstrează, fără umbră de îndoială, că o persoană este antreprenor – să țină activitatea în picioare pentru minim doi ani, să aibă minimum doi angajați și să deservească minimum doi clienți. Dacă ai depășit acest triplu prag – felicitări, ești antreprenor! Ai gândit un serviciu destul de util pentru a ține clienții interesați, ai convins niște oameni să lucreze în echipa ta, iar plus valoarea obținută a oferit stabilitatea necesară supraviețuirii. Și apoi...

Mai departe este doar o chestiune de management!

Iar, la capitolul management, „roata" a fost inventată și reinventată... Astăzi, succesul în afaceri presupune, în cea mai mare măsură, identificarea elementelor „suport" potrivite pentru activitatea desfășurată și găsirea celor mai bune „compatibilități" între ele și

cu propria organizație – un imens puzzle cu mult mai multe piese decât „imaginea" finală pe care o ai în vedere.

Cel de-al doilea număr al „Ghidului pentru managerii de transport și logistică" dorește să completeze colecția sfaturilor începută în ediția 2017, ținând pasul cu evoluția pieței românești, cu problemele cele mai stringente care au nevoie de răspunsuri. Scopul rămâne același – ușurarea deciziei managerilor.

Și, pentru că exemplele sunt importante, am pus accent, în cadrul acestei ediții, pe experiențele oferite de firme românești – dovadă certă a faptului că afacerile din țara noastră se maturizează rapid. De asemenea, am introdus un nou capitol, „Pasageri", având în vedere că, pe lângă elementele comune activității de transport rutier, operatorii de transport călători își desfășoară activitatea pe o piață cu provocări specifice.

Vă dorim lectură plăcută și curaj, pentru a utiliza sursele de inspirație oferite în paginile Ghidului!

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Împreună mișcăm lucrurile!

SUMAR

STRATEGIE

Receptivi la schimbare 6-7
2018 – Trenduri în Supply Chain 8-9
STRATEGIA FINANCIARĂ
Baza Afacerii 10-11
Atenție la CASH! 12
Scurt dicționar de economie 14

ECHIPA

Cum ne pregătim pentru SCHIMBĂRI? 16-17
O situație aproape imposibilă... și echipa care a salvat-o 18-19
Investim în oameni! 20-22

Cum reținem și cum motivăm angajații? 23
Mereu în Vârf de Formă! Niciodată fără atestat valabil! 24-26

SIGURANȚĂ ȘI SECURITATE

Certificarea TAPA, pe scurt 28
Convenția CMR 30
Mini ghid de strategii psiho-comportamentale 31
Un prieten de la DGA te sfătuiește! 32
Sfârșit de an 2017 aglomerat pentru ofițerii Direcției Generale Anticorupție 33

Pregătirea în situații de urgență – Element cheie 34-36

IT&C

Furnizor digitalizat de servicii logistice și de transport 38-39
Cum puteți profita la maximum de BursaTransport 40
SmartTrailer 42
Noile soluții Transics 43

DAF Connect 44
Câștigă timp! 45
HI-TECHNOLOGY pe șosea și în birou 46
O cutiuță cu un mare potențial 47

Modulul Managementului Tahografului 48
Realitatea mixtă, transpusă în realitate 49
Grija față de flotă 50
Telematică „la cheie” 51
Monitorizare online pentru contractele de service 52

VEHICULE COMERCIALE. SERVICE

SCHMITZ CARGOBULL
Toate costurile cunoscute 54
IVECO
Alternativă viabilă pentru diesel 55

DAF TRUCKS
Gamă completă 56
MAN
Calitate pe termen lung 58
MERCEDES-BENZ TRUCKS
Service Mercedes-Benz pentru camioane 60
RENAULT TRUCKS
Laboratoarele dotărilor de serie 62
SCANIA
Servicii configurate cu atenție 64
VOLVO TRUCKS
Importanța Pieselor Originale 66

DEPOZITE. ECHIPAMENTE. SERVICE

Ajutorul inteligent crește productivitatea 68

Când să construiești un depozit? (I) 70
Experiența contează! 71
Când să construiești un depozit? (II) 72
DEXION STORAGE SOLUTIONS, parte a unui puternic grup internațional 73
Consultantul imobiliar în mediul logistic al secolului XXI 74
Cum să construiești un depozit? 76

VÂNZĂRI ȘI ACHIZIȚII

Managementul de client 78-80
Cum recunoști un furnizor de servicii de calitate? 81
Leasing pentru viitor 82
Cum se vinde o companie? 84-85
Negociere ≠ Tocmeală 86

PASAGERI

Punctul de blocaj 88-90

Adaptat la solicitările pieței 91
Karsan Jest, acum și electric 92
Transparență pe tot ciclul de utilizare 94

LEGISLAȚIE. FISCALITATE

Provocările transporturilor internaționale, în 2018 96-97
Noutăți fiscale 2018 – aspecte practice 98

„Nu merge unde te duce drumul, mergi pe unde nu există un drum și lasă urme.”
Ralph Waldo Emerson
ZIUA
Strategie

VIO TRANS GRUP
Receptivi la schimbare

Există cel puțin un moment critic în istoria oricărei companii, în care este necesară o schimbare radicală, pentru a ajunge la următorul nivel de performanță, etapă prin care a trecut și Vio Trans Grup.

Charles Darwin a scris, în anul 1859, că „nu cea mai puternică specie este cea care supraviețuiește, nici cea mai inteligentă, ci cea mai receptivă la schimbare". Această afirmație este la fel de adevărată astăzi, cum era și acum 160 de ani, descriind perfect situația actuală a mediului de afaceri.

Pentru Vio Trans Grup, drumul de la o firmă mică, de familie, către o companie cu structură bine definită și viziune strategică de dezvoltare, a trecut printr-un punct de reconfigurare. „Mă consider 100% antreprenor, însă nu pot fi sigur în legătură cu calitățile mele de manager. Ne-am axat pe relația de transport România – Grecia încă de la început, din 2001. Momentul de cotitură a apărut în 2010, când am realizat că avem nevoie de altceva, de ceva mai mult. Era nevoie să lărgim atât catalogul de clienți, cât și echipa. Era cazul să renunțăm la abordarea empirică, haiducească, pe care o avusesem până atunci, și să scoatem în față oameni care să știe să vândă serviciile noastre și să ne facă remarcați", a declarat Viorel Angelescu, directorul general Vio Trans Grup. O dată începută, schimbarea a reprezentat un proces continuu și progresiv, în cadrul firmei.

Proiectarea structurii

Perioada 2010-2011 a însemnat separarea activității pe departamente, aspect care a dus la diluarea caracterului de firmă de familie. „Delegarea optimă și clară a rolurilor și responsabilităților a avut ca scop maximizarea potențialului, împuternicind, în acest fel, angajații de la toate nivelurile organizației să ia decizii. O organizare internă informată, bazată pe o bună circulație a proceselor, la nivel intra și interdepartamental, a permis luarea de decizii rapide, flexibile, dar și foarte bine argumentate, în deplină cunoștință a necesităților", a explicat Viorel Angelescu. Organigrama generată odată cu stabilirea departamentelor a cunoscut îmbunătățiri continue, pe măsură ce scrierea proceselor a dus la apariția de noi posturi.

Un pas important a fost implementarea, în 2012, a unei soluții ERP, care s-a dovedit a fi vitală.

„Volumul de date venea calup și nu reușeam să sintetizăm informațiile eficient și repede – aveam nevoie de un instrument care să structureze fluxul informațional. Practic, nu reușeam să extragem rapoartele de care eram interesați și care ar fi putut să ne edifice în legătură cu aspecte cheie ale activității. Implementarea soluției ERP a venit ca o validare a modului de lucru pe departamente", a precizat directorul general Vio Trans Grup.

Indubitabil, primul om pe care o companie de transport ar trebui să îl angajeze, înainte de șoferi sau dispeceri, este un manager de resurse umane experimentat.

Eficiența procesului de recrutare este esențială pentru orice întreprindere, lucru pe care l-a conștientizat și Viorel Angelescu. „Inițial, consideram un asemenea post inutil și eu mă ocupam personal de recrutare, luând în calcul disponibilitatea posibilului angajat, ceea ce promitea să facă. Această abordare nu a adus decât o creștere a fluctuației de personal. Din fericire, am avut noroc și de oameni buni, pe care am reușit să îi inspirăm. O inițiativă de schimbare a apărut atunci când am avut un audit de la unul dintre clienții noștri, primul nostru audit, de altfel, și ni s-a spus că suntem prea focusați pe oameni. Creionam posturile pe disponibilitatea, capacitatea și determinarea angajaților existenți la acel moment, motiv pentru care exista tendința de a da sarcini oamenilor în funcție de dorințele și manifestările acestora. Ulterior, am învățat să punem accentul pe investiția continuă în personal, prin crearea de noi posturi, formarea profesională de specialitate, în vederea unei mai bune plieri pe necesitățile posturilor nou create și a creșterii randamentului la locul de muncă, precum și prin crearea unor spații de lucru moderne, care să ne asigure un mediu de lucru cât mai confortabil și mai productiv", a declarat el.

În căutarea nișelor

Având la bază echipa stabilită, a început procesul de reformă, însă, complet firesc, schimbările care au urmat au venit cu reticențe și piedici. „Rezistența la schimbare este tot timpul prezentă. În special eu m-am lăsat transformat cu greu, deși realizam că

schimbările sunt, într-adevăr, indispensabile. Legăturile emoționale formate de-a lungul timpului mă împiedică, de multe ori, să iau decizii pur manageriale. Șefii de departamente au, însă, tot interesul să asigure eficiența activității de care sunt responsabili. Am ales să ne îndepărtăm de modelul tradițional de afaceri, în care canalul pentru idei noi și aplicarea lor este limitat la un singur individ, managerul. Multe idei se pot afla îngropate în interiorul firmei, însă, nefiind încurajate, nu ies niciodată la suprafață și, astfel, multe oportunități ar putea fi pierdute. În plus, în acest mod, este încurajată, permanent, colaborarea între angajați", a susținut Viorel Angelescu.

Vio Trans Grup a fost, în primii zece ani de activitate, un transportator de mărfuri generale, fără a ținti accesarea altor segmente. Mai târziu, însă, a început să apară presiunea – oferta de transport a crescut, cu repercusiuni asupra tarifelor. „Totul s-a născut din dialog. Am încurajat comunicarea deschisă și sinceră a informațiilor către angajați, în legătură cu diferite situații întâmpinate de firmă. Am ales, încă o dată, să evit structura de conducere adoptată în mod tradițional de organizații, inspirată din sistemul militar și concepută special pentru a limita fluxul de informații. În acest model, informația este, cu adevărat, egală cu puterea. În viziunea mea, atunci când informațiile sunt difuzate anumitor indivizi numai pe baza nevoii de a cunoaște, oamenii trebuie să ia decizii în întuneric.

Angajații rar așteaptă transparență deplină, însă își doresc să fie tratați cu sinceritate și respect, motiv pentru care lipsa comunicării poate costa firma.

Am avut discuții în cadrul firmei – ședințe în care căutam soluții pentru a spori valoarea adăugată serviciului. Ideea câștigătoare a fost găsirea unei nișe", a povestit directorul general Vio Trans Grup. Au fost analizate toate ramurile de transport, în căutarea unei valori adăugate cât mai ridicate, în același timp, însă, compania dorindu-și să păstreze flexibilitatea. Rezultatele nu s-au lăsat așteptate.

Compania a început să aibă acces la noi clienți și la alte tipuri de contracte, o dată funcțională descentralizarea. „Astfel, a apărut transportul frigorific, care avea o sezonalitate precisă pe relația Grecia, și transportul de mărfuri cu valoare ridicată, care prezenta și încă prezintă o lume închisă, fără informații la vedere, în care nu știam dacă vom reuși să pătrundem. Oportunitățile au apărut pe parcurs. La început, acest tip de transport a

Viorel Angelescu

fost realizat fără a avea cunoștințele necesare. Abia astăzi realizăm riscurile la care ne-am expus atunci. Totuși, foloseam doar anumiți șoferi, în care aveam mare încredere. La acel moment, ne bazam foarte mult pe oameni și prea puțin pe tehnologie. Acest raport s-a schimbat semnificativ, în timp", a precizat Viorel Angelescu.

Un aspect esențial pentru succesul obținut l-a constituit și deschiderea către tehnologiile moderne din aria vehiculelor comerciale, și nu numai.

„Suntem deschiși către orice inovație în zona de IT&C și a vehiculelor comerciale. Dacă există posibilitatea, de ce să nu asiguri un serviciu mai bun, mai sigur, mai elegant?"

Astăzi, Vio Trans Grup evită să fie perceput doar ca furnizor de servicii de transport. Abordarea companiei merge în direcția oferirii de soluții clienților, prin care aceștia să-și rezolve problemele, să devină mai profitabili. Astfel, comunicarea devine mai deschisă, nevoile clienților fiind cunoscute în detaliu, abordare care se dovedește a fi pozitivă. „Avem clienți pentru care eram a opta sau a noua opțiune, însă, pentru faptul că identificăm soluții prin care își pot crește eficiența (scade costul pe unitatea de marfă transportată), suntem propulsați pe poziții fruntașe", a completat directorul general Vio Trans Grup.

Flota Vio Trans Grup s-a specializat pe transportul de mărfuri cu valoare ridicată. „Avem 38 de camioane dedicate acestui segment, suntem a 13-a firmă certificată TAPA TSR1 în Europa și prima din Europa Centrală și de Est și am obținut unul din primele cinci certificate cu normă de securitate sporită V1 în Europa. Avem 10 unități certificate V1 și alte 10 vor intra în flota noastră, în următoarele trei luni (5 în ianuarie și 5 în martie). Logistica noastră nu ne permite să introducem în circulație mai mult de 5 unități la fiecare trei luni", a explicat Viorel Angelescu. Fabricarea unei semiremorci dedicate acestui tip de transport durează 26 de săptămâni, față de 8 săptămâni, cât durează procesul de fabricație a unei semiremorci standard.

Căutarea proactivă a segmentelor de nișă a dus și la dezvoltarea unei noi linii de business, transport cu livrări door-to-door.

Specializarea continuă

Pe viitor, compania nu își propune o creștere importantă, ci, mai degrabă, este urmărită păstrarea, în permanență, a unui echilibru între dezvoltarea flotei proprii și cea subcontractată, echilibru bazat pe solicitările dictate de piața de profil, mai ales că transportul general și cel frigorific au fost lăsate în seama subcontractanților. „Avem subcontractori dedicați, cu care lucrăm de multă vreme și sunt tratați ca și cum ar fi flota proprie, și cei care ne ajută punctual, doar să acoperim anumite vârfuri, filtrați, la rândul lor, cu grijă, unii dintre aceștia fiind, în timp, adăugați la primul segment", a arătat Viorel Angelescu. Realizarea unei flote stabile de subcontractori a venit ca urmare a unui plan de fidelizare a foștilor angajați și de dezvoltare a spiritului antreprenorial pentru aceștia. Astăzi, Vio Trans Grup operează o flotă de 190 de camioane (50 flota proprie), iar subcontractorii cresc alături de companie, o dovadă în acest sens fiind primele camioane noi achiziționate anul trecut de către o parte dintre aceștia.

Viorel Angelescu a preferat întotdeauna să își inspire și convingă prin exemple angajații, decât să își impună autoritatea, fapt care a contribuit la derularea eficientă a activității companiei. „Sentimental, am rămas 100% implicat în firmă, însă, din 2017, a devenit evident că lucrurile pot funcționa și fără mine. S-a creat un grup de manageri care a câștigat respectul celorlalți colegi. Este rezultatul măsurilor implementate în ultimii ani. Am avut în vedere ținte precise și cred că rezultatele apar mai repede atunci când fixezi obiectivele, chiar dacă ajungi, uneori, să lucrezi contra timp. Munca se extinde pentru a umple timpul alocat, astfel că, fără termene stabilite, riști să rămâi cu proiecte neterminate și să ratezi oportunități. Un lucru este cert: putem crea schimbări, ne putem adapta la ele sau ne putem împotrivi lor, dar, oricare ar fi opțiunea pe care o alegem, schimbarea se va întâmpla, oricum, la un moment dat, deci este mai bine să o facem să funcționeze pentru noi decât împotriva noastră", a concluzionat directorul general Vio Trans Grup.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

2018 – TRENDURI ÎN SUPPLY CHAIN

Speranța Pubertății

Ce aduce anul 2018 în supply chain? Și cum trebuie să acționăm ca să facem față provocărilor? Dacă ne uităm în piața globală, din care deja facem parte, se vorbește de „digitalization", „block-chain-uri", „elastic logistics" și alte concepte, care capătă, din ce în ce mai mult, forme reale.

Astăzi, întrebarea pentru anul ce abia a început este dacă jucătorii din piața românească, supusă la modificări structurale, într-un cadru legislativ plin de „provocări" și „oportunități", sunt la nivelul jucătorilor internaționali, sau dacă sunt pregătiți să îmbrățișeze și să adopte noile tehnologii și trend-uri.

După ultimele observații din piață, răspunsul ar fi „depinde". Și aș face o comparație cu acea perioadă frumoasă din viața fiecăruia, în care, fiind mici, ne dorim să creștem repede mari și să fim precum ceilalți. Să terminăm o dată cu școala plictisitoare (oricum le știm pe toate), să nu mai respectăm regulile părinților și, în sfârșit, să facem ce vrem. Și totuși...

După cum fiecare dintre noi a experimentat în perioada adolescenței, au existat ani în care am crescut și ne-am înălțat foarte mult. Și, câteodată, această creștere s-a lăsat cu dureri de genunchi, de coate, normale în cazul unei solicitări excesive a corpului. Nu la toți cu aceeași viteză și nu la toți cu aceleași efecte pozitive sau negative. Poate eram prea slabi sau prea grași, poate prea înalți sau prea scunzi. Vrem, totdeauna, ceva mai mult decât avem și ceva ce, poate, nu putem avea.

De unde vin influențele?

La fel este, astăzi, și situația cu adoptarea trendurilor în supply chain. Sunt câteva aspecte importante pe care aș dori să le prezint, care mi-au atras atenția că vor face parte din și ne vor influența viața în anul ce vine și în viitor.

Așa cum în depozitare sunt metode de picking goods-to-man și man-to-goods, nici pentru cererea produselor nu te mai duci să cauți prea mult, deoarece, în mediul online,

Adriana Pălășan

produsele urmăresc clienții. E îndeajuns să cauți un anumit articol sau categorie și să nu mai scapi de ea, orice pagină ai deschide. Chiar dacă te enervează, constați că băieții din spatele motoarelor de automatizare își fac foarte bine treaba și te vor găsi oriunde. Trebuie să ne obișnuim că vom plăti nu numai pentru agenții de vânzări, cât și pentru serviciile IT de optimizare și țintire a clienților. Oare nu trebuie să aplicăm și noi aceste metode?

Ciclul de viață al produselor – este din ce în ce mai mic.

Studii făcute în Statele Unite ne arată că, pentru bunurile de larg consum, ciclul de viață nu depășește 18 luni.

O analiză interesantă, dacă ținem cont de faptul că trebuie să introducem din ce în ce mai multe instrumente de automatizare în procesarea datelor, pentru a fi pregătiți pentru schimbarea continuă a portofoliului de produse. Nu ar fi chiar așa de rău, dacă schimbarea ar afecta doar firma producătoare. În realitate, impactul este la nivelul întregului supply chain:

Companiile sunt interfațate cu clienții și operatorii logistici, care și ei, la rândul lor, trebuie să aibă sistemele informatice pregătite să schimbe și să modifice datele în sistem, fără ca armate de oameni să opereze aceste schimbări manual.

Aceste modificări se operează și cu modificarea dimensiunilor și atributelor articolelor înlocuite, deci „fișele logistice" trebuie, în permanență, aduse la zi. Acestea sunt utilizabile atât în mediul virtual, pentru a oferi clienților toate informațiile, cât și în mediul offline.

După aducerea acestora la zi, preferabil tot automat, ar trebui să fie refăcute planurile de amplasare a articolelor, redimensionarea locațiilor de picking și a planogramelor în magazine, dacă vorbim de articole comercializabile și în magazine fizice.

Gestionarea codurilor de bare în sisteme nestandardizate va fi o mare provocare, în continuare, și o sursă permanentă de erori și costuri suplimentare.

Ar trebui, poate, să revizuim procesele și să creăm reguli de generare articole noi, de interfațare și de standardizare și responsabilizare a personalului implicat în aceste operațiuni.

Clienții doresc, din ce în ce mai mult, servicii. Așa că își face simțită tot mai mult prezența „Service chain" – lanțul de servicii pe care trebuie să îl asigurăm clienților. Nu sunt producătorii cei care pregătesc și livrează marfa, nici cei care soluționează garanțiile și reparațiile, atunci când este nevoie.

Unul dintre trendurile anului 2018 va fi calibrarea lanțului de servicii oferite clienților.

Fără servicii de calitate, clienții se îndreaptă către alți producători / distribuitori cu servicii mai bune. Numai imaginați-vă ce valuri se produc în

mediul online de către câțiva clienți nemulțumiți!

Externalizarea – un trend a cărui apariție a fost mai puțin luată în seamă, până când a devenit România exportator net de servicii. Nu vorbim, aici, numai de servicii logistice, ci și despre asistență IT, facturare... Departamentele centralizate de achiziții și supply chain încep să populeze toate orașele centre universitare, unde companii internaționale își găsesc mână de lucru calificată.

Am întâlnit, în ultima vreme, companii care identifică oportunitatea externalizării serviciilor logistice în doi pași.

Primul este acela mai puțin costisitor, dar aducător de penalități și disconfort, și anume depozitarea și livrarea la IKA (marile lanțuri de retail), a căror putere de negociere dictează regulile în piață. Al doilea este externalizarea și a activității laborioase, pentru distribuția online și canalele de distribuție tradițională. O zonă încă negestionabilă externalizat este aceea de distribuție HORECA, deoarece hotelurile și restaurantele nu au identificat o oportunitate în optimizarea și planificarea achizițiilor (ÎNCĂ).

Angajații și cunoștințele din supply chain s-au globalizat – poziționarea de sedii ale companiilor multinaționale și internaționale într-un număr cât mai mare de țări, de pe toate continentele, duce la uniformizarea cunoștințelor și tehnologiilor folosite. România este beneficiarul direct al acestui trend, sub două aspecte:

Beneficiem de know-how-ul oferit de companiile care au dezvoltat centre de producție și distribuție în România. Acestea le utilizează nu numai pentru piața românească.

Am devenit un centru de prestări servicii la nivel global și trendul este exponențial crescător și pentru anul 2018.

„Exportăm" personal calificat, atât pe canalele de transfer în alte locații din aceeași companie a personalului (promovare), cât și prin exodul profesioniștilor către țări și zone unde contravaloarea performantei este mult superioară celei naționale.

Exemple, în cest sens, sunt nenumărate în zona logisticii și transportu-rilor, au devenit critice și se vor acutiza, prin lipsa personalului calificat.

Tot un trend al anului 2018 este cel început în urmă cu 1-2 ani, și anume extinderea cu produse, servicii și magazine de format mic către zonele care îți permit „puțin". Extinderea rețelelor de super și minimarketuri aduce cu sine o dezvoltare prin comparație: ca să pot vinde, trebuie să semăn cu ei sau să ofer ceva în plus; ca să pot deveni furnizorul lor (chiar și local) de produse sau servicii de transport și cross-docking, trebuie să ofer un anumit standard. Rezultatele s-au văzut anul trecut și se vor vedea în continuare.

Companiile trebuie să se organizeze de la bază

Și, totuși, care este legătura între adolescență și trendurile din 2018 în supply chain?

Faptul că piața globalizată cere să creștem repede. Și cele mai multe din firmele noastre nu au crescut zi de zi. Arderea etapelor a dus la dureri de genunchi și spate și parte dintre ele trebuie să poarte „corsete" de siguranță o bună perioadă, pentru a nu înregistra derapaje.

Companiile trebuie să se organizeze de la bază și prin intermediul unor sisteme informatice robuste, care să înregistreze corect, complet și la timp datele, să își poată monitoriza informația, performanța și să ajungă la nivelul actual al celor care au crescut în 50-60 de ani, și nu precum Făt-Frumos.

De asemenea, pentru companiile care au rămas în urmă și sunt încă „mici" – planurile de dezvoltare ar trebui să fie după dimensiunile lor.

Cum, anul trecut, multe companii au vândut mai mult decât puteau opera, poate anul 2018 ar trebui să fie un an al așezării și consolidării operațiunilor, astfel încât să își poată permite creșteri importante.

Aș vrea să subliniez un ultim aspect: nu putem să dublăm personalul într-un an și să avem pretenția ca noii veniți să fie integrați și pregătiți de angajații existenți și, în scurt timp, toți să ofere aceleași rezultate. Încercați ca limita maximă să fie 1/7 și veți crește sănătos.

Adriana PĂLĂȘAN
Managing Partner Supply Chain Management Center
adriana@loginet.ro

STRATEGIA FINANCIARĂ
Baza AFACERII

Ioana Arsenie
Trusted Advisor

Îmi doresc ca acest articol să fie cât mai aplicativ pentru dumneavoastră, transportatorii rutieri. Sper, în același timp, să nu fie un articol foarte tehnic. Voi începe cu o recomandare: aveți nevoie de un partener de business care să fie strategul financiar al companiei, fie că acesta este intern sau extern.

Nu putem discuta de strategie financiară decât în sinergie cu strategia de business. Cu atât mai mult într-un domeniu atât de tehnic cum este cel al transporturilor. Strategul financiar cu care lucrați trebuie să înțeleagă foarte bine strategia dumneavoastră, modul în care compania operează, piața în care vă aflați și dinamica acestora.

Ce este strategia financiară?

Simplificând, strategia financiară înseamnă transpunerea în cifre a strategiei de afaceri.

Cum acționează o strategie financiară eficientă?

Înainte de implementarea unei strategii financiare, companiile sunt conduse intuitiv. De exemplu: folosim un tarif pentru că este „cel practicat în piață", acordăm discount-uri fără să știm cum impactează, în final, profitabilitatea, este dificil să controlăm cash-flow-ul, pentru că nu avem o situație precisă și dinamică a fluxurilor de bani. Se cheltuie destul de ușor, iar salariații au o reală dificultate de a accepta anumite limitări.

Ce se întâmplă? Rezultatul este unul necunoscut. La final de lună sau de an, când discuți cu contabilul tău, ești surprins de cifre.

Fără o strategie financiară, este imposibil să controlezi, să optimizezi sau să delegi. Astfel că vei fi 150% în operațional, zi de zi, cu multe frustrări. Iar riscul de fraudă este important.

Ce poți face diferit?

În procesul de implementare a strategiei financiare, sunt setate principalele axe de strategie financiară: strategia de preț, rapoarte de profitabilitate, optimizare costuri, strategie / optimizare fiscală, cash-flow (trezorerie) și buget.

Etape:

Analiza financiară orientată către business:

- Sunt identificate sursele de venituri: activități, proiecte, linii de business.
- Se definește structura bugetului de cheltuieli și investiții.
- Se face analiza pentru ultimii ani sau perioade relevante pentru etapa de dezvoltare în care se află afacerea.

De exemplu, putem avea ca linii de business transportul intern și transportul internațional, iar, în cadrul acestora, principalele 10 rute sau principalii 10 clienți (sau acei 20% clienți care fac 80% din cifra de afaceri – Pareto). Este relevantă comparația cu rezultatele anterioare, dar și cu media companiilor din transport sau companii de transport similare ca dimensiune (CA, număr camioane, număr salariați). Se analizează principalele categorii de cheltuieli.

Vă recomandăm să separați cheltuielile directe – parc auto, salariați direct productivi – de cele indirecte, să calculați o marjă brută, iar, pentru restul cheltuielilor, să urmăriți ponderea lor în total (a se vedea Exemplul care însoțește articolului).

Mai departe, analiza cifrei de afaceri merge spre unitatea de business, cea care o generează, respectiv tone transportate sau, și mai precis, tone-kilometri, astfel încât să putem explica majorarea / scăderea cifrei de afaceri, din punct de vedere volume și tarife (analiza factorială).

Analiza pe destinații și clienți, realizată într-un mod inteligent, fără un nivel de detaliu foarte mare, dar suficient cât să rezulte strategia pentru dezvoltare în următorii ani și, transpus în zona financiară, bugetul.

Dependența de anumite rute sau clienți / industrii poartă un risc ridicat și trebuie găsite metode de diminuare a acestui risc. De asemenea, capacitatea neutilizată trebuie analizată și tratată în strategia comercială.

Practic, analiza poate continua oricât.

Stabilirea obiectivelor de business pentru 3 ani

- Se pleacă de la obiectivele strategice pe termen mediu / lung (creștere în valoare nominală și relativă / cotă de piață). Precizez că este bine să cu-

Ioana Arsenie

noaștem cum a evoluat piața. De exemplu, conform datelor de la Institutul Național de Statistică, în perioada 2011-2016, cantitatea de marfă transportată rutier a crescut cu 4-8%, în fiecare an.

- Se stabilesc obiective anuale în termen de volum activitate (tone-kilometri / cifră de afaceri și profit).
- Recomandăm o atentă analiză financiară a pieței. Este relevant să știm că profitabilitatea medie a industriei este în jur de 5%. Dar ne putem uita la performanța companiilor din aceeași categorie (cu cifră de afaceri similară), adică la profitabilitate și productivitate (CA/angajat sau profit/angajat). Corelat cu istoricul nostru, putem stabili un target final pentru acești indicatori, de care să ținem cont în Buget.

Construcția proiecțiilor financiare

- Se realizează proiecțiile financiare anuale, cuprinzând categoriile principale, sintetice, de venituri, cheltuieli și investiții.
- Se definesc indicatorii de performanță utilizați pentru evaluare (a se vedea exemplul care însoțește articolul).

Bugetul anual

- Detaliază proiecția financiară și pornește de la bugetele departamentale, pe care le adună într-un buget consolidat.
- Conține P&L (venituri și cheltuieli), bilanț și cash-flow.

Bugetul anual se analizează lunar și trebuie ajustat, dacă sunt diferențe importante între versiunea inițială și realitate.

Cum profitabilitatea industriei este relativ scăzută, orice procent este important. De aceea, acuratețea datelor contează, în ceea ce privește calculul de preț și al previziunilor de marjă, dar și pentru fixarea de bugete realiste pentru cheltuieli.

Implementarea unui sistem de raportare eficient

Este esențial ca raportarea să fie un instrument pentru decizie la îndemâna managementului. Aceasta înseamnă livrarea de cifre corecte, în timp real. Pentru ca să poți lua decizii rapide, ai nevoie de estimări coerente, care să fie completate de raportări exacte, după închiderea contabilă lunară.

De cele mai multe ori, acest proces presupune modificări complexe în organizație, proceduri administrative simple și eficiente, care să fie înțelese și respectate și să susțină demersul de eficientizare a afacerii.

În funcție de strategia companiei, se setează un Tablou de Bord și un Simulator de Business, pe baza cărora este asigurat controlul asupra operaționalului și se poate trece la delegare.

Analiza financiară și non-financiară (de activitate) este un instrument ce trebuie exploatat la maximum. În această etapă, stabilim direcțiile principale de acțiune și obiectivul de creștere pentru fiecare direcție în parte. De exemplu, creșterea utilizării capacității este o direcție de optimizare. Ce capacitate ai? Care este gradul de utilizare a capacității și ce obiectiv de creștere stabilești? Ce aduce această creștere în termeni financiari: cifră de afaceri, profit?

Alte direcții de luat în considerare pot fi: creșterea capacității (a flotei), creștere business cu clienții actuali (farming, fidelizare), creștere business cu clienții noi (hunting), servicii noi.

Pentru pilotare, vă recomand să implementați un Tablou de Bord, cu indicatorii cheie, de activitate (non-financiari) și financiari, care evaluează trecutul și anticipează viitorul. Acest instrument vă permite să vă detașați de operațional, dar să fiți la curent cu rezultatele strategiei și să luați decizii. (Exemplul care însoțește articolul.)

Presiunea pe preț este un element de luat în calcul. O întrebare la care trebuie să găsiți răspuns este: cum pot să mă poziționez, ce trebuie să includă oferta mea pentru ca să obțin un preț corect? În același timp, cum pot să ating obiectivele strategice? Este important să cunoașteți costul/km, pentru a calcula prețul, în acord cu marja țintită.

După 6 luni/1 an:

companiile sunt conduse pe bază de cifre; orice decizie este bazată pe cifre;

raportarea se face „just in time", cu sisteme eficiente, integrate;

există control și delegare în organizație.

Direcții de reflecție

În final, propun doar câteva direcții de reflecție:

Cât este costul/km? Care este prețul/km corect?

Ți-ai construit un buget? Ai un „Tablou de Bord"?

Care sunt componentele ofertei tale? Cum sunt apreciate acestea de către clienți? Ce alte servicii se așteaptă să primească clienții tăi?

Care sunt durerile tale? Dar ale clienților tăi? Cum poți integra aceste lucruri într-un contract „câștig-câștig"?

Cum poți construi un parteneriat cu clienții tăi? Cum pregătești colaborarea pentru 2018?

Cum se vor transforma companiile de transport ca urmare a progreselor tehnologice? Cum arată „uberizarea" transportului rutier?

Arhitectura organizațională – Cum ajungem acolo, cum ne atingem obiectivele? Pentru a-ți duce afacerea la un alt nivel, este nevoie ca modul de operare și structura organizațională să se schimbe. Cum faci acest lucru? Ai nevoie de timp pentru strategie și activități strategice. La fel și managerii tăi. Pentru aceasta, controlul trebuie înlocuit cu delegarea. Echipa ta trebuie să crească, să dezvolte competențe noi. Procesele și sistemele trebuie unificate și optimizate pentru performanță.

Concluzii

Alege un strateg financiar care să îți fie partener de business și să poată conecta strategia, finanțele și partea operațională a afacerii.

Afacerea transparentă, fiscalizată este o alternativă sănătoasă, profitabilă.

Strategia financiară este esențială pentru o afacere sănătoasă, în creștere.

Antreprenorul / managerii se pot ocupa de strategie, fără a fi înghițiți de operațional. Tabloul de Bord funcționează ca un barometru.

Ioana ARSENIE
www.ioanaarsenie.ro
Tel.: 0727 765 520

EXEMPLU – Tablou de Bord firmă de transport rutier

Indicatori (în mil EURO)	An N-1	An N	N/N-1
Cifră de afaceri	300	380	+27%
- Transport intern	100	120	+20%
- Transport extern	200	260	+30%
Cheltuieli directe	210 (70%)	281 (74%)	+34%
- Auto (se vor detalia: combustibil, leasing, asigurări, reparații, taxe de drum)	75 (25% din CA)	114 (30%)	
- Salarii și alte beneficii (diurne, tichete de masă)	120 (40%)	144 (38%)	
- Altele (telefon etc.)	15 (5%)	23 (6%)	
Marjă brută	90 (30%)	99 (26%)	+10%
ALTE CHELTUIELI	60	80	33%
Sediu	15 (20%)	20 (25%)	
Salarii administrativ	20 (33%)	40 (50%)	
Alte cheltuieli (detaliate: protocol, avocați, marketing)	30 (50%)	20 (25%)	
REZULTAT BRUT	30 (10%)	19 (5%)	-37%
Impozit	5	3	
REZULTAT NET	25 (8%)	16 (4%)	-36%
Nr. angajați	20	20	
Nr. camioane	15	18	
Profitabilitate netă	8%	4%	-50%
Productivitate			
- CA/angajat	15	19	+27%
- Profit net/angajat	1.25	0.80	-36%
- CA/camion	20	21	+5%
- Profit net/camion	1.67	0.89	-47%
Grad de îndatorare Durata medie de încasare a clienților Durata medie de plată a furnizorilor Rotația activelor	Se completează și compară rezultatele cu media industriei sau Top 10 transportatori		
Indicatori de activitate			
- Capacitate (tone-km/an)			
- Grad de utilizare a capacității			
- Potențial creștere CA cu capacitatea actuală (=>*strategie*)			

Atenție la CASH!

Nu întotdeauna profitul înseamnă și cash. Lichiditățile reprezintă „sistemul vascular" al fiecărei companii. Faptul că o companie este profitabilă nu este o condiție suficientă pentru ca firma să se mențină solvabilă.

O politică defectuoasă de colectare a creanțelor sau o decizie managerială incorectă privind volumul veniturilor din servicii poate genera o poziție contabilă de profit, însă lipsa lichidităților necesare reluării activității și investițiilor generează probleme majore. Când o companie nu dispune de suficient cash pentru a-și onora obligațiile scadente, devine insolvabilă.

Managementul creșterii

Un exemplu relevant e acela privind managementul creșterii. În perioadele de dezvoltare rapidă a serviciilor, chiar dacă firma își gestionează bine furnizorii și creanțele, gap-ul de resurse crește exponențial cu creșterea volumului serviciilor pentru care firma are nevoie de resurse tot mai mari, pentru a-și susține imobilizările suplimentare. În această situație, chiar dacă firma e profitabilă, controlul cash-ului este esențial pentru succesul companiei.

Managerii trebuie să se îngrijoreze cel puțin la fel de mult pentru managementul lichidităților, ca și pentru vânzări sau profit.

În consecință, trebuie monitorizată în permanență componenta cost/km. Categoriile de cheltuieli care trebuie urmărite în activitatea noastră sunt:

rată leasing (operațional / financiar);
licență;
ITP;
RCA;
CASCO;
anvelope;
combustibil;
AdBlue;
ulei;
impozit auto;
mentenanță;
salarii;
diurne;
alte cheltuieli;
cheltuieli indirecte.

Optimizarea cheltuielilor ținând cont de venituri (venit realizat pe km parcurs – aprobat) duce, implicit, la realizarea unui profit. Orice entitate economică este interesată sa obțină profit.

Cum îmbunătățim profitul?

Profitul trebuie să stimuleze entitățile economice. Căile de sporire a profitului sunt:

reducerea costului fără a afecta calitatea serviciilor;

coordonarea nivelului prețului de vânzare – în cazul în care crește prețul de vânzare se majorează profitul și, respectiv, poate crește volumul serviciilor;

majorarea volumului serviciilor prestate;

îmbunătățirea calității serviciilor.

Cu cât profitul obținut este mai mare, cu atât este mai ridicat nivelul rentabilității. Acesta depinde de activitatea internă a entității economice, de relațiile cu mediul extern și de atitudinea de a se adapta la cerințele pieței.

Elena Radu

Acești indicatori oferă o imagine legată de capacitatea unei companii de a genera profituri din capitalul investit și de valoarea titlurilor pe care le emite. De asemenea, reflectă cât de competitivă este o companie pe piață și calitatea managementului său. Sunt indicatorii care, în fiecare moment, ne vor indica starea entității economice.

Elena RADU
Director Financiar PRACTICOM
elena.radu@practicom.ro

Indicator de profitabilitate	Formulă de calcul	Mai multe informații
Marja profitului brut	= Profit brut / Cifră de afaceri	Această marjă indică procentul de venituri disponibile să acopere cheltuielile operaționale și alte cheltuieli. O marjă a profitului brut ridicată indică o combinație de preț al produsului ridicat și un cost de producție mai scăzut.
Marja profitului operațional	= EBIT / Cifră de afaceri	Această marjă măsoară procentajul profitului operațional din cifra de afaceri. De asemenea, arată capacitatea unei companii de a genera valoare adăugată pentru acționari.
Rentabilitatea economică (ROA, Return on Assets)	= Profit net / Active totale	Acest indicator măsoară randamentul obținut de o companie pe baza activelor sale. Cu cât indicatorul are o valoare mai mare, cu atât mai mult profit este generat de un anumit nivel de active.
Rentabilitatea financiară (ROE, Return on Equity)	= Profit net / Capitaluri proprii	Acest indicator măsoară randamentul obținut de o companie pe baza capitalului propriu. O valoare mare a indicatorului înseamnă că o investiție mică a acționarilor a fost transformată într-un profit mare.

INTERNATIONAL ALEXANDER HOLDING

Premium Logistics

- ✓ Routier & Express
- ✓ Air & Sea transport

- ✓ Distribution
- ✓ Warehousing
- ✓ Groupages

- ✓ Professional washing crates machine
- ✓ 4PL integrated services

- ✓ Cars trailers
- ✓ New generation fleet

office@international-alexander.ro
http://www.international-alexander.ro

Scurt dicționar de economie

Mantra gândirii economice: oamenii fac alegeri cu resurse limitate și interacționează cu ceilalți ca urmare a acestor alegeri.

Microeconomie: studiul firmelor și gospodăriilor individuale, în anumite industrii și piețe.

Macroeconomie: studiul întregii economii a unei regiuni, a unei țări sau a întregii lumi.

Avantaj comparativ: o situație în care o persoană sau un grup poate oferi servicii la un cost de oportunitate mai mic decât o altă persoană sau grup.

Costul de oportunitate: valoarea celei mai bune alternative la care renunți când faci o alegere. Pentru a afla acest cost, poți folosi aceste două întrebări:

Ce pierd dacă aleg asta?
Ce pierd dacă NU aleg asta?

Creșterea costurilor de oportunitate: ideea că, pe măsură ce numărul de clienți crește, costul oportunității de a livra serviciile devine mai mare.

Specializare: concentrarea efortului pe o singură sarcină specifică.

Diviziunea muncii: divizarea fluxului de producere sau livrare a unui serviciu în diferite părți, în care se specializează diferite grupuri de lucrători.

Curba posibilităților de producție și/sau servicii: un grafic care ilustrează dinamica cu care se confruntă o companie atunci când decide ce trebuie să producă.

Economie normativă: analiză economică de natură să facă recomandări cu privire la politica economică.

Economie pozitivă: analiză economică de natură să explice ce se întâmplă în economie și de ce, fără a face recomandări cu privire la politica economică.

Cerere: o relație între preț și cantitate cerută.

Legea cererii: tendința potrivit căreia cantitatea de servicii cerută pe o piață scade o dată cu creșterea prețului.

Penurie: o situație în care cantitatea de servicii cerută este mai mare decât cantitatea furnizată.

Surplus: o situație în care cantitatea de servicii furnizată este mai mare decât cantitatea cerută.

Prețul de echilibru: prețul la care cantitatea de servicii furnizată este egală cu cantitatea cerută.

Cantitatea de echilibru: cantitatea de servicii tranzacționată la prețul de echilibru.

Echilibrul de piață: situația în care prețul este egal cu prețul de echilibru și cantitatea comercializată este egală cu cantitatea de echilibru.

Marius DUMITRENCO KELLER
Trainer și Psihoterapeut
marius.dumitrenco@gmail.com

Echipa

Dacă vrei să știi cu adevărat cine ești, dacă vrei să-ți cunoști gândurile cele mai ascunse, ascultă vorbele pe care le rostești. Ascultă-te când vorbești cu alții!

Lise Bourbeau

Cum ne pregătim pentru SCHIMBĂRI?

În plan global, dar și în plan regional, chiar local, 2018 este un an care ne apropie de un reper important în tendințele generale de dezvoltare economică, de dezvoltare a organizațiilor și a piețelor – mă refer la anul 2020.

Forumul Economic Mondial publica, în 2016, un studiu deseori citat în literatura de management, menționat în conferințe și parte a tuturor programelor de dezvoltare managerială de azi. Studiul despre care vorbesc afirmă că acele companii care doresc să aibă succes în continuare trebuie să țină cont de câțiva factori esențiali, în contextul schimbării structurii forței de muncă, al dezvoltării tehnologiei, al impactului migrației economice a oamenilor și al schimbărilor de generații. Mai precis, abilitățile de care cu toții avem nevoie pentru a reuși în 2020 sunt, mai degrabă, astăzi, legate de soluționarea problemelor complexe și de gândirea critică, de analiza și selecția cumpănită a informației cu adevărat relevante pentru munca noastră (în momentul în care suntem bombardați cu informații din toate părțile) și mult mai puțin de abilități de organizare, de care se bucurau companiile cu ceva ani în urmă.

Volatilitate, Incertitudine, Complexitate, Ambiguitate

Problema gândirii critice este că aceasta este o abilitate pe care companiile o pot dezvolta mai puțin. Este nevoie, însă, s-o descopere, să o antreneze, să o pună în valoare, prin crearea unui mod de lucru adaptat fiecărui individ în parte. Și asta este cu adevărat o provocare, mai ales pentru companiile mari sau pentru companiile care încă nu au investit suficient de mult în soluții de administrare automatizată a muncii, în sisteme IT care să permită comunicarea facilă și rapidă, în organizațiile în care formalismul încă este modul de lucru care domină.

Dacă ne uităm la tendințele economice globale, deși tehnologia este cea care ne împinge către viteze de lucru din ce în ce mai mari, totuși începe să se manifeste ceea ce se numește scepticism față de internet; din ce în ce mai multe state implementează politici protecționiste, vom simți în curând efectele Brexit, o Europă care se transformă și care este posibil sa aducă noi reguli de joc în felul în care se fac afacerile. Transportul resimte, deja, puternic această tendință.

Ceea ce acum câțiva ani denumeam teoretic conceptul VICA (Volatilitate, Incertitudine, Complexitate, Ambiguitate) și îl utilizam pretențios în diferite conferințe sau lucrări de specialitate, ei bine, astăzi, este ceva folosit frecvent, și mai ales, resimțit frecvent. Trebuie să reacționăm mult mai rapid și, chiar, companiile cele mai mici își pun problema cum să devină din ce în ce mai agile.

În 2018, numărul celor activi în piața forței de muncă aparținând așa numitei generații Y depășește 50%.

Un număr ce nu poate fi neglijat și al cărui impact în relațiile oamenilor de la locul de muncă, în modul în care aceștia își însușesc viziunea și aspirațiile companiilor trebuie neapărat luat în considerare. Acesta adaugă o presiune în plus pe orice lider de organizație. În plus, această generație nu înțelege loialitatea pe viață și nu dorește să stea într-un loc care nu-i oferă satisfacții personale și profesionale. Lumea întreagă este la un click distanță, nu se leagă la cap cu credite pe 30 de ani și cu case de 400 mp, vor să fie mobili, să cunoască, să facă ceea ce visează. În fond, este o generație crescută o dată cu tehnologia și are dinamica acesteia.

Ce pot face managerii?

2020 este aproape, iar 2025 este un termen rezonabil pentru orice con-

Madi Rădulescu

ducător de afaceri care vrea să construiască ceva durabil. Iată câteva idei la care vă invit să reflectați.

Liderul trebuie să înțeleagă definitiv că rolul lui este unul legat de oameni și abia apoi legat de competența lui profesională. Deși nu este ceva nou și sunt, deja, peste 20 de ani de când se vorbește despre asta, încă marea majoritate a managerilor este promovată pe criterii de competență funcțională și profesională, pentru că sunt cei mai buni în meseria lor și nu pentru că sunt cei mai buni în a face oamenii să urmeze o direcție și să obțină rezultate. Desigur, acest manager foarte bun și competent profesional poate fi antrenat și format pentru a avea și abilități legate de oameni. Cu o condiție. Să accepte acest aspect și să creadă la fel de mult în puterea oamenilor, ca și în puterea cunoașterii.

Tehnologia aduce complexitate în viața noastră și faptul că ne putem conduce afacerea pe WhatsApp poate părea că reduce distanța între oameni însă, de fapt, ne creează multe încurcături informaționale și aduce foarte mult stres. Nu înțelegem întotdeauna semnificația unor decizii sau a unor evenimente care ne pot afecta pe un termen mediu sau lung (să ne uităm, măcar, la schimbările din politica fiscală din ultimul an). Gradul de incertitudine crește considerabil!

Liderul trebuie să comunice în felul în care se comunică azi: social media face parte integrantă din viața noastră. Este imposibil să nu ții cont, astăzi, de site-urile de socializare, să nu le folosești pentru promovarea afacerii tale, a credințelor tale, pentru a recruta oameni, pentru a vedea ce fel de valori au, ce fel de preocupări și preferințe de viață au. Începând cu 2018, generația Facebook va fi alături de noi la locul de muncă. Deconectarea dintre modul nostru de a gândi (cei peste 45 de ani) și al lor este evidentă, se vede încă din școală, facultate, din familie și va avea un impact asupra organizațiilor. Dacă nu ne pregătim, nu numai că afacerile individuale vor fi afectate, dar întreaga Românie, ca societate și economie, va avea de suferit.

Noțiunea de transparență în relațiile dintre diferitele niveluri ierarhice este obligatorie. Nu c-ar fi dispărut elementele de confidențialitate, însă sentimentul că aceia care te conduc sunt transparenți, onești și integri în comunicarea cu tine face parte din rețeta de succes afacerilor de azi. Și nevoia de transparență este tot o consecință a dezvoltării tehnologiei, a accesului la informație și a modalității de relaționare mult mai rapide.

Orice om care conduce alți oameni, indiferent la ce nivel în organizație, este nevoie să aibă **cunoștințe și o profundă înțelegere a ce înseamnă managementul schimbării.** Dacă, acum 10 ani, competența de management al schimbării era în curtea directorului general, la nevoia de înțelegere rapidă de azi, de integrare rapidă a noilor veniți, de-a face față plecărilor rapide din organizație, schimbărilor de cerințe de la clienți sau schimbărilor de sisteme, a comunica aceste schimbări, a comunica cerințe și așteptări a devenit o abilitate de bază, operațională.

La viteza cu care vin și pleacă din organizație angajații, **capacitatea managerilor de a le transfera cunoștințe și abilități este, probabil, cea mai importantă capacitate.** A înțelege cum învață oamenii, a înțelege cum se poate face verificarea și aplicarea acestor cunoștințe în practică, a crea sisteme de lucru în care angajații să învețe nu numai de la manager, ci și împreună cu managerul, reprezintă cerințe fundamentale. De aceea, astăzi, un lider nu poate conduce fără a avea competențe bine dezvoltate de coaching și mentorat.

Toate problemele din piața forței de muncă se leagă de viteza mult prea scăzută de reacție a societății și a companiilor față de schimbări în plan social și tehnologic, cu o dinamică mult mai rapidă.

Este clar că sunt foarte multe presiuni noi asupra liderilor, în organizații. Liderul nu mai este de mult doar conducătorul de la vârful companiei. Deși este un termen de multe ori abuzat, da, este nevoie ca fiecare manager să devină lider în sensul adevărat al cuvântului. Și mai este ceva: în actuala dinamică, a tot ceea ce se întâmplă în jurul nostru, companiile care nu realizează că, din ce în ce mai mult, angajatul alege compania și nu invers vor trece prin dureri care vor lăsa urme importante în contul de profit și pierdere.

Madi RĂDULESCU, MBA, ACC
Managing Partner MMM Consulting
madi.radulescu@mmmconsulting.ro

PUBLICITATE

O situație aproape imposibilă... și echipa care a salvat-o

Anul 2014 putea însemna sfârșitul pentru Dumagas, compania aflându-se într-o situație aproape imposibilă. Planul de restructurare pus în practică a întors lucrurile la 180 de grade în trei ani de zile, iar echipa a reprezentat elementul central.

Din 2014, compania Dumagas este deținută 100% de către un fond de investiții, iar, la acel moment, situația era mai mult decât îngrijorătoare.

„Am venit în companie în martie 2014 și am trecut la un audit operațional, pentru fiecare departament în parte. Practic, am realizat un P&L pentru fiecare camion și pentru fiecare linie de business și am realizat cât de mari erau pierderile", a precizat Mircea Vlah, director general Dumagas.

La acel moment, existau îndoieli puternice legate de șansele de reușită ale planului de restructurare.

„Am decis să «scoatem toate scheletele din dulap», să recunoaștem tot ce era ascuns în contabilitate, tot ce mai era nerecunoscut ca și cost. Astfel, finalul anului 2014 a arătat un minus de 4,5 milioane de euro", a spus directorul general Dumagas.

Discutăm de pierderi acumulate în timp, ca urmare a unui plan nereușit de creștere accelerată.

Pierderile cele mai mari se înregistrau pe transportul domestic – peste un milion de euro pe an. „Contractele comerciale nu erau profitabile, camioanele erau vechi și aveau costuri uriașe de întreținere, modul de operare nu era ok, controlul pe camion nu se făcea corect, iar oamenii vedeau doar profitul direct – venituri minus costuri directe (motorină, taxe de drum...). Costurile legate de service, leasing etc. nu erau avute în vedere", a explicat Mircea Vlah.

Restructurarea... și la nivel de atitudine

Restructurarea a început în 2014, mizându-se pe echipa existentă.

„Modelul antreprenorial anterior era astfel structurat încât nimic să nu se realizeze fără consimțământul proprietarilor. Acest aspect a dus la un comportament de tipul «de ce să mă gândesc eu, când decizia nu este a mea» pentru managerii companiei, de pe diferite paliere. Am schimbat acest model, solicitând propuneri de îmbunătățire din partea tuturor", a declarat Mircea Vlah.

Angajații au avut acces la rezultatele reale și au putut veni cu recomandări pentru îmbunătățirea activității.

Flota, la acel moment, era îmbătrânită și nu oferea posibilitatea unui control bun al costurilor. Astfel, planul detaliat de business pe următorii 3 ani a fost prezentat băncilor cu cerința de a finanța urgent înnoirea flotei.

A urmat stoparea zonelor cu pierderi mari, precum transportul domestic realizat cu propriile camioane și, încă din 2014, s-a introdus modelul de lucru cu subcontractori. Totodată, s-au renegociat toate contractele comerciale și au fost crescute tarifele. Au existat situații în care s-a întrerupt colaborarea cu anumiți clienți, dar, la nivel de câteva luni, s-a renegociat si s-a reluat colaborarea la tarifele corecte (majorate).

S-a mers pe principiul – decât un contract prost, mai bine niciun contract.

„S-a trecut, apoi, la zona de cost control, iar partea de modificări pe departamente a fost cea care s-a desfășurat cel mai lent. Acest proces presupune adaptare și mare atenție in aria de comunicare și înțelegere a echipei, mai ales că promovarea noilor manageri trebuia acceptata și de ceilalți colegi", a explicat Mircea Vlah.

Schimbarea echipei manageriale

Angajații au fost evaluați, fiind realizate interviuri cu fiecare în parte.

„S-a văzut potențial în alți oameni decât majoritatea celor care ocupau, la acel moment, funcțiile de conducere. Practic, s-a făcut o restructurare din interior, organică, și mai mult de jumătate din fosta conducere a plecat. S-a format o nouă echipă, din oameni care au dovedit potențial și au preluat funcțiile de management", a arătat directorul general Dumagas.

„Interviurile, luate încă din start, ne-au ajutat să cunoaștem personalul și, astfel, am știut care sunt angajații pe care ne dorim să îi păstrăm. Chiar dacă deciziile și acțiunea au urmat mai târziu, noi am știut, din primele trei luni de zile, care sunt oamenii cu care vom merge mai departe."

În cazul interviurilor și stabilirii oamenilor potriviți pentru diferitele posturi, nu s-a apelat la firme din exterior.

„Interviurile le-am făcut singuri – o echipă formată din patru oameni – Istvan Farkas, Lucia Apostol, Emil Vladu, Mircea Vlah. Am avut răbdare să discutăm cu toți colegii din echipa de lucru – management și middle management și am identificat potențialul fiecăruia de a fi manager. Pentru că managementul nu are neapărat legătură cu performanțele operaționale. Capacitatea de a coordona, de a delega sarcini, a controla, a analiza rapoarte sunt aspecte pe care le-am avut în vedere. Am căutat buni organizatori, capabili să impună disciplină și să motiveze echipa", a subliniat Mircea Vlah.

Au fost identificați oamenii din interior care puteau fi promovați și doar câteva poziții de middle management au fost ocupate de oameni din afara companiei.

În ceea ce privește zona operațională, s-a apelat la consultanți externi, care au adus informații și experiență specifică în departamentele unde am făcut restructurare și de unde trebuia să reluam creșterea. De asemenea, au

„Răbdarea și înțelegerea oamenilor sunt ingrediente importante, iar eu am fost întotdeauna disponibil și prezent pentru a rezolva blocajele și conflictele apărute."

6337

SCHMITZ CARGOBULL
Est. 1892

Semiremorca cu prelată tip perdea
S.CS GENIOS –
high-tech made in Germany

Campioana.Inovaţiei.

Noua generaţie de semiremorci cu o tehnologie unică de fabricare a şasiului

SCHMITZ CARGOBULL
The Trailer Company.

Noile semiremorci cu prelată tip perdea S.CS GENIOS vă oferă mai multă flexibilitate în configurarea corectă a suprastructurii şi şasiului precum şi avantajul unei manipulării rapide a mărfurilor la încărcare şi asigurare.

www.cargobull.ro

Pentru mai multe informatii +4021.444.35.55

8045

SCHMITZ CARGOBULL
Est. 1892

S.KO COOL COMPLETE:
Cea mai bună izolație pentru transportul de marfă la temperatură controlată.
Coeficient de transfer termic = 0,33 W/m²K

Eficienţă unică.

S.KO COOL COMPLETE
În standard cu agregat frigorific Schmitz Cargobull - răcire eficientă cu un consum redus de combustibil.

S.KO COOL COMPLETE EXECUTIVE.
Produsul Premium de la Schmitz Cargobull, servicii complete şi eficienţă unică. Valoare de revânzare crescută şi eficienţă în folosire.

SCHMITZ CARGOBULL
The TrailerCompany.

www.cargobull.ro

Pentru mai multe informatii +4021.444.35.55

„În această perioadă, am fost un fel de antrenor pentru o echipă care trebuia să devină foarte performantă și nu am avut orgolii. În zona de conducere, orgoliile sunt cele mai periculoase."

fost realizate sesiuni de training și formare profesională trimestriale.

„Încă de la început, am transmis în companie faptul că modelul nostru de business va fi complet diferit. Astfel, am început să prezentăm rezultatele companiei în fiecare lună și am organizat ședințe pe fiecare departament, pentru analizarea si discutarea acestora", a completat Mircea Vlah.

Deciziile au început să fie luate consultativ, iar rezultatele fiecărei luni sunt analizate, fiind discutate posibilitățile de îmbunătățire.

„La început, acest mod de lucru a reprezentat un șoc cultural pentru companie, colegii nefiind obișnuiți să li se ofere aceste informații și să li se solicite feedback. Însă, astfel, au apărut foarte multe idei bune și proiecte reușite", a precizat directorul general Dumagas.

Baza întregului concept o constituie posibilitatea de a măsura performanța și, de aceea, ai nevoie de o soluție IT puternică. Jumătate din performanță este reprezentată chiar de măsurarea continuă și în timp real a rezultatelor.

Promovarea pe poziții de conducere a unor angajați care, până atunci, nu își puteau exprima punctul de vedere a creat multă energie în interiorul firmei.

Instrumentele clasice

„Cele mai bune instrumente de management sunt cele clasice. Dacă dispui de un instrument funcțional de generare și urmărire a rapoartelor (ERP), nu trebuie decât să compari propriile cifre cu cele ale competiției. Dacă nu ești în cifrele pieței, înseamnă că ai probleme", a explicat Mircea Vlah.

Să ai rapoarte la fiecare săptămână sau la fiecare lună, să analizezi rezultatele, să propui soluții și să urmărești rezultatul – acesta este un mod de lucru foarte potrivit pentru industria transporturilor.

Ședințele rămân un instrument important pentru Dumagas, iar, la ora actuală, șefii de departamente organizează singuri aceste ședințe și propun acțiuni corective sau de dezvoltare boardului director. Întreaga echipă este cointeresată în obținerea unor rezultate cât mai bune.

Fiecare angajat, manager de departament, funcții suport sau funcții operaționale are un salariu fix, completat de o parte variabilă foarte atractivă.

„Dacă pierd timpul, fac acest lucru pe banii lor. Se poate ajunge să câștige și de două ori salariul fix într-o lună. Astfel, fiecare departament își propune să depășească ținta pe care o are stabilită. Toată lumea este conectată la rezultatele firmei. Avem un conector operațional – cei care gestionează camioanele sunt legați direct de camion cu un indicator de performanță și, în plus, avem rezultatele lunare ale companiei (EBITDA). Toată lumea participă la bunăstarea companiei", a explicat Mircea Vlah.

Dezvoltare și creație

Dumagas țintește să rămână în top 10 al companiilor de transport românești, pentru a fi relevantă pe piață și pentru a consolida brand-ul.

„Suntem la momentul în care încurajăm echipa să treacă în zona de soluții client. Ne dorim să dezvoltăm proiecte noi și produse noi – țintim transportul pe tren, servicii just-in-time, lansarea de noi rute... Suntem în momentul de dezvoltare și creație. Trebuie să venim cu lucruri noi, bazându-ne pe experiența existentă în companie. Ne dorim să creștem, pentru că, în business, nu există altă opțiune", a arătat Mircea Vlah.

Atmosfera în companie

Schimbarea atmosferei de lucru a reprezentat aspectul cel mai izbitor în procesul de schimbare a culturii organizaționale.

Mircea Vlah

„Atunci când am ajuns în firmă, atmosfera era aproape toxică, se țipa foarte mult, se gesticula, nivelul de stres era foarte ridicat... Am început explicând că asemenea manifestări nu impresionează și nu aduc rezultate pozitive. A ridica vocea presupune, de fapt, că nu ai un sistem de lucru si nu știi ce ai de facut. S-a lucrat foarte mult în zona managementului de proces, iar, astăzi, după patru ani, sunt impresionat de liniștea si disciplina în care se lucrează", a declarat directorul general Dumagas.

Un nou management de proces și o abordare diferită a problemelor întâmpinate frecvent au jucat un rol important în dezvoltarea firmei.

„De exemplu, sunt o serie de informații care trebuie luate zilnic de la șoferi. Însă o parte dintre acestea poate fi preluată direct din sistemul de monitorizare. O dată implementat acest lucru ca procedură, comunicarea cu șoferii s-a detensionat", a arătat directorul general Dumagas.

Detensionarea atmosferei a fost un proces de durată, în care s-a urmărit modul de lucru al fiecăruia și s-a discutat fiecare situație în parte.

„Am putut, astfel, vedea cine cu cine lucrează bine, aspect care a contribuit la organizarea departamentelor. În trecut, apăreau foarte multe conflicte între diferite departamente", a completat Mircea Vlah.

Deși a cerut timp și atenție, procesul de schimbare a adus efectele dorite.

Schimbarea echipei manageriale s-a realizat în 2015, iar finalul restructurării a avut loc în iunie 2016. Rezultatele care să dovedească trendul bun au fost consemnate la finalul lui 2017, când profitul operațional s-a dublat, iar, la ora actuală, Dumagas este o companie stabilă.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Investim în oameni!

Oamenii sunt cea mai importantă resursă a unei companii – auzim adesea acest lucru. Și pentru ca această afirmație să nu fie un clișeu, ne-am decis să facem mai mult decât a recruta și de a ocupa pozițiile din Practicom: trebuie să ne păstrăm colegii.

Pentru a-i ține în echipă pe cei mai buni, este necesar să le satisfacem nevoile principale cu privire la locul de muncă. Mediu de lucru plăcut, compensații & beneficii, provocările sunt doar câteva dintre variantele prin care o companie poate câștiga.

Întâi de toate, le ascultăm nevoile și realizăm, astfel, un prim pas – extrem de important – demonstrând că suntem consecvenți în grija pentru angajați.

PRACTICOM

O echipă care a crescut, într-un singur an, de la 592, la peste 800 de angajați.

flotă care s-a mărit de la 308 la 462 de autovehicule, cea mai mare parte a parcului recent introdus în lucru vizând activitatea de tractare la nivel intracomunitar. Un segment de activitate relativ nou pentru companie. Exemplu punctual: 70 de camioane introduse în activitate în numai două luni.

Angajări masive de șoferi profesioniști, dar și pentru segmentul de suport. Provocări majore pentru menținerea unei echipe bine legate.

UN EXEMPLU DE SUCCES, LA SFÂRȘITUL ANULUI 2017!

Cum arată strategia de resurse umane Practicom? Am rugat-o pe Liliana Morariu, Directorul de resurse umane Practicom, să ne explice care au fost elementele care stau la baza reușitei.

Canale de comunicare adaptate

Lucrăm la dezvoltarea și schimbarea canalelor de comunicare: e-mail-ul, intranetul, informări privind schimbările din organizație. Astfel, informațiile ajung la toți colegii în același timp, chiar dacă își desfășoară activitatea în Germania, Ungaria sau la Bacău.

Discuții cu angajații

Avem sesiuni de discuții cu angajații, astfel încât, pe lângă programul formal, în permanență, unul dintre acționari este deschis la discuții. Ne dorim ca acestea să fie – în mod deschis și onest – discuții de înțelegere și de sprijin și, deci, să fie percepute ca atare. Considerăm că întâlnirile de acest gen mențin o relație interactivă cu angajații și reprezintă ocazii în care aflăm mai multe despre ce se întâmplă în organizație, ce e potrivit să menținem și ce ne-ar fi de folos să schimbăm. Creează premise despre cum anume ar putea contribui mai bine fiecare, precum și pentru a răspunde îngrijorărilor care ar putea avea un impact negativ asupra echipei.

Exit-interview

Acordăm atenție deosebită și procesului de exit-interview – nu toți angajații pleacă din cauza banilor și, mai ales, când argumentele sunt identice sau din aceeași categorie pentru mai mulți angajați, se impun măsuri. Exit-interview-ul este susținut de un coleg din departament de HR, imediat ce angajatul își anunță intenția de a înceta relațiile de muncă, sau în ultima zi de activitate. Desigur, am întâmpinat și reticență în a discuta despre adevăratele motive ce au determinat demisia. Si aici intervine rolul de expert al HR-ului, acela de a diminua teama angajatului privind lipsa confidențialității interviului, păstrarea obiectivității și fără a se încerca influențarea angajatului spre anumite judecăți, opinii.

Construirea unui Brand de Angajator, obligatorie

A acorda atenție Brandului de Angajator nu mai este un lucru opțional, a devenit o necesitate și parte din strategia companiei de a câștiga competiția pentru cei mai buni candidați.

Și în această industrie, o componentă majoră în construirea sau menținerea unui renume de bun angajator este experiența de candidat în procesul de recrutare – prin calitatea interacțiunii – precum și cea de angajat – prin suma experiențelor trăite.

O dovadă că acest lucru funcționează este programul nostru, „Recomandă un prieten", prin intermediul căruia, în ultimele 4 luni, 53% dintre colegii noi în Practicom provin din recomandările interne.

Promisiunile puse în practică – pe care le prezentăm candidaților la interviuri, chiar se regăsesc la noi în organizație – seriozitatea și siguranța financiară sunt de referință în activitatea noastră.

Pachetul de beneficii

Angajații Practicom primesc:

tichete de masă;

abonament medical la clinici private ale unei companii de servicii medicale de top din România;

tarife speciale (discount-uri) la diverse produse și servicii;

ca simbol al recunoașterii loialității în echipa Practicom, recompensăm financiar longevitatea activității realizate în organizație.

În ceea ce privește accesul la serviciile medicale, Practicom a ales să acorde această facilitate prin intermediul unui furnizor specific consacrat, cu o rețea de clinici private cu expunere geografică largă (internațională și națională) și cu o gamă diversificată de servicii. Toate acestea au un dublu scop: de a primi îngrijiri medicale de calitate și apoi – chiar mai important – din dorința de a încerca să schimbăm mentalitatea asupra modului în care privim sănătatea proprie, și anume aceea axată pe prevenție.

În viitor, ne dorim să extindem această arie atât prin diversitate, cât și în funcție de nevoi și de preferințe.

Echilibru între viața profesională și cea privată

Ne încurajăm angajații să aibă un echilibru între viața profesională și cea privată, de aceea sunt rare zilele cu ore suplimentare. Încurajăm abilitățile de a rămâne productivi și competitivi la locul de muncă, menținând, în același timp, o viață fericită în timpul liber. Tot în acest sens, de work-life balance, am demarat un proiect prin care să le oferim momente de relaxare la birou, prin diverse workshop-uri cu teme de interes / actualitate. Știm că stresul la locul de muncă nu poate fi eliminat în totalitate, însă ne dorim să-i reducem din intensitate.

Exemplul personal contează!

Când a pornit la drum, Practicom-ul, era „o mână de oameni", oameni care au simțit și au gândit la fel, folosind aceleași principii și ghidându-se după aceleași valori fundamentale. Acest mod de a fi a făcut, ușor, virajul la stânga sau dreapta, în funcție de destinație.

Când organizația a crescut, a existat riscul unei rupturi – și, în acel moment, s-a evidențiat importanța și rolul de lider, cel care stabilește direcția și ritmul echipei.

Un lider inspiră prin exemplul personal, formează, împărtășind din experiența sa, fiind în permanență în preajma celui care își dorește să fie călăuzit, învățându-l pe cel care își dorește să crească. Sfaturile îi vor oferi informații importante și îl vor încuraja, exemplul personal rămâne, însă, factorul critic în ecuația modelării. Urmează, apoi, completarea acestora prin accesul la educa-

PUBLICITATE

ția specifică: lectura cărților de specialitate despre leadership și oameni de succes, participarea la seminarii și training-uri, unde informația relevantă vine la pachet cu un networking de calitate, activitățile de tip shadowing, ce întregesc definirea lui ca nou individ.

Împreună cu parteneri externi din aria de learning, organizăm programe special construite, pornind de la competențele pe care angajații au nevoie să și le dezvolte.

Programele se desfășoară pe o perioadă mai îndelungată, în etape în care alternează învățarea cu practica și sesiunile de feedback.

Politica noastră este de a le facilita creșterea, dezvoltarea și de a promova colegi din intern: spre exemplu, nu rare sunt situațiile în care managerii de sucursale au început prin a fi angajați ca șoferi.

Instrumente psihometrice

Avem curajul de a testa tehnici și metode diferite de ceea ce făceam – testarea psihologică a candidaților. Instrumentele psihometrice, care îi sunt explicate candidatului (ce înseamnă, la ce folosesc, ce măsoară) astfel încât candidatul va fi mai relaxat în momentul completării. Și da, o vom face cu un profesionist în domeniu. Pe lângă aceste testări, ne-am gândit la un program de asistență psihologică, proiectat să-i ajute pe salariați să-și gestioneze eventualele temeri, îngrijorări, probleme și să-și atenueze dorul de familie și de cei dragi.

Evenimente HR

Capitalul uman reprezintă un factor critic și, în egală măsură, una dintre cele mai mari provocări actuale. Mediul de afaceri din România a început să învețe mai mult această realitate și, de aceea, mulți angajatori organizează evenimente HR. Investiția în resurse umane asigură viitorul stabil al companiilor. Organizarea acestor evenimente ar trebui înțeleasă ca o investiție cu rolul de a crește valoarea acestui capital. Într-o societate modernă, care se găsește sub semnul dinamicii, tumultului, forța unei companii se regăsește în omogenitatea și stabilitatea angajaților săi, așadar evenimentele de HR, adaptate culturii organizaționale, sunt o necesitate.

Departamentului nostru de Resurse Umane îi revine sarcina să identifice nevoile angajaților. Este cunoscut faptul că evenimentele de HR își propun ca rezultat motivarea personalului.

Înainte de a motiva angajații, este necesar să aflăm dacă acestora le lipsește, într-adevăr, motivația.

În funcție de rezultatul analizei coordonate de HR și realizate împreună cu partenerii interni răspunzători de partea operațională și de suport, propunem diferite programe, pe care le concepem așa încât să faciliteze coeziunea, cooperarea și creșterea abilităților de comunicare în cadrul echipei. Complexitatea programelor este dimensionată de bugetul disponibil.

Practicom alocă bugete generoase, deoarece, prin organizarea evenimentelor de HR, angajații sunt părtași ai reușitei.

Credem ca team-building-ul are și un rol de sudare a echipei, de aceea ne-am făcut un obicei din a pleca de acasă, de două ori pe an, pentru câteva zile, în locuri frumoase din România, precum Sucevița, Maramureș, Delta Dunării, Sibiu, Moeciu. Și în 2018, păstrăm tradiția și ne vedem în Poiana Brașov, să aniversăm 20 ani de Practicom în România.

Continuăm investițiile în mediul de lucru

Pe plan intern, vom continua să investim în crearea unui mediu de lucru – în care oamenii se simt foarte bine, sunt bine dispuși și fericiți.

Modul de amenajare a unui birou modern generează o stare de bine și susține activitatea zilnică. De aceea, ne-am mutat în casă nouă, cu birouri spațioase și prietenoase, cu multă lumină naturală. Acum suntem grupați pe un singur etaj, ceea ce duce la creșterea cantității și calității comunicării între noi. La parterul clădirii, avem un spațiu dedicat pentru masa de prânz. Asigurăm gratuit transportul colegilor de la metrou la birou, tur-retur.

Pentru noi, cheia unei relații este încrederea și asta înseamnă inclusiv a permite oamenilor să facă, uneori, greșeli.

Când au loc asemenea situații, ne concentrăm asupra unei soluții. Învățăm din greșeli. Data viitoare vom fi cu lecțiile învățate. Asta nu înseamnă că nu vom mai greși, dar vom greși mai puțin sau diferit: cu siguranță, avem toate șansele să fim mai buni. Și suntem mai buni de fiecare dată când avem curajul să ne asumăm greșeala înțeleasă. Curajul nu înseamnă doar a începe, ci puterea de a continua.

Liliana MORARIU
Director Resurse Umane Practicom
liliana.morariu@practicom.ro

Cum reținem și cum motivăm angajații?

Indiferent de industria în care activăm, resursa umană este cel mai important „asset” al companiilor; altfel spus, nu putem derula activitatea și, implicit, nu putem discuta despre atingerea obiectivelor de performanță în absența unui număr optim de specialiști.

Creșterea consumului și dezvoltarea afacerilor în majoritatea industriilor au dus la o creștere a nevoii de forță de muncă în companii, ceea ce se traduce, însă, în dificultatea de a găsi oamenii potriviți într-un orizont de timp acceptabil.

Informații statistice

Câteva informații statistice vin pentru a argumenta dificultatea de a ocupa posturile libere din companii într-un timp scurt:

Rata șomajului este în scădere:

anul 2016: 5,9 %;
anul 2017: 4,2 %.

Numărul de salariați existent în România este în creștere, de la 5,4 milioane, în anul 2016, la 5,6 milioane în anul 2017.

Un studiu derulat de Smart Dreamers oferă următoarele informații relevante:

86,5 % dintre companii întâmpină dificultăți în a găsi oamenii potriviți;

38% dintre companii consideră că mijloacele tradiționale de recrutare nu mai au rezultate;

brandul de angajator contribuie cel mai mult la atragerea și menținerea specialiștilor în organizații.

Conform sondajului Gallup legat de enagement, doar aproximativ 30% din angajații companiilor sunt implicați / motivați.

Indiferent de dificultatea procesului de atragere a candidaților către organizațiile voastre, focusul trebuie să se mențină asupra retenției și creșterii satisfacției echipelor interne.

Retenția angajaților este, sau ar trebui să fie, unul dintre obiectivele principale ale echipelor manageriale. Păstrarea în organizație a angajaților cu experiență, care își cunosc foarte bine responsabilitățile, procedurile și echipele cu care trebuie să colaboreze pentru a obține rezultatele scontate – acesta este unul dintre aspectele importante care ar trebui urmărite în organizații.

Retenția angajaților reprezintă un cumul de măsuri implementate de echipele manageriale, în scopul de a crea un echilibru între interesele de business ale organizației și nevoile angajaților, care pot fi din categoria celor de securitate, financiare, de dezvoltare etc.

O rată scăzută a retenției va impacta costurile companiei deoarece, pe lângă costurile de recrutare, de pregătire a persoanelor noi, scade și productivitatea departamentului care nu funcționează cu numărul optim de persoane.

Conform teoriei lui Abraham Maslow, cea mai cunoscută dintre teoriile motivaționale, există 5 categorii de nevoi:

nevoi fiziologice;
nevoi de securitate
nevoi sociale și de apartenență;
nevoi de recunoaștere;
nevoi de auto-realizare.

Cum menținem sus nivelul de satisfacție?

Nu există o rețetă pe care să o aplicăm și să creștem nivelul de satisfacție a angajaților și nu este doar o sarcină a departamentului de Resurse Umane, ci ar trebui să fie privită ca un obiectiv al echipei de management.

Fiecare persoană tinde spre satisfacerea nevoii de autorealizare, care apare pe măsură ce sunt satisfăcute nevoile de pe nivelele inferioare.

Nevoile sunt interdependente și nu pot fi privite rigid; la un anumit moment, pot fi active mai multe tipuri de nevoi. De asemenea, ordinea nevoilor poate diferi de la o persoană la alta.

Pachetele de beneficii și compensații din companii trebuie corelate cu nevoile angajaților, care pot fi identificate fie prin discuții cu fiecare angajat, în cazul companiilor mici, fie prin completarea anumitor chestionare, care au rolul de a identifica nevoile fiecărui angajat.

Recomandăm organizațiilor să fie flexibile atunci când oferă angajaților anumite facilități sau pachete de servicii, scopul acordării acestora fiind

Elena Dionisie

creșterea satisfacției angajaților, ci nu doar acordarea propriu-zisă, care reprezintă un cost pentru companie.

Un exemplu este acela că oferirea unor abonamente la centre de sport reprezintă, cu certitudine, un cost pentru companie, dar nu reprezintă un beneficiu decât pentru o parte dintre angajați.

Exemple

Găsiți mai jos câteva exemple prin care puteți crește motivarea și satisfacția colegilor:

recunoașteți meritele colegilor, apreciați eforturile depuse și, de asemenea, recunoașteți atunci când greșiți;

dați feedback constant;

sprijiniți dezvoltarea profesională a angajaților, corelat cu planurile individuale de dezvoltare;

constituiți un fond lunar special pe care să îl folosiți pentru acordarea unor recompense în funcție de anumite criterii (de exemplu: cel mai mare număr de nemulțumiri soluționate; cele mai multe contracte reînnoite etc.);

organizarea unor întâlniri bianuale cu angajații, în care să fie expuse rezultatele companiei și planurile de viitor.

Deși este un subiect dificil, creșterea retenției și menținerea unor angajați motivați pot fi realizate cu ajutorul unui plan coerent de acțiuni, implementat și urmărit cu atenție.

Elena DIONISIE
Managing partner WEDOHR
elena.dionisie@wedohr.ro
Tel: 0742.225.443

Mereu în Vârf de Formă! Niciodată fără atestat valabil!

Doresc să mă adresez, în următoarele rânduri, celor circa 80% dintre șoferii profesioniști care au puterea și sunt statornici în a crede, nu în ceva, ci în cineva. Celor care sunt capabili să-și ia soarta în propriile mâini și să decidă ceea ce este mai bine pentru ei, nu numai pentru alții. Celor care dovedesc onestitate, „sete" de corectitudine și, implicit, și de adevăr și de dreptate.

Celor care știu să manifeste respect, se respectă și își doresc ca, la rândul lor, să fie respectați. Celor care sunt mândri de faptul că practică o meserie deosebită și dovedesc o preocupare constată în susținerea creșterii prestigiului breslei / meseriei respective și, implicit, a celor care o practică.

O parte dintre dumneavoastră va împlini, în 2018, sau a împlinit deja, 4 ani de la data în care și-a obținut sau prelungit atestatul.

Iar această perioadă, de început de an, este potrivită pentru a vă face planuri, inclusiv în privința prelungirii sale. Deși planurile nu ne fac nici mai fericiți, nici mai nefericiți, preocupările aferente reprezintă, totuși, singura dovadă a faptului că suntem vii și activi.

Orice problemă identificată devine cu adevărat importantă doar când devine o urgență. Oricum ar fi, cu siguranță ne putem descurca doar până ce „mai târziu" nu devine „prea târziu".

În fapt, atestatul este ca și berea rece. Este bine să ai la îndemână, în

Gabor Sandor

caz că îți cere cineva. În rest, este mai bine să bem numai apă și numai când ne este sete (nu când și cât ni se spune să consumăm).

Deci, toate la timpul lor...

La prelungirea valabilității atestatului, majoritatea șoferilor și, în mod special, cei cu experiență, dovedesc interes și preocupare în privința identificării unei soluții corecte, în primul rând pentru a nu pierde nici măcar o zi din cei 5 ani de valabilitate a atestatului deținut.

În cazul oricăruia dintre dumneavoastră, șoferii, ar fi minunat dacă ați obține un nou atestat, valabil pentru încă 5 ani, începând chiar din ziua imediat următoare încetării valabilității actualului atestat. Pentru asta, țineți seama de calendarul examenelor și identificați termenele pe care trebuie să le aveți în vedere pentru a reuși să vă prelungiți valabilitatea atestatului în timp util.

Cum numai timpul nu-și pierde timpul, adresați-vă într-un termen rezonabil Centrului de perfecționare specializat în atestare profesională de pe raza domiciliului dumneavoastră (telefonic sau prin e-mail). Cu siguranță, veți găsi, de comun acord, o soluție corectă, pentru ca să reușiți să vă înscrieți la examen în timp util.

Înscrierea din timp este importantă pentru dumneavoastră, ca să știți cum să vă faceți calculele cu anticipație, cu privire la zilele pe care va trebui să vi le rezervați pentru ca să vă prelungiți valabilitatea atestatului.

Termene de care trebuie să ținem seama

În interesul prelungirii valabilității atestatului pe care îl dețineți, ar fi recomandabil ca, la planificarea demersurilor necesare de efectuat în acest sens, să căutați să aveți în vedere următoarele:

Aplicând noile proceduri, ARR este în măsură să elibereze noile atestate într-un termen de 5-15 zile de la data înregistrării și validării cererii depuse de cei interesați în acest sens.

În acest context, în urma promovării examenului pentru prelungirea valabilității atestatului, **Cererea de eli-**

RESPONSABILITATE
COMPETENŢĂ
LOIALITATE

ATESTAT 99 IFPTR

Mereu în Vârf de Formă

Centrul de Perfecţionare a Personalului din Domeniul Transporturilor Rutiere – IFPTR

AUDITARE

CONDUCĂTORI AUTO

EVALUARE

INSTRUIRE PRACTICĂ

TIMPI

DE CONDUCERE

ARIMARE

ÎNCĂRCĂTURI

TRAINING

CONDUCERE PRUDENTĂ

COMUNICARE

PROFESIONALĂ

www.ifptr.ro

0725-600.407 office@ifptr.ro

berare a noului atestat ar fi recomandabil să o **înregistrați la ARR cel târziu cu 10 zile înainte de data expirării atestatului** deținut, indiferent de data la care decideți să susțineți examenul.

Așa cum știți, examenele pentru prelungirea atestatului se organizează, mai nou, nu la Centrele de pregătire, ci în săli de examinare dedicate, de regulă o dată pe lună, în fiecare reședință de județ, și săptămânal în municipiul București.

De aceea, pentru a vă putea încadra în termenele legale, ar fi de dorit **să vă înscrieți la examenul pentru prelungirea valabilității atestatului cel târziu cu 40 de zile înainte de data expirării atestatului.**

Conform noilor reglementări, titularii atestatelor profesionale au dreptul să susțină examenul de prelungire a valabilității pe tot parcursul ultimului an de valabilitate, în funcție de disponibilitatea fiecăruia, respectiv de când și cum își pot rezerva timp suficient pentru asta.

Aceasta înseamnă că încă de la **împlinirea a 4 ani de la data obținerii atestatului aveți deja dreptul să vă prezenți la examenul pentru prelungirea atestatului,** oricând vă puteți face timp și considerați că sunteți pregătiți pentru aceasta.

Indiferent de când veți decide să susțineți examenul, fie asta chiar și cu 12 luni înaite de expirarea valabilității atestatului, **noul atestat vi se va elibera cu valabilitatea de 5 ani, începând din data expirării celui deținut.**

În urma promovării examenului, oricând s-ar întâmpla acest lucru, nu veți avea altceva de făcut decât să cereți, ulterior, prelungirea valabilității atestatului deținut, în termenul precizat la punctul 1.

În fapt, **prezentarea din timp la examen este singurul mod** prin care vă puteți rezerva atât posibilitatea de a cere prelungirea valabilității atestatului în timp util și fără stres, cât și **garanția că nu veți pierde nici măcar o zi din valabilitatea atestatului deținut la ora actuală.**

Singura grijă pe care trebuie să o aveți, în acest caz, este doar respectarea și raportarea la termenul precizat la punctul 1.

În consecință, este în interesul fiecărui șofer să decidă și să ia inițiativa de a „scăpa" în timp util de grija prelungirii valabilității atestatului și să se înscrie la examen într-un termen rezonabil și fezabil.

Înscrierile la examen se pot face cu **cel puțin 5-10 zile înainte,** raportat la datele la care sunt planificate examenele.

Pentru prima jumătate a anului, au fost deja stabilite locațiile și datele de organizare a examenelor. Aveți dreptul să susțineți examenul în oricare dintre municipiile reședință de județ – convenabilă pentru dumneavoastră. Majoritatea șoferilor școlarizați de noi apreciază corectitudinea dovedită de reprezentanții IFPTR, inclusiv în acest sens. Este de înțeles că fiecare are un program de lucru special și aparte, mulți dintre deținătorii de atestate lucrând chiar în afara țării.

Oricum ar fi, esențial ar fi să reușiți să vă planificați activitățile din cursul anului 2018, astfel încât să vă puteți rezerva un răgaz și, respectiv, timp suficient, printre altele, inclusiv pentru prelungirea valabilității atestatului.

Cert este că nimeni nu merită nici să fie nevoit, nici să se regăsească în situația de a fi nevoit să-și asume riscul să lucreze cu atestatul expirat.

Pentru ca să aveți siguranța încadrării în termenele legale, consultați în timp util specialiștii din cadrul centrelor de perfecționare specializate în atestare profesională. Puteți face acest lucru fie prin telefon, fie prin e-mail, după cum preferați.

Căutați să găsiți de comun acord o soluție corectă pentru dumneavoastră, pentru a vă înscrie la examen într-un termen previzibil și fezabil pentru dumneavoastră.

Ideal ar fi, cel târziu la data expirării atestatului pe care îl aveți la ora actuală, să puteți intra în posesia noului atestat, valabil pentru încă 5 ani, începând chiar din data expirării valabilității celui deținut.

Cu respect,
Gabor SANDOR
Președinte IFPTR

„Dacă tot a luat foc casa, măcar să ne încălzim.”
Proverb italian

Siguranță și Securitate

Certificarea TAPA, pe scurt

Dacă firma pe care o conduceți are un parc de cel puțin 10 camioane, puteți lua în calcul certificarea TAPA. Dacă, în plus, flota este nouă, reprezintă, chiar, o pierdere să nu analizați această opțiune. Mai ales ținând cont că tarifele de transport practicate în zona bunurilor de valoare sunt semnificativ mai mari.

Certificarea TAPA devine obligatorie atunci când vrei să abordezi din ce în ce mai mulți clienți noi, din zona bunurilor de valoare. „Standardul TAPA TSR 3, aflat la baza celor trei variante de certificare în zona «trucking security requirements», nu implică investiții majore", spune Ionel Popa, ambasador TAPA PSR în România.

Un camion nou se încadrează, de multe ori, aproape automat în cerințele tehnice TSR 3, pentru că are în dotare, încă din configurația standard, un sistem de blocare a ușilor, un sistem de alarmă și GPS integrat. Acestea reprezintă 90% din elementele tehnologice prinse în certificarea TAPA TSR 3. În plus, este necesar un sistem mecanic de blocare a remorcii, în cazul decuplării.

Foarte importante, în momentul certificării TSR, sunt procesele și procedurile care trebuie bine puse la punct. Pe lângă facilitarea certificării TAPA, acest management al securității, o dată integrat în funcționarea companiei, va ajuta conducerea să elimine, în mare parte, pierderile generate de situații neprevăzute.

Elemente aflate pe lista de certificare TSR

Compania solicitantă trebuie:

- **să aibă o persoană desemnată oficial, responsabilă de securitatea lanțului de aprovizionare și cu monitorizarea programului TSR;**
- **să dispună de o politică scrisă de securitate a lanțului de aprovizionare – adoptată de conducere;**
- **să existe proceduri specifice pentru manipularea încărcăturii cu valoare ridicată, în conformitate cu procedurile TSR; procedurile specifice se aplică, de asemenea, subcontractanților solicitantului;**
- **să elaboreze o politică scrisă (comună cu clienții) pe care să o pună în aplicare, pentru a se asigura că toate pierderile de transport sunt investigate;**
- **să mențină o listă cu contactele organelor de poliție pe rutele critice și să pună la punct o procedură, atât la sediu, cât și pentru șoferi, cu privire la modul de contactare și coordonare cu autoritățile, atunci când are loc un furt;**
- **să țină evidența tuturor dovezilor livrărilor, pentru o perioadă de cel puțin doi ani;**
- **să evalueze rutele și să le verifice cel puțin o dată pe an, pentru a se asigura că sunt cele mai sigure;**
- **să aibă o procedură pentru identificarea și utilizarea locațiilor de parcare securizate pentru camioanele încărcate.**

Exemple de practici impuse

La angajarea șoferilor, devine obligatorie verificarea lor la vechiul loc de muncă și pe baza cazierului furnizat de poliție.

Viitorul angajat va da o declarație potrivit căreia nu are antecedente.

Toleranță ZERO față de incidentele de securitate.

Ionel Popa

Proceduri privind încărcarea și descărcarea.

Proceduri de verificare a camionului.

Proceduri privind comunicarea și modul de acțiune în cazul unui incident.

FSR (Facility Security Requirements)

Acest standard TAPA este dedicat securității depozitelor și centrelor logistice. Este aplicabil oricărei entități de depozitare/tranzit dintr-un lanț de distribuție, fie el în proprietate sau închiriat.

FSR oferă 3 niveluri de certificare: Nivelul A – cel mai ridicat; Nivelul B – intermediar; Nivelul C – de bază.

Pentru rezultate eficiente / sustenabile, este recomandabil a se obține inițial certificarea de bază (C), urmând ca nivelurile celelalte să fie atinse ulterior.

Standardul abordează partea tehnică și procedurală în ceea ce privește următoarele teme:

securitatea perimetrală;

securitatea pereților, acoperișurilor și a ușilor;

securitatea punctelor de acces;

securitatea interioară;

sisteme de securitate: concepție, monitorizare și răspuns;

proceduri și instruire;

integritatea forței de muncă.

PSR (Parking Security Requirements)

Acest standard TAPA este dedicat securității parcărilor folosite în domeniul transportului rutier. Momentan, standardul include doar nivelul 3 și Partnership Declaration, nivelurile 1 și 2 urmând a fi publicate pe parcursul anului 2018. Partnership Declaration – nivelul cel mai scăzut, ce nu implică un certificat formal – constă într-o declarație formală anuală a proprietarului parcării, cu privire la întrunirea cerințelor nivelului minim de securitate.

Toate parcările securizate vor fi disponibile în sistemul online dedicat parcărilor recunoscute / certificate TAPA EMEA.

Acest standard abordează partea tehnică și procedurală în ceea ce privește:

securitatea perimetrală și a punctelor de acces;

securitatea locurilor de parcare;

managementul securității;

recrutarea, instruirea și supervizarea angajaților.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Mai multe informații privind certificarea TAPA puteți solicita la adresa de mail ionel.popa@one-st.eu

Noua taxă
de drum din
Slovenia de la
01.04.2018
Înregistrați-vă acum! Contați pe DKV.
dkv-euroservice.com
You drive, we care.
DKV

Convenția CMR

În cei peste 60 de ani care au trecut de la adoptarea Convenției CMR, transportul de mărfuri a cunoscut o dinamică fantastică, astfel încât foarte multe litigii de marfă au fost dezbătute și au redefinit și detaliat răspunderea transportatorului în piața internațională, așa cum este reglementată și aplicată de contractul de transport internațional / convenția CMR.

Una dintre ideile fundamentale care stau la baza convenției CMR este aceea de a crea uniformitate, astfel încât transportul internațional să fie, în mod obligatoriu, reglementat de aceeași lege.

Cu toate acestea, chiar dacă pe biroul fiecărui manager din transport și logistică stă convenția CMR, în unele cazuri înțelegerea răspunderii transportatorului și interpretarea convenției este eronată, iscând neînțelegeri între transportator și client. Este adevărat că înțelegerea răspunderii nu poate fi dobândită prin simpla citire a convenției, ci presupune mult studiu și mii de pagini de jurisprudență, cu exemple și studii de caz, soluții date de instanțele internaționale, astfel încât să înțelegem obiectiv răspunderea transportatorului și nu să o aplicăm subiectiv, după bunul plac și urmărind propriile interese.

Apreciem că modalitatea de interpretare prin care se impută transportatorului orice prejudiciu, indiferent de culpă, este greșită, în foarte multe cazuri.

Printre multe alte exemple, transportatorul nu răspunde pentru încărcarea defectuoasă, nici pentru insuficiența ambalajului, așa cum nu poate răspunde de marfa avariată în circumstanțe pe care nu le putea evita și ale căror consecințe nu era posibil să le prevină.

Pentru o minimă înțelegere de principiu, este necesară o analiză etapizată a modului în care se stabilește răspunderea transportatorului, după cum urmează:

Contractul de transport este, prin esență, un contract comutativ, în cadrul căruia părțile cunosc întinderea prestațiilor la care se obligă și pot aprecia valoarea acestora ca fiind echivalentă. Astfel, transportatorul cunoaște întinderea prestației la care se obligă – transportul mărfurilor de la punctul A la punctul B – și, totodată, cunoaște valoarea remunerației pe care urmează să o primească din partea contractantului său. Pe de altă parte, contractantul cunoaște dreptul său de a-i fi transportată marfa de la punctul A la punctul B și obligația pe care o are, respectiv de a-i achita transportatorului prețul stabilit.

Tot în virtutea caracterului comutativ al contractului de transport, putem afirma că părțile cunosc și întinderea răspunderii pe care acestea și-o asumă prin contract, în sensul că...

...transportatorul cunoaște faptul că răspunde pentru mărfurile transportate, în limita stabilită prin înmulțirea kilogramelor de marfă preluate cu valoarea de 8,33 DST…

... iar contractantul său răspunde pentru obligația de plată a prețului stabilit, cunoscând faptul că neplata la timp a acestuia conduce la antrenarea răspunderii contractuale și la plata daunelor interese în cuantumul stabilit de către părți sau, după caz, de lege.

Deși răspunderea cărăușului este o răspundere contractuală, guvernată, în dreptul comun, de principiul reparării integrale a prejudiciului, în domeniul transporturilor răspunderea sa se limitează – de regulă – doar la acoperirea prejudiciului efectiv, care, și el, este plafonat prin reglementări valorice.

Pe scurt, să se înțeleagă faptul că activitatea de transport este reglementată, în mod obligatoriu, de o lege specială, și anume convenția CMR, astfel încât orice clauză semnată între transportator și client, clauză ce contravine convenției, este nulă și fără efect.

Deși toate aceste prevederi legale sunt disponibile fiecărei persoane interesate să cunoască contractul de transport, în practică, din păcate, se întâmplă diferit.

Alin Dicu

De foarte multe ori, transportatorului nu i se plătesc facturile pentru serviciile prestate, pe motiv că marfa a fost avariată – deși prejudiciul nu este clar stabilit, iar dacă există prejudiciu (marfă avariată), nu există raport de cauzalitate între prejudiciu și fapta ilicită, sau, mai grav, prejudiciul reclamat nu este susținut cu nicio probă și nu respectă nicio prevedere legală, astfel încât transportatorul să fie obligat la plata eventualelor pretenții.

Transportatorul este prestator de servicii și obligațiile sale sunt cele din contract, în principal să livreze marfa în integralitatea și integritatea sa, în timpul prevăzut în contract.

Veniturile transportatorului sunt din kilometrii parcurși, indiferent de valoarea mărfurilor din camion.

În concluzie, nu înțelegem de ce, uneori, asistăm la o conduită inadmisibilă în relațiile de afaceri și recomandăm transportatorului, pentru o bună protecție și relații sănătoase de afaceri, să acorde atenție înțelegerii răspunderii contractuale, să atingă acest subiect în toate negocierile sale cu clienții și, nu în ultimul rând, să aleagă un partener în managementul riscului, un consultant specializat care să îl poată reprezenta și consilia în mod corespunzător.

În transportul internațional, cuantumul despăgubirilor acordate în temeiul Convenției CMR în art. 23 par. 3 nu poate depăși 8,33 DST pe kilogram de greutate brută lipsă, fiind sancționată cu nulitate absolută – în temeiul art. 41 CMR – orice stipulație prin care s-ar urmări aplicarea unei alte limitări decât cea reglementată în acest text.

Alin DICU
Branch Manager Asko International
Insurance Broker
alin.dicu@asko24.com

Mini ghid de strategii psiho-comportamentale

În cele ce urmează, vă propunem un mini ghid de strategii psiho-comportamentale, care pot ajuta atât la creșterea eficienței măsurilor manageriale privind siguranța firmei, cât și la eficientizarea randamentului ocupațional al patronilor / managerilor firmelor de transport.

Având în vedere specificul activității din transporturile rutiere, în abordarea problemelor legate de siguranța firmei ne vom referi la:

siguranța firmei;
siguranța rutieră.

Siguranța firmei

Siguranța unei firme ar trebui să fie o prioritate pentru toți angajații, în special într-o perioadă în care concurența internă și legile neo-protecționiste impuse de unele țări Vest-europene se pare că fac și vor face în continuare „legea".

Dar, de la „ar trebui", la „este", calea e ceva mai lungă.

Plecând de la conducător și până la ultimul angajat, trebuie să existe o motivație în sprijinul ideii că securitatea firmei este și securitatea salariatului.

Pentru a motiva capitalul uman, la rândul lor, patronii / managerii firmelor de transport trebuie să aibă o motivație pozitivă, un complex de aspirații bine structurate și comportamente adecvate, indiferent de situație.

Strategiile de securitate ale unei firme presupun ca un patron / manager de transport să respecte câteva reguli esențiale privind propriile atitudini și comportamente:

stilul de conducere;
modul de comunicare;
gestionarea stresului;
evitarea „crizei de timp";
analiza riscului și decizia.

Modelul ideal

Iată doar câteva aspecte de care trebuie să țină seama patronii și managerii unei firme din industria transporturilor rutiere. Pentru a gestiona eficient și în siguranță o firmă (fără să luăm în calcul imprevizibilul), trebuie să încercăm să ne apropiem cât mai mult de un model comportamental care, în mod ideal, ar putea fi acesta:

Un stil de conducere cooperant, axat pe preocuparea pentru sarcini (scopuri, obiective), pentru contactele umane (pentru relațiile interpersonale și psihologia de grup) și pentru randament, ca factor atât de siguranță pentru firmă, cât și pentru siguranța rutieră.

O strategie de comunicare care presupune transmiterea de mesaje clare șoferilor și celorlalți angajați, ascultarea acestora și, nu în ultimul rând, o comunicare eficientă cu partenerii, beneficiarii și autoritățile cu care se intră în contact. (Chiar dacă vorbim cu ceilalți, chiar dacă știm să dăm ordine și directive, lipsa comunicării reale creează în timp o stare de stres, o stare de auto izolare, care duce la agresivitate și neîncredere în propriile acțiuni și în propria competență, cu repercusiuni asupra siguranței firmei.)

Capacitatea de a face față, cu succes, factorilor de stres (coping), de a avea mijloacele pentru contracararea unei situații stresante, obiectiv sau subiectiv percepute. (Discrepanță cât mai mică între solicitările la care este supus patronul / managerul de transport și capacitatea acestuia de a răspunde cu succes acestora.)

Persoană organizată, care evită „criza de timp", care are o listă cu prioritățile zilei, pe care o respectă. (Pentru acesta, trebuie să vă cunoașteți limitele, să știți de ce anume sunteți în stare și care sunt obiectivele care nu pot fi realizate pe termen scurt.)

Analiză corectă a riscului în procesul de adoptare a strategiei, care contracarează deteriorarea climatului de afaceri și reprezintă suportul de bază în adoptarea și implementarea unor strategii de intervenție în situații critice. (Managementul riscului are drept scop reducerea vulnerabilității firmei la schimbările nefavorabile în industria transporturilor, în vederea realizării obiectivelor stabilite cu eficiență maximă.)

Siguranța rutieră

Încercând să creionăm o strategie privind siguranța rutieră în transporturi, trebuie să ne concentrăm atenția spre trei direcții prioritare:

direcția preventivă;
direcția corectivă;
direcția de eficientizare.

Direcția preventivă presupune acțiunile de formare. Plecând de la formarea viitorului șofer (școala de șoferi), trecând prin centrul de pregătire profesională (pregătire inițială și continuă) și terminând cu pregătirea permanentă, de la locul de muncă. Aceste activități reprezintă bagajul competenței profesionale a fiecărui șofer. Orice sincopă, orice abdicare de la aceste trepte de formare va duce, în final, la o pregătire insuficientă, lacunară a șoferilor. Nu trebuie să uităm că așa cum îi pregătim, așa îi avem!

Direcția corectivă presupune acțiuni de control și recalibrare atitudinal-comportamentală. Ele se pot realiza prin:

control zilnic;
identificarea greșelilor care provin din lacune în sistemul de pregătire;
evaluarea profesională periodică a angajaților;
identificarea variantelor de eliminare a deficiențelor constatate.

Direcția de eficientizare presupune acțiuni specifice de motivare. Analizând cazul în care nu suntem mulțumiți de șoferi, trebuie să avem în vedere dacă performanța scăzută este rezultatul unei competențe profesionale reduse, sau este cauzată de lipsa motivației. Această abordare poate pune o presiune financiară pe firma de transport, însă determină o evaluare corectă a șoferilor. Mai mult decât atât, permite identificarea carențelor de pregătire profesională.

Strategiile de siguranță în managementul firmelor de transport nu sunt un panaceu universal, ele, însă, pot diminua riscurile și imprevizibilul, pot aduce mai multă siguranță și un plus de optimism, raportat la evoluția în timp a unei firme de transport.

Psiholog pr. Cristian SANDU
Cabinet de psihologie autorizat
E-mail: psih.cristian.sandu@gmail.com
Tel.: 0751 364 575

Un prieten de la DGA te sfătuiește!

Pentru a fi un transportator de succes, care își desfășoară activitatea în deplină legalitate, trebuie să știi bine și ce drepturi și obligații ai în fața unui organ de control, precum și atribuțiile acestuia, pentru a evita eventuale situații neplăcute.

Vine în sprijinul tău și proaspăt adoptata Lege a prevenirii (nr. 270 /2017) care, din acest an, reglementează o serie de instrumente menite să asigure prevenirea săvârșirii de contravenții în cadrul instituțiilor / autorităților publice, prevederi care vin atât în sprijinul celor au atribuții de constatare și aplicare a sancțiunilor, cât și al celorlalte categorii de personal.

Concret, prezenta lege temporizează aplicarea contravențiilor, oferind timp pentru corectarea neregulilor constatate, ba chiar și soluții, prin încheierea unui proces-verbal de constatare a contravenției prin care se aplică sancțiunea avertismentului, la care se anexează un plan de remediere.

Totodată, actul normativ stabilește că autoritățile / instituțiile publice cu atribuții de control, constatare și sancționare a contravențiilor au obligația să elaboreze și să difuzeze materiale documentare și ghiduri și să aloce pe pagina de internet secțiuni special dedicate informării publice privind legislația în vigoare, referitoare la constatarea și sancționarea contravențiilor, drepturile și obligațiile acestor autorități și instituții publice în desfășurarea activităților de constatare a contravențiilor și aplicare a sancțiunilor contravenționale, precum și drepturile și obligațiile persoanelor care sunt supuse acestor activități.

Dacă ai studiat aceste aspecte și îți sunt clare, atunci trebuie să te gândești și la alte aspecte speciale nedorite pe care le poți întâlni în practică, și anume atunci când persoana care efectuează control îți „oferă alte soluții" ce excedează prevederilor legale.

... despre mită

Principalele „greșeli" întâlnite în practică s-au regăsit în situațiile speciale, când reprezentanții organelor de control au pretins mită pentru încălcarea atribuțiilor de serviciu.

Codul de procedură penală oferă șansa celor care cunosc prevederile legale să se protejeze atunci când se află în proximitatea depășirii cadrului legal. În acest sens, pe lângă o gândire sănătoasă, telefonul inteligent poate să te ajute, atunci când îl poți folosi ca armă împotriva încălcării legii, prin simpla activare a funcției de înregistrare.

Articolul 139 alin. (3) prevede că „Înregistrările... efectuate de părți sau de alte persoane, constituie mijloace de probă când privesc propriile convorbiri sau comunicări pe care le-au purtat cu terții. Orice alte înregistrări pot constitui mijloace de probă dacă nu sunt interzise de lege".

În situația în care ești pus în fața săvârșirii unei infracțiuni de dare de mită, sunt două situații în care legea te protejează și nu vei fi pedepsit: atunci când ai fost constrâns să oferi mită și în situația sesizării faptei „mai înainte ca organul de urmărire penală să fi fost sesizat cu privire la aceasta".

Dan Moldoveanu

În cazul în care managerul din tine ia o decizie greșită în timp ce este verificat de organele de control și nu denunți fapta, pentru că nu cunoști prevederile legale sau nu vrei să le aplici, riști să obții un timp de meditație cuprins între 2 și 7 ani, dacă vei face obiectul cercetării sub aspectul săvârșirii infracțiunii de dare de mită.

Banii, valorile sau orice alte bunuri primite sau oferite cu ocazia săvârșirii unei infracțiuni de corupție sunt supuse confiscării, iar când acestea nu se mai găsesc, se dispune confiscarea prin echivalent.

Atunci când ai în față o problemă de integritate, pentru a nu te abate de la „drumul tău", te sfătuiesc să alegi opțiunea „sună un prieten" de la Direcția Generală Anticorupție din Ministerul Afacerilor Interne, care, 24 de ore din 24, te așteaptă la capătul liniei TelVerde anticorupție 0800.806.806, pentru a-ți oferi, gratuit, soluția ideală și legală.

Al tău prieten,
Dan MOLDOVEANU
Comisar-șef de Poliție

Sfârșit de an 2017 aglomerat pentru ofițerii Direcției Generale Anticorupție

Percheziții în 68 de locații, pentru probarea unor fapte de corupție în care sunt implicați și funcționari ai Registrului Auto Român.

Ofițerii Direcției Generale Anticorupție (DGA) din cadrul Serviciului Județean Anticorupție (SJA) Mureș, precum și din alte 7 SJA-uri, împreună cu polițiști din cadrul Inspectoratului de Poliție al Județului Mureș și sub coordonarea procurorului de caz din cadrul Parchetului de pe lângă Tribunalul Mureș, au efectuat, la data de 28.12.2017, un număr de 68 percheziții la instituții publice și domiciliile unor persoane fizice de pe raza județelor Mureș și Bistrița-Năsăud, precum și de pe raza municipiului București, într-un dosar penal privind săvârșirea unor infracțiuni de corupție cu implicarea unor funcționari publici și a altor persoane.

Din cercetările efectuate, a rezultat faptul că, în cursul anului 2017, un cetățean din Mureș a pretins și primit, în mod repetat, sume de bani de la diferite persoane, în scopul facilitării omologării individuale și emiterii cărții de identitate a vehiculelor, în regim de urgență, fără programare, pentru autovehicule rulate de proveniență străină, aflate la prima înmatriculare în România.

Activitatea infracțională a fost realizată cu sprijinul unor funcționari din cadrul Registrului Auto Român Mureș. Totodată, cetățeanul a beneficiat de sprijin din partea unui agent de poliție din cadrul Serviciului Public Comunitar pentru Evidența și Eliberarea Pașapoartelor Simple Mureș. Acesta, în exercitarea atribuțiilor de serviciu, a eliberat unor persoane din anturajul său documente de identitate, în schimbul unor foloase materiale, fără programare, în regim de urgență și fără achitarea taxelor aferente eliberării în regim de urgență.

La activitățile operative, ofițeri de poliție judiciară ai DGA din 8 servicii județene (Mureș, Alba, Brașov, Bistrița-Năsăud, Cluj, Covasna, Harghita, Sălaj) și Structura Centrală au beneficiat de sprijinul Inspectoratului Județean de Jandarmi Mureș, precum și de suportul tehnic al polițiștilor din cadrul Inspectoratului General de Poliție – Direcția Operațiuni Speciale.

Articol realizat cu sprijinul Direcției Generale Anticorupție

Pregătirea în situații de urgență – ELEMENT CHEIE

Dacă responsabilitatea socială este un termen „la modă”, clădirile și bunurile sunt asigurate, respectăm cerințele legale cu privire la autorizațiile necesare desfășurării activității, aplicăm bunele practici în domeniul „Facility Management”, ce alt argument mai pot invoca, spre a aduce în atenția managerilor importanța instruirii în domeniul situațiilor de urgență?
Răspunsul este simplu: BUSINESS CONTINUITY PLAN.

Un dezastru este definit ca orice eveniment care face ca o facilitate de afaceri să fie inoperabilă sau inutilizabilă, chiar și pe termen scurt, astfel încât aceasta să interfereze cu capacitatea organizației de a furniza servicii de afaceri esențiale.

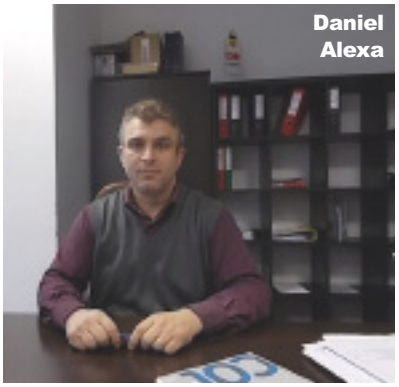
De ce este importantă planificarea continuității afacerii?

Fiecare organizație este expusă riscului unor dezastre potențiale care, printre altele, includ: dezastrele naturale (tornadele, inundațiile, viscolele, cutremurele și incendiile, accidentele și sabotajele) și dezastrele de mediu (poluarea și scurgerile de materiale periculoase).

Crearea și menținerea unui Business Continuity Plan (BCP) contribuie la asigurarea faptului că o instituție dispune de resursele și informațiile necesare pentru a face față acestor situații de urgență, o cerință esențială atunci când se fac analizele tehnice și financiare ale ofertelor depuse. Dacă putem câștiga un contract în baza unui BCP bun, putem pierde toată afacerea și putem avea costuri greu de calculat, în condițiile în care asigurătorii, atunci când este vorba de daune mari, iau în calcul toate aspectele care pot să diminueze valoarea daunei plătite.

Ce implică instruirea în situații de urgență?

Înainte de a vorbi de spre cum și cu ce mijloace facem instruirea, trebuie să vedem, pe scurt, care sunt domeniile conexe și care sunt cerințele


Daniel Alexa

minime pentru a se asigura o intervenție cât mai promptă și eficientă, în situații de urgență:

Securitate și Sănătate în Muncă (SSM) – în fișa de aptitudine eliberată de medicina muncii:

trebuie să fie evaluate riscurile de accidentare și/sau îmbolnăvire profesională;

trebuie sa fie întocmite instrucțiuni proprii SSM, inclusiv pentru intervenția în situații de urgență;

trebuie întocmit normativul intern cu echipamentul de protecție ce trebuie folosit în caz de intervenție, precum și planul de intervenție în caz de pericol grav și iminent;

trebuie declarată, la ITM-ul teritorial, lista cu substanțe periculoase, întocmită lista locurilor cu risc ridicat și specific;

stabilit consilier de siguranță publică și organizate Stații de salvare autorizate de ISEMEX, pentru intervenția în caz de accidente chimice în industria de suprafață sau subteran etc.

Situații de Urgență:

scenariul de securitate în cazul unui incendiu;

plan de intervenție în caz de incendiu;
plan de evacuare în caz de situații de urgență (cutremur, inundații etc.);
plan depozitare substanțe periculoase;
consilier siguranță publică;
plan depozitare bunuri de valoare;
organizarea pe locul de muncă;
plan de evacuare a bunurilor și persoanelor;
lista substanțelor periculoase;
celula de urgență;
extras din planul de analiză și acoperire a riscurilor zonal;
cooperarea cu alte forțe de intervenție;
rezervă de apă și substanțe de stingere;
efect domino;
amenajare teritorială etc.

ISCIR – lista echipamentelor cu risc ce intră sub incidenta legislației ISCIR, de exemplu centrale termice, cazane de abur, compresoare, recipiente / rezervoare sub presiune (O_2, NH_3, GPL, acetilenă etc.).

Protecția Mediului:

plan de prevenire a poluărilor accidentale;
Politica de Securitate;
Raport de Securitate;
Plan de urgență internă;
efect domino;
amenajare teritorială etc.

Cerințe legale

Care sunt cerințele legale cu privire la instruirea în situații de urgență, în afară de instruirea la angajare și de cea de la locul de muncă?

Instructajul periodic se execută cu toate categoriile de salariați, pe o durată de cel puțin două ore și are ca scop împrospătarea, completarea și detalierea cunoștințelor dobândite prin instructajul introductiv general și prin instructajul specific locului de muncă. Realizarea acestuia se bazează pe tematica anuală și pe graficul de instruire, aprobate de conducătorii instituțiilor, manageri sau patroni.

Tematica orientativă anuală de instruire, adaptată fiecărei categorii de salariați, se structurează, de regulă, astfel:

actele normative care reglementează managementul situațiilor de urgență;
obligațiile generale și specifice care revin fiecărei categorii de sala-

riați, pentru realizarea managementului situațiilor de urgență în cadrul unității;

condițiile care determină ori favorizează producerea accidentelor și avariilor tehnologice și cauzele potențiale (riscurile) de incendiu și/sau explozie specifice; normele, regulile și măsurile de prevenire a acestora;

descrierea, funcționarea, întreținerea și modul de utilizare a instalațiilor și sistemelor de protecție destinate prevenirii avariilor tehnologice și incendiilor (monitorizare, detecție etc.);

modul de acțiune a salariaților în cadrul serviciilor de urgență și în sprijinul acestora, pentru realizarea intervenției operative și pentru limitarea și înlăturarea urmărilor situațiilor de urgență.

Tematica orientativă se adaptează și se completează pe parcursul anului, dacă este cazul, de către cei care execută instruirea, cu concluziile și învățămintele rezultate din controalele efectuate privind respectarea prevederilor legale și îndeplinirea sarcinilor, precum și cu concluziile generate de natură, frecvența și amploarea incendiilor, exploziilor și altor situații de urgență produse pe raza teritorială a unității sau în sectoare de activitate similare. Toate acestea ținându-se cont de modificări ale legislației specifice.

În graficul anual de instruire, se menționează periodicitatea instructajelor și se precizează zilele în care acestea se execută eșalonat, pe locuri de muncă și categorii de salariați.

Intervalul de timp între două instructaje periodice se stabilește de conducerea firmei, în funcție de specificul condițiilor de muncă din unitatea respectivă, cu respectarea unor termene stabilite prin lege, care variază între 30 de zile și 6 luni, în funcție de tipul de personal.

În timpul desfășurării instructajului periodic, se pune accent pe demonstrațiile practice, salariații fiind angrenați în executarea unor operațiuni specifice.

Verificarea persoanelor instruite privind cunoștințele însușite și deprinderile formate în timpul instructajului periodic se face prin sondaj, insistându-se, de fiecare dată, pentru clarificarea problemelor și eliminarea deficiențelor constatate.

Din cele enumerate anterior, se observă faptul că legiuitorul urmărește ca toate persoanele implicate în procesul de muncă să cunoască și să fie implicate direct în tot ceea ce înseamnă intervenția în situații de urgență.

În graficul anual de instruire, se mai pot menționa și preciza zilele în care se execută exercițiile practice, zilele estimate pentru vizitele de recunoaștere și exercițiile comune cu serviciile profesioniste, controalele interne.

În cazul obiectivelor SEVESO, acestea sunt obligate să înființeze stații de salvare din medii toxice din industrii de suprafață, autorizate de INSEMEX și Inspecția Muncii.

Scopul instruirii echipelor de intervenție și al exercițiilor aplicate

Capacitatea de răspuns a unei organizații se asigură prin elaborarea de Planuri de urgență, care se aplică în funcție de situația de urgență respectivă și vizează limitarea consecințelor majore ale situațiilor de urgență.

Planurile de urgența pot fi:

de intervenție (incendiu / poluare accidentală / pericol grav și iminent);

de prevenire;

de prim ajutor;

de evacuare.

Pentru situații de urgență care pot avea consecințe relativ minore, situația este ținută sub control prin respectarea măsurilor specifice incluse în: instrucțiunile de lucru, instrucțiunile proprii SSM, proceduri, politică de prevenire a accidentelor majore, plan de urgență internă etc. Este recomandat ca managementul să cunoască obligațiile legale, să asigure bugetul necesar implementării cerințelor legale, să numească (după caz) șeful echipei de intervenție și să urmărească numirea membrilor echipelor specializate de intervenție, stabilind, împreună cu acesta, rolul fiecăruia în echipă; fără a neglija capacitățile psihice și fizice ale personalului.

Ce trebuie să cuprindă instruirile echipelor de intervenție?

Pentru situațiile de urgență la foc, cunoștințele dobândite trebuie să acopere cât mai eficient:

cunoașterea amplasamentului, a activităților desfășurate, a instalațiilor deținute, care sunt puncte vulnerabile la incendiu, planurile de depozitare a mărfurilor periculoase etc.;

cunoașterea dotării cu elemente / instalații active și pasive cu rol de protecție la foc, modul lor de acționare / funcționare, intervenția în caz de avarie și ce măsuri se aplică până la repunerea lor în funcțiune;

cunoașterea și utilizarea echipamentelor / substanțelor de stingere aflate în dotarea locului de muncă / a amplasamentului, lista materialelor ce se pun la dispoziția forțelor venite în suport și populației aflate în zona de dispersie a fumului / produșilor de ardere;

determinarea locului / locurilor de adunare ținându-se cont de punctele vulnerabile la incendiu, condiții meteo (vânt predominant, umiditate etc.), căile de acces pentru intervenție, locul de evacuare a bunurilor, astfel încât persoanele să fie în afara oricărui pericol;

căile de evacuare destinate personalului lucrativ, vizitatori, marcarea direcției de urmat către locul de adunare;

căile de evacuare a bunurilor (mărfuri periculoase, bunuri de valoare etc.), căile de intervenție destinate echipelor de intervenție specializate sau a forțelor venite în sprijin;

cunoașterea timpilor normați / estimați pentru toate acțiunile necesare;

stabilirea timpilor maximi de evacuare și intrare în acțiune a forțelor proprii de intervenție;

instruire practică pentru evacuare / stingerea incendiilor;

înregistrarea rezultatelor, întocmirea de rapoarte de autoevaluare, analiza și planificarea de îmbunătățiri.

Ce resurse sunt necesare?

Resursele necesare pentru derularea acestui proces se referă la:

timpul alocat cursurilor de instruire pentru echipele specializate de intervenție în situații de urgență (să nu uităm că echipele de intervenție se instruiesc lunar);

echipamente și materiale necesare derulării acțiunii (videoproiector, simulator de foc, stingătoare, hidranți etc.);

dotarea cu echipamente de protecție pentru situații de urgență pentru fiecare echipă specializată; de exemplu:

– intervenție la foc – costum ignifugat / hidrofugat, cască protecție, brâu pompier, mănuși, încălțăminte de protecție, cordelină de salvare, lanternă, sistem de protecție respiratorie (mască gaze, aparat respirat autonom);

– căutare, salvare și prim ajutor – costum ignifugat / hidrofugat, cască protecție, încălțăminte de protecție, mănuși, targă, trusă prim ajutor;

timpul alocat cu ocazia testărilor periodice a capacității de apărare și răspuns.

Daniel ALEXA
daniel.alexa@essers.com

IT&C

ZIARUL CARIERA

„Și optimistul, și pesimistul contribuie la societate. Optimistul a inventat avionul, pesimistul a inventat parașuta.”
George Bernard Shaw

INTERNATIONAL BUSINESS TRANSPORT ROMANIA

Furnizor digitalizat de servicii logistice și de transport

Logistica și transportul reprezintă, fără îndoială, un avantaj competitiv major pentru orice retailer sau producător, indiferent de mărime. Iar, în acest puzzle extrem de complex, VIZIBILITATEA devine extrem de importantă. Modul în care furnizorul tău și-a dezvoltat segmentul IT&C spune multe – dacă nu aproape totul – despre capacitatea sa de a oferi servicii complexe la TIMP. Unde te afli, astăzi, din acest punct de vedere? Puțin în urma a ceea ce oferă piața, la nivelul ei, sau chiar înaintea sa? Și, mai ales, unde vrei să fii mâine?

Astăzi putem vorbi despre IoT – Internet of Things – în traducere, Internetul Obiectelor, reprezentat printr-un sistem de echipamente programabile, fiecare având un cod unic de identificare și abilitatea de a transfera date printr-o rețea, fără a necesita interacțiuni de tip om-la-om sau om-la-computer.

O dată cu dezvoltarea echipamentelor mobile (telefoane, tablete, etc.) și, în general, a echipamentelor digitale de diverse tipuri, conectabile la Internet, aplicațiile de logistică de depozit și de transport beneficiază din plin de conceptul IoT. Implementarea acestei tehnologii se traduce prin livrări rapide, accelerându-se procesele din depozite, dar și prin posibilitatea utilizării unor tehnici avansate de track & tracing pentru procesele de transport. Pe scurt, tehnologia IoT contribuie decisiv la trasabilitatea și, respectiv, la democratizarea informației asociate proceselor logistice.

Beneficii
Clienții pot avea, astfel, acces online la toate fazele lanțului logistic, de la primirea comenzilor de livrare de către furnizorul de servicii, până la ajungerea transporturilor la destinație.

Vizibilitatea asupra fiecărei etape a lanțului logistic reprezintă un serviciu pus la dispoziția clienților de către IBT, în timp real. Practic, acest lucru se realizează în diferite moduri:

pe baza unei aplicații web, pusă la dispoziție de IBT, la care clienții au acces on line;

pe baza unor mesaje EDIFACT, transmise de sistemele IBT către ERP-ul clientului;

mixt sau prin alte moduri solicitate de client (de exemplu I-DOC pentru clienții care utilizează SAP).

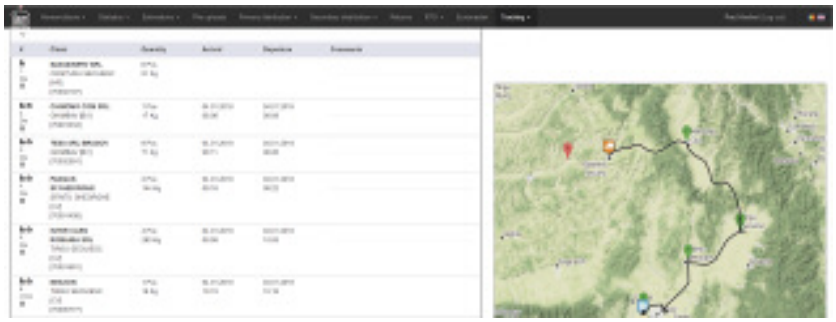
Întrucât IBT are, deja, module funcționale pentru WMS și TMS, ce pot să fie adaptate rapid, implementarea unui nou proiect se concentrează, în principal, pe formalizarea interfeței de comunicare cu sistemele clientului. Datele culese în serverul central se stochează pe durată nedeterminată, fiind disponibile pentru prelucrări tip „analytics".

Beneficii
O componentă de tip „analytics", implementată la nivelul serverului central al companiei, permite calcularea automată a indicatorilor de calitate (KPI). Calculul se bazează pe date obiective, culese direct din procesele logistice de depozit și, respectiv, de transport.

„Smart warehouse" și IoT – noua generație de WMS

Cu ocazia deschiderii, în 2017, a unui nou depozit în București, IBT a adoptat tehnologia „Zebra mobile" bazată pe IoT. Începând cu 2018, hub-urile IBT vor beneficia de aceeași tehnologie. Personalul depozitelor este dotat cu computere portabile (wearable computers), funcționând sub Android. Totodată, operatorii stivuitoarelor și transpaletelor utilizează tablete industriale, funcționând, de asemenea, sub Android, aceste echipamente fiind instalate „on-board".

Fiecare dintre dispozitivele menționate mai sus este conectat direct, prin



Exemplu track & tracing pentru rute de tip „milky-way" cu plecare dintr-un hub. Avizul confirmat este fotografiat imediat după livrare. Poza avizului este transmisă în baza de date centrală, fiind pusă la dispoziția clientului.

legătură securizată INTERNET, la serverul central al companiei unde rulează aplicațiile de tip WMS, respectiv TMS.

Fiecare computer portabil are în configurație un „ring-bar-code-reader", o imprimantă bar-code portabilă, conectată prin Bluetooth, și un set de căști și microfon. O tabletă industrială, instalată pe un stivuitor și/sau transpaletă, are în configurație un „bar-code-reader", conectat wireless. Operatorii au posibilități multiple de a scana bar-code-uri, de a tipări, pe loc, etichete, de a primi / transmite comenzi vocale, sau de a utiliza tastatura tip „touch" activată soft, atunci când este necesar.

Beneficii
Această configurație de echipamente programabile, conectate la internet, permite, practic, implementări rapide de noi aplicații, adaptate în funcție de solicitările clientului și, atunci când clientul o cere, modificări rapide ale aplicațiilor existente. În plus, vizibilitatea asupra proceselor din depozit este totală și în timp real. Se reduc erorile de operare în depozite și crește productivitatea.

Prin implementarea acestei soluții în toate hub-urile sale de distribuție, IBT are o imagine de ansamblu, în timp real, a proceselor în desfășurare, intercorelarea acestor procese făcându-se în aplicațiile ce rulează în serverul companiei („private in-cloud").

Online track & tracing și IoT, componenta TMS

Bazându-se tot pe tehnologia mobilă (telefoane mobile cu sistemul Android), IBT a implementat sisteme în timp real de urmărire și confirmare a livrărilor, în cadrul soluțiilor de TMS oferite.

Livrarea se finalizează prin efectuarea unei fotografii a avizului / CMR-ului, semnat de destinatar, ce se transmite, în timp real, în baza de date centrală. Pozele se obțin prin comenzi specifice aplicatei track & tracing, pusă la dispoziție de IBT.

Beneficii
IBT oferă clienților posibilitatea de a se conecta direct la baza de date a companiei, pentru a urmări în timp real desfășurarea operațiunilor de transport. Clienții au posibilitatea să descarce (download) avizele confirmate. Pentru cei care doresc să-și prelucreze datele în propriile sisteme IT, IBT asigură transmiterea de mesaje EDIFACT (mesaje tip IFTSTA) către ERP-ul clientului. Aceste mesaje conțin informații de stare (evenimente) pentru fiecare livrare, inclusiv transmiterea fotografiei avizului / CMR-ului confirmat, imediat ce livrarea a fost finalizată. IBT poate implementa și alte moduri de comunicare, în funcție de solicitările clientului.

Aplicația „track & tracing" funcționează, în prezent, pentru rute de distribuție tip „milky-way" cu plecare din hub-uri, dar, în februarie 2018, IBT lansează serviciul de track & tracing pentru camioane complete, în trafic intern și internațional. Faza de testare a acestui serviciu, cu date reale, s-a încheiat cu succes pentru transporturile transfrontaliere ale unui client important.

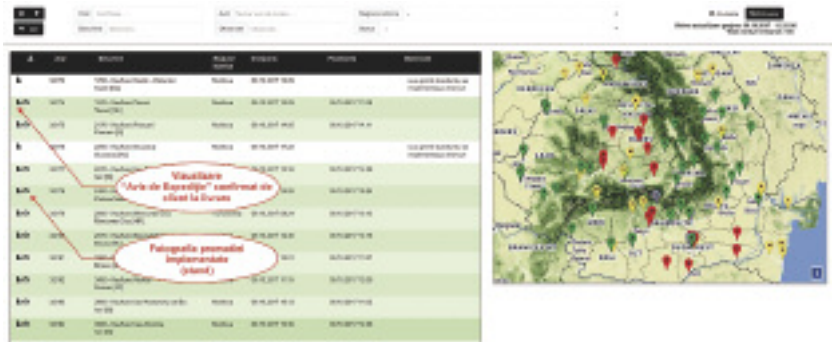
ibt.com.ro
Sunați-ne oricând
(+4) 021 319 02 06
sau transmiteți-ne un email
la: office@ibt.com.ro

Implementarea promoțiilor

Un alt tip de aplicație track & tracing realizată de IBT se referă la urmărirea implementării promoțiilor în marile lanțuri de magazine. O promoție durează un număr determinat de zile și este important ca implementarea să se facă rapid și simultan în toate locațiile unui lanț de magazine. Aplicația permite clienților să urmărească, în timp real, desfășurarea operațiunilor de implementare. La finalizarea implementării promoției într-un magazin, se transmite în serverul central fotografia avizului confirmat de magazin și poza standului implementat, cu mărfurile aranjate conform planogramei.

Beneficii
Clientul are acces online asupra stadiului operațiunilor desfășurate, urmărind modul în care IBT își îndeplinește angajamentul de implementare. Clientul este informat în timp real cu privire la eventualele discrepanțe în relația cu un anumit magazin și poate lua măsuri de remediere imediat.

Marian MARTIN
CEO, IBT
Paul-Christian ANDREI
Business Development Director, IBT



În exemplul de mai sus apare un print-screen luat la un moment dat, în cursul unei operațiuni de implementare la o mare rețea de magazine. Angajamentul IBT constă în finalizarea într-o zi, în intervalul 8-21, a unei acțiuni de implementare ce vizează 100 de magazine. Prin implementare se înțelege transportul standurilor la magazine, montarea acestora și aranjarea mărfurilor promoționale în stand, conform planogramei.

Marfă Nelivrată Momentan	Implementare în Desfășurare
Implementare Finalizată cu Succes	Livrare / Implementare cu Probleme

Cum puteți profita la maximum de BursaTransport

BursaTransport este lider pe piața românească și se dezvoltă în Europa sub numele 123cargo.

Vorbim despre aceeași platformă, aceeași bază de date, listă de membri comună, aceleași mărfuri și camioane vizibile pentru toată lumea. Cele peste 1.000 de companii rezidente în străinătate sunt, și ele, membre ale BurseiTransport: aceeași procedură de înscriere, aceleași verificări, același scoring, aceleași incidente de plată și de transport. Aveți încredere și încercați să lucrați împreună. BursaTransport încearcă să vă ajute să depășiți granițele!

Toată lumea știe că, pe burse, puteți găsi camioane pentru marfa disponibilă și viceversa. Dar, oare, nu puteți obține mai mult? Pe lângă secțiunile clasice de bursă, BursaTransport oferă și alte oportunități de business.

Ați publicat o marfă sau un camion și doriți mai multe oferte de transport

Dacă, după ce ați postat o marfă, ofertele de transport primite nu vă satisfac sau sunteți constrâns de timp să vă găsiți rapid soluții de transport, o resursă importantă o reprezintă „Lista consultanților mărfurilor mele".

Pentru a vedea cine v-a consultat anunțul de marfă, accesați Modulul Bursa / Mărfurile proprii și, pentru fiecare marfă proprie postată, veți vedea „Lista consultanților". Tot ce aveți de făcut este să contactați dumneavoastră înșivă transportatorii care au vizualizat anunțul și să inițiați o discuție cu ei.

Aveți de transportat mărfuri pe rute neuzuale

Publicați marfa în BursaTransport.

BursaTransport se extinde în Europa sub numele 123cargo. Chiar dacă, uzual, nu găsiți transportatori români pe rutele respective, acum, prin 123cargo, aveți acces la mult mai mulți transportatori din Ungaria, Bulgaria, Polonia și alte țări din Europa Centrală și de Est. Unul din ei ar putea prelua marfa. Verificările asupra clienților din afara României sunt similare cu cele din România, deci puteți avea încredere în ei.

Cifre 123cargo / BursaTransport în 2017

21.566	Companii au folosit BursaTransport în 2017
5.760.495	Mărfuri publicate de membrii BursaTransport
5.355.888	Mărfuri provenite din colaborările cu Teleroute și Cargo.lt
27	Companii au consultat, în medie, fiecare marfă postată pe bursă
15.199	Companii au căutat informații despre parteneri în Lista membrilor

Economisiți timp la publicarea mărfurilor

Dacă folosiți deja un software intern de management al comenzilor de transport (TMS), puteți reduce la zero efortul dispecerilor cu postarea mărfurilor pe Bursa, prin simpla conexiune între software-ul dumneavoastră și platforma BursaTransport. Practic, mărfurile disponibile se pot transfera automat din TMS-ul dumneavoastră în Bursa.

Serviciul este gratuit.

Folosiți BursaTransport și găsiți rapid și ușor parteneri de afaceri

Lista membrilor BursaTransport oferă informații rapide conform nevoilor operaționale momentane.

Puteți găsi noi parteneri de afaceri după multiple criterii:

orașul de reședință (cu opțiunea de lărgire a zonei de căutare);

anumite tipuri de camioane prezente în flota lor;

echipamente disponibile pe camioane (lift, walking floor, echipare frigo sau ADR);

depozite deținute;

limbi vorbite.

Actualizați-vă datele din fișa de companie și puteți fi găsiți de alte companii care caută ceea ce aveți dumneavoastră.

Căutați mai multe mărfuri?

Încercați căutări de marfă pe alte trasee decât cele uzuale.

Datorită dezvoltării BurseiTransport în Europa sub numele 123cargo, dar și colaborării cu Teleroute, puteți găsi în Bursa din ce în ce mai multe mărfuri în Vestul Europei.

În 2017, BursaTransport a găzduit peste 5 milioane de mărfuri provenite din Teleroute pe rute Vest-Europene, dintre care pe cele mai importante trasee au fost:

1.100.000 – Franța-Franța;
740.000 – Germania-Germania;
450.000 – Germania-Olanda;
310.000 – Germania-Belgia;
240.000 – Olanda-Germania.

Nu ați găsit marfă în acest moment?

Dacă, în momentul căutării, nu există o marfă exact în locul în care aveți camionul, încercați, în prima fază, să lărgiți căutarea (lărgirea este disponibilă pentru căutările cu oraș de plecare).

Tot nu sunteți mulțumiți? Publicați camionul pe ruta dorită și activați-vă notificările SMS gratuite (incluse în abonamente). Veți primi SMS în momentul în care o marfă potrivită apare pe traseul dorit.

Material realizat de BursaTransport

123 cargo
Global brand of
BursaTransport
since 2001

Din **2001**
aducem împreună
EXPEDITORII ȘI
TRANSPORTATORII

BursaTransport.com
123Cargo.eu

SCHMITZ CARGOBULL
SmartTrailer

Schmitz Cargobull a ajuns la cea de-a treia generație a sistemului telematic. CTU 3 capitalizează evoluția tehnologică din ultima vreme.

Soluția, denumită SmartTrailer, poate fi accesată de către utilizatori pe baza unei aplicații pentru telefon.

Din punct de vedere hardware, sistemul este mult mai compact, mai rezistent în timp, oferă o mai mare stabilitate, iar bateria a fost încorporată în sistem. De asemenea, complexitatea a crescut, soluția putând acoperi senzorii de temperatură, senzorii pentru uși, poziționare, frâne, presiune în anvelope, blocarea ușilor și generarea unui cod pentru deblocare, senzori de umiditate...

Toate aceste informații pot fi monitorizate de pe telefon. În plus, sistemul poate transmite wireless, către un dispozitiv aflat în apropiere. Practic, șoferul poate urmări informațiile relevante direct din cabina camionului, pe un telefon sau tabletă.

Un mare câștig vine în legătură cu monitorizarea presiunii în anvelope. Informațiile sunt foarte precise și ajută șoferii să intervină atunci când este necesar. În plus, dispecerii au, la rândul lor, acces la aceste informații, menținerea presiunii corecte în anvelope devenind, astfel, un aspect controlabil de la nivelul sediului central al firmei de transport.

De asemenea, a apărut posibilitatea ca setările agregatului să poată fi realizate din dispecerat, evitând presiunea resimțită de șoferi și riscul unor greșeli. Conducătorii auto se pot concentra exclusiv pe șofat.

Primele semiremorci care încorporează sistemul vor fi livrate în primăvara acestui an, iar sistemul poate fi montat și after-market, pe orice semiremorcă aflată deja în exploatare.

Interfața este foarte ușor de utilizat, comenzile fiind intuitive.

De menționat este și faptul că noul sistem este proiectat astfel încât să protejeze bateria agregatului frigorific, în situațiile în care semiremorca nu este utilizată pentru o perioadă mai lungă de timp.

Alte avantaje:

Până acum puteau fi utilizați doar doi senzori, însă, cu noul sistem, pot fi montați până la șase senzori.

Odometrul de precizie oferă informații corecte privind distanța parcursă.

Monitorizarea stării bateriei sistemului telematic precum și monitorizarea bateriei agregatului.

Bateria sistemului telematic este li-ion și încălzită.

CTU 3 asigură identificarea capului tractor și/sau a șoferului.

Diagnosticare în timp real a stării tehnice a semiremorcii.

Senzorul electronic privind volumul de carburant din rezervor oferă precizie la nivel de litru.

Securitate și lanț frigorific

Un recent proiect demonstrează implicarea Schmitz Cargobull în creșterea securității transportului, prin utilizarea tehnologiilor de ultimă generație. Alături de un mare retailer, carosierul german a proiectat un sistem având ca țintă securizarea lanțului frigorific al mărfurilor, de la punctul central de încărcare, la magazine. Soluția permite un control în paralel loc-temperatură. Astfel, pot fi verificate locurile unde ușile au fost deschise. În cazul deschiderii ușilor într-un loc care nu a fost presetat, sistemul generează alarme.

Schmitz Cargobull asigură partea de telematică – hardware. Informațiile generate de sistemul telematic sunt transmise prin internet sub formă API, urmând a fi preluate și folosite de către retailer în propriul soft.

Sistemul constă într-o unitate centrală montată pe panoul frontal, un senzor pentru deschiderea ușilor și un înregistrator de temperatură, cu doi senzori. Echipamentul poate fi montat pe orice tip de semiremorcă.

Sistemul monitorizează diagrama de temperatură și locul unde se află mașina, la deschiderea ușii.
Practic, dacă ușa se deschide, mașina staționând în afara perimetrelor determinate, este declanșată alarma.

Sistemul se alimentează la bateria agregatului, iar lipsa alimentării declanșează, de asemenea, alarma.

Este o variantă care asigură un nivel ridicat de securitate, cu investiții minime.

Datele sunt preluate continuu, fiind transmise online la un anumit interval de timp.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Noile soluții Transics

Transics a introdus noi caracteristici pentru soluția FMS, care îmbunătățesc colaborarea cu subcontractorii și siguranța flotei.

Pentru a păstra eficiența în actualul context, plin de provocări, al pieței, companiile de transport trebuie, în permanență, să optimizeze performanța parcului, prin sporirea siguranței și îmbunătățirea eficienței. Transics abordează această provocare cu noile funcționalități adăugate la soluțiile sale de gestionare a flotei, inclusiv GeoFencing și noi servicii pentru subcontractanți.

Monitorizarea la alt nivel pentru flotă și îmbunătățirea colaborării cu subcontractorii

Noua soluție pentru GeoFencing facilitează monitorizarea activității în timp real și exact, precum și asigurarea coaching-ului potrivit pentru fiecare șofer în parte. Companiile de transport pot, de asemenea, să-și extindă oferta de servicii, permițând subcontractorilor să urmărească vehiculele alocate în propriul lor modul TX-CONNECT.

Clienții pot urmări locațiile și activitățile vehiculelor subcontractate, pot seta coridoarele (GeoFencing), pot urmări date furnizate de senzori (de exemplu, sarcina pe axe, închiderea / deschiderea ușilor, stabilitatea la răsturnare etc.), pot extrage rapoarte și, chiar, trimite mesaje direct la șoferi.

În timp ce oferă clienților posibilități de monitorizare extinse asupra vehiculelor, companiile de transport păstrează o supraveghere perfectă a activității și pot factura clienții într-o manieră transparentă și corectă.

„Colaborarea eficientă cu subcontractorii reprezintă o provocare cu care se confruntă companiile de transport, în fiecare zi. Utilizând cele mai recente soluții, managerii de flote au, acum, instrumentele necesare pentru a ușura aceste procese”, a afirmat Ingo de Schrijver, director regional de vânzări Nord & CEE la Transics.

Sinergii puternice între soluția Transics FMS și sistemele de siguranță WABCO

Companiile de transport beneficiază, de asemenea, de sinergiile create între soluția Transics FMS și sistemele de înaltă performanță WABCO, pentru siguranță și securitate. Un exemplu este integrarea sistemului de securitate WABCO OptiLock ELB-LOCK în soluția de management a remorcilor TX-TRAILERGUARD. Acest lucru permite dispecerilor să monitorizeze cu ușurință starea remorcilor și, dacă este necesar, să intervină, putând realiza blocarea și deblocarea de la distanță. În plus, sistemul de monitorizare a presiunii în anvelope WABCO OptiTire este pe deplin compatibil cu sistemul Transics FMS, permițând managerilor de flotă să monitorizeze de la distanță presiunea optimă a pneurilor, în orice moment.

Ingo de Schrijver a declarat: „Prin intermediul interconectării profunde cu WABCO, oferim un portofoliu larg, cu sinergii puternice între Transics FMS și sistemele de siguranță WABCO, crescând, astfel, siguranța camioanelor, remorcilor și șoferilor. Transics FMS avertizează șoferul și managerul flotei în timp real, pentru orice problemă apărută la un sistem de siguranță.”

Cristian KISS
Reprezentant Transics România
cristian.kiss@transics.com
Tel.: 0745.200.045

Transics
a WABCO company
25 years

DAF Connect

Un sistem de management al parcului auto, online și ușor de utilizat. Oferă informații privind camionul în timp real, șofer și locație, pentru un singur vehicul, pentru o selecție sau chiar pentru întregul parc auto.

Principalii indicatori de performanță cheie (KPI), cum ar fi traseele, timpul de conducere, consumul de combustibil și utilizarea parcului auto sunt afișate în mod clar, într-o singură prezentare generală. Se pot face selecții specifice încrucișate în sistem, pentru a permite, de exemplu, compararea datelor.

Pot fi furnizate deviațiile de la anumite criterii prestabilite privind starea vehiculului:

timpul de inactivitate;

viteza;

limitarea geografică (atunci când vehiculele se apropie de locații pre-selectate).

Astfel, pot fi adoptate măsuri imediate, atunci când este necesar.

Vizibilitatea în timp real a locației camionului conduce la obținerea unor informații exacte privind locația unui vehicul, timpii de conducere și disponibilitatea șoferilor, care vor îmbunătăți planificarea logistică. Este posibilă analiza traseului, iar costurile pot fi reduse, prin evitarea traseelor nesigure. Perspectiva asupra stării tehnice a vehiculelor permite o planificare proactivă a întreținerii, care rezultă în mai puține reparații neplanificate și o mai mare disponibilitate a vehiculului.

Flotă în deplasare

„Flota în deplasare” arată locația exactă a vehiculelor pe o hartă.

Modulul conține:

Înregistrarea curselor – vizualizează călătoriile unui vehicul selectat, pe o hartă, inclusiv distanțele parcurse și timpul de conducere pentru fiecare vehicul și șofer.

Raport cursă – afișează călătoriile și diverse detalii de performanță, într-o perioadă de timp selectată într-un tabel. Este posibilă compararea călătoriilor și pot fi utilizate mai multe filtre pentru optimizarea planificării.

Planșa de bord

O „planșă de bord” personalizabilă și ușor de utilizat prezintă indicatorii de performanță cheie și obiectivele parcului auto, în ultimele șapte zile, într-o singură prezentare generală clară. Această prezentare generală poate fi oferită cu acoperirea ultimelor 30 sau 90 de zile.

Indicatorii de performanță cheie, de exemplu kilometrajul parcurs, timpul de conducere și consumul de combustibil, sunt afișați ca niște cercuri, cu reprezentarea procentuală grafică a obiectivelor prestabilite, și afișează informații în timp real. La deplasarea mouse-ului peste un cerc cu reprezentare procentuală grafică, va apărea un text care prezintă o comparație cu perioada precedentă. Alte prezentări generale furnizează informații privind vehiculele care operează în acea zi, alertele de pe parcursul ultimelor 24 de ore și utilizarea zilnică a parcului auto, de-a lungul ultimelor șapte, 30 sau 90 de zile. Funcționalitățile suplimentare referitoare la, de exemplu, locația vehiculului, rapoartele privind combustibilul și posibilitatea de a compara vehiculele și șoferii pot fi accesate prin meniul din partea stângă a planșei de bord.

Raport combustibil, șofer și vehicul

„Raportul combustibil șofer și vehicul” oferă o prezentare generală a consumului de combustibil și a comportamentului de conducere pentru fiecare vehicul și șofer, ceea ce face posibilă monitorizarea și compararea performanței vehiculelor și a șoferilor. De asemenea, poate fi indicată performanța totală a parcului auto, într-o anumită perioadă de timp selectată. Aceste prezentări generale vor crește gradul de conștientizare a efectului stilului de conducere asupra consumului de combustibil, de exemplu, și sunt instrumentele adecvate pentru optimizarea modului de conducere eficient.

Programarea raportului

Rapoartele DAF Connect referitoare la Combustibilul parcului auto, Devierea nivelului de combustibil și Utilizarea parcului auto, pot fi trimise automat, prin e-mail, către mai multe părți interesate, pentru a le furniza acestora informații exacte. În funcție de preferințe, aceste rapoarte pot fi trimise zilnic sau săptămânal.

Alerte

Portalul va afișa notificări (alerte) privind abaterile de la anumite criterii prestabilite privind starea vehiculului cum ar fi viteza, timpul de inactivitate, consumul de combustibil, traseul și limitările geografice. Aceste alerte pot fi redirecționate automat, prin e-mail sau sms, către o persoană sau un grup de persoane care nu au acces la portal. Este posibilă crearea de puncte de interes și includerea acestora în mesajele personalizate în timp real privind evenimentele pre-selectate.

Meda IORDAN
meda.iordan@ziuacargo.ro

WebEye Romania
member of WebEye Telematics Group

Câștigă timp!

... câștigă eficiență... fii mai bun și, în același timp, mai rapid. Și asta... fără să îți scape nimic. Este, până la urmă, obiectivul de bază pe care îl avem de fiecare dată când optăm pentru un sistem telematic.

Ungaria – o flotă de 1.100 de camioane, destinate transportului sub temperatură controlată. România – 26 de autocare, ce parcurg anual aproape 5 milioane de kilometri. Economii financiare substanțiale, vizibilitate, siguranță crescută... timp câștigat pentru management, și nu numai. Și încă un punct comun – adoptarea soluțiilor propuse de WebEye.

Waberer's și Rombus, membră a grupului Eurolines, sunt, fără îndoială, clienți reprezentativi din segmentele de transport marfă și persoane, pentru WebEye. Doi, dintr-un număr important, pentru că furnizorul de soluții telematice s-a dezvoltat puternic în ultimii ani, câștigând piață, tocmai datorită rezultatelor notabile generate la nivelul companiilor de transport.

Waberer's – un singur sistem telematic pentru toată flota internă

Pentru Waberer's, posibilitatea de a utiliza un singur serviciu telematic în organizarea flotei interne a însemnat un consum mai redus de timp și o creștere a eficienței proceselor, prin renunțarea la lucrul în paralel cu mai multe sisteme. Decizia a fost luată după testarea WebEye. Implementarea la nivelul întregii flote interne a soluțiilor telematice propuse de companie s-a finalizat în aprilie 2017, dar sistemul WebEye de monitorizare era utilizat de transportatorul maghiar încă din 2010.

Concret, sistemul WebEye include:

măsurarea consumului de carburant;

monitorizarea flotei;

măsurarea temperaturii, senzori pentru deschiderea ușilor semiremorcii, furnizarea de rapoarte solicitate inclusiv de clienții din industria farmaceutică;

rapoarte despre flotă;

soluții tahograf și managementul timpului de condus.

Waberer's este primul client care a solicitat tableta WebEye cu funcția Scanner – care generează fotografii ce includ data, ora, locația și numărul de înmatriculare al camionului, sistemul WebEye având funcție de căutare după aceste criterii.

Rombus – economii de zeci de mii de euro pe lună

Membră a grupului Eurolines, Rombus a apelat din timp la soluțiile telematice, din două motive majore: dorința de a garanta securitatea pasagerilor și necesitatea de a reduce cheltuielile operaționale. Astăzi, managerii consideră investiția în acest proiect, demarat în 2012, cu WebEye, drept o idee inspirată, pe care rezultatele o certifică.

În primă fază, colaborarea dintre Rombus și WebEye a însemnat instalarea unui pachet de bază track & trace. A urmat un upgrade, prin instalarea de sonde litrometrice pentru monitorizarea consumului de carburant. „Când ai o

flotă de autocare cu peste 4,7 milioane de kilometri rulați anual, informațiile privind consumul de carburant și stilul de condus sunt esențiale. De când am implementat soluțiile WebEye, am ajuns la economii de zeci de mii de euro / flotă / lună", a precizat Cristian Băciucu, director general Rombus. El a apreciat că „declicul" s-a produs în momentul instalării de sonde litrometrice. A fost un impact psihologic asupra șoferilor, conștienți că sunt monitorizați. Rezultatele s-au văzut repede, consumul scăzând, în medie, cu 2 litri/100 km, la aproximativ 29 litri/100 km, în contextul unui rulaj mediu lunar / autocar de 20.000 de kilometri.

În paralel, a fost dezvoltat un sistem IT de urmărire a autocarelor, care este interconectat cu WebEye și poate fi accesat și de către partenerii externi ai transportatorului. Astfel, fiecare pasager sau apropiat al acestuia poate să verifice, în orice moment, locația autocarului care îl interesează.

WebEye DrivingStyle – rezultate notabile

Soluția WebEye DrivingStyle, de monitorizare a stilului de condus, a fost implementată atât de Rombus, cât și de Waberer's, iar rezultatele au fost notabile. Modulul analizează comportamentul șoferilor, urmărindu-i aspectele principale. Astfel, decizia de a trimite conducătorii auto este întotdeauna luată în mod corect, generând, ulterior, reduceri de costuri atât în consumul de combustibil, cât și în cheltuielile cu întreținerea. Și totul, fără a avea nevoie de analize suplimentare... câștigând timp!

Elemente apreciate la nivelul Waberer's:

- **ușurința în utilizare, extrem de importantă pentru șoferii care folosesc intensiv sistemul;**
- **informații în timp real privind programul de condus;**
- **vizibilitatea foarte bună a informației;**
- **informațiile care vizează îmbunătățirea segmentului de întreținere și reparații, oferite la un anumit interval de kilometri, care au oferit un suport suplimentar pentru programul de reducere a costurilor cu anvelopele;**
- **rapoartele pe care managementul companiei le poate obține;**
- **integrarea cu noul ERP utilizat de Waberer's, care permite inclusiv descărcarea, la final de lună, a datelor, pentru un calcul automat al sumelor de plată pentru fiecare șofer;**
- **experiența WebEye în relație cu serviciul maghiar de taxare a folosirii infrastructurii rutiere;**
- **infrastructura de care dispune WebEye;**
- **COSTURILE de implementare.**

Meda IORDAN
meda.iordan@ziuacargo.ro

IVECONNECT
HI-TECHNOLOGY pe șosea și în birou

Încercările de a crește eficiența vehiculului includ, tot mai mult, sisteme de control avansate, ușor de folosit. Aceasta este motivația care a stat la baza dezvoltării IVECONNECT, sistemul exclusiv de control integrat al infotainmentului, navigației, sprijinului pentru șofer și serviciilor de managementul flotei.

IVECONNECT oferă acces la două seturi de funcții, atât pentru șoferi, cât și pentru managerii de flote, respectiv: IVECONNECT Drive și IVECONNECT Fleet.

IVECONNECT este echipat cu ecran tactil de 7", montat pe planșa de bord, care este completat cu:
- **conexiune Bluetooth cu butoane pe volan;**
- **sistem audio cu radio și CD player;**
- **priză USB compatibilă cu iPod / iPhone și fișiere MP3;**
- **priză AUX / video;**
- **sistem de navigație prin satelit;**
- **interfață cu DRIVER ATTENTION SUPPORT, DRIVING STYLE EVALUATION și sisteme de management al flotelor.**

IVECONNECT Drive

Este vorba despre o funcție Satnav, cu truck navigation: sistemul calculează automat cea mai bună rută potrivit încărcăturii și dimensiunilor vehiculului, acestea fiind introduse de către șofer. Următoarele funcții sunt încorporate în sistem:

IVECO network locator;
alerte limitări de viteză;
informații despre trafic.

Acesta include, de asemenea, un modul de evaluare a stilului de conducere (DRIVING STYLE EVALUATION). Sistemul procesează datele transmise de la motor, vehicul și GPS, prin intermediul unui algoritm avansat (dezvoltat de IVECO), care evaluează performanțele șoferului în termeni de economie de combustibil. Evaluarea se bazează pe un set de indicatori, organizați pe o structură cu 3 nivele, care ia în considerare dificultatea sarcinii.

Fiecare indicator este prezentat utilizatorului în timp real, având un indicator analog care arată valoarea în procente, în termeni de economie de combustibil.

Atunci când vehiculul este în mișcare, ecranul IVECONNECT afișează și sfaturi pentru reducerea consumului de combustibil (referindu-se la utilizarea cutiei de viteze, frânei, accelerației).

La sfârșitul fiecărei călătorii, șoferul poate vedea un sumar al tuturor indicatorilor de performanță, exprimați în procente și în formă grafică.

Un stil de condus eficient poate genera economii de combustibil de 5% până la 12%.

Sistemul DRIVING STYLE EVALUATION atinge potențialul maxim când este utilizat împreună cu sistemul de managementul flotei, care permite managerilor de flote să observe performanțele fiecărui șofer în parte.

IVECONNECT Fleet

Vehiculele echipate cu IVECONNECT oferă, de asemenea, funcții pentru profesioniști și flote, cum ar fi Serviciul de Asistență Non Stop (ASN 24) – care poate fi accesat cu un singur click.

Centrul de relații cu clienții IVECO primește, în mod automat, datele de la vehicul, poziția prin GPS și codurile de eroare de la unitatea de control a vehiculului. Acest lucru face posibilă asistența eficientă și rapidă în orice moment.

Serviciul de management al flotei este disponibil pentru toate configurațiile de vehicule și sunt dezvoltate de către Iveco, în parteneriat cu QUALCOMM®.

IVECONNECT Fleet vă poate arăta:

orele de condus și de odihnă pentru fiecare șofer;
mesajele dintre șofer și centrul de operare;
comenzi și livrări;
descărcare automată a datelor din tahograf;
rapoarte personalizate;
rapoarte ale DRIVER ATTENTION SUPPORT;
rapoarte ale DRIVING STYLE EVALUATION.

De asemenea, monitorizează locația vehiculului, prin prisma unor funcții cum ar fi track & trace și geofencing.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

MAN
O cutiuță cu un mare potențial

Noile camioane MAN EURO 6 vin, acum, echipate cu dispozitivul RIO ca echipament standard. Acest lucru înseamnă că vehiculele MAN sunt livrate din fabrică având în dotare sisteme preliminare pentru serviciile RIO.

Prin acest lucru, MAN așază fundația pentru viitoarea infrastructură care poate conecta întregul sector de transport și logistică. Utilizând tehnologia RIO pe bază de cloud, clienții vor fi, în curând, capabili să acceseze în mod centralizat diverse date despre flotă și să folosească o multitudine de servicii din domeniul transportului și al logisticii. Cutia RIO acționează ca o interfață între vehicul și platformă.

Cutia RIO este compatibilă cu toate sistemele și producătorii. Este proiectată special pentru a fi utilizată în flote mixte, oferind, astfel, companiilor logistice mici și mijlocii șansa de a deveni parte din Logistica 4.0.

În viitor, va fi posibilă instalarea ulterioară a cutiilor RIO pe camioane echipate cu o interfață FMS. Utilizatorii curenți ai sistemului MAN Telematics vor avea opțiunea de a transfera în deplină siguranță datele colectate către RIO.

În avangarda digitală

„Cu RIO, clienții MAN se vor număra în rândul avangardei digitale a sectorului de transport și logistică. În viitor, vom utiliza RIO pentru a asigura nu numai propriile noastre servicii, ci și pentru cele ale furnizorilor de componente de primă echipare (OEM) și ale partenerilor”, a anunțat Markus Lipinski, CEO al RIO.

Partenerii curenți ai platformei includ, alături de furnizori de servicii de marcă, companii aflate la început, cum ar fi LoadFox, Evertracker și Synfioo. Numărul celor care ar putea lua parte la proiect este foarte mare.

Asigurarea confidențialității

În dezvoltarea RIO, cele mai înalte standarde au fost aplicate confidențialității și securității datelor. Clientul poate decide el însuși dacă dorește să împărtășească anumite date cu RIO și să beneficieze de soluțiile digitale ale platformei.

Un server de securitate, certificat conform standardelor europene și localizat în Germania, transmite datele încriptate de către cutia RIO, înainte de a le pune la dispoziția clientului, prin intermediul platformei. Acest lucru permite funcțiuni adiționale, care includ analizarea datelor vehiculului, cum ar fi turația motorului, viteza, nivelul combustibilului sau acționări ale frânei.

Numărul serviciilor oferite în cadrul platformei RIO va crește constant, în conformitate cu necesitățile clienților, iar serviciile deja existente vor fi îmbunătățite în mod continuu și vor fi updatate automat.

Despre RIO

Reamintim, începând de anul trecut, Grupul Volkswagen Trucks&Bus oferă o soluție deschisă cloud pentru sectorul transporturilor și al logisticii, ca ansamblu, sub forma noii mărci digitale RIO. Acest lucru înseamnă că, pentru prima dată, toți jucătorii din cadrul lanțului logistic vor fi conectați prin intermediul unui sistem standardizat informațional și de aplicații, cu funcțiuni de previzionare.

În trecutul recent, utilizarea transparentă a datelor în sectorul transporturilor nu era posibilă, adesea, din cauza faptului că jucătorii din acest sector tind să utilizeze diverse sisteme software individuale. Pentru prima dată, RIO oferă o soluție comună, care poate fi folosită indiferent de marca vehiculelor sau a sistemului telematic. Sistemele individuale existente pot fi integrate în RIO.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

MERCEDES-BENZ
Modulul Managementul Tahografului

Camioanele reprezintă o mină de aur, din punct de vedere al informațiilor. Iar modalitățile prin care pot fi utilizate datele furnizate de sistemul Fleetboard sunt aproape nelimitate. Este opinia lui Micha Alexander Lege, Managing Director, Wiedmann & Winz GmbH.

Extrem de important, prin prisma informațiilor pe care le oferă, Modulul Fleetboard privind Managementul Tahografului constă în 3 servicii:

Înregistrarea Timpului;

Descărcarea Cardului șoferului – DCDL;

Descărcarea Memoriei de masă – MMDL.

Înregistrarea Timpului

Oferă posibilitatea de a opera la capacitate maximă, în condițiile respectării, în procent de 100%, a reglementărilor legale privind timpii de condus și odihnă.

Lucrurile sunt cu atât mai simple, în condițiile în care timpii rămași de conducere pe zi pentru fiecare șofer se pot vizualiza nu numai în fereastra privind „Înregistrarea Timpului", ci și direct pe hartă, în „Mapping", dispecerul putând identifica foarte ușor, inclusiv din punct de vedere AETR, situația celui mai apropiat șofer.

Altfel spus, serviciul Înregistrarea Timpului furnizează date în detaliu privind timpul de conducere și odihnă al șoferilor. Pot fi accesate, într-un mod prietenos, informații despre începutul schimbului șoferului, despre reducerile de timp de odihnă și extensiile de timp de conducere, precum și durata estimată a timpului de conducere, la care se adaugă o serie de alte date. Orice încălcări sunt evidențiate automat, fiind create estimări privind timpul de conducere rămas.

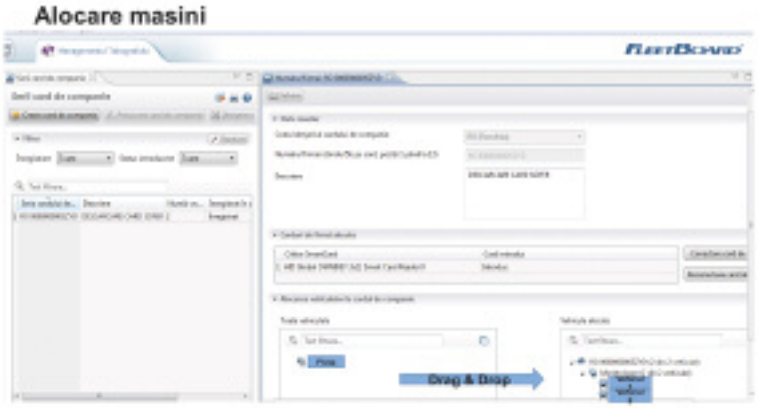
Utilizatorii au, astfel, la dispoziție baza ideală de date pentru a planifica, în mod eficient, cursele, evitând amenzile.

Toate datele de înregistrare în timp pot fi descărcate sub formă de raport CSV și editate în instrumente obișnuite de birou sau de prelucrare a textului, în funcție de necesități.

Respectați legile – complet automat

Arhivarea datelor în conformitate cu legile în vigoare consumă timp, diminuând eficiența în firma de transport. Fleetboard oferă o soluție pentru câștigarea acestui timp, cardurile șoferilor fiind citite, salvate și arhivate la 28 de zile, în timp ce datele memoriei de masă sunt salvate la fiecare 90 de zile. Utilizatorii pot, astfel, citi, transmite și salva informațiile relevante din locații îndepărtate. Totul fără un efort suplimentar, direct de la birou, respectând reglementările legale, printr-un sistem certificat DEKRA.

De menționat, Fleetboard oferă date de bază privind costurile directe, fie prin descărcare, fie prin importul direct al datelor în sistemul de contabilitate al companiei.



Descărcarea Cardului șoferului – DCDL

Intervalul maxim legal la care se poate face DCDL este de maximum 28 zile;

se poate realiza, prin intermediul Fleetboard, în două moduri, în funcție de tipul de computer Fleetboard existent în dotarea autovehiculului:

– la vehiculele cu TP3 / TP4 – DCDL – model cu fantă, se realizează de către conducătorul auto, prin intermediul fantei computerului Fleetboard;

– la vehiculele cu TP5 / CTP – DCDL se realizează online, prin intermediul Cardului de companie;

intervalul maxim pe care aplicația îl permite pentru DCDL este de 14 zile (astfel încât să se realizeze 2 descărcări pe lună).

Descărcarea Memoriei de masă tahograf – MMDL

Intervențiile în tahograf se pot face numai cu Cardul de companie, Cardul de control sau Cardul de service;

MMDL se poate face legal la maximum 90 zile calendaristice;

MMDL se poate realiza, prin intermediul Fleetboard, numai pe baza Cardului operatorului de transport (Card de companie);

orice descărcare de date din tahograf este memorată – seria cardului de companie care a autorizat descărcarea este memorată cu dată și oră; de aceea, la achiziționarea vehiculelor, este necesar ca responsabilul de parc auto să introducă în tahograf cardul de companie, în vederea personalizării.

Datele de memorie în masă ale vehiculelor și datele din cardul șoferului sunt stocate pe serverul Fleetboard timp de 36 de luni.

Meda IORDAN
meda.iordan@ziuacargo.ro

RENAULT TRUCKS

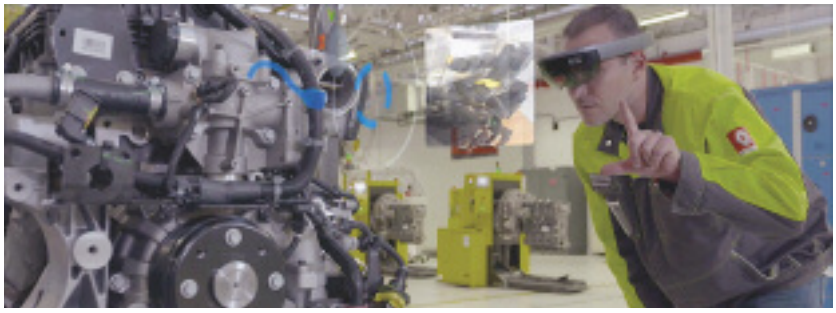
Realitatea mixtă, transpusă în realitate

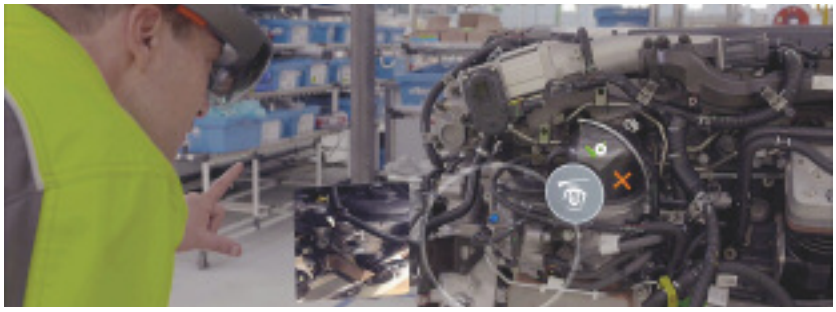
În ianuarie 2018, Renault Trucks a început, împreună cu Immersion, prima etapă de testare a unui nou proces de control al calității, care se bazează pe realitate virtuală și augmentată, de natură să fie mai rapid și mai fiabil. Proiectul demarează în cadrul fabricii de motoare de la Lyon.

Renault Trucks studiază potențialele beneficii ale realității augmentate, mai specific, ale realității mixte, pentru procesele de producție, prin intermediul unei echipe multidisciplinare, compusă din 20 de membri. Beneficiind de un așa-zis „incubator" intern, această echipă a creat, împreună cu Immersion, lider european din domeniul realității virtuale și augmentate, un prototip care utilizează aceste tehnologii pentru controlul calității la nivelul motoarelor.

În timp ce realitatea augmentată afișează informații pe deasupra elementelor reale, pe ecrane și bidimensionale, realitatea mixtă poate adăuga obiecte virtuale în mediul real, sub forma hologramelor, cu care utilizatorii pot interacționa. Aceasta este tehnologia pe care o experimentează Renault Trucks pentru testarea calității motoarelor.

Utilizând realitatea virtuală deja de mai mulți ani, Renault Trucks face un pas înainte în folosirea acestei tehnologii, pentru îmbunătățirea proceselor sale. Experții din cadrul companiei au identificat clar aspectele tehnice și utilizările la care se potrivește realitatea mixtă. Iar Immersion a oferit suport în crearea aplicației, de la discuțiile inițiale, la co-elaborarea experimentului și la proiectarea prototipului.





Cum funcționează:

Operatorii de control al calității vor purta **ochelari inteligenți Microsoft HoloLens**, în care vor fi integrate toate componentele digitalizate ale motorului. Prin intermediul acestora, operatorii vor vedea instrucțiuni care îi vor ghida pe parcursul celor mai complexe operațiuni de control. În momentul de față, operatorii încă folosesc instrucțiuni pe hârtie.

Fiecare componentă a motorului, care este **digitalizată și suprapusă peste motorul real**, poate fi vizualizată separat, ghidând operatorii către zone specifice ale motorului și validând, una câte una, etapele procesului de control al calității.

Având mâinile libere, **operatorii pot trimite, de asemenea, informații adiționale**, cum ar fi planuri și instrucțiuni de asamblare.

Această tehnologie conține numeroși senzori încorporați, care permit utilizatorilor să „navigheze" în jurul motorului.

Un pas practic către industria 4.0

Renault Trucks vede avantaje considerabile în utilizarea acestei tehnologii, realitatea mixtă reducând și, în același timp, îmbunătățind operațiunile de control al calității. Aceasta reduce, de asemenea, încărcătura cognitivă a operatorilor și accelerează procesul de training al acestora.

Într-o a doua fază, sunt avute în vedere și alte aplicații, cum ar fi asistența la asamblare sau la reparații.

Renault Trucks și-a propus ca provocare dezvoltarea unui proces de producție digitalizat, fără suport pe hârtie. Acesta este motivul pentru care prototipul proiectat împreună cu Immersion se află, acum, în testare la Lyon, cu perspectiva industrializării pentru 2019-2020.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

SCANIA
Grija față de flotă

Cele mai bune flote au nevoie de cea mai bună grijă post-vânzare. De aceea, Scania a dezvoltat sistemul Fleet Care, pentru a oferi un acces rapid, ușor și de încredere la toate serviciile pe care le oferă, la experiența managerială și la cunoștințele tehnice care conduc la un timp maxim de utilizare și la un bun raport preț-calitate.

Este vorba despre un produs cuprinzător și flexibil de întreținere și management, care oferă analize financiare adiționale, pentru a vă ajuta să obțineți cea mai bună performanță de la flota dumneavoastră. Acesta este disponibil pentru toate mărcile și modelele de camioane, semiremorci, autobuze și autocare, vehicule de transport materiale periculoase sau destinate activității de construcții, fără limită de vârstă.

Suport total

Fleet Care oferă o acoperire de 100% a tuturor necesităților flotei.

- organizarea tuturor inspecțiilor tehnice legale și a operațiunilor de întreținere, acestea fiind programate atunci când este cel mai convenabil pentru client;
- monitorizarea și abordarea oricărui „derapaj" al serviciilor, pentru a vă oferi un statut în timp real. Scania aprobă și controlează reparațiile, pentru a se asigura că toate procedurile de garanție sau agreate cu clientul sunt respectate și beneficiază de relații solide cu furnizorii de componente, pentru a maximiza timpul de utilizare a camionului:
- stocarea online a tuturor înregistrărilor de service și inspecție tehnică, pentru a putea fi consultate 24/7;
- echipă dedicată care poate să se ocupe de reparațiile daunelor în cazul accidentelor;
- serviciu de asistență rutieră – Scania Assistance – 24 h pe zi, 365 zile pe an; numai pentru vehiculele Scania, este disponibilă o acoperire MAX24; analiza imobilizărilor neplanificate, pentru identificarea și organizarea unor soluții preventive pe viitor;
- contactul clientului cu o singură persoană – account manager – pentru toate aceste aspecte.

Consultanță pentru flotă

Consultanța pentru flotă oferită în cadrul Fleet Care evaluează vehiculele și extrage date detaliate, pentru optimizarea performanței:

- Managerul de cont (account manager) va derula analize de date sistematice și în timp real, pentru identificarea riscurilor și costurilor.
- Clientul primește calculații reale ale costurilor de operare, recomandări privind întreținerea preventivă și consiliere profesionistă pentru maximizarea timpului de utilizare, reducerea riscurilor și creșterea eficienței flotei.
- Se organizează întâlniri periodice, în cadrul cărora managerul de cont lucrează împreună cu clientul, pentru a se asigura că acesta primește informația corectă pentru adoptarea deciziilor corecte.
- Specialiștii Scania pot sprijini clientul în evaluarea eficienței flotei sale, în calculul costurilor reale de operare, în pregătirea pentru înlocuirea vehiculelor din flotă.
- Pentru diverse bunuri cu vechime mare sau, este disponibilă o ofertă de tip „open book", pentru mai multă flexibilitate.

Raportare KPI

Fleet Care poate pune la dispoziția clienților o gamă largă de date operaționale și financiare, programate conform indicatorilor de performanță stabiliți de către aceștia:

- rapoarte financiare;
- raportare VOR;
- panou de comandă KPI;
- analiză defecțiuni;
- „derapaje" service;
- optimizare distanțe parcurse;
- analiză avarii;
- analiză date MPG etc.

Scania One

În spatele fiecărei livrări se află o călătorie, iar Scania dorește sa o facă mai sigură, mai simplă și mai sustenabilă. Scania One, portalul digital pentru servicii conectate, care va fi lansat în cursul acestui an, transpune monitorizarea în timp real în eficiență, în viața de zi cu zi, adăugând un plus de controlabilitate și îmbunătățind profitabilitatea, toate cu un simplu clic.

Sistemul realizează acest lucru:

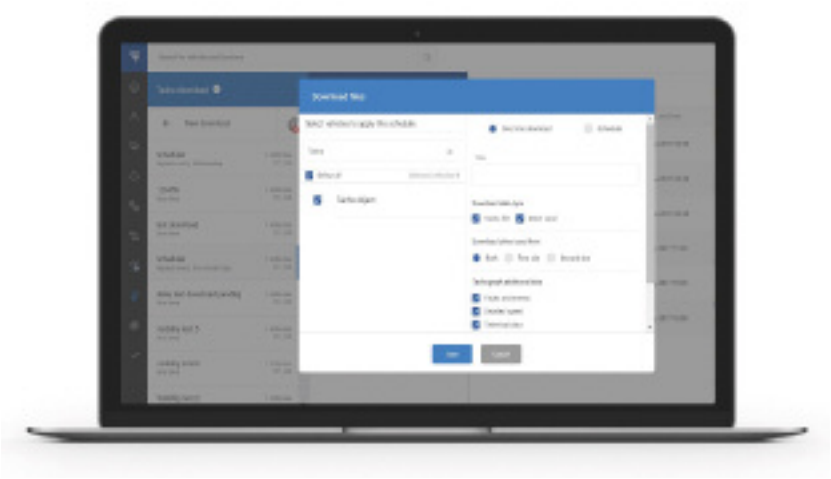
- **utilizând date recoltate în timp real, pentru a optimiza eficiența;**
- **conectând clienții la avantajele ecosistemului digital;**
- **reunind noi furnizori pentru a crea noi servicii;**
- **combinând idei inovative și tehnologii intuitive.**

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

CARGO TRACK
Telematică „la cheie”

Soluțiile dezvoltate de către CargoTrack oferă răspuns pentru cele mai stringente nevoi ale pieței de transport. Iar cuvântul de ordine este „automatizare”.

Descărcarea de la distanță a tahografului, plata automată a taxelor de drum, optimizarea rutelor de transport reprezintă câteva dintre soluțiile CargoTrack. Iar acestea pot fi personalizate în funcție de nevoile fiecărui client în parte.



Mai mult decât descărcarea tahografului

Simpla monitorizare prin GPS a vehiculelor nu mai este suficientă pentru a asigura un transport sigur și predictibil. La ora actuală, companiile de transport trebuie să stabilească în avans traseele și cursele pe care un șofer le poate efectua. Obținerea informațiilor în timp real, cu privire la timpii de condus ai șoferului, poate face diferența dintre o marfă livrată la timp, sau cu întârziere. Prin obținerea acestor informații, sistemul poate preveni eroarea umană, întrucât, deseori, șoferii nu respectă timpii de condus și, astfel, pot risca amenzi, pot pune în pericol viața participanților la trafic, se pot organiza greșit și, astfel, să nu ajungă la destinație în timp util.

Totodată, permite dispecerilor să organizeze mult mai corect activitatea conducătorilor auto, aceștia putând vedea exact programul de lucru rămas pentru fiecare șofer și, astfel, pot planifica mult mai corect încărcările și descărcările.

Soluția este de mare ajutor chiar și pentru un dispecer începător, întrucât sistemul sugerează locațiile în care șoferul ar trebui să își efectueze pauzele de program și durata acestora.

Descărcarea tahografului și a cardului tahograf al șoferului nu va mai fi o problemă, aceasta putându-se face automat, la o perioadă prestabilită de operator, sau ori de câte ori este nevoie.

ETA în funcție de trafic

Ajungerea la destinație, la ora programată, este influențată și de traficul de pe traseul camionului, dar, și de această dată, soluțiile de monitorizare CargoTrack pot ajuta la o informare corectă asupra timpului de tranzit, întrucât calcularea rutei și timpului de ajungere la destinație ține cont de condițiile de trafic. Pentru a fi soluția completă, mai trebuie doar ca șoferul să urmeze exact ruta pe care dispecerul a planificat-o pentru el.

Aplicația CargoTrack permite generarea de rute ținând cont de dimensiunile vehiculului și de condițiile de trafic și trimiterea acestora direct pe sistemul de navigație și comunicare al șoferului.

Șoferul trebuie doar să urmeze ruta trimisă de dispecer, prevenind, astfel, abateri de la traseu, care pot fi foarte costisitoare. Orice oprire sau abatere de la traseu, neautorizată, poate fi notificată imediat de către sistem, oferindu-i dispecerului controlul total asupra activității de transport.

Taxe de drum și consultanță

Toate sistemele de monitorizare prin GPS oferite de CargoTrack permit plata automată a taxelor de drum în Ungaria, nemaifiind nevoie ca șoferul să își planifice exact traseul pe care îl va urma, evitându-se, astfel, amenzile foarte mari.

Totodată, CargoTrack oferă servicii de consultanță și reprezentare la nivel European (în toate țările în care există anumite prevederi în acest sens – legile Milog, Macron și altele). Până în momentul de față, CargoTrack oferă servicii pe 8 țări care au astfel de prevederi. Aplicația CargoTrack are integrate anumite facilități, care verifică dacă șoferii sau mașinile care tranzitează o anumită țară au documentele necesare, pentru a nu risca o amendă.

Prin soluțiile oferite, CargoTrack face un pas înainte în automatizarea transportului.

CargoTrack™ Powered by Ruptela

Mihai Răzvan PERȚICAȘ
Director Executiv
razvan.perticas@cargotrack.ro
Tel.: 0740.006.482

VOLVO TRUCKS
Monitorizare online pentru contractele de service

În urmă cu numai câțiva ani, povesteam despre camioanele care își fac singure programare la service ca despre niște legende sicence-fiction. Astăzi, acest lucru a devenit realitate, chiar dacă mai este, încă, necesar controlul uman pentru optimizarea operațiunilor. Iar, acum, toate contractele de service Volvo, GOLD, SILVER și BLUE, includ funcția de monitorizare a camionului la distanță, pentru maximizarea timpului de funcționare a acestuia.

Până nu de mult, computerele de pe fiecare autocamion funcționau izolat. Acum, cu Telematics Gateway, unitatea de comunicații inteligentă de la Volvo Trucks, se realizează un schimb permanent de informații între aceste computere și baza centrală. Acest schimb ajută la conectarea componentelor camioanelor, care devin mai inteligente și mai puternice.

Astfel, senzorii pot detecta în mod inteligent starea acestora, pe care o transmit apoi la centrele de service. Totodată, vehiculul este conectat la servicii Volvo Trucks, precum Dynafleet, totul din dorința ca autocamionul și activitățile transportatorilor să ruleze mai inteligent, mai sigur și mai eficient.

Îngerul păzitor din service

Conectarea online a tuturor camioanelor Volvo cu atelierele service face posibil ca acestea din urmă să primească informații despre starea unor componente vitale ale camionului, încă de când acestea se află în trafic. În acest fel, vizita camionului la service se poate pregăti minuțios, în timp util. Și de vreme ce atelierul service a fost informat automat în legătură cu ce piese este necesar a fi înlocuite, acestea sunt deja disponibile atunci când camionul ajunge în service.

Cu activitățile de mentenanță preventivă, efectuate conform unui plan de service, combinate cu posibilitatea monitorizării vehiculelor de la distanță, timpul de utilizare a vehiculelor va crește, conducând la o afacere mai profitabilă pe termen lung.

Astfel, operațiunile de întreținere se vor realiza atunci când este cel mai convenabil pentru utilizator, conform unei programări predeterminate, ceea ce înseamnă economie de timp și de efort.

Combinând tehnologia avansată cu aptitudinile tehnicienilor specializați Volvo, care utilizează doar Piese Originale Volvo, aveți garanția unei funcționări optime a camioanelor dvs., fără perioade de imobilizare și cu un cost redus de operare.

De asemenea, un „autocamion conectat" oferă posibilitatea unei intervenții rutiere mai inteligente, în situația nefericită în care este nevoie de acest lucru. Șoferul trebuie doar să apese butonul VAS de la bordul autocamionul Volvo FH sau Volvo FM, pentru a fi conectat automat la Volvo Action Service, centrul internațional Volvo de asistență rutieră. De asemenea, la acționarea acestui buton, se vor transmite simultan informații esențiale, datorită cărora veți primi asistență mai rapid.

Nu în ultimul rând, „Funcții online" este un serviciu inteligent care permite centrelor de service să actualizeze de la distanță anumite caracteristici ale autocamionului.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Contractul de service VOLVO GOLD:

- **promite 100% timp de funcționare a camionului;**
- **plan de service adaptat necesităților clientului;**
- **CONEXIUNE DE LA DISTANȚĂ CU ATELIERUL;**
- **reparații rapide, atelierul este pregătit la sosirea camionului;**
- **realizarea operațiunilor în timpul în care camionul nu este în activitate;**

servicii de asistență rutieră – VAS;
camionul se află tot timpul în perfectă stare;
cel mai redus cost de operare folosind piese originale și manopera tehnicienilor Volvo;
valoare reziduală optimă.

Contractul de service VOLVO SILVER:

include reparațiile la nivelul lanțului cinematic;
mentenanță preventivă și plan de service;
CONEXIUNE DE LA DISTANȚĂ CU ATELIERUL;
timp crescut de utilizare;
cost mai scăzut de operare;
camionul se află tot timpul în perfectă stare;
reparații rapide, service-ul este pregătit la sosirea camionului;
servicii de asistență rutieră – VAS.

Contractul de service VOLVO BLUE:

mentenanță preventivă și plan de service;
timp maxim de utilizare;
costuri de operare reduse;
camionul se află tot timpul în perfectă stare;
CONEXIUNE DE LA DISTANȚĂ CU ATELIERUL;
servicii de asistență rutieră – VAS.

Vehicule comerciale. Service

„Când știi cât valorezi, nu te opri până nu obții ce ți se cuvine.”
Pierre Corneille

SCHMITZ CARGOBULL
Toate costurile cunoscute

Carosierul german pune accent tot mai mult pe servicii și pe calibrarea acestora în funcție de nevoile actuale ale pieței.

Astfel, Schmitz Cargobull oferă serviciul de depanare, care asigură aducerea vehiculului într-un service, în cazul unei defecțiuni apărute în timpul cursei.

Contractul aferent acestui serviciu are trei componente – manoperă, piese și anvelope și, în funcție de nivelul de contract ales, costurile privind depanarea sunt incluse parțial sau total.

La ora actuală, este în lucru un upgrade pentru acest serviciu, care va beneficia de noile oportunități oferite de soluțiile telematice.

Astfel, viitorul serviciu de depanare va fi activat online, va funcționa pe baza soluției telematice și va duce la automatizarea rezolvării situațiilor în care vehiculul se defectează.

Contracte de service

La ora actuală, Schmitz Cargobull oferă posibilitatea încheierii unui contract de full service, funcțional la nivelul întregii Europe – acoperă toate componentele semiremorcii, mai puțin agregatul frigorific.

Starea sistemului de represurizare a anvelopelor poate fi inspectată cu ușurință de către șofer, cu ajutorul unui LED:
- **lumina stinsă – sistemul funcționează perfect;**
- **lumină intermitentă – sistemul compensează presiunea în anvelope;**
- **lumină intermitentă mai mult de 10 minute – este necesară vizitarea unui service, însă rularea poate continua;**
- **lumina aprinsă continuu – vehiculul trebuie oprit imediat.**

Există și posibilitatea încheierii unui contract de full service pentru agregatul frigorific, dacă acesta este produs de Schmitz Cargobull.

Contractul de full service include și depanarea.

Pentru a fi cât mai aproape de clienți, pe viitor Schmitz Cargobull are în vedere trei variante de contracte de service pentru diferitele tipuri de transport – local, internațional clasic (se întorc frecvent în România) și comunitar.

Contractul de full service permite o bugetare clară a costurilor și, alături de finanțare și telematică, întregește serviciile Schmitz Cargobull, pentru a oferi o bună predictibilitate asupra costurilor.

Presiune în anvelope menținută automat

O noutate tehnică având un impact important asupra siguranței transporturilor și reducerii costurilor o reprezintă sistemul automat de menținere a presiunii în anvelope. Umflarea anvelopelor se realizează în mers, iar sistemul este încorporat în axe și funcționează în ambele sensuri – crește sau scade presiunea în anvelopă, pentru a o menține la un nivel optim.

Sistemul este disponibil la comandă, putând fi montat doar pe semiremorcile noi.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

IVECO STRALIS NP 460
Alternativă viabilă pentru diesel

Noul Stralis NP 460 este camionul cu motorizare pe gaz natural lansat, recent, de către Iveco, vehicul care, atât din punct de vedere al puterii dezvoltate de motor, cât și al transmisiei automate, este capabil să facă față cerințelor actuale ale segmentului de transport pe distanțe lungi.

Este vorba despre o gamă completă de camioane grele cu motorizare pe gaz natural, cu transmisie automată de ultimă generație, concepută pentru a servi toate tipurile de transport, cu performanțe ridicate, eficiență în ceea ce privește consumul și autonomie mare.

În configurația în care este utilizat doar LNG, cu două rezervoare, autonomia noului Stralis NP 460 poate atinge 1.600 km și, alături de tehnologiile moderne pentru creșterea eficienței, consumul de combustibil scade cu până la 15%, ducând TCO, conform calculelor producătorului, la un nivel cu 9% mai mic față de un camion diesel.

Mai mult decât atât, noul Stralis NP 460 asigură o reducere impresionantă, cu 99%, a emisiilor de particule și cu 60% a NOx, în comparație cu limitele Euro VI. Un alt avantaj important este reprezentat de reducea poluării fonice, care a ajuns la mai puțin de 71 dB.

IVECO Cursor 13 NP

Noua gamă introduce motorul IVECO Cursor 13 NP, dezvoltat pentru a oferi calități specifice transportului internațional în materie de putere și cuplu.

Totodată, noul camion oferă o nouă transmisie automată Hi-Tronix, cu 12 trepte, ce îmbunătățește confortul șoferului și are performanțe superioare față de versiunea anterioară. De asemenea, au fost adăugate noi funcții, cum ar fi conducerea predictivă HI-CRUISE.

Autovehiculul poate utiliza diferitele forme ale gazului natural – LNG și CNG. În funcție de solicitările clienților, camionul poate fi configurat cu două rezervoare de LNG, două butelii de CNG sau o combinație între acestea.

Lansarea Iveco Stralis NP 460 completează oferta ce utilizează gazul natural, în 2016 Iveco lansând modelul Stralis NP de 400 CP.

Colaborare cu Michelin

Noul model Stralis NP 460 introduce trei aplicații inovatoare, proiectate de Michelin Solutions, pentru a facilita integrarea vehiculului în flota transportatorului și gestionarea eficientă a acestuia, precum și pentru a ajuta managerul flotei și șoferii să obțină cele mai bune performanțe.

MyBestRoute – Aplicație web destinată managerilor operaționali, care calculează toate costurile asociate unui traseu. Propune opțiuni bazate pe timp, viteză, distanță și, chiar, cantitatea de CO_2 emisă. Conține o listă a stațiilor de distribuție care furnizează gaze naturale.

MyInspection – Aplicație de smartphone care ghidează șoferul pas cu pas prin procesul de inspecție a vehiculului său. Poate fi utilizată pentru a raporta orice anomalie și, cu ajutorul unei fotografii, poate anunța automat atelierul de întreținere, pentru o planificare rapidă a reparației.

MyTraining – Aplicație care permite instructorului să pregătească șoferii rapid și eficient, simplificând activitatea administrativă. Pregătirea are loc direct în cabina șoferului.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

DAF TRUCKS
Gamă completă

Noua gamă de camioane CF și XF este completă. DAF Trucks a adăugat 11 noi configurații de șasiuri: opt autoșasiuri pe construcția cu 2, 3 și 4 punți, precum și trei capete tractor cu 3, respectiv 4 punți.

După ce, la începutul verii anului 2017, DAF Trucks a lansat primele versiuni ale noilor modele CF și XF pentru transportul pe distanțe lungi, a adus în atenția pieței o nouă serie de vehicule dotate cu șasiu rigid și punți multiple. Acestea sunt, acum, disponibile atât cu caracteristici obișnuite, cât și unice, inovative.

Caracteristicile cheie ale configurațiilor cap tractor și autoșasiu includ:

eficiență îmbunătățită de până la 7% a consumului de carburant;

sistem nou de post-tratare a gazelor (EAS) ultra-compact;

sarcină utilă mai mare, de la 100 până la 250 kg;

punte portantă direcționată electro-hidraulic;

punte portantă nouă, cu set dublu de anvelope;

punte spate nouă, în tandem, dublu motoare, cu reducție în butuc;

șasiu nou 8x4 cu greutate redusă, pentru montare mixer de beton;

cea mai mare accesibilitate pentru carosieri la noile modele CF și XF autoșasiu;

sistem nou și inovativ de monitorizare a energiei bateriilor (BEM);

motoare noi PACCAR MX-11 și MX-13;

transmisie nouă TraXon;

punte spate nouă, cu eficiență crescută;

funcționalitate software avansată.

Servicii personalizate

DAF Trucks a dezvoltat o gamă de servicii care include pachetele optimizate:

DAF MultiSupport Warranty Plus – clientul nu mai are griji cu niciun camion; pachete complete de service pentru lanțul cinematic și pentru vehicul.

DAF MultiSupport Care – opțiuni flexibile de service, reparații și întreținere; controlul costurilor și maximizarea disponibilității vehiculului.

DAF International Truck Service (ITS) – maximizarea duratei de funcționare; asistență rutieră rapidă și profesională 24/7, în toată Europa.

Pachetele DAF MultiSupport Warranty Plus, disponibile timp de 3 ani, pot fi perfect combinate cu pachetele DAF MultiSupport Care, care

au o valabilitate de până la 8 ani. În cadrul acestei configurații, beneficiarii au la dispoziție soluții de service în funcție de nevoi, pentru aproape orice aplicație și utilizare a vehiculelor.

Cursuri

Pentru rezultate optime, clienții DAF pot apela la Universitatea EVW pentru cursuri de conducere economică sau Vehicle Handover.

Cursul de Conducere Economică este structurat în 3 părți:

TRASEU PRACTIC (înainte de cursul teoretic)

Prima fază a cursului constă în efectuarea unui traseu de aproximativ 60 de kilometri, care are rolul de a evalua stilul de conducere al șoferului. În această primă fază se monitorizează:

timpul în care se parcurge traseul;

consumul de combustibil / traseu;

stilul de conducere al șoferului (depistarea greșelilor conducătorului auto în exploatarea camionului).

CURS TEORETIC

După finalizarea traseului, instructorul certificat de către DAF Trucks va susține partea teoretică a cursului de conducere economică. Sunt tratate următoarele subiecte:

responsabilizarea șoferilor în ceea ce privește reducerea costurilor într-o companie;

elemente de dinamică ale camionului;

explicarea particularităților tehnice ale motoarelor MX care se pot utiliza pentru a reduce consumul de combustibil;

utilizarea eficientă a sistemelor de frânare auxiliare;

parametrii care influențează consumul de combustibil;

reducerea emisiilor de CO_2;

tehnici de conducere economică a camionului DAF;

explicarea sistemului de tratare a gazelor;

instruire de bază legată de întreținerea într-o stare optimă a camionului.

TRASEU PRACTIC (după cursul teoretic)

După finalizarea cursului teoretic de conducere economică, urmează partea a doua a cursului, în care același șofer trebuie să pună în aplicare, sub îndrumarea instructorului DAF, informațiile dobândite la cursul teoretic.

Se monitorizează:

timpul în care se parcurge traseul;

consumul de combustibil / traseu.

După finalizarea cursului, se face o comparație între cele două trasee practice și se trag concluzii.

Durata cursului: 4-6 ore.

Cursul Vehicle Handover

Cursul Vehicle Handover are ca scop acomodarea cât mai rapidă a conducătorilor auto cu tehnologiile prezente pe camioanele DAF. Acest curs explică în detaliu sistemele disponibile, planul de mentenanță al vehiculului și trece în revistă sarcinile zilnice / săptămânale și lunare ale șoferilor, care au ca scop menținerea camionului într-o stare optimă de funcționare și care reduc intrările nedorite în service.

Pe lângă detaliile personalizate legate de fiecare specificație de vehicul, cursul VHO explică responsabililor de flote și conducătorilor auto sistemul ITS (International Truck Service) și facilitățile care se pot obține prin utilizarea acestui sistem.

Durata cursului: 2-3 ore.

Meda IORDAN
meda.iordan@ziuacargo.ro

DAF CF 2018 XF

INTERNATIONAL TRUCK OF THE YEAR 2018

evw holding

Unic importator și distribuitor DAF în România

Noua gamă DAF Pure Excellence

7% reducere a consumului de carburant

200.000 km interval de revizie

100 kg în plus de încărcătură utilă

EVWHOLDING.RO • DAFTRUCKS.RO • EVWTRUCKS.COM • EVWTIRES.RO

Piese Originale MAN
Calitate pe termen lung

MAN a prelungit la 24 de luni garanția pentru Piesele Originale MAN. Garanția extinsă este valabilă pentru toate reparațiile efectuate cu Piesele Originale MAN, ecoline și Accesoriile Originale MAN, la nivel național, în punctele de lucru MAN – MHS Truck Service din România. De asemenea, garanția de 24 de luni pentru Piesele Originale MAN este valabilă atât în Europa, cât și la nivel internațional, MAN fiind singurul producător de vehicule comerciale care oferă acest tip de garanție la nivel internațional.

Piesele Originale MAN sunt fabricate și verificate în conformitate cu standarde riguroase de calitate și conving prin fiabilitate crescută și eficiență economică. În plus, disponibilitatea rapidă a pieselor de schimb reprezintă un pilon esențial al serviciului de piese MAN.

Pentru ca, în caz de urgențe, timpii de așteptare să fie ținuți la minim, în punctele de lucru MAN sunt disponibile, în medie, peste 9.000 de repere Originale MAN – chiar și pentru modele mai vechi și autovehicule speciale.

Cu toate acestea, 95 % din piesele speciale care, totuși, nu sunt disponibile imediat se livrează la atelier în timpul nopții, prin intermediul European Logistic Center (ELC), dezvoltat de MAN.

Piese Originale MAN ecoline

Piesele Originale MAN ecoline sunt piese de înlocuire, care sunt recondiționate în totalitate după standardele Pieselor Originale MAN, de către MAN, de către producătorul inițial (OES) sau de către un furnizor de servicii extern. O recondiționare intensivă garantează ca Piesele Originale MAN ecoline să corespundă din punct de vedere al calității cu Piesele Originale MAN. Cu precădere în cazul autovehiculelor mai vechi, acestea permit o întreținere avantajoasă. Asemenea Pieselor Originale MAN noi, și piesele de înlocuire MAN ecoline sunt disponibile în fiecare locație de service MAN și beneficiază de garanția de 24 luni pentru piese de schimb.

Depozit central de piese

Uzinei MAN din Salzgitter îi revine o poziție cheie în logistica pieselor de schimb. Încă din 2016, Centrul Logistic din Salzgitter a fost extins cu o a treia clădire, dispunând de o capacitate de de 60.000 mc. Centrul înregistrează, la ora actuală, o capacitate de 172.000 mc, aceasta fiind mai mult decât suficientă pentru depozitarea și oferirea de servicii logistice pentru 210.000 de repere originale MAN.

Pe parcursul restructurării competențelor cheie în cadrul grupului de producție MAN Production Truck (PT), a fost realizată migrarea locației centrale de piese schimb de la Dachau, la Salzgitter. Și pentru a asigura transferul fără probleme al acestui proiect, activitatea de piese schimb a fost migrată de la Dachau la Salzgitter în etape, în paralel cu realizarea noii construcții. Ca urmare a extinderii, Logistics Center funcționează, de acum încolo, ca unic depozit central al logisticii de piese de schimb MAN. Aceasta reduce semnificativ complexitatea procesului logistic și permite încă o optimizare a logisticii de piese de schimb la MAN.

De asemenea, depozitul central de piese MHS Truck & Bus Group, locat la Sibiu, și-a extins capacitatea în 2017 și permite stocarea unui număr minim 7.500 de repere.

Astfel, se asigură constant livrarea în maxim 24 ore a pieselor în orice locație MHS Truck Service din țară, pentru piesele aflate în stoc, și în 36-48 ore pentru cele aflate în stocul extern.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

DESCOPERĂ FIABILITATEA LA NIVEL ÎNALT.

Calitatea superlativă MAN documentată în raportul TÜV.

În 2017, camioanele noastre au demonstrat o performanță convingătoare și au obținut rezultate și mai bune în cadrul Raportul TÜV privind vehiculele comerciale - pentru a cincea oară la rând! Și nu a fost o coincidență, deoarece echipa noastră este întotdeauna extrem de ambițioasă atunci când vine vorba de a face camioanele MAN și mai eficiente. Suntem foarte mulțumiți de rezultatul bun obținut, deoarece calitatea se dovedește și astfel ne sprijinim clienții pentru a-și simplifica afacerea.

Raportul complet poate fi găsit la adresa www.vdtuev.de.
Pentru mai multe informații despre camioanele noastre de încredere, vizitați pagina web **www.man.ro**

MAN

MERCEDES-BENZ TRUCKS

Service Mercedes-Benz pentru camioane

Mai multă liniște, încă de la început. Asta promite Mercedes-Benz Trucks clienților care aleg să încheie un contract de service. Acesta se poate perfecta în momentul în care se cumpără vehiculul, oferind diferite niveluri de acoperire și flexibilitate, în funcție de nevoile afacerii clientului.

Cei care aleg să încheie un asemenea contract vor evita timpii morți, vor obține o durată de funcționare mai mare a mașinii şi se vor degreva de responsabilitatea sarcinilor administrative (controlul facturii, procesarea cazurilor de service), fapt ce le va permite concentrarea pe afacerea de bază. Același lucru este valabil și atunci când este vorba de calcularea costurilor: Mercedes-Benz propune condiții transparente și avantajoase – fără franșize. Camionul are parte de lucrări de întreținere, revizii și, dacă este necesar, de reparații. Operațiunile sunt efectuate de specialiști cu experiență, la standardele de calitate Mercedes-Benz, ceea ce asigură păstrarea fiabilității, a performanței și a valorii pe termen lung.

Mercedes-Benz Uptime

Prin conectarea inteligentă a vehiculelor și a companiei de transport cu Mercedes-Benz Service, vă este oferită o predictibilitate mai mare în ceea ce privește vizitele la atelier și durata de funcționare a vehiculului. Telediagnoza complet automatizată monitorizează constant condiția sistemelor vehiculului și răspunde prompt, în cazul situațiilor critice și a cerințelor de întreținere și reparații. Acest lucru contribuie la minimalizarea avariilor și a timpilor morți și permite combinarea eficientă a vizitelor programate la atelier.

Trei servicii, un singur obiectiv: maximizarea duratei de funcționare prin asistență individuală:

Asistență în timp real pentru măsurile de reparații. Portalul dedicat exclusiv clienților oferă, în timp real, o imagine completă a stării de funcționare a vehiculelor, precum și recomandări specifice de acțiuni.

Management eficient al reparațiilor și întreținerilor. Partenerul de service anunță în avans cu privire la orice reparații și lucrări de întreținere care au fost identificate ca fiind necesare. Acesta contactează clientul în cel mai scurt timp, pentru a se asigura că toate lucrările necesare pot fi efectuate concomitent, la o dată convenabilă companiei de transport.

Evitarea avariilor. Clienții vor fi sunați imediat și li se va face rapid o programare la unul dintre service-urile partenere Mercedes-Benz, situat în cel mai convenabil loc pentru traseul camionului.

Ce înseamnă pachetul complet de service?

Acest pachet cuprinzător, ce poate fi plătit în rate lunare fixe, acoperă toate lucrările de service (inclusiv elementele de uzură). Camionul este mereu pregătit pentru utilizare, iar costurile sunt mereu sub control.

Incluse în acoperire:

Toate reparațiile, inclusiv elementele de uzură din șasiu, precum și toate componentele vehiculului și înlocuirile generate de uzura normală a vehiculului.

Toate lucrările de întreținere, în conformitate cu planul de mentenanță sau broșura de întreținere pe șasiul Mercedes-Benz, inclusiv piese de schimb, uleiuri și lubrifianți.

Reparații preventive, identificarea punctelor slabe și determinarea măsurilor de remediere.

Acoperirea internațională a reparațiilor și serviciilor neplanificate și planificate.

Serviciu de tractare – o tractare inclusă pe an, în limita a 1.500 de euro, pe întreg teritoriul Europei.

Pachete service pentru toți!

Cu pachetul **„Extend Plus”**, se oferă prelungirea garanției pentru autovehicul, acoperire extinsă pentru o gamă largă de piese și grupuri de piese, inclusiv trenul de rulare. Pachetul „acoperă”: motor, transmisie, priză de putere (PTO), axe, arbori de transmisie, retarder montat în fabrică, post-tratare a gazelor de eșapament (tehnologie diesel BlueTEC) și sistemele de alimentare.

Pachetul **„Mercedes-Benz Best Basic”** include servicii esențiale de mentenanță pentru buna funcționare a vehiculului, precum: test de diagnoză, manoperă, materiale și toate fluidele de lucru pentru operații de revizie, verificare / reglare joc termic culbutori, verificare conform directivelor producătorului – motor, baterie, sisteme electrice, piese relevante pentru siguranță, lămpi, sisteme de evacuare, ulei în timpul reviziei periodice, fluide: nivel lichid de răcire, lichid de spălare și antigel.

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

Îngrijire individuală

Reprezentantul de vânzări de camioane Mercedes-Benz vă va consilia cu privire la beneficiile și condițiile Contractelor de Service Mercedes-Benz. De asemenea, veți beneficia de o procesare eficientă a cazurilor de service, prin intermediul Mercedes ServiceCard – într-o rețea ce se întinde în întreaga Europă, ce cuprinde aproximativ 2.700 de ateliere de reparații.

Interconectare inteligentă a camionului
+ Consiliere în timp real
+ Recomandări de acționare dintr-o privire

Mercedes-Benz Uptime

Pentru o posibilitate sporita de planicare a vizitelor la atelier i o disponibilitate crescuta a vehiculului.

Disponibil ca opiune pentru ecare contract de service Mercedes-Benz sau ca produs separat.
Se poate combina cu toate servicile Fleetboard. În conjuncie cu Truck Data Center, echipament standard deselectabil pentru Actros, dotare opionals pentru Arocs i Antos.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust

RENAULT TRUCKS
Laboratoarele dotărilor de serie

Renault Trucks își reafirmă eforturile în direcția dezvoltării unor soluții mai eficiente și mai ecologice, fiind recunoscut ca pionier în acest domeniu, prin intermediul vehiculelor sale – laborator, la care lucrează, deja, de mai multe decade. Multe dintre elementele testate pe aceste vehicule vor intra în producția de serie, în curând.

Este bine-cunoscut faptul că modelul Renault Trucks T, lansat în 2013, a încorporat jumătate dintre tehnologiile utilizate pe primul vehicul Optifuel Lab, introdus cu patru ani mai devreme.

În ultimii ani, a venit rândul altor câteva vehicule-laborator Renault Trucks să-și joace rolul, în acest sens.

Optifuel Lab 2

Proiect demarat în 2015, care a fost testat pe echivalentul a peste 20.000 km.

A demonstrat economii de combustibil de 22%, comparativ cu un vehicul de serie Renault Trucks T. La fiecare 100 km, vehiculul a consumat cu 7,2 l de combustibil mai puțin, obținând, de asemenea, o reducere de 194 g a emisiilor de CO_2 pentru fiecare kilometru rulat.

Vehiculul a fost echipat cu peste 20 de tehnologii de natură să facă față provocărilor legate de managementul energiei, aerodinamică, rezistența la rulare și asistența șoferului.

Proiect dezvoltat cu sprijinul Agenției pentru Controlul Mediului și al Energiei (ADEME) și în colaborare cu opt parteneri: Plastic Omnium, Michelin, Sunpower, Renault, IFP Energies Nouvelles, CEP-Armines, CETHIL-INSA și Școala Centrală Lyon.

Urban Lab 2

Proiectat pe baza unui vehicul Renault Trucks D WIDE Euro 6, de 19 t, pentru sectorul de distribuție urbană și regională.

Economii de combustibil de 13%.

Aerodinamică – cabina, șasiul și caroseria frigorifică adaptate în funcție de recomandările specialiștilor în aerodinamică, îndeplinind, în același timp, cerințele legale și operaționale care vizează transportul sub temperatură controlată.

Design motor – sistem care combină tehnologia Stop&Start cu cea a micro-hibrizilor, dezvoltat în colaborare cu Valeo.

Conectarea vehiculului cu infrastructura – software special de navigație, dezvoltat în colaborare cu BeNomad.

Anvelope – dezvoltate de către Michelin, special pentru activitatea de distribuție, cu tehnologie Infini-Coil, profil auto-generant și silica, utilizată ca agent de ranforsare.

A primit, în noiembrie 2017, „Low Emissions Driveline Award" („Premiul pentru Lanț Cinematic cu Emisii Reduse"), acordat de către LUTB Transport & Mobility Systems și PFA Automotive Industry and Mobilities, ca parte a Solutrans Innovation Awards (Premiile pentru Inovație Solutrans).

FALCON

Economii de combustibil de 13% față de un ansamblu standard, tractat de către un Renault Trucks T.

Obiectiv: atingerea unui ROI (return of investment - amortizare a investiției) în maximum doi ani, în condiții normale de operare, cu perspectiva de începere a producției pe termen mediu.

Dezvoltările se concentrează pe:

* optimizarea aerodinamicii camionului și combinației de trailere;
* utilizarea unor anvelope cu rezistență redusă la rulare;
* funcțiuni de asistență la conducere și de management al combustibilului predictive, de natură să scadă consumul energetic;
* un nou lanț cinematic, utilizând o nouă generație de sistem de recuperare a căldurii, de tip Rankine, precum și de formule optimizate de lubrifiere.

Cu excepția sistemului Rankine, această tehnologie va fi integrată într-un vehicul demo și testată în condiții reale de operare, la sfârșitul anului 2018.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

UN CAMION MAI PUTERNIC ÎN CONDIȚII EXCELENTE!

RENAULT TRUCKS T480, **13L**

RENAULT TRUCKS DELIVER

1,99%

DOBÂNDĂ FIXĂ
MICĂ DE TOT

3 ANI

FĂRĂ GRIJI CU CONTRACT DE SERVICE COMPLET

■ Contract Start&Drive **Excellence** 3 ani, 130.000 km/an
■ Asigurare tractare internațională 3 ani ■ Optifleet: Map + Check 1 an
■ Training șoferi ■ Finanțare: 5% avans, 5 ani, 1.99% dobândă fixă
Oferta se supune unor termene și aprobări ale VFS Leasing.
Campanie valabilă pentru comenzi între 01.11.2017-30.06.2018.

Profitabilitatea începe cu un telefon!
București - 0735 312 353/0723 505 456, **Bacău** - 0734 222 316, **Brașov** - 0723 505 456, **Constanța/Buzău/Galați** - 0736 300 537, **Cluj** - 0723 131 528, **Craiova** - 0722 509 138, **Oradea/Arad** - 0755 063 778, **Pitești** -0723 505 456, **Timișoara** - 0736 399 420

renault-trucks.ro

RENAULT TRUCKS

SCANIA
Servicii configurate cu atenție

Consum optim. Șoferi pregătiți. Mentenanță personalizată. Descărcare de date la distanță. Pachetul de servicii poate, atunci când este ales în mod corect, crește semnificativ performanța camionului și eficiența serviciilor de transport.

Scania o oferă patru pachete de servicii:

STANDARD – asigură atingerea potențialului, prin serviciile dedicate șoferilor, putând oferi, în plus, date importante despre starea tehnică și performanțele vehiculului.

OPTIM – utilizatorul beneficiază de avantajele tehnologiei Scania și de posibilitatea exploatării acesteia la adevăratul potențial, prin integrarea aplicațiilor de control al flotei și a unui set de servicii pentru reparații și întreținere; poate oferi, în plus, date importante despre starea tehnică și performanțele vehiculului.

COMPLETE – creează condițiile perfecte pentru un business de top (sistem monitorizare flotă, instruire personalizată pentru șoferi, servicii optimizate de reparații și întreținere, precum și soluții de business special adaptate nevoilor companiei).

OPTIM Senior – pachetul a fost special conceput pentru a optimiza la standarde actuale performanța camioanelor cu experiență, atât din flota utilizatorului, cât și din parcul Scania; timpul de operare al vehiculului crește, în timp ce costurile administrative pentru întreținere scad semnificativ.

Șoferi instruiți

Fiecare pachet este astfel gândit încât să răspundă cât mai bine unui anumit tip de nevoi. Iar, pentru că pregătirea șoferului reprezintă elementul de bază în construcția oricărui algoritm care aduce profit, toate includ:

instruirea șoferilor (training) pentru o exploatare corectă a vehiculului;

asistență telefonică a șoferului, în vederea îmbunătățirii tehnicilor de condus (coaching).

Instruirea șoferilor se face atât teoretic cât și practic, fiind, din luna mai a anului 2018, adaptată inclusiv tipului de operare a camionului.

Coaching-ul se realizează timp de 12 luni, după finalizarea training-ului,

permițând consolidarea cunoștințelor dobândite la cursul de instruire. În toată această perioadă, șoferul beneficiază de asistență telefonică, pentru îmbunătățirea tehnicilor de condus. În fiecare lună, un raport pleacă spre șofer și companie.

Pachetul COMPLETE

Servicii incluse:

- Driver Training;
- Driver Coaching;
- Fleet Management System;
- Tacho Services;
- Program întreținere;
- Program reparații;
- Program înlocuiri preventive;
- Soluții de business.

Beneficii:

Cu un telefon inteligent conectat la Internet, pot fi monitorizate cu ușurință:

Nivelul profitului, urmărind:

Cel mai important element de cost – acela privind combustibilii – prin:

instruirea și antrenarea șoferilor, pentru a folosi vehiculul la potențial maxim;

evaluarea performanțelor șoferilor în raport cu alți șoferi ai Scania care urmează trasee similare și care au aplicații similare de transport, pentru a ști că vehiculele sunt conduse în cel mai bun mod;

evaluarea performanțelor vehiculelor, pentru a avea siguranța că sunt atribuite vehiculele corecte pentru căile și aplicațiile specifice.

Acoperirea tuturor reparațiilor și planuri de întreținere personalizate în proporție de 100%, în funcție de modul în care sunt operate vehiculele.

Productivitatea vehiculelor, prin:

observarea și comunicarea din timp a semnalelor disfuncționalităților, pentru a asigura maximizarea disponibilității acestora;

transferarea către Scania a responsabilității de a avea grijă de:

toate lucrările de întreținere și de înlocuire preventivă;

lucrările de reparații, în cel mai apropiat atelier la momentul potrivit, pentru a asigura maximizarea disponibilității vehiculelor;

utilizarea sistemului Geofence într-un mod inteligent, pentru a menține vehiculele pe traseul optim și în interiorul programului planificat;

colectarea și monitorizarea datelor de programare ale șoferilor, pentru a asigura respectarea normelor de sănătate și siguranță și legislația națională.

Fiecare kilometru contează! Iar Scania a creat, prin serviciile oferite, algoritmul care îi permite transportatorului să dețină controlul... kilometru de kilometru.

Meda IORDAN
meda.iordan@ziuacargo.ro

NOUA GENERAȚIE DE CAMIOANE ESTE AICI
#NEXTGENSCANIA #SCANIAXT #SCANIAURBAN
MEREU LA ÎNĂLȚIMEA TUTUROR AȘTEPTĂRILOR
PREGĂTIT SĂ SCHIMBE VIITORUL ÎN DOMENIUL TRANSPORTURILOR
PENTRU SINGURA AFACERE CARE CONTEAZA. A TA.
0720SCANIA | +4021 315 91 42(40) | Scania.Romania | www.scania.ro
SCANIA

VOLVO TRUCKS
Importanța Pieselor Originale

Vremea reparațiilor pe marginea drumului și a improvizațiilor de piese sau sisteme a trecut. Complexitatea camioanelor necesită nu numai tehnicieni specializați, ci și utilizarea unor piese de calitate superioară, care să asigure o funcționare optimă a vehiculelor.

Camioanele Volvo sunt proiectate, dezvoltate și construite cu atenție, până la cel mai mic detaliu. Atunci când sunt noi și în condiții originale, oferă un maximum de performanță. De ce să nu le păstrați la fel?

Piesele Originale Volvo vă mențin camioanele pe șosea și în stare de funcționare, pentru a genera venituri. Cu piesele și specificațiile corecte, în perfectă armonie, se poate menține, de asemenea, sub control consumul de combustibil și, în consecință, costurile legate de acesta.

Iar atunci când este vorba despre componente vitale pentru siguranța transportului, piesele originale devin mai importante decât orice altceva.

Diferența dintre o calitate excelentă și una inferioară merge dincolo de simplul aspect al pieselor. Este vorba despre materialele folosite, despre toleranțe, dar, în primul rând, despre comportamentul lor în timp și rezistența la uzură. Din acest motiv, Volvo le testează riguros, pentru a asigura o performanță optimă și o potrivire perfectă.

Pentru a vă asigura că aceste componente își îndeplinesc scopul, de a menține camioanele în perfectă stare de funcționare, Volvo Trucks oferă o garanție de 2 ani pentru Piesele Originale montate în cadrul unui atelier Volvo autorizat. Această garanție acoperă reparația și înlocuirea pieselor, inclusiv eventualele daune colaterale.

Componente de înaltă calitate

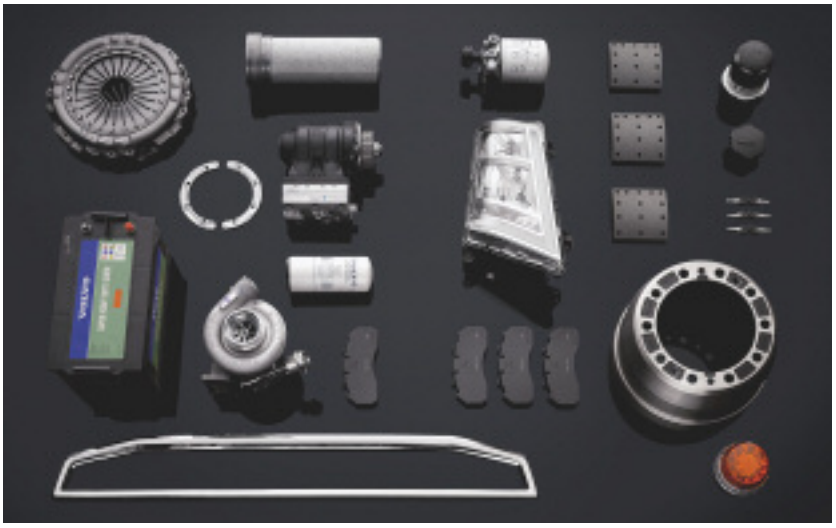
Sistemul de frânare conține componente care sunt testate intensiv, pentru a se asigura îndeplinirea cerințelor de siguranță și performanță. Componentele sistemului de frânare Volvo sunt concepute împreună, pentru a funcționa ca un ansamblu și pentru a interacționa perfect, pentru o forță maximă de frânare.

Discurile de frână sunt manufacturate dintr-un aliaj durabil și rezistent la căldură, care permite:

uzură redusă, datorită expansiunii simetrice la încălzire;

reducerea transferului de căldură către componentele roții;

distribuția uniformă a forței și energiei termice pe ambele părți ale discului, care reduce riscul formării crăpăturilor.



Plăcuțele de frână conțin o combinație unică de materiale – suprafața de fricțiune, fibrele de ranforsare și conexiunile garantează o forță optimă de frânare și o durată lungă de viață.

Mai multe variante de ambreiaje Volvo, proiectate să se potrivească în mod corect cu specificația de transport, vă sunt oferite în gama de Piese Originale. O zonă mare de fricțiune a discurilor, pentru a minimiza uzura și a oferi o durată mare de viață, arcurile moi și cu un punct de tracțiune distinctiv – acestea sunt elemente deosebite ale ambreiajelor originale Volvo.

Cabinele Volvo se numără printre cele mai sigure din lume. Atunci când cabina trebuie reparată, este importantă înlocuirea părților metalice cu unele cu aceleași caracteristici ca și cele originale. De asemenea, dimensiunile, curbatura și grosimea sticlei parbrizului joacă un rol important în cazul unei coliziuni.

Piesa potrivită, la momentul potrivit

Cu Volvo Trucks, piesele și serviciile potrivite nu sunt niciodată prea departe de tine. Volvo operează pe peste 140 de piețe, prin intermediul unei rețele bine puse la punct de ateliere și dealeri.

Volvo oferă peste 100.000 repere, iar sistemul său logistic avansat vă asigură că veți primi piesa sau componenta de care aveți nevoie rapid și fără complicații, prin intermediul dealerului sau atelierului service apropiat, la momentul potrivit.

Mai mult decât atât, Volvo furnizează toate piesele vitale pentru camioanele dumneavoastră cel puțin pentru 15 ani după ce modelul a ieșit din producție.

Raluca MIHĂILESCU
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

Depozite
Echipamente
Service

„Cel care zâmbește în loc să se înfurie va fi întotdeauna mai puternic.”

Proverb japonez

STILL iGo neo

Ajutorul inteligent crește productivitatea

Testele intensive au dovedit-o: soluția iGo neo CX 20 de la STILL poate fi utilizată pentru a realiza potențialul pentru optimizare. Detailresult Logistiek BV, furnizor de servicii de logistică la lanțurile de supermarketuri olandeze Dirk van den Broek și DekaMarkt, a comandat un număr de 34 de utilaje iGo neo.

Primele utilaje au fost livrate în noiembrie 2017. Mai multe echipamente în ianuarie 2018. Echipamentele sunt operaționale în zona de alimentație a Detailresult Logistiek BV din Velsen-Noord.

La firma Detailresult Logistiek BV, iGo neo urmează operatorul oriunde merge, păstrând, în același timp, o distanță sigură față de rafturi și posibile obstacole, astfel încât operatorul să se poată concentra pe deplin. Acest lucru nu numai că sporește performanța de picking a comenzii, dar, de asemenea, reduce erorile de alegere. Testele independente au arătat că productivitatea crescută este realizabilă în comparație cu colectarea convențională a comenzilor.

Ce spun testele?

Testul intensiv al firmei Detailresult Logistiek BV subliniază rezultatele testelor anterioare.

„Creșterea exactă a productivității depinde de produse și de ruta de sortare a comenzilor. Dacă intervalele dintre opriri nu sunt prea lungi, operatorul nu mai trebuie să se oprească în mod constant și, prin urmare, este mai productiv”, a afirmat managerul de proiect Detailresult Logistiek BV, Arjan Warmerdam.

În plus față de o creștere a productivității, testul practic de la Detailresult a arătat că echipamentul autonom ușurează volumul de lucru al operatorului, în timpul unor modele de mișcare obositoare. „Personalul trebuie să vină și să plece de câteva sute de ori, în fiecare zi lucrătoare. Acest lucru nu este doar fizic foarte stresant – în special pentru genunchi și spate –, dar costă, de asemenea, o mulțime de timp”, a apreciat Arjan Warmerdam.

Modul în care iGo neo CX 20 este controlat oferă, de asemenea, avantaje pentru activitățile logistice. Comparativ cu alte echipamente industriale care sunt controlate manual, de exemplu cu o mănușă sau cu o cutie atașată la talie, operatorul iGo neo trebuie, pur și simplu, să opereze un buton din partea laterală a utilajului, iar echipamentul inteligent utilizează imediat scanerul său de 360° pentru a „ține ochii” pe el sau ea.

Acționând în calitate de coechipier, utilajul de transport uzinal urmărește, automat, operatorul la stațiile respective de ridicare a comenzii și se oprește imediat, când rămâne staționar.

„La început, angajații noștri au avut nevoie de puțin timp să se obișnuiască cu acest lucru, dar acum sunt fericiți să lucreze cu echipamentul inteligent, ca o echipă. Ei au, acum, ambele mâini libere și se pot dedica în întregime preluării comenzilor”, a mai spus Arjan Warmerdam.

Detailresult Logistiek BV folosește, acum, noul iGo neo pentru a trece la picking pentru mai mulți clienți. Aceasta presupune preluarea în același timp a comenzilor în trei containere cu role, permițând obținerea unei creșteri suplimentare a productivității. „Mulțumită preluării pentru mai mulți clienți, vom continua să depindem de echipamentele industriale pentru colectarea comenzilor, în acest domeniu. De asemenea, examinăm dacă există posibilitatea unei adaptări corespunzătoare a proceselor de preluare a comenzilor în alte zone și de a folosi iGo neo și acolo”, a concluzionat managerul de proiect Detailresult Logistiek BV.

Managerul de proiect Detailresult Logistiek BV, Arjan Warmerdam:

„Am testat, deja, iGo neo CX 20, cu ceva timp în urmă. Rezultatele obținute la acea dată au oferit suficiente motive pentru a ține cont de noua tehnologie. Deși procesele din centrele noastre de distribuție sunt, deja, optimizate, suntem în căutarea unor noi îmbunătățiri potențiale, de exemplu, prin utilizarea echipamentelor autonome industriale.”

Pachete de economii inteligente

Utilaje electrice STILL cu pachete premium atractive.

ECHIPAMENT DE TOP LA UN PRET DE TOP

Exemple de echipamente:

1. Luminile din spate cu LED.
2. Safety Light 4PLUS
3. Proiectoarele cu LED-uri (față) și dispozitivul de protecție a capului

Conduceți în siguranță și salvați: STILL oferă tuturor clienților care achiziționează un nou stivuitor electric pachete de echipamente atractive cu caracteristici de siguranță la un preț special o singură dată.

ECONOMISIȚI PÂNĂ LA 25% *
cu pachetele premium STILL.

Stivuitoarele electrice sunt prima alegere în cazul în care funcționarea silențioasă și fără emisii este imperativă. Aceste utilaje combină compactitatea cu puterea, precizia, ergonomia, siguranța și responsabilitatea ecologică într-un mod unic. Dacă achiziționați un stivuitor electric modern STILL acum, puteți beneficia în plus de pachetele de echipamente speciale pentru a crește siguranța dvs. foarte eficient din punct de vedere al costurilor. Pachetele pot fi combinate.

* Oferta este supusă achiziționării sau închirierii unui nou utilaj electric RX 20. Beneficiul prețului în comparație cu achiziționarea componentelor individuale. Sub rezerva credibilității.

first in intralogistics

STILL

Când să construiești un depozit? (I)

Cel mai simplu răspuns: când ai ce să depozitezi în el. Logica așa spune și nu o putem contrazice, însă mișcările foarte rapide ale pieței ne pun în fața unor provocări foarte interesante, pe parte de timp și disponibilitate. Fiecare beneficiar își dorește să găsească soluția cea mai rapidă, la cel mai avantajos preț și cu cea mai mare flexibilitate, însă betonul se usucă numai în ritmul lui...

Având în vedere că durata de construcție a unui depozit este între 6 și 9 luni (în funcție de utilități), iar premisele necesare demarării șantierului mai necesită încă 3-4 luni, decizia de a investi trebuie luată cu cel puțin un an înaintea începerii operațiunilor. Mai mult, finanțarea poate consuma și ea câteva săptămâni și, cum nu putem face nimic fără bani, trebuie să adăugăm această perioadă la totalul general.

Ca să putem prevedea ce se va întâmpla în piață peste 1 an, avem nevoie de foarte multe informații, inclusiv de un plan de reacție bine pus la punct (sau, pe larg, „buget"). Suntem conștienți că surprizele se pot ivi la tot pasul, însă un sistem de management pregătit ne va ține pe ruta stabilită și vom ajunge la rezultatele planificate, într-un fel sau altul.

Decizia

Putem privi din două puncte de vedere: construim pentru folosul nostru (in-house) sau construim pentru a închiria (dezvoltator). Atât in-house cât și dezvoltatorul trebuie sa treacă prin aceleași etape de construcție (plan, aprobări, selecție antreprenor general, demarare, supervizare, recepție) și se vor numi „beneficiari" indiferent de forma de proprietate. Ceea ce diferă fundamental între cele două variante este motivația deciziei de a construi; încercăm să analizăm ambele variante, iar, la final, să le comparam puțin avantajele și dezavantajele.

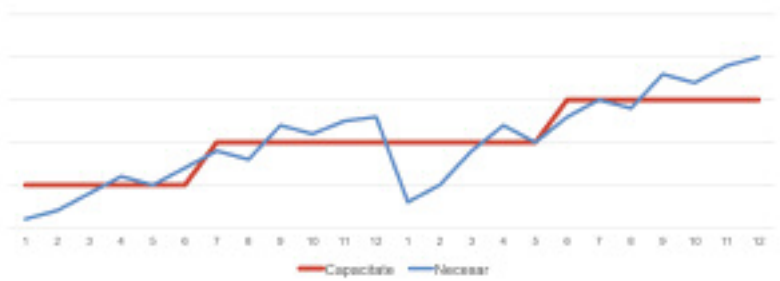
IN-HOUSE

Atunci când avem logistică internalizată, inclusiv depozitul, suntem obișnuiți cu liniaritatea costurilor de depozitare; mai exact, indiferent de gradul de umplere a depozitului, costul nostru este aproape egal, lună de lună. Știm că plătim utilități și reparații, iar, lunar, înregistrăm amortizarea clădirii conform legii (suma investită repartizată pe durata de folosință stabilită).

Atunci când operațiunile sunt afectate de lipsa spațiului de depozitare (întârzieri la descărcare, discuții între șefii de depozit, achiziții și vânzări etc.), încercăm să facem o analiză a situației și constatăm, într-adevăr, că nu mai avem spațiu.

Logica iar ne întreabă dacă toate produsele depozitate sunt corect aprovizionate și dacă spațiul este ocupat cu produse vandabile (nu ar trebui să aruncăm câte ceva la gunoi?). Dacă, însă, totul este ok, articolele sunt gestionate corect, stocurile sunt în parametrii optimi... nu rămâne decât să construim.

În 24 de luni, evoluțiile capacității și necesarului de depozitare (fictive ca valori) pot trasa următorul grafic:



Analizând graficul alăturat, putem vedea 2 momente de extindere a capacității de depozitare (luna 7 anul 1 și luna 6 anul 2), însă, în luna 12 anul 2, ar trebui să apară o a 3-a extindere, întrucât necesarul este net superior capacității.

Paul Niță

Bineînțeles, trebuie să răspundem, inițial, la câteva întrebări. Există necesitatea clar calculată pentru stocul companiei? Putem obține finanțare pentru noua zonă de depozitare? Trendul economiei indică utilitatea construcției unui nou depozit? Planurile noastre de dezvoltare sunt sustenabile și justifică o investiție mare în infrastructură? În cazul în care depozitul nu ne mai este necesar, îl putem vinde / închiria către alte companii? Dacă da, valoarea pieței pentru un depozit similar ar acoperi valoarea rămasă de depreciat?

Dimensiunea noului depozit și data finalizării construcției devin următoarele variabile ce necesită calcule.

Recomand folosirea unor consultanți imobiliari, al căror know-how ne poate salva unele costuri uriașe – erori de proiectare, documentare, de alegere a constructorului etc.

Totodată, recomand ca, până la data finalizării construcției, să contractăm spații temporare de depozitare 100% flexibile (tarif per palet per zi), astfel încât să nu afectăm nivelul de calitate oferit clienților.

Despre decizia de construcție în cazul unui dezvoltator, puteți citi într-un alt articol, în paginile următoare.

Paul NIȚĂ
Site Director ID Logistics
pnita@id-logistics.com

Experiența contează!

Prezentă pe piața românească de peste 20 de ani, compania Toyota Material Handling Romania are ca obiectiv consolidarea poziției de lider în furnizarea de soluții sigure și eficiente pentru mișcarea de marfă.

Toyota Material Handling Romania dorește să consolideze relația de parteneriat cu clienții săi, prin livrarea de produse de o calitate deosebită și de servicii care adaugă valoare reală afacerii lor.

Astfel, compania oferă soluții pentru orice tip de aplicații din domeniul logistic:

o gamă completă de echipamente: stivuitoare și echipamente pentru depozite Toyota, manipulatoare de containere și stivuitoare de mare capacitate Kalmar, platforme pentru lucru la înălțime Bravi;

sisteme de rafturi: sisteme de rafturi industriale, platforme mezanin etc.;

o gamă completă de servicii: asistență tehnica, puneri în funcțiune, service, piese de schimb;

închirieri echipamente;

sisteme de management al flotei;

auditul mișcării de marfă.

Toyota Material Handling Romania

- **De 21 de ani pe piața românească;**
- **peste 100 de membri în echipă;**
- **60% dintre angajați cu mai mult de 10 ani în cadrul companiei;**
- **49 de tehnicieni de Service în 20 orașe: Arad, Brașov, Brăila, Baia Mare, București, Cluj Napoca, Craiova, Jimbolia, Medgidia, Miercurea Ciuc, Oradea, Ploiești, Pitești, Sibiu, Suceava, Târgu Mureș, Roman, Iași, Timișoara și Alba Iulia;**
- **42 ateliere mobile complet utilate.**

De ce un audit al mișcării de marfă?

Mișcarea de marfă are un rol tot mai important, atât pentru creșterea eficienței, cât și pentru siguranță și mediu. Prin auditare, Toyota vă poate ajuta la identificarea aspectelor cu potențial de îmbunătățire din activitatea dumneavoastră și vă poate propune soluții complete, cu beneficii reale, tangibile și cuantificabile.

Exemple de livrabilitate:

Analiză flotă existentă:

structură, cantități vs. necesar;

potrivire cu aplicația;

recomandări (vânzare, scrap, reparare etc.).

Configurare flotă „ideală”

structură (tipuri echipamente, cantități, specificații, comparații tipuri de acționare);

tipul de „proprietate” (achiziție, închiriere, Stand-by / Back-up);

soluțiile cele mai adecvate de întreținere (întreținerea și repararea echipamentelor, managementul bateriilor);

mapare costuri vs. încasări;

predictibilitate costuri.

Optimizare aplicație:

reconfigurare modalități de manipulare;

optimizare trasee;

soluții pentru creșterea siguranței (Spot Me).

Analiză sisteme de depozitare:

plusuri și minusuri soluție existentă;

propuneri soluții complementare sau diferite, cu detalierea beneficiilor implicite.

Analiza eficienței utilizării operatorilor:

număr existent vs. necesar;

flexibilitate (peak / low, distribuție pe schimburi, ore suplimentare etc.);

costuri generate de operatori – daune la echipamente, marfă, proprietate etc.

PUBLICITATE

www.toyota-forklifts.ro

TOYOTA
MATERIAL HANDLING

Când să construiești un depozit? (II)

DEZVOLTATORUL

Dezvoltatorii nu trebuie sa dețină stocuri fizice de mărfuri, ci să identifice potențiali chiriași, interesați să contracteze zone de depozitare, pe perioade de timp clar determinate. Cu alte cuvinte, cererea și oferta de spații de depozitare rămân principalele criterii decizionale pentru pornirea construcțiilor.

Întrebările cu care se confruntă un dezvoltator sunt:

Care este stocul total de spații de depozitare și care este procentul de umplere?

Ce tip de depozite se caută de către majoritatea chiriașilor?

Care sunt zonele de interes?

Care este trendul economiei naționale și ce previziuni există pentru următoarea perioadă?

Care este impactul în valoarea acțiunilor (la bursă), în cazul creșterii stocului de spații de depozitare?

Ca în orice afacere, planul inițial trebuie documentat până în cel mai mic detaliu, iar, în cazul construcțiilor de depozite unde investițiile sunt foarte mari, scenariile luate în calcul trebuie să fie puțin pesimiste.

Variante

Varianta ideală ar fi ca trendul să fie comun, însă stocul să fie în permanență sub nevoia pieței, astfel încât, în cazul în care apare o recesiune (scăderea nevoilor pe termen scurt), stocul să rămână utilizat la maximum, iar pierderile să fie aproape 0. În cazul în care stocul ar depăși nevoia pieței, cu siguranță că vor exista perioade în care unele depozite vor sta goale și costurile acestora pot deveni o importantă amenințare pentru proprietar.

Atunci când dezvoltatorul este listat la bursă și prețul acțiunilor poate aduce importante beneficii acționarilor, apare o nouă oportunitate: cum se va modifica valoarea acțiunilor, atunci când dezvoltatorul va anunța creșterea stocului de spații de depozitare? Un impact pozitiv în prețul acțiunilor va genera, automat, o oportunitate majoră de a construi, fără să fie, obligatoriu, nevoie de pre-contracte cu viitorii chiriași, ci doar de finanțare; acest stil „speculativ" nu se poate aplica decât pe termen scurt (cel mult mediu) și comportă riscuri foarte mari – în cazul unei recesiuni, o mare cantitate neocupată de spații de depozitare poate aduce falimentul dezvoltatorului. În situația în care nu va exista o recesiune (de niciun fel), spațiile speculative sunt foarte profitabile.

Comparație între variantele IN-HOUSE și DEZVOLTATOR

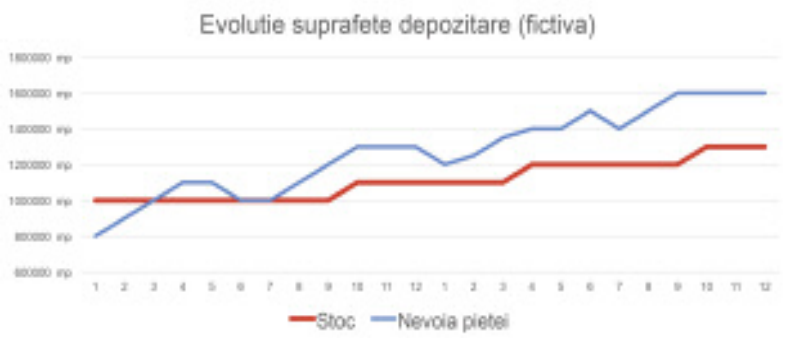
	IN-HOUSE	DEZVOLTATOR
Decizia de a construi	Se bazează pe necesarul companiei și pe previziunile pieței	Se bazează pe cerere / ofertă și pe prețul la bursă
Durata de construcție	Relativ similară	
Finanțare	Relativ similară	

Ca beneficiar de spații de depozitare, putem închiria de la DEZVOLTATOR sau putem construi în regim IN-HOUSE. Avantaje și dezavantaje:

Avantaj / dezavantaj	DEZVOLTATOR	IN-HOUSE
Flexibilitate	Avantaj foarte mare: durata contractuală se poate negocia în funcție de planul companiei	Dezavantaj: o clădire nu se poate modifica de la an la an, în funcție de volumele companiei
Financiar	Avantaj puternic: prețul negociat se poate apropia foarte mult de costul în regim in-house	Dezavantaj: deprecierea nu se poate modifica lunar, în funcție de volume. Pe termen lung, prețul unitar este mai mic, datorită lipsei marjei de profit adăugată de Dezvoltator
Know-how	Avantaj tehnic datorat experienței în cazul dezvoltatorului	Dezavantaj: in-house, neavând experiență, erorile pot fi majore
Lucrări de modernizare	Dezavantaj: orice investiție trebuie să se regăsească într-o modificare de tarif	Avantaj: in-house se pot face oricâte investiții, ce aduc economii în diverse activități (nu numai logistice)

Recomandare: varianta DEZVOLTATOR este cea mai bună pe termen scurt (3–5 ani), iar cea IN-HOUSE pe termen lung.

Pentru întrebarea „Care este stocul total de spații de depozitare și care este procentul de umplere?", dacă luăm o evoluție fictivă a stocului de suprafețe de depozitare și necesarul pieței, graficul ar arăta cam așa:



Paul NIȚĂ
Site Director ID Logistics; pnita@id-logistics.com

DEXION STORAGE SOLUTIONS, parte a unui puternic grup internațional

Dexion Storage Solutions se bucură de o experiență de peste 50 de ani în Europa și este, astăzi, unul dintre liderii pieței în domeniul proiectării, producției și comercializării diferitelor sisteme de depozitare, de la stelaje pentru paleți, la rafturi pentru arhivare.

Compania oferă sisteme de depozitare produse atât în fabrica din România, cât și în fabricile sale din Germania, Finlanda și Rusia.

Fabrica Dexion din Râșnov produce o gamă largă de sisteme de rafturi pentru paleți, soluții tradiționale sau semi-automatizate, precum și diferite tipuri de rafturi industriale, de la sisteme cu deschidere mare, la rafturi galvanizate ușoare. De asemenea, compania oferă, în România, soluții de depozitare a documentelor pentru arhive și birouri, precum și mașini automatizate de depozitare și manipulare.

Gamă extinsă de produse

În 2017, Dexion a lansat două noi linii de producție în fabrica sa din România, cu echipamente noi de tăiere, sudare și îndoire, precum și o nouă linie de vopsire, pentru a face față creșterii numărului de comenzi. Prin parteneriate cu furnizori puternici și de înaltă calitate, Dexion poate oferi, acum, soluții integrate de depozitare, care includ și echipamente de ridicare, manipulare și sortare într-un depozit.

„Suntem extrem de mulțumiți de rezultatele înregistrate de compania noastră în ultimii ani. Am investit foarte mult în facilitatea noastră de producție, în instruirea angajaților noștri și în dezvoltarea serviciilor pentru clienți și suntem bucuroși să vedem reacțiile pozitive ale acestora”, a declarat Brian Howson, General Manager pentru Dexion Storage Solutions România.

De curând, Dexion a devenit parte a companiei Gonvarri Steel Services, o afacere cu 36 de centre pentru prelucrarea oțelului și prezență la nivel mondial, având o cifră de afaceri de peste 2 miliarde de euro.

Excelență la Râșnov

Fabrica Dexion de la Râșnov găzduiește Centrul de Suport Vânzări al Grupului, departament înființat pentru a oferi consultanță tehnică și suport în proiectarea sistemelor de rafturi, pentru birourile de vânzări ale grupului. Cu ajutorul acestei echipe, Dexion poate realiza rapid oferte cât mai diverse și complexe. Până în 2017, Centrul de Suport Vânzări realizase peste 20.000 proiecte pentru clienți din întreaga lume.

Laboratorul de teste Dexion, unde se verifică rezistența noilor produse lansate, se află tot la Râșnov și este operat de specialiști români.

PUBLICITATE

Dexion Storage Solutions SRL
Strada Câmpului, nr. 1A, Râșnov, Brașov 505400, România
Tel: +40 372 683 418 | Fax: +40 372 683 499
www.dexion.ro

Consultantul imobiliar în mediul logistic al secolului XXI

Element desuet sau „game changer”?

Importanța serviciilor oferite de către consultanții imobiliari a fost îndelung disputată și rămâne un subiect de actualitate, părerile fiind împărțite. De ce aș apela la serviciile unor consultanți, când echipa mea, cu o experiență de ani de zile în domeniul nostru de activitate, este mai mult decât competentă pentru a susține și finaliza un proiect de acest gen?

Cum ar putea cineva din exterior să înțeleagă mai bine de ce avem nevoie și care este viziunea noastră pentru următorii ani?... Sunt doar câteva dintre întrebările cu care se confruntă administratorii companiilor în momentul în care analizează oportunitatea unei noi investiții.

Alegerea unui nou depozit, achiziționarea unui teren pentru dezvoltarea unui proiect industrial sau logistic, relocarea, renegocierea termenilor contractuali, sunt decizii care au implicații majore asupra unei companii, influențând în mod direct evoluția acesteia.

Astfel de proiecte nu se nasc și nu sunt finalizate peste noapte, ci implică multe luni, uneori chiar ani de analize, estimări, evaluări și negocieri.

De multe ori, stârnesc tensiuni interne și sunt potențiale generatoare de pierderi, prin faptul că absorb resurse esențiale ale companiilor, în detrimentul activităților curente, atunci când se alege varianta realizării noului proiect prin resurse interne. Iar, în condițiile unui mediu concurent din ce în ce mai vibrant, focusul trebuie să fie, în mare parte, axat pe aspecte ce țin de activitatea curentă, având în vizor fluctuațiile și inovațiile din mediul de afaceri și tehnologie.

Cum poate fi înclinată balanța spre câștig?

Hotărârea de a implica un consultant imobiliar în implementarea proiectului poate fi o decizie crucială pentru asigurarea succesului. Cum poate un consultant să încline balanța spre câștig?

În primul rând, poate prelua rolul de coordonator, cu o viziune de ansamblu asupra pieței actuale. Dispune de instrumente prin care propune diferite scenarii, bazându-se, în general, pe suportul unui departament de cercetare cu experiență semnificativă în analiza pieței, din punct de vedere al principalilor factori economici, politici și sociali. De cele mai multe ori, are în spate ani de experiență în domenii adiacente, cum ar fi logistică, transporturi și comerț online, a fost implicat în implementarea unor proiecte similare și cunoaște principalii jucători din domeniul dezvoltărilor imobiliare de tip industrial, precum și opțiunile disponibile, la un moment dat, în piață.

Astfel, implicarea unui consultant se traduce în timp câștigat pentru client, resurse economisite și siguranță, prin faptul că decizia se bazează pe un studiu realizat de către un colaborator avizat, ce își asumă răspunderea pentru informațiile furnizate.

Consultantul poate prelua și atribuții ce țin de negocierea contractelor, obținerea actelor necesare procedurilor legale, structurarea contractelor și consultanța legală, în funcție de caz.

În plus, un consultant cu experiență, de cele mai multe ori, are capacitatea de a scoate în evidență anumite aspecte ce par nesemnificative la prima vedere, dar care pot genera costuri operaționale foarte mari pe termen lung. Consultantul monitorizează proiectul, găsește soluții de back-up în cazul unor posibile întârzieri, împreună cu experții din cadrul companiei, implicând, uneori, chiar și echipe din alte țări, dacă este cazul, vine cu „best practices” și le implementează în proiectul respectiv.

Laurențiu Duică

Astfel, agentul imobiliar poate fi un real suport în alegerea variantei optime, uneori ajutând conducerea în creionarea proiectului ideal, în funcție de specificul business-ului operat de către client.

Și care este asul din mânecă? În cazul proiectelor ce țin de achiziționarea unor proprietăți sau terenuri și al celor de închiriere a spatiilor logistice, costurile serviciilor de consultanță sunt, de cele mai multe ori, suportate exclusiv de către proprietar, un avantaj în plus, ce ar trebui să încurajeze clienții să apeleze la ajutorul consultanților imobiliari.

Laurențiu DUICĂ
Director, Industrial Division
Colliers International

O „mostră” de aspecte secundare care trebuie avute în vedere în momentul în care se analizează oportunitatea unui nou proiect imobiliar:

- **Care va fi gradul de retenție a forței de muncă și la ce riscuri îmi expun activitatea prin alegerea unui nou spațiu de depozitare/producție?**
- **În următorii 5 ani, cererea va susține existența acestui nou spațiu?**
- **Care sunt implicațiile unui contract de închiriere pe termen lung?**
- **Există ajutor de Stat pentru ceea ce vrem să facem?**
- **Care e cea mai bună zonă pentru afacerea mea, din punct de vedere logistic?**
- **De ce suprafață avem nevoie, având în vedere volumele pe care le operăm?**
- **Unde se află concurența mea și de ce a ales locațiile respective?**
- **Ce reduceri de cheltuieli pot realiza prin dezvoltarea acestui proiect?**
- **Ce nu „acoperă” contractul meu de închiriere?**
- **Să dezvolt un proiect sau sa închiriez un spațiu nou?**

COLLIERS INTERNATIONAL ROMANIA
INDUSTRIAL AGENCY

Colliers INTERNATIONAL

Our focus

We offer all the support needed from a real estate consultant, including:

LANDLORD REPRESENTATION
Logistics parks | Industrial parks | Independent developments

TENANT REPRESENTATION
New projects | Relocation support | Expansion | Renegotiations

MARKET STUDIES
In-depth analysis of projects | Specialized tools (Industrial Expert)

BUILT-TO-SUIT | TURN-KEY PROJECTS
Location identification | Development support

PRODUCTION FACILITIES RELOCATION
Location identification | Logistics & Supply | Chain expertise | Renegotiations

LAND SALES
Greenfield developments support

About Colliers International

554 offices in **68** countries on **6** continents

$2.6
billion in annual revenue

2
billion square feet under management

15,000
professionals and staff

Contact Us

To find out more about our services and collaboration options, please contact our team members.

Laurentiu Duica | Director
+40 737 554 973
laurentiu.duica@colliers.com

Gelu Marghioala | Senior Associate
+40 737 964 085
gelu.marghioala@colliers.com

Cum să construiești un depozit?

În construcții unde modificările ulterioare sunt inacceptabile, deciziile prealabile „turnării betonului” trebuie neapărat documentate temeinic și implementate cu responsabilitate.

Atunci când decizia corectă este aceea de a construi, m-aș uita la următoarele detalii:

arhitectura și starea terenului: să nu existe diverse trasee de alimentare care ar putea restricționa ridicarea clădirii sau litigii privind dreptul de proprietate;

tipul de activitate desfășurat: depozitare și acțiunile conexe; cross dock; producție;

tipul de produse tranzitate / depozitate.

Ținând cont de tipul de activitate desfășurat, următoarele elemente sunt importante:

Balanța cea mai potrivită între costul per mp construit și randamentul suprafeței este în jurul înălțimii de 12 m utili (chiar puțin sub 11,5 m, pentru că eventualele rafturi nu necesită sprinklere între ele);

în funcție de volumele (în paleți / colete / bucăți) estimate a fi descărcate / încărcate în acest depozit, putem calcula suprafața necesară rampelor și dispunerea acestora:

– volume rulate mari și foarte mari: rampe pe 2 părți opuse ale clădirii;

– volume rulate mici: rampe pe o singură parte;

zona de deasupra rampelor trebuie construită în regim de mezanin (sau platformă betonată la 6 m înălțime), unde se pot desfășura diverse alte activități (administrative, VAS, depozitare produse speciale etc.);

înălțimea podelei depozitului trebuie să fie de circa 1,1 m față de cota 0 exterioară (pentru acces facil al camioanelor);

rezistența podelei de beton trebuie să depășească 4 t/mp (și, mai departe, sarcina punctiformă trebuie să respecte specificațiile cerute de rafturile metalice);

Tranzit temporar de mărfuri (cross dock):

nefiind nevoie rafturi înalte, înălțimea clădirii poate fi de cca 5-6 m, pentru a permite instalarea tuturor instalațiilor necesare (iluminat, sprinklere, electricitate etc.);

obligatoriu, rampele pe 2 părți opuse ale clădirii și cât mai apropiate una de cealaltă;

distanța între rampe de maximum 50 m (peste această distanță, mișcările sunt prea puțin productive și nu se mai justifică operațiunile de cross dock);

înălțime de circa 1,1 m față de cota 0 exterioară (pentru acces facil al camioanelor);

rezistența podelei de beton trebuie sa fie puțin mai redusă decât în cazul depozitării, însă trebuie să fie suficientă utilajelor care vor fi folosite pe acea suprafață.

Fără o documentare atentă și în detaliu în zona de interes, orice mică eroare poate genera extra-costuri uriașe, atât pe parcursul construcției, cât și mai târziu (de exemplu: inclinația rampei betonate pentru accesul camioanelor la rampe).

Proiectul și punerea în practică

În primul rând, voi alege cea mai potrivită podea, pentru că sunt convins că valoarea unei clădiri stă 80% în podea, iar restul în utilități și pereți; cele mai importante calități tehnice ale unei podele reușite sunt:

rezistența la greutatea adecvată (armătură dublă obligatoriu);

planeitate (cele mai noi podele de tip „superflat” se toarnă fără rosturi de dilatație și au variații de cotă de circa 2 cm la 10.000 mp);

strat suplimentar de quartz pentru rezistență sporită la uzură;

durata de uscare respectată cu strictețe.

Forma clădirii:

acolo unde este posibil, clădirile sunt multiple de hale pătrate;

în funcție de forma terenului, clădirea trebuie orientată pentru a permite: accesul și parcarea vehiculelor (camioane, vagoane, containere etc.); extindere ulterioară (dacă terenul permite); amenajarea utilităților (ex.: bazin de retenție).

Facilitățile clădirii – productivitatea este strâns legată de ergonomie, luminozitate, spațiu de lucru.

Utilizarea clădirii – fiind cunoscută de la început destinația clădirii, trebuie respectate standardele adecvate (depozitare, cross dock, producție) vizavi de amplasarea stâlpilor de beton, grosimea panourilor pereților, căile de acces etc.

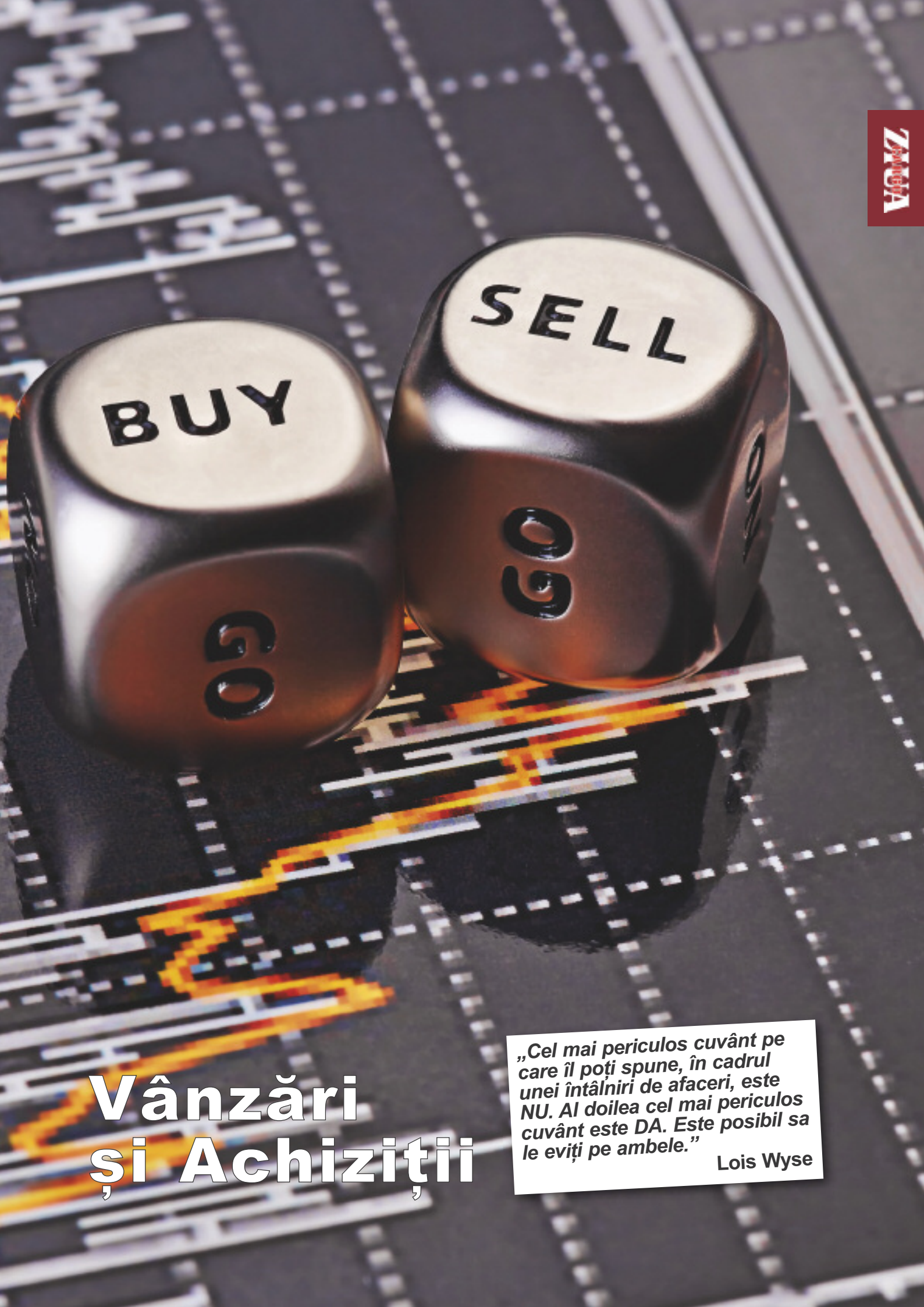
Folosirea unei companii de arhitectură / proiectare este recomandată cu tărie; costul implicat de astfel de companii este infim, comparativ cu posibilele greșeli în acest stadiu.

Indiferent de compania constructoare (sau antreprenorul câștigător al licitației), monitorizarea șantierului cred că reprezintă circa 50% din calitatea unei clădiri. Indiferent de nivelul de detaliu al proiectului, situațiile întâlnite fizic pe șantier aduc noutăți și pentru cei mai experimentați arhitecți – de aici necesitatea prezenței beneficiarului alături de arhitect.

Paul NIȚĂ
Site Director ID Logistics
pnita@id-logistics.com

Pericole

- **Calitatea betonului turnat la podea nu este bună → apar crăpături → se deteriorează utilajele → costuri foarte mari de menținere în funcțiune → necesită reparații încontinuu (cu posibilă întrerupere de activitate).**
- **Instalații de răcire a aerului în zonele mezanin (eroare de proiect) → pe timp de vară, zonele afectate sunt foarte greu operate de personal (temperaturi ridicate) → produsele depozitate acolo pot fi afectate organoleptic → costuri mari de adaptare ulterioară.**
- **Înclinație prea mare a platformei exterioare de acces la rampe → camioanele intră cu greu la încărcat / descărcat → utilajele de depozit nu pot intra în camioane (unghi prea mare format de camion și de rampa metalică) → imposibilitatea desfășurării activității → costuri uriașe de modificare (spart platforma prezentă, re-nivelat terasamentul, re-turnat beton).**
- **Instalații electrice subdimensionate → imposibilitatea utilizării de echipamente electrice → riscuri de incendii datorate scurt-circuitelor → costuri foarte mari de înlocuire a instalațiilor subdimensionate.**



Vânzări și Achiziții

„Cel mai periculos cuvânt pe care îl poți spune, în cadrul unei întâlniri de afaceri, este NU. Al doilea cel mai periculos cuvânt este DA. Este posibil sa le eviți pe ambele.”

Lois Wyse

Managementul de client

Dacă răsfoiți acest Ghid, sunteți, probabil, nu doar un mai mic sau mai mare fan al vehiculelor utilitare sau al logisticii de transport, ci, probabil, și un potențial client în căutare de vehicule sau servicii interesante pentru activitatea dumneavoastră. Dacă, însă, din contră, publicați articole sau publicitate în el, atunci faceți ceea ce, pentru majoritatea dintre noi, înseamnă preocuparea principală: căutați clienți noi sau o inspirație legată de cum îi puteți păstra pe cei vechi.

Din această ultimă problematică s-a născut o adevarată știință pe lânga care, nu în ultimul rând ca urmare a concurenței din ce în ce mai mari, în aproape toate sectoarele, nu se mai poate trece. Această știință se numește „Managementul de Client."

Oare pe semnatarul acestor rânduri nu îl ia puțin gura pe dinainte, ridicând această problemă la rangul de știință? Oare nu știm cu toții ce trebuie să oferim unui client și cum trebuie să ne purtăm cu el ca să-l câștigăm? Ne mai trebuie încă vreo câțiva „deștepți" care să ne învețe ce avem de făcut? Nu voi fi eu acela care va trage concluziile la final, va trebui ca fiecare dintre dumneavoastră, stimați cititori, să hotărască pentru el și pentru firma pe care o conduce sau o reprezintă.

În aceste timpuri în care, nu în ultimul rând datorită globalizării industriei și a comerțului, calitatea produselor și serviciilor oferite pe piață, precum și prețul acestora, se apropie din ce în ce mai mult, iar diferențele sunt din ce în ce mai puțin vizibile, orientarea prioritară către client reprezintă principala diferențiere față de competitori.

Asupra întreprinderilor de producție sau a prestatorilor de servicii apar presiuni din ce în ce mai puternice: pe de o parte, se caută o putere inovativă mare, flexibilitate în adaptarea la cerințele pieței, o viteză de derulare din ce în ce mai mare, dar totul cu păstrarea unei eficiențe și a unei rentabilități ridicate, iar, pe de altă parte, cerințele și pretențiile clientului cresc necontenit.

Ceea ce se oferă trebuie să fie un produs aparent sau în realitate desemnat în mod special clientului abordat, care nu numai să-l mulțumească, dar, chiar, să-l entuziasmeze.

La urma urmei, clientul este acela care definește calitatea unui produs sau a unui serviciu, prin hotărârea lui de a-l cumpăra și, deci, el stă la baza succesului sau insuccesului unui furnizor.

Dacă analizăm tendințele de saturație ale multor piețe, atunci păstrarea unui client deja dobândit este cu mult mai importantă și mult mai ușor de obținut decât câștigarea unui client nou, care necesită cheltuieli de „achiziție" de 5-8 ori mai mari.

La toate acestea, se adaugă și efectul de reclamă produs: un client povestește, în medie, altor colegi de breaslă de două-trei ori despre experiența sa pozitivă cu un anume furnizor, în schimb, de cel puțin zece ori despre una negativă.

Dependența între furnizor și client este bine să fie similară

În ciuda argumentului unor prețuri extrem de reduse, legătura continuă, pe termen lung, cu acel client și care este bazată pe încredere personală și un service de o calitate excelentă, nu poate fi prea ușor depășită de concurență. Parteneriatul cu un client capătă, deci, noi și noi definiții, cu mult dincolo de valoarea materială a contractelor semnate. Acei furnizori care produc bunuri industriale, destinate investițiilor, dețin, de regulă, contacte intense cu marii clienți, așa-numiții „Key Accounts". În astfel de cazuri, se ajunge, deseori, la o dependență semnificativă unul de celălalt. La modul ideal, această dependență trebuie să

Dan Schnick

fie la un nivel reciproc cât de apropiat posibil. O diferență prea mare poate înclina balanța relațiilor într-un fel în care una dintre părți poate fi, în final, perdantă. În cazul producerii de bunuri de consum, unde numărul de clienți ce trebuie gestionat de furnizor este cu mult mai mare și unde aprovizionarea acestora este făcută, de regulă, prin firme de stocare și distribuție, relația cu clientul final este, deseori, foarte slabă sau, chiar, inexistentă. Dar această ramură nu interesează prea mult pe cititorii acestei publicații.

Propun, însă, să lăsăm părerile generale expuse până acum și să trecem la măsuri concrete.

Cum gestionăm, în mod judicios, clienții pe care îi avem și cum putem câștiga alții noi?

Trebuie să deosebim, aici, trei criterii de bază:

Ce trebuie să conțină discuția iar, mai apoi, oferta?

Și aici găsim două aspecte destul de clare:

Cerințele descrise în cererea de ofertă, de regulă o specificație tehnică sau descrierea unui mod de lucru. Clientul pornește de la ideea că, o dată prezentată oferta, respectarea acestor puncte („stated needs”) este de la sine înțeleasă și acceptată.

Cerințe ale clientului pe care nu le exprimă în mod explicit, dar le presupune ca fiind, oricum, percepute de furnizor („implied needs”). De regulă, aici este vorba de fiabilitatea produsului sau de consecvența și punctualitatea serviciului oferit.

Respectarea acestui punct nu înseamnă automat generarea unei „mulțumiri” a clientului, ci, mai curând, doar lipsa unei nemulțumiri.

Calitatea produselor sau a serviciilor oferite.

Aici, clientul nu va pune în prim plan garanțiile tehnice stipulate în ofertă, ci va atrage atenția asupra felului în care va folosi obiectul sau serviciul achiziționat. Așteptarea clientului este clară: „vreau un produs sau un serviciu perfect adaptat condițiilor mele speciale!” Este, deci, esențial ca întrebările puse clientului să conțină acele elemente care să ajute furnizorul să configureze un produs sau un serviciu aparent special desenat pentru nevoile sale particularizate.

Respectarea acestui punct demonstrează clientului interesul major al furnizorului pentru specificul activității lui și stimulează enorm deschiderea unui dialog permanent, care va aduce, pe termen lung, informații utile pentru diferențierea de un furnizor concurent.

Rezolvarea problemelor

Nimănui nu-i face plăcere să vorbească despre probleme înainte ca acestea să apară. Cu atât mai mult este important să vorbim deschis, chiar agresiv, despre soluțiile pe care le avem în cazul apariției unor probleme, ca, de exemplu, ieșirea temporară sau definitivă din uz a unui vehicul, în caz de accident sau defecțiune nerezolvabilă într-un termen foarte scurt, sau, dacă este vorba de o prestare de servicii, imposibilitatea clientului, într-o situație specială, de a pune la dispoziție furnizorului absolut toate condițiile pentru ca acesta să-și poată îndeplini obligațiile contractuale.

Enunțarea existenței unor astfel de soluții, într-un caz de forță majoră, nedorit de nimeni, dezvoltă încrederea clientului și îl transformă din simplu furnizor, în partener de afacere.

De existența acestor trei elemente de mai sus în oferta furnizorului depinde, în final, gradul de mulțumire al clientului. O mulțumire cuprinzătoare a acestuia nu poate, deci, rezulta doar din respectarea cerințelor pe care clientul le consideră de la sine înțelese. Împreună cu elemente personale, care țin de personalitatea interlocutorului și a căror „descifrare” depinde de sensibilitatea și talentul partenerului de discuție, se poate ajunge la faza de entuziasm pentru hotărârea ce urmează a fi luată, care devine o condiție esențială pentru păstrarea și aprofundarea relației între parteneri.

PUBLICITATE

Emoție, în loc de simpla mulțumire, aducerea mărcii într-o poveste de mit și transformarea clienților în fani, iată cheia succesului pe termen lung al afacerii.

Am înțeles deci, că aceia care urmăresc consecvent succesul în afaceri trebuie să pună clientul în centrul atenției lor. Dar acest mod de business nu înseamnă că trebuie făcut cu orice preț. Fiecare întreprindere are un buget de marketing clar, disponibil și limitat, așa că se pune problema cum împărțim acest buget pe clienții pe care vrem să-i dobândim sau să-i păstrăm? Trebuie, deci, să facem un management judicios de client, care să țină cont de importanța și potențialul fiecărui client în parte, la alocarea unui părți din bugetul de marketing disponibil.

Dobândirea și păstrarea unui client – un maraton

Sunt convins că foarte mulți dintre dumneavoastră, după lectura chestionarului pe care l-am introdus în acest articol, vor spune: „da, este foarte adevărat ce se scrie aici, dar în viața de zi cu zi a afacerilor lucrurile se petrec cu totul altfel: clientul a devenit un mic dictator nemilos, grăbit și fără timp de discuții lungi, care îți pune proiectul și condițiile sale nenegociabile pe masă și apoi te amenință cu prețurile și condițiile concurenței, poate chiar înainte de a le cunoaște efectiv!”

Da, există acești clienți și există asemenea situații. Dobândirea și, apoi, păstrarea unui client este o cursă de maraton, și nu un sprint pe 100 m.

Începutul, chiar și în cazul existenței acestei discuții dictatoriale, nu trebuie, în niciun caz, făcut prin ponegrirea, în orice fel, a concurenței ci, pe lângă evidențierea avantajelor propriei oferte, prin obținerea unei șanse de a dovedi credibilitatea promisiunilor.

O dată șansa obținută, inițiativa trece din partea clientului în cea a furnizorului. Nu este esențial să spunem clientului ce bun este produsul nostru, ci cât de bun îl va face pe el acest produs. Inteligența în afaceri este sinonimă cu capacitatea de a-ți accepta interlocutorul și mediul înconjurător.

Vânzarea are loc oricum: ori dumneavoastră vă veți vinde produsul, ori clientul vi-l va vinde pe al lui „NU!”.

CHESTIONAR

Am formulat un chestionar care să ajute furnizorul să ajungă la o apreciere justă a propriei sale firme și a complexității ofertei din punct de vedere al managementului de client.

Puncte de verificare	Da/nu	Necesare măsuri? Da/nu	Notițe personale
Conducerea firmei cunoaște personal clienții?			
Caută conducerea firmei, în mod constant, convorbirea directă cu clientul?			
V-ar face plăcere să fiți clientul propriei dvs. întreprinderi?			
Sunt cunoscute în firma dvs. dorințele specifice ale clienților?			
Cunoașteți ce anume apreciază clienții cel mai mult în firma dvs.?			
Se reflectă, la firma pentru care lucrați, oferta de produse de bună calitate și un service la fel de bun și în imaginea pe care o are pe piață?			
Procesele interne din firmă, de orientare pro-client, sunt verificate și optimizate, din când în când?			
Sunt colectate în firmă toate datele accesibile despre client și folosite în abordarea generală a acestuia?			
Se cunoaște în întreprindere care sunt clienții care aduc cea mai mare profitabilitate?			
Urmăriți sistematic eventualele nemulțumiri ale clienților?			
Contactați clientul în mod regulat (și fără un motiv special), pentru a verifica gradul de mulțumire al acestuia?			
Sunt în firma dvs. clienții importanți integrați în procesul de reînnoire și/sau completare a produselor și serviciilor oferite?			
Se face în întreprinderea dvs. o comunicare deschisă, despre bine și despre rău, cu clientul?			
Dispun colaboratorii dvs. care sunt în contact direct cu clientul de o competență tehnică suficientă pentru a deveni și consultanții acestuia în proiectele derulate împreună?			
Informați clienții în mod regulat și individual despre produse noi sau îmbunătățiri aduse acestora, precum și ale serviciilor oferite?			
Sunteți suficient de bine informați despre produsele sau serviciile oferite de firmele concurente și vă orientați inclusiv după acestea pentru a vă diversifica și îmbunătăți oferta proprie?			
Alegeți colaboratorii răspunzători pentru un anume client în exclusivitate pe criterii geografice de apropiere cu acesta, sau și în funcție de compatibilitatea de caracter si de temperament între cei doi?			
Dispuneți de date personale ale clienților, precum ziua de naștere, de căsătorie, onomastică etc., pentru a trimite felicitări?			
Onorați într-un fel loialitatea pe termen lung a clientului, precum și a colaboratorului dvs. care a menținut relația?			

Un cunoscut om de afaceri german, pe numele de Ernest Dichter, a spus odată:

„Cine vrea să vândă mâncare pentru câței trebuie, întâi, să intre în rolul cățelului, pentru că numai el știe exact ce își doresc câțeii!”

Dan SCHNICK
dan.schnick@ziuacargo.ro

Cum recunoști un furnizor de servicii de calitate?

Am făcut o scurtă listă a câtorva factori importanți care trebuie luați în considerare pentru alegerea corectă a furnizorului de servicii logistice și de transport, care să poată susține angajamentele făcute în cadrul negocierilor.

Identificarea furnizorului potrivit se poate face în baza unui număr redus de indicatori. Cifra de afaceri, datele financiare și numărul de angajați sunt informațiile care oferă o privire de ansamblu corectă asupra dimensiunii și stabilității financiare a unei companii. Cifrele care indică profitabilitatea, dar și portofoliul de clienți sunt, de asemenea, aspecte importante, deoarece vor reduce incertitudinea privind capacitatea furnizorului de a duce la bun sfârșit angajamentele asumate.

Chiar dacă cifrele pot spune foarte multe despre o companie, în procesul de analizare a performanțelor acesteia, extrem de importantă este și experiența pe care compania o are în piață (atât la nivel local, cât și internațional), iar dezvoltarea rețelei de filiale este un criteriu care evidențiază gradul de autonomie al companiei și evoluția sa în timp.

Greșeli comune

Într-o relație de tip win-win, beneficiarul are responsabilitatea oferirii unor informații cât mai concrete despre afacerea sa. În cele mai multe cazuri, greșelile apar în momentul în care comunicarea este deficitară, se identifică discrepanțe între discuțiile preliminare și serviciile ce urmează a fi prestate.

Pentru ca oferta primită să reflecte o balanță corectă calitate / preț, este necesar ca beneficiarul să realizeze o evaluare a potențialului business-ului pe care îl gestionează, prin dimensionarea corectă a oportunităților de dezvoltare. Dacă beneficiarul nu face o planificare corectă a business-ului pe tot parcursul anului, dacă nu sunt stabiliți indicatori de performanță împreună cu furnizorul, dar și o modalitate concretă de comunicare, calitatea colaborării va avea de suferit, în detrimentul ambelor părți implicate.

Cartea de vizită a viitorului partener de afaceri:

varietatea serviciilor oferite;
adaptabilitatea la nevoile clientului;
pregătirea profesională a personalului;
certificările obținute;
standardizarea proceselor interne de desfășurare a activității;
datele de contact ușor accesibile.

PUBLICITATE

Leasing pentru viitor

Cum va arăta, în viitor, un leasing modern? În ce măsură noile tehnologii privind circulația informațiilor pot fi utilizate? Ce așteptări ar trebui să avem atunci când alegem o societate de leasing?

Digitalizarea este și va fi tot mai prezentă în industria de leasing, actualmente încadrându-se într-un trend general valabil pentru toate domeniile, însă și ca o nevoie pentru a îmbunătăți activitatea de lucru.

Achiziție transparentă

La nivelul achiziției, digitalizarea poate îmbunătăți semnificativ lucrurile, în condițiile în care ar fi completată cu un proces de standardizare a finanțării. Se poate aplica mult mai mult în cazul leasingului operațional, pentru flote auto. Fiecare societate de leasing ar trebui să lucreze la standardizarea serviciilor privind leasingul operațional, precum și la graficele de rambursare, astfel încât clientul să poată vizualiza cu ușurință oferta și să decidă către ce variantă să meargă, urmând să plătească rata deja vizualizată.

Sigur, aici intervine și cea de-a treia parte din contract: furnizorul. Termenul de livrare, precum și alte aspecte care țin de furnizor, ar trebui să fie cunoscute de la momentul calculării ratelor și semnării contractului.

Toate informațiile vor fi disponibile online.

Utilizatorii finali vor putea consulta cu ușurință diferitele oferte disponibile pe piață. Mai mult decât atât, este de așteptat să apară dezvoltatori de aplicații specializate, care să atragă companiile de leasing să pună pe soft-ul respectiv datele necesare unui calcul precis al costurilor de finanțare.

La ora actuală, fiecare societate de leasing are, pe propriul site, un calculator pentru rate, însă este o modalitate incompletă de calcul. Ar trebui, în plus, să avem în vedere și serviciile adiacente, alături de costul acestora, iar datele ar trebui actualizate în timp real.

Rapiditate

O dată configurată structura finanțării (avans, rate etc.), clientul ar trebui deja să aibă o pre-aprobare, mai ales că, la ora actuală, există foarte multe informații legate de trecutul clientului, informații ce pot fi accesate fără a interacționa direct cu acesta. Astfel, am putea avea un procent ridicat de pre-aprobări, care să primească aprobarea finală. Acest mod de lucru ar scurta mult timpul de analiză al societăților de leasing. Reducerea termenului de aprobare ar fi un alt avantaj pentru utilizator.

Interconectare

Un alt beneficiu adus de digitalizare, în legătură cu leasingul operațional, apare în zona serviciilor, unde ar putea fi setate alarme sincronizate cu mașina (sistemul de monitorizare). De exemplu, în cazul leasingului operațional, există norme de utilizare – număr mediu de kilometri parcurși pe an. În cazul în care depășirea numărului de kilometri devine iminentă, ar trebui să existe o alarmă care să atenționeze managerul flotei. Astfel, va putea stabili rute mai scurte sau mai lungi pentru autovehiculele din flotă, în funcție de kilometrii parcurși deja. În caz contrar, se ajunge la costuri mai mari cu leasingul operațional. Sigur, există companii de transport care realizează asemenea monitorizări, însă un asemenea sistem digital ar trebui să fie standardizat în oferta finanțatorului.

Totodată, asistența rutieră ar trebui declanșată automat, în cazul unui eveniment nedorit. Anunțarea tuturor entităților ce trebuie să intervină în cazul unui accident ar trebui să se realizeze automatizat, prin aplicații pe telefon și sincronizarea cu soluțiile IT.

De asemenea, trebuie să avem în vedere dotările camioanelor de ultimă generație, care au numeroase softuri menite să eficientizeze transportul. Apare, astfel, oportunitatea de preluare și utilizare a acestor date, inclusiv pentru menținerea costurilor de leasing operațional la un nivel cât mai scăzut.

Oana Stoenescu

Grija pentru mediu

O altă zonă care are potențial de creștere este legată de protecția mediului. Au început să apară finanțări pentru mașini electrice sau hibrid, chiar și în România. Publicul nu este, încă, foarte receptiv, însă acest segment se va dezvolta, cu siguranță. Presiunea există la nivel global, interesul este în creștere, iar apetitul pentru astfel de autovehicule va crește. Ajută mult dacă finanțatorul, la rândul său, are apetit pentru asemenea autovehicule. Aceste mașini abia își fac debutul, iar finanțatorii au nevoie de o estimare privind valoarea de piață, în timpul și la finalul contractului de finanțare. Acest aspect, alături de prețul destul de ridicat pentru asemenea mașini, face ca finanțatorii să fie temători. Din fericire, intervenția statului în a acoperi o parte din preț are un impact pozitiv.

Investiții „la cheie”

Ideal ar fi ca băncile să asigure, în cadrul unei investiții, partea de cash-flow, iar firmele de leasing sau companiile de investiții să acopere finanțările pe termen lung – capacitățile de producție, echipamentele, spațiile logistice. Investiția ar deveni o sindicalizare între bancă și societate de leasing, lucru care, la ora actuală, se întâmplă în prea puține cazuri. Dezvoltarea acestui concept, însă, va permite beneficiarilor accesarea unei finanțări „la cheie”.

Oana Stoenescu
oana.stoenescu@garanti.ro

Dezvoltă-ți afacerea!

Oferim soluții de finanțare a mijloacelor logistice.

- Autoturisme
- Vehicule comerciale
- Servicii adiționale flotelor

Alo Leasing
021 387 87 00 / 0726 262 055
www.garantileasing.ro
facebook.com/GarantiBankRomania

Garanti Leasing

Garanti Leasing este marca sub care funcționează compania Motoractive IFN S.A.

Cum se vinde o companie?

În contextul liberalizării pieței de transport, dar și al istoricului anumitor companii din România, care se apropie cu pași rapizi spre un transfer între generații, discuțiile privind vânzarea unei companii au devenit din ce în ce mai des întâlnite și relevante, în mediul de afaceri local și al industriei de transport.

Există multe motive care pot conduce la dorința de a vinde o companie, dar nu vom insista asupra acestora, în prezentul articol. Motivele pot fi personale, financiare, determinate de evoluția societății sau de politica de afaceri. Indiferent de natura acestora, vânzarea cu succes a unei companii este un proces complex și, drept urmare, necesită planificare, o implementare cu succes a aspectelor agreate în faza planificării, precum și răbdare și încredere în partenerii aleși pentru asistența oferită în acest proces.

Planificarea tranzacției

În prima etapă, trebuie conturată o echipă și agreată o perioadă de timp pentru acest proiect de sine stătător privind vânzarea unei companii (o medie de 1-2 ani). De asemenea, trebuie stabilite obiectivele unei astfel de vânzări, respectiv vânzarea integrală sau parțială a companiei, valoarea estimativă pentru care tranzacția poate fi realizată sau menținerea managementului.

În acest sens, ar trebui efectuată o evaluare preliminară (recomandăm utilizarea unui evaluator independent), pentru a se efectua o primă reconciliere între așteptările asociaților companiei românești și valoarea de piață a acesteia. Această evaluare preliminară diferă de o evaluare completă a societății, aceasta din urmă fiind recomandat să fie efectuată ulterior momentului în care un potențial cumpărător și-a manifestat interesul în acest sens.

Alexandru Boboc

De asemenea, modalitatea în care se poate realiza, în mod eficient, din punct de vedere operațional, juridic și fiscal, vânzarea companiei este un aspect care trebuie planificat cu atenție. Spre exemplu, în cazul în care compania furnizează servicii de transport și activități în domeniul imobiliar (deținerea unor clădiri, dezvoltarea unor proiecte imobiliare în vederea închirierii acestora etc.), o divizare a companiei în două societăți operaționale, cu scopul de a vinde doar societatea / activele nete aferente activității de transport, ar putea fi luată în considerare.

Aspectele fiscale trebuie, de asemenea, avute în vedere, fără ca acestea să reprezinte principalul obiectiv al tranzacției.

> ***Vânzarea unei companii de către o societate de tip holding va reprezenta o tranzacție neimpozabilă la nivelul holdingului, aspect favorabil comparativ cu vânzarea acțiunilor în companie, în cazul în care acestea ar fi deținute de către asociații persoane fizice, în mod direct, tranzacție care este supusă impozitării în mod corespunzător.***

Confidențialitatea anumitor informații deosebit de importante, precum clienții existenți, strategia de afaceri în perioada următoare, modul de operare etc., trebuie luată în considerare, dar și identificarea anumitor bariere în etapele preliminare de analiză și negociere, cu scopul ca aceste informații să nu fie divulgate competitorilor societății, interesați de achiziție.

Cât valorează compania?

Conform standardelor internaționale de evaluare, valoarea de piață (inclusiv a unei companii) este suma estimată pentru care o proprietate va fi schimbată, la data evaluării, între un cumpărător decis și un vânzător hotărât, într-o tranzacție cu prețul determinat obiectiv, după o activitate de marketing corespunzătoare, în care părțile implicate au acționat în cunoștință de cauză, prudent și fără constrângere.

În baza acestui cadru conceptual, informațiile utilizate pentru evaluarea unei companii constau în situațiile financiare, contractele și dosarul juridic al societății, proiecțiile financiare, planul de afaceri, precum și discuțiile cu acționariatul și managementul societății.

De asemenea, există trei metode principale de evaluare a unei companii, respectiv valoarea activelor nete (total active – total datorii), această metodă dovedindu-se o abordare prudentă, conservatoare, întrucât prezintă valoarea societății la o anumită dată, fără să țină cont de proiecții financiare și rezultatele viitoare ale societății și, drept urmare, este metoda preferată de către cumpărător. A doua metodă constă în estimarea fluxurilor financiare viitoare („discounted cash flows") și, deși se bazează și pe rezultatele anterioare și cele prezente ale societății, aceasta ține cont și de previziunile societății, planul de afaceri al companiei. Se poate deduce că această metodă se bazează pe anumite variabile, ale căror validitate și subiectivitate trebuie testate de către un evaluator independent și, drept urmare, această metodă poate prezenta scenariul optimist pentru vânzătorul companiei.

Metoda tranzacțiilor comparabile se aplică destul de rar în practică, întru-

cât aceasta este specifică situațiilor în care există un număr semnificativ de tranzacții încheiate, având ca obiect întreprinderi comparabile cu întreprinderea evaluată. Nu este necesar ca acestea să fie identice, dar este necesar să existe caracteristici similare.

În vederea obținerii unor rezultate cât mai precise, care să contureze valoarea companiei prin raportare la toate componentele acesteia privite ca un întreg, este necesară o analiză comparativă și consolidată a celor trei metode de mai sus.

Ca regulă generală, valoarea activelor nete este un bun punct de plecare pentru determinarea valorii de piață minime, în timp ce, în baza metodei privind estimarea fluxurilor financiare, se poate determina o valoare de piață maximă, care, în practică, poate reprezenta în medie de 8-10 ori valoarea EBITDA.

EBITDA (Earning Before Interest Tax Depreciation & Amortization) – Profiturile înainte de deducerea dobânzilor și a impozitului și de includerea deprecierii și a amortizării.

Cele două valori pot fi comparate cu tranzacții similare.

Cine o cumpără?

Există două categorii principale de posibili cumpărători pentru o companie:

competitori și alți participanți din piață cu activități conexe;

fonduri de investiții.

Prima categorie se dovedește, în practică, a fi varianta optimă, datorită faptului că există anumite sinergii între activitățile deja desfășurate de către cumpărător și cele desfășurate de către compania avută în vedere pentru vânzare, precum majorarea cotei de piață, know-how-ul și procesele din cadrul companiei, care pot fi extinse și la nivelul activităților cumpărătorului etc.

Drept urmare, acești cumpărători sunt dispuși să plătească un preț mai mare decât fondurile de investiții, acestea din urmă achiziționând o companie cu scopul principal de a obține un randament viitor superior, în contextul unei posibile vânzări ulterioare a companiei.

Pentru identificarea posibililor cumpărători, vă recomandăm demararea discuțiilor cu furnizori de asistență de specialitate în acest domeniu și interpunerea acestora în derularea discuțiilor și negocierilor, cu scopul de a proteja reputația și confidențialitatea informațiilor din cadrul companiei supusă procesului de vânzare.

Procesul de due-diligence și finalizarea tranzacției

Ulterior etapei de planificare și a revizuirii preliminare a activităților companiei, specialiștii în furnizarea de servicii de specialitate pentru astfel de tranzacții pot întocmi un memorandum de informare (denumit în practică și „teaser"), în baza căruia sunt prezentate, în linii generale, activitățile companiei, acesta fiind pus la dispoziția posibililor cumpărători.

În cazul în care posibilii cumpărători sunt interesați de mai multe detalii în vederea încheierii unei tranzacții de achiziție a companiei, se încheie o scrisoare de intenție din partea cumpărătorului și un acord de confidențialitate, cu scopul derulării unui proces de due diligence, în baza căruia se efectuează o analiză detaliată a companiei, în vederea identificării riscurilor, oportunităților de afaceri, precum și a valorii de piață a societății.

În cadrul procesului de due-diligence, sunt revizuite aspecte juridice, comerciale, financiare și fiscale și, în funcție de rezultatele acestui proces, se negociază prețul de vânzare între părțile implicate.

În cazul încheierii cu succes a negocierilor, transferul de părți sociale / acțiuni este efectuat și echipa de management a societății vândute rămâne direct implicată, alături de noi persoane, în echipa de management care reprezintă interesele cumpărătorului, pentru o perioadă semnificativă de timp, agreată în funcție de interesele ambelor părți.

Alexandru Boboc
Consultant fiscal și Partener Jinga & Asociații
Alexandra Ciucă
Consilier juridic

Negociere ≠ Tocmeală

Negocierea este un proces de comunicare prin care se definesc limitele și condițiile unei tranzacții sau ale unui schimb, nefiind sinonimă cu tocmeala sau tranzacția.

O negociere se poate încheia sau nu cu o tranzacție. Uneori, a nu încheia un schimb ne poate scuti de neplăceri ulterioare. Îmbunătățirea abilităților de negociere aduce beneficii nu doar în obținerea unor schimburi avantajoase, dar și prin evitarea celor dezavantajoase.

Negocierea, în opinia mea, nu presupune un talent dăruit doar unora, ci știință și muncă. Un negociator bun este acel negociator care se pregătește, cunoaște și aplică pașii unei negocieri reușite.

Pregătirea

Este, cu siguranță, cea mai importantă etapă a unei negocieri reușite. În această etapă, ne sădim succesul viitor. Sunt câteva aspecte specifice aici:

Adunăm informații despre tipul de personalitate al negociatorului / negociatorilor partenerilor de negociere.

Stabilim clar scopurile / interesele noastre.

Stabilim limitele noastre de negociere (minim / acceptabil / ideal).

Stabilim strategia noastră de negociere.

Stabilim alternativele noastre de negociere.

Identificăm punctele noastre tari și cele slabe.

Argumentarea

Este momentul în care negocierea începe. Argumentarea este momentul în care se schimbă idei, se testează poziția partenerului, se revizuiește strategia. Trebuie să dăm dovadă de flexibilitate și agilitate.

Etapa aceasta presupune bune abilități de comunicare, necesitând ingredientele care fac comunicarea productivă:

ascultare activă;

comunicare asertivă (să îți exprimi punctul de vedere fără a-l jigni pe celălalt și fără a transforma comunicarea într-o dispută personală);

transmiterea mesajului clar, fără ambiguități;

atenție acordată elementelor non-verbale.

Ascultarea activă presupune un efort de concentrare conștient asupra comunicării. Foarte pe scurt, rețeta de succes pentru o comunicare activă presupune conformarea cu designul anatomic: avem două urechi și o singură gură!

Comunicarea asertivă presupune argumentarea strict asupra ideilor și comportamentelor, NU a persoanelor. A comunica asertiv înseamnă să discuți despre idei, nu despre persoane.

Mesajul trebuie transmis clar, fără divagații și fără detalii inutile.

Comunicarea nu se face exclusiv verbal. O atenție deosebită se acordă comportamentului non-verbal. Orice senzație de disconfort, plictiseală etc. sesizată la partenerul de negociere trebuie clarificată. Se folosesc întrebări deschise de tip:

Este ceva ce vă nemulțumește?

Am senzația că nu sunteți de acord cu... ?

Etc.

Propunerea

În această etapă, se face propunerea propriu-zisă. Propunerea trebuie să fie clară și realistă. O propunere nerealistă poate însemna sfârșitul negocierii și, mai mult, poate să ne aducă reputația de neseriozitate. Propunerea trebuie să fie împachetată astfel încât să conțină servicii și prețuri. O propunere care se rezumă strict la preț grăbește încheierea negocierii.

În această etapă, se fac concesii și se obțin scopurile stabilite în etapa de pregătire. Este extrem de important să nu alunecăm din zona intereselor, în zona apărării unei poziții a propriului ego.

Marius Dumitrenco Keller

Acordul și încheierea

O negociere se încheie cu un acord. Se recapitulează tot ceea ce s-a agreat:

termeni și condiții;

bonusuri și sancțiuni;

orice alte elemente.

Fără un acord clar, acceptat și agreat de ambele părți, riscăm să provocăm neînțelegeri ulterioare, care vor afecta calitatea relației de parteneriat.

Pe scurt, o negociere de succes este acea negociere în care: spui ce vei negocia, spui ceea ce negociezi, spui ce ai negociat.

Marius DUMITRENCO KELLER
Trainer și Psihoterapeut
marius.dumitrenco@gmail.com

Valsul Cererii și al Ofertei

Modelul cerere / ofertă seamănă cu un ascensor pus în mișcare de motorul numit preț. Cu cât prețul este mai mic, cu atât cererea este mai mare. De multe ori, intrăm în acest ascensor și ne străduim să ținem pasul cu schimbarea prețului, pe care o controlăm prea puțin. Vestea bună: cererea se mișcă și stânga / dreapta, nu doar sus / jos. Aici este spațiul în care ne putem pune amprenta. Cum?

Spus simplu, oamenii nu cumpără strict pe bază de preț. Dacă nu credeți că este așa, gândiți-vă la produsele Apple.

O bună înțelegere a consumatorilor, a industriei și a economiei, în general, ne poate deschide uși prin care, cu creativitate, putem să ne depășim concurenții.

Oferta se află în relație directă cu prețul. Similar cu modelul cererii, curba ofertei se mișcă și în plan orizontal. În această zonă, firmele decid ce inovații tehnologice să implementeze, producând la același preț o cantitate mai mare de produse. Astfel, mutăm curba ofertei spre dreapta, evitând scăderea prețului.

O altă posibilitate de mișcare a curbei pe orizontală este dată de standardizare și specializare – să producem / oferim un singur tip de bunuri / servicii.

Prețul rămâne un factor important în analiza valsului cererii și ofertei, dar evitarea urmăririi exclusive a mișcărilor acestuia creează premisele succesului.

Pasageri

„Dacă vrei să-i cauzezi confuzie, dă-i să aleagă”.
Proverb sirian

Punctul de blocaj

Nu putem vorbi, în ziua de azi, de o societate modernă de transport persoane, fără o structură managerială și organizatorică flexibilă, fără o echipă dinamică și fără o circulație optimă a informației.

Orice antreprenor care a pornit o afacere într-un anumit domeniu, indiferent care ar fi acesta, pleacă la drum cu intenția de a se dezvolta și de a ajunge cât mai sus în ierarhia respectivului domeniu. Transportul rutier de persoane, intern și/sau internațional, nu face excepție de la acest deziderat.

Fie că este vorba de transport intern sau internațional, de transport regulat sau ocazional, de curse de linie sau curse regulate speciale, evoluția este aceeași, până la un anumit punct. Este momentul în care antreprenorul și echipa din jurul lui, de obicei membri ai familiei, parteneri de afaceri sau prieteni foarte buni cu care a pornit inițial la drum, realizează faptul că business-ul a ajuns la un nivel la care a apărut un blocaj, un nivel peste care este foarte greu de trecut și de la care este absolut necesar un „upgrade" în plan managerial, care să permită accesul la acel „next level" țintit de la începutul aventurii.

„Sânge nou" pentru modernizare

Este momentul în care afacerea nu mai poate funcționa doar cu elementele de bază cu care a pornit la drum, când trebuie să fie modernizată, când echipa de management trebuie extinsă, când trebuie o infuzie de „sânge nou", cu specialiști cu cunoștințe de top în domenii diferite și cu dorință de dezvoltare personală.

De aici, activitatea organizației trebuie structurată pe câteva departamente vitale, fără de care progresul este imposibil: financiar-contabil, vânzări-marketing, operațional-exploatare, tehnic, siguranța circulației, resurse umane, IT (ordinea este pur aleatorie).

Pentru a avea șanse de reușită, conducătorii acestor departamente trebuie să formeze, împreună cu managerul general, o adevărată echipă, care să „tragă" în aceeași direcție și să urmărească îndeplinirea obiectivelor strategice stabilite pentru fiecare perioadă din an.

Bugetul anual de venituri și cheltuieli trebuie să fie foarte bine înțeles și asumat de către fiecare dintre membrii echipei, astfel încât toate obiectivele stabilite să poată fi transmise, apoi, către membrii de la nivele de bază ale fiecărui departament. Chiar dacă, în acest moment, cadrul legal, lipsit total de coerență și predictibilitate, nu oferă niciun sprijin operatorilor de transport, legislativul punând cele mai mari piedici în dezvoltarea afacerilor, rolul echipei de management este de a găsi calea cea mai bună și mai sigură prin această junglă spre un business de succes, profitabil pentru investitori, cu priză cât mai mare la segmentul de populație căruia i se adresează și care să ofere siguranța zilei de mâine personalului angajat.

Buget anual de venituri și cheltuieli

Elaborarea bugetului anual de venituri și cheltuieli este o muncă de echipă, în care departamentul financiar-contabil concentrează toate datele venite de la departamentul de vânzări și marketing (cei care asigură veniturile necesare) și solicitările transmise de celelalte departamente: operațional-exploatare (investiții în parcul auto), tehnic (dotare ateliere, necesar consumabile și piese de schimb), resurse umane (creșteri salariale, pregătire

SCANIA

SCANIA TOURING

AUTOCARUL PROIECTAT PENTRU CURSE OCAZIONALE ȘI REGULATE PE DISTANȚE LUNGI.

Aveți tot suportul la un singur punct de contact, pentru că toate piesele, întreținerea și reparațiile le găsiti în rețeaua Scania extinsă în toată Europa.

Dacă vă concentrați pe economia în operare, Scania Touring este autocarul care va fi sursa dumneavoastră de profit în anii de exploatare.

0720SCANIA | +4021 315 91 42/40 | Scania.Romania | www.scania.ro

Analize, evaluări și decizii corecte sunt imposibile într-o organizație, fără utilizarea unor programe și soluții informatice moderne, care să integreze și să interconecteze în timp real absolut toate compartimentele, cu un nivel ridicat de securizare și un mod piramidal de acces al utilizatorilor la informații.

profesională), siguranța circulației (instruire și monitorizare), IT (dezvoltare programe).

Echipa de management este elementul de bază pentru succesul afacerii. Modul în care membrii acestei echipe reușesc în permanență să comunice, să colaboreze, să se completeze, să își transmită și să pună în valoare informații, să ia deciziile optime în timp real, este definitoriu pentru asigurarea unei creșteri continue și sustenabile.

La acest moment, mai ales dacă este vorba de o organizație cu puncte de lucru în mai multe locații (din aceeași localitate, din localități diferite, sau din țări diferite), intervine ca element hotărâtor departamentul IT.

Circulația informației în timp real între toate compartimentele, conexiunea tuturor locațiilor și compartimentelor cu sediul central, comunicarea șoferilor cu dispeceratul, compartimentul Siguranța Circulației, cu serviciul tehnic etc., sunt elemente definitorii în asigurarea fără sincope a serviciilor de transport contractate. Și vorbim aici de servicii de transport persoane, unele (cele mei multe) dintre ele cu funcționare 24 ore, 7 zile din 7, cu grafice de circulație a căror nerespectare se transformă, de obicei, în pierderi imense pentru beneficiari.

Centre de cost până la nivel de autovehicul

Evoluțiile din ultima perioadă din piața transportului rutier de persoane, indiferent dacă este vorba de transport intern sau internațional, concurența acerbă dintre operatorii din piață, concurența făcută de transportul aerian low-cost, incoerența legislativă, lipsa de unitate și de fair-play între transportatori, toate acestea sunt elemente care contribuie în mod direct la o plafonare a veniturilor, la imposibilitatea previzionării unor creșteri semnificative a încasărilor și, implicit, la necesitatea calibrării foarte atente a cheltuielilor.

Singura șansă pe care o au, în acest moment, operatorii din transportul rutier de persoane pentru rămânerea în piață și, eventual, pentru evoluție este dată de gestionarea cât mai strictă a costurilor, de optimizarea acestora.

Optimizarea costurilor nu înseamnă, obligatoriu, reducerea acestora, ci presupune urmărirea și evaluarea lor, tăieri de costuri acolo unde este posibil și redirecționarea sumelor astfel obținute către capitolele bugetare care presupun creșteri obligatorii.

Elementul de bază în optimizarea costurilor este cunoașterea acestora în timp real, centralizarea lor, dar, în același timp, și repartizarea lor pe centre de cost, mergând, aici, până la nivel de autovehicul. Este foarte important să se cunoască aceste costuri pentru fiecare autovehicul, astfel încât să se poată face, în orice clipă, o evaluare de genul: consum combustibil / tip autovehicul / 100 km, cost piese/auto/km, cheltuieli reparații/km, cheltuieli reparații/tip autovehicul/an etc. Centralizarea, evaluarea și interpretarea tuturor informațiilor de acest tip dau posibilitatea managerului să își facă o imagine clară a costurilor pe fiecare tip de autovehicul din flotă, să evalueze oportunitatea achiziționării unui anumit tip de autovehicul sau necesitatea schimbării structurii parcului auto și adaptarea la necesitățile din momentul analizei și de perspectivă.

Dependență de soluții IT

Departamentul financiar-contabil este, probabil, departamentul cel mai interesat în primirea, prelucrarea și gestionarea informațiilor. Aici intră, în primul rând, toate informațiile legate de venituri (vânzări în punctele fixe – agenții, autogări; vânzări pe trasee – casele de marcat, POS-urile sau alte dispozitive inteligente instalate în autovehicule), fluxuri de numerar, dar tot de aici pleacă și cheltuielile, plățile la buget și către furnizori, salariile etc.

Departamentul de vânzări-marketing este, la rândul lui, dependent de un program de vânzări performant și ușor de utilizat de către vânzători (user friendly), program care să permită cunoașterea în timp real a nivelului vânzărilor și a fluxului de pasageri, evaluarea rentabilității anumitor curse și/sau trasee, stabilirea strategiilor de marketing pe localități, zone, țări, trasee. Totodată, dispeceratele au nevoie de informații în timp real, pentru a asigura o programare optimă a parcului auto disponibil, pe curse și trasee.

Aceeași dependență de programele IT o constatăm și la departamentul operațional-exploatare, departament care lucrează în strânsă legătură cu compartimentul financiar-contabil, serviciul tehnic, compartimentul resurse umane și dispeceratele. Începând cu emiterea și prelucrarea foilor de parcurs, continuând cu urmărirea activității șoferilor, emiterea și prelucrarea comenzilor de atelier, constituirea și actualizarea bazelor de date legate de activitatea șoferilor și a parcului auto, date care sunt apoi preluate și prelucrate și de către compartimentul financiar-contabil, serviciul tehnic, dispecerat, compartimentul siguranța circulației, departamentul resurse umane etc., se constată și aici dependența extremă de un pachet informatic performant.

Serviciul tehnic este, la rândul lui, dependent de conexiuni în timp real cu celelalte compartimente, o dată pentru gestionarea corespunzătoare a stocurilor și a cheltuielilor cu piesele de schimb și materialele consumabile, și apoi pentru evidența lucrărilor periodice de întreținere și reparații sau a reparațiilor accidentale la parcul auto.

Desfășurarea activității timp de 24 ore, 7 zile din 7, impune existența unui departament de siguranța circulației care, împreună cu dispeceratul (dispeceratele), să asigure legătura permanentă cu autovehiculele aflate pe trasee, monitorizarea activității acestora, urmărirea respectării graficelor de circulație și a traseelor stabilite, intervenția operativă în caz de evenimente nedorite (defecțiuni tehnice, controale ale autorităților, accidente rutiere, blocaje în trafic etc.).

Nu în ultimul rând, echipa de la departamentul resurse umane trebuie să fie în permanență conectată cu colegii de la departamentul operațional-exploatare, astfel încât să poată urmări tot ceea ce ține de valabilitatea documentelor șoferilor, începând cu documentele de identitate și continuând cu permisele de conducere, vizitele medicale, testările psihologice, atestatele profesionale etc. În același timp, personalul de aici, împreună cu cel de la compartimentul siguranța circulației, organizează și coordonează programele de perfecționare a pregătirii profesionale a șoferilor, element deosebit de important într-o societate de transport rutier de persoane, având în vedere că șoferul este legătura directă dintre societate și pasager, este persoana din societate care se află cel mai mult timp în contact cu clientul, fiind vectorul cel mai important pentru imaginea publică a societății.

Daniel MICU
dmcibinconsulting@gmail.com

AVEURO INTERNATIONAL
Adaptat la solicitările pieței

Obținerea omologărilor de tip, deschiderea unei noi facilități de producție, service mobil – sunt câteva dintre noutățile anunțate de Aveuro International.

Toate omologările obținute sunt realizate cu TUV Austria și, astfel, produsele Aveuro International au început să fie solicitate și pentru export, firma având colaboratori în Italia, Grecia, Spania, Germania, Olanda și, în curând, Finlanda.

Noi modele

Pentru România, este în curs de omologare un nou model, care va avea un preț foarte atractiv, recomandat pentru transporturile regulate speciale – de convenție. Este o mașină neprelungită, carosarea fiind realizată pe șasiul original și, astfel, capacitatea este de 22 locuri, cu scaune cu spătare rabatabile. Autovehiculul este recomandat transportului pe distanțe scurte și medii.

O altă variantă, foarte solicitată în piață, este un microbuz de transport urban, cu podea coborâtă în spate, cu rampă pentru scaun cu rotile, având 15 locuri pe scaune și nouă în picioare. Acest model poate reprezenta o soluție de transport pentru zonele limitrofe ale orașelor, cu străzi înguste. Este o variantă inspirată din Vest, unde asemenea autovehicule sunt tot mai căutate. În cursul acestui an, va fi livrat primul lot de șase unități către o primărie din România.

Calitate și siguranță

Varianta tehnică utilizată în cazul modelelor care implică prelungirea caroseriei, precum și în cazul modelului urban, asigură o bună durabilitate în timp și protecție în cazul unui impact. Materialele folosite sunt tablă galvanizată și profile inoxidabile, fiind evitată fibra. Mașina devine mai grea, însă Aveuro International a ales această variantă pentru o protecție superioară a pasagerilor.

Autovehiculele respectă normele în vigoare, precum utilizarea la interior a unor materiale ignifuge, iar prinderile scaunelor sunt testate pentru a rezista în cazul accidentelor.

Șasiul utilizat de către Aveuro International este Mercedes-Benz Sprinter, iar, din luna martie a acestui an, va începe producția și pe șasiurile MAN TGE de 5 tone.

Noua capacitate de producție lansată de curând (5.000 mp teren și 2.000 mp hală) asigură lucrul în paralel pentru 12 mașini.

În plus, anul acesta este lansat oficial un service mobil pentru România, ținta fiind rezolvarea eventualelor probleme tehnice la sediul clientului.

O altă linie de deschisă de Aveuro International este comercializarea de autobuze urbane second-hand. Prețul atractiv, starea tehnică bună și posibilitatea de finanțare au dus la o rapidă dezvoltare a acestei activități.

PUBLICITATE

Calitate în fiecare detaliu

AVEURO INTERNATIONAL

Persoana de contact:
Sebastian Popa
Tel: 0734.333.214
e-mail: sebastian@aveuro.com
Facebook: Aveuro international minibus
Adresa: Adresa: Strada Sălaj 22, Câmpina, Prahova

www.aveuro.com

Karsan Jest, acum și electric

Compact și manevrabil, dar oferind, în același timp, călătorilor confortul specific autobuzelor mari, Jest EV reprezintă propunerea ingenioasă a producătorului Karsan pentru cursele cu puțini călători sau pentru trasee pe care autovehiculele mai mari nu au acces.

Jest Electric este marea noutate pentru acest an, pregătită de Karsan. Astfel, producătorul turc ne demonstrează că face investiții semnificative în tehnologia cu emisii zero, prin care dorește să extindă gama de produse în viitorul apropiat. Modelul Jest nu mai reprezintă o noutate pentru piață, dar echiparea sa cu un motor electric, rezultând emisii zero, da. Cu un design modern, Jest EV oferă o îmbinare reușită între formele rotunjite și liniile drepte. Autobuzul reprezintă o prezență prietenoasă în traficul urban, greu de comparat cu oricare alt participant la trafic. Jest este dificil de încadrat într-o anumită clasă. Are dimensiunile unui microbuz, dar este mai degrabă autobuz, un vehicul comercial cu agilitatea unui autoturism… Pentru șofer, rețeta oferită de Jest EV este clasică și eficientă. Postul de conducere, simplu din punct de vedere al comenzilor, este bine structurat și funcțional. Practic, Karsan Jest EV se conduce foarte ușor, și nu doar mulțumită dimensiunilor sale reduse.

Câștig pentru pasageri

Călătorii sunt cei care ies cei mai câștigați la bordul lui Jest. Accesul se realizează printr-o ușă dublă, generoasă, în condiții de podea coborâtă. La interior, pasagerii vor aprecia accesibilitatea bună și scaunele confortabile. De asemenea, foarte utilă și plăcută este suprafața mare vitrată. Luminozitatea asigurată astfel și vizibilitatea către exterior sunt aspecte cu impact important asupra confortului. Și, să nu uităm, în Jest există locuri în picioare, iar pasagerii care iau această poziție au „privilegiul" să călătorească drepți. Și acesta este momentul în care ar trebui să ne gândim și la potențialul proprietar. Curse scurte sau medii, cu puțini pasageri și, eventual, în zone cu accesibilitate dificilă pentru vehicule mai mari – acestea sunt premisele. Întrebarea este de ce Jest și nu un microbuz clasic? Principalul și poate singurul motiv îl reprezintă dorința de a avea călători mulțumiți. Asta nu înseamnă că se exclude microbuzul clasic, acesta putând să se dovedească mai potrivit în cazul curselor mai lungi, interurbane sau turistice. Totuși, pentru zonele urbane și periferice, Karsan Jest pare să răspundă perfect nevoilor, oferind echilibrul corect între așteptările de confort ale călătorilor și solicitările de funcționalitate ale operatorilor de transport.

Caracteristicile modelului EV

În dotarea acestui model, se regăsesc baterii durabile, proiectate pentru încărcare lentă peste noapte, dar și cu posibilitatea de încărcare rapidă, pe timpul zilei. În funcție de condițiile de utilizare, se poate economisi până la 25% din consumul total de energie grație sistemului de frânare regenerativ. Totodată, rezistența la coroziune este unică în segmentul său, având pentru întreaga caroserie acoperire cataforică, oferind 10 ani garanție anti-coroziune. Jest EV are un șasiu robust, ce ajută în situații de impact, dar și la deplasarea sa în general, scăzând nivelul vibrațiilor resimțite. În plus, rampa manuală oferă acces ușor în zona pasagerilor a persoanelor ce folosesc un scaun cu rotile, acestea având și un spațiu special dedicat la interior.

Fișa tehnică

Model: Karsan Jest EV
Motorizare: 100% electric
Baterii: 88 kW
Autonomie: 165 km
Putere: 125 kW (170 CP)
Dimensiuni (lungime/lățime/înălțime): 5.845/2.055/2.800 mm (cu AC)
Suspensie: 4 roți independente (4 WIS)
Capacitate: 9 + 18 locuri (scaune + în picioare)

Alexandru STOIAN
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

ANADOLU AUTOMOBIL ROM, SOSEAUA BUCURESTI PLOIESTI NR. 110 COMUNA CIOLPANI, JUDETUL ILFOV TEL: +40 21 266 83 00- 266 83 09 email: office@isuzu.com.ro

www.isuzu.com.ro

MERCEDES-BENZ

Transparență pe tot ciclul de utilizare

Constructorul german de autobuze și autocare a proiectat în jurul autovehiculelor o serie de servicii, menite să garanteze o utilizare eficientă și costuri transparente.

Această abordare vine în întâmpinarea pieței, tot mai multe firme începând să aibă în vedere întreaga perioadă de exploatare a autovehiculului – preț de achiziție, finanțare (credit, leasing financiar, leasing operațional), costuri de exploatare (consum, mentenanță, șofer), valoare de revânzare.

Produsul corect

Piața a demonstrat că un business specializat asigură succesul. Astfel, identificarea mașinii potrivite reprezintă un prim pas important, iar Daimler oferă o paletă largă de produse prin cele două branduri. Fiecare nișă este bine acoperită, în condițiile în care Setra și Mercedes-Benz se întrepătrund, pentru a răspunde precis condițiilor de exploatare.

Pasul următor este configurarea mașinii, pentru obținerea celor mai bune performanțe (cele mai mici costuri de exploatare).

Spre exemplu, în cazul transporturilor pe distanțe lungi, opțiunea corectă este Setra TopClass, cu capacitate mare de transport și o cală de bagaje generoasă. La acestea, se adaugă consumul redus de combustibil și se ajunge, astfel, la un cost optim pe km.

Contract de service sau garanție prelungită

Certitudinea unui cost mic de exploatare și/sau costuri reduse cu reparațiile este asigurată prin garanția prelungită și contractul de service.

Daimler consideră că aceste costuri trebuie privite din perspectiva întregii perioade de exploatare a autovehiculului – 7-8 ani pentru autocarele de internațional, care realizează mulți kilometri, sau 14-15 ani pentru autobuzele urbane.

Mercedes-Benz România pune accent pe consultanța specializată oferită.

Consumul de carburant, în cazul transportului internațional, devine foarte important. La 300.000 km parcurși anual, o economie de 2 l la 100 km înseamnă aproximativ 6.000 de euro economie.

Mercedes-Benz România oferă posibilitatea încheierii unor contracte de service la nivel național, luând în considerare faptul că puțini transportatori realizează, la ora actuală, operațiuni doar în afara țării. În majoritatea cazurilor, mașinile ajung în România frecvent.

Fleetboard și training

Soluția de monitorizare dezvoltată de către Mercedes-Benz oferă două beneficii principale:

Asigură o vizibilitate bună și reală asupra costurilor.

Optimizează exploatarea vehiculului.

Având la dispoziție acest instrument, transportatorii se asigură că mașina este exploatată de către conducătorii auto la parametri corecți. Astfel, nu cresc nejustificat costurile legate de consum și reparații.

Fleetboard oferă certitudinea consumurilor și, totodată, metode de optimizare a modului de exploatare, prin monitorizarea stilului de conducere și a tuturor parametrilor. Acest lucru se realizează printr-un sistem eficient de interpretare și școlarizări individuale pentru conducătorii auto, care se dezvoltă, astfel, profesional.

Trainig-ul șoferilor este realizat obligatoriu la livrarea mașinii, fiind completat cu cel puțin încă o sesiune la un anumit interval (1-2 luni).

În plus, se pot organiza sesiuni de training la solicitarea operatorilor, la sediul acestora, urmărind însușirea de către șoferi a tehnicilor pentru un consum economic și/sau condus în condiții de siguranță. Pentru utilizatorii de Fleetboard, aceste sesiuni pot fi personalizate, existând posibilitatea de a urmări performanțele și comportamentul fiecărui șofer în parte.

Sistemul Uptime, prezentat la secțiunea dedicată vehiculelor comerciale pentru transport marfă, este disponibil și pentru generația nouă de autobuze și autocare.

Avantaje la revânzare

Utilizatorii de Mercedes-Benz și Setra iau în calcul o bună valoarea de revânzare, la finalul ciclului de exploatare a autovehiculului. Totodată, imaginea bună a produselor pe piața de second-hand asigură o bună putere de vânzare. Astfel, scade timpul în care mașina scoasă la vânzare va fi valorificată, existând un impact pozitiv asupra capitalizării firmei.

Mai mult decât atât, servicii precum trade-in și buy-back sunt puse la dispoziție de către Mercedes-Benz România. O contractare a acestor servicii la momentul achiziției / demarării contractului de leasing duce la transparență ridicată asupra costurilor generate de întreaga viață de exploatare a mașinii, alături de contractul de full-sevice. Astfel, transportatorul se poate baza pe un plan de afaceri sigur, cu o imagine clară asupra profitabilității fiecărui autovehicul.

În ceea ce privește finanțarea, pentru 70% dintre vânzările de autobuze și autocare Mercedes-Benz România utilizează finanțarea proprie. Oferta este competitivă, fiind configurată individual pentru a lua în calcul particularitățile fiecărei activități de transport.

Soluții ecologice

Mercedes-Benz contribuie la eforturile pentru protecția mediului, propunând ca soluții alternative de propulsie autobuze CNG și hibrid. Sunt soluții eficiente pentru reducerea emisiilor de CO_2, fără a implica investiții foarte mari în achiziție, exploatare și infrastructură. Totodată, acestea sunt soluții eligibile pentru orice finanțare.

Radu BORCESCU
radu.borcescu@ziuacargo.ro

Legislație. Fiscalitate

ZIARUL CARGO

„Cine câștigă în învățătură și pierde în caracter, pierde mai mult decât câștigă.”
Proverb danez

Provocările transporturilor internaționale, în 2018

Anul 2018, când România sărbătorește Centenarul Marii Uniri, este, încă de la început, marcat de provocări și instabilitate. Europa încearcă să își definească viitorul într-o lume a turbulențelor, aflându-se într-un proces de reflecție internă asupra propriei identități – o Europă cu mai multe viteze, sau viitoarele State Unite ale Europei?

Deși scenariul „Mult mai mult, împreună" ar putea reprezenta cel mai bine idealul unificării europene, în realitate, Europa de Vest se confruntă cu o creștere a protecționismului, iar procesul privind ieșirea Marii Britanii din UE continuă, fiind prioritar ca, în negocierile din 2018, să se asigure atenuarea efectelor negative asupra industriei transportului rutier ale Brexit-ului, așteptat în martie 2019.

Un an dificil

În acest context, nu trebuie uitat că România va asigura Președinția Consiliului UE în ianuarie-iunie 2019, perioadă cheie pentru Uniunea Europeană, în care se va finaliza procesul Brexit și cel de reflecție privind viitorul UE, precum și procesul de revizuire a legislației europene în domeniul transporturilor rutiere, cunoscută ca „pachetul mobilitate".

Anul acesta nu va fi ușor pentru transporturile internaționale.

Dezbaterile „pachetului mobilitate" la nivelul Parlamentului European și al Consiliului European se anunță dificile, reflectând tot mai mult vocea Alianței Rutiere a Statelor Vest-europene, precum Franța și Germania.

Un semnal de alarmă este faptul că, recent, Curtea Europeană de Justiție a hotărât că șoferii profesioniști nu pot efectua la bordul vehiculului lor perioada de repaus săptămânal normală.

Au fost, astfel, legalizate măsurile protecționiste ale Franței, Belgiei și Germaniei, fiind ignorat actualul proces de revizuire a Regulamentului European nr. 561/2006 privind timpii de conducere și de odihnă. Imediat după publicarea acestei hotărâri a CEJ, Olanda a anunțat că interzice efectuarea perioadei de repaus săptămânal normală în vehicul și există pericolul ca și alte țări să adopte măsuri similare, anul acesta. În fața acestor provocări fără precedent, industria transporturilor rutiere din România are nevoie de implicarea activă a Ministerului Transporturilor și a europarlamentarilor români în procesul de revizuire a Regulamentului nr. 561/2006, în sensul clarificării faptului că perioada de repaus săptămânal normală de 45 h poate fi efectuată de șoferii profesioniști în cabina camioanelor, conform practicii de peste 11 ani din sectorul transporturilor rutiere. Cabinele camioanelor moderne oferă șoferilor profesioniști posibilitatea efectuării perioadei de repaus săptămânal în condiții de siguranță și confort.

Un alt subiect fierbinte al pachetului de mobilitate va continua să fie propunerea Comisiei Europene pentru o Lex Specialis de aplicare a Directivei Detașării în Transporturile Rutiere.

UNTRR a transmis instituțiilor europene o Declarație comună împotriva aplicării Directivei Detașării Lucrătorilor la operațiunile de transport internațional, semnată de asociația noastră, alături de un număr în creștere de 28 asociații profesionale de transport rutier din 18 State Membre UE – Belgia, Bulgaria, Croația, Republica Cehă, Danemarca, Estonia, Grecia, Ungaria, Irlanda, Letonia, Lituania, Olanda, Polonia, Portugalia, Slovacia, Spania, Marea Britanie. Alăturarea asociațiilor profesionale din Belgia – Asociația de Curierat Belgiană (BCA) și Consiliul European al Expeditorilor (ESC), care au semnat, recent, Declarația noastră comună, demonstrează că aplicarea forțată a Directivei detașării în transporturile rutiere de marfă și de persoane afectează negativ toate operațiunile de transport rutier internațional din UE, limitând activitățile pentru marea majoritate a companiilor de transport din Uniune.

Radu Dinescu

Discuțiile pe marginea pachetului mobilitate abordează și problematica digitalizării documentelor aferente transportului de mărfuri, oferind oportunități de reducere a poverii administrative pentru transportatorii rutieri și de creștere a eficienței lanțurilor de logistică.

Având în vedere că transportatorii rutieri români și-au exprimat interesul pentru utilizarea e-CMR și pentru simplificarea procedurilor aferente contractelor de transport, UNTRR a realizat demersuri pentru accelerarea aderării României la Protocolul e-CMR, iar autoritățile române au fost deosebit de receptive, sprijinind adoptarea e-CMR. Apreciind deschiderea autorităților române față de demersurile asociației noastre, UNTRR va sprijini, anul acesta, inițierea unor proiecte e-CMR pilot, precum România – Grecia și Serbia – România, în colaborare cu IRU și alte asociații profesionale de transport din UE și din regiunea Balcanilor.

Transport pasageri

Și sectorul transporturilor rutiere de persoane beneficiază de oportunități importante anul acesta.

Cel de-al doilea pachet privind mobilitatea curată, propus de CE, conține măsuri de liberalizare a pieților naționale pentru servicii regulate cu autobuze și autocare și a excursiilor locale în UE.

Comisia Europene recunoaște transportul cu autobuzul și autocarul ca fiind cel mai curat, sigur și mai eficient mijloc de transport, fapt evidențiat de mulți ani de industria transporturilor rutiere de persoane, în cadrul campaniei globale pentru Mobilitate Inteligentă (Smart Move).

Standarde eco

Un alt subiect important, în 2018, va fi legat de decarbonizarea transporturilor și viitoarele standarde europene privind emisiile de CO_2 ale camioanelor. În prezent, Comisia Europeană derulează o consultare publică privind pregătirea legislației de reducere a emisiilor de CO_2 și a standardelor legate de consumul de combustibil al camioanelor.

Standardele UE de emisii de CO_2 pentru camioane urmează să fie publicate în lunile aprilie - mai din 2018.

Se face, astfel, un pas decisiv în ceea ce privește punerea în aplicare a angajamentelor asumate de UE în cadrul Acordului de la Paris, cu privire la reducerea obligatorie cu cel puțin 40% a emisiilor de CO_2 pe plan intern, până în 2030. Aceste standarde vor avea ramificații în alte componente legislative ale „pachetului mobilitate", precum în revizuirea Directivei Eurovinietei, în care tarifarea infrastructurii va fi diferențiată în funcție de emisiile de CO_2, și în Directiva privind vehiculele curate, prin care termenul de „curat" se va baza pe obiectivele privind emisiile de CO_2. De asemenea, noile standarde europene de CO_2 vor putea fi legate de politicile unor autorități locale de limitare a accesului în orașe al vehiculelor pe motorină. În acest context, Comisia Europeană finanțează proiectul european LEARN (Logistics Emission Accounting and Reduction Network) – Rețeaua de Calculare si Reducere a Emisiilor din Sectorul Logistic, derulat de un consorțiu internațional de organizații reprezentând atât mediul de afaceri, cât și instituții de cercetare și asociații profesionale, printre care IRU și UNTRR. Cu această ocazie, invităm toate firmele de transport rutier interesate de calcularea și reducerea emisiilor de CO_2 să participe în activitățile de testare și instruire ale proiectului european LEARN, care vor fi derulate de UNTRR anul acesta.

Eurovinieta

Modificarea Directivei 1999/62/CE de aplicare a taxelor la vehiculele grele de marfă pentru utilizarea anumitor infrastructuri – directiva Eurovinietei este o altă componentă legislativă importantă a pachetului mobilitate.

CE urmărește implementarea conceptului de plată a taxelor pe kilometru, și nu pe timp, așa cum se aplică, în prezent, în România.

Comisia Europeană consideră că această măsură va contribui la aplicarea în mod consecvent a principiilor „poluatorul plătește" și „utilizatorul plătește", în vederea generării de venituri și asigurării de finanțare pentru investițiile viitoare în transporturi. Având în vedere dezvoltarea insuficientă a infrastructurii rutiere din țara noastră, cel mai probabil va fi solicitată o perioadă cât mai lungă de tranziție până când România își dezvoltă infrastructura, dar care, potrivit estimărilor actuale, nu va putea depăși anul 2027.

Cerere în creștere pentru șoferi, la nivelul UE

Cererea de forță de muncă specializată și calificată în transporturile rutiere internaționale este, în continuare, în creștere, atât în România, cât și în UE. Criza acută de șoferi profesioniști afectează transportatorii rutieri – atât companii multinaționale, cât și companii cu capital românesc având camioane care nu pot fi operate, pentru că nu sunt șoferi disponibili pe piață. UNTRR a realizat numeroase demersuri la autoritățile naționale și europene, solicitând soluții europene urgente și eficiente la această criză acută de șoferi profesioniști. Recent, Comisia Europeană a răspuns favorabil soluțiilor propuse de UNTRR, precizând că legislația UE permite angajarea tinerilor de la 18 ani ca șoferi profesioniști de transport internațional, precum și organizarea testării CPC într-o limbă străină, pentru facilitarea angajării șoferilor din afara UE, în contextul crizei acute de șoferi profesioniști. Ne exprimăm încrederea că autoritățile române vor fi receptive față de adoptarea acestor măsuri în legislația națională, pentru ca industria românească de transport rutier să poată continua să opereze în parametri buni.

Perspective extracomunitare

Expansiunea sistemului TIR în China, India și Emiratele Arabe Unite creează oportunități de dezvoltare a transporturilor rutiere internaționale în regiunea eurasiatică și Orientul Mijlociu, pe care considerăm deosebit de important ca România să le valorifice, prin acorduri bilaterale care să faciliteze activitatea transportatorilor români. Principalele provocări ale transporturilor internaționale extracomunitare sunt timpii mari de așteptare la frontieră – Turcia, Ucraina, Rusia, Belarus, numărul redus de autorizații terță țară alocate României de țări precum Turcia, Rusia și Belarus – limitând activitatea internațională a transportatorilor rutieri români în regiune, precum și practicile netransparente de control ale unor autorități privind autorizațiile CEMT.

Radu DINESCU
Sectretar General UNTRR

Noutăți fiscale 2018 – aspecte practice

Scopul acestui articol este de informare cu privire la anumite aspecte practice, pe care contribuabilii ar trebui să le ia în considerare, în contextul modificărilor legislative privind transferul contribuțiilor sociale de la angajator la angajat și sistemul privind plata defalcată a TVA, publicate la sfârșitul anului trecut (și cu aplicabilitate de la 1 ianuarie 2018).

Modificări salariale

Transferul contribuțiilor sociale de la angajator la angajat, respectiv reducerea impozitului pe venit de la 16% la 10%, în conformitate cu prevederile Ordonanței de Urgență nr. 79/2017, deși nu a generat costuri suplimentare pentru contribuabili, în cazul menținerii salariilor nete, s-a dovedit a fi un proces laborios, cu multe aspecte de luat în considerare. Singurele excepții (unde, totuși, s-au înregistrat costuri suplimentare, în cazul menținerii salariilor nete la nivelul celor din anul 2017) sunt reprezentate de angajații din domeniul IT, cercetare-dezvoltare, persoanele cu dizabilități și sezonieri, pentru care modificările legislative au determinat apariția unor costuri salariale suplimentare, datorită scutirii de impozit pe venit aplicabilă acestor angajați eligibili. Totuși, înțelegem că o schemă de ajutor de Stat (cu anumite condiții de îndeplinit) va fi introdusă de către Guvern prin intermediul unei Ordonanțe de Urgență, cu scopul de a finanța aceste costuri suplimentare.

În contextul acestor modificări salariale, contribuabilii au avut obligația, în perioada 20 noiembrie 2017 – 20 decembrie 2017, sa informeze salariații cu privire la posibilitatea desemnării unor reprezentanți ai salariaților și să inițieze negocierea colectivă, pentru punerea în aplicare a prevederilor OUG nr. 79/2017. Aici ar trebui menționat că era necesară inițierea negocierii colective, dar nu și încheierea acesteia, acest aspect fiind relevant și în contextul în care modificările salariale aferente negocierilor (precum cele privind majorarea salariilor brute, în vederea menținerii salariilor nete) valabile începând cu 1 ianuarie 2018 ar trebui notificate în REVISAL până la data de 31 martie 2018 (conform HG nr. 907/2017).

Drept urmare, contribuabilii își pot continua negocierile salariale și în luna ianuarie 2018, cu mențiunea că, ulterior negocierilor și stabilirii salariilor brute, aceștia ar trebui să ia în considerare încheierea unor acte adiționale, prin care părțile (angajatorul și angajatul) agreează că majorarea salariului brut a fost efectuată cu scopul menținerii salariului net la nivelul angajatului și, în cazul unor modificări legislative, se va reveni la sistemul de impozitare / taxare anterior și salariul brut al angajatului va fi modificat corespunzător.

Sistemul privind plata defalcată a TVA

Forma finală a sistemului privind plata defalcată a TVA a fost publicată în Legea nr. 275/27.12.2018. Acesta este obligatoriu de implementat de către:

1) societățile înregistrate în scopuri de TVA care înregistrează datorii la plata TVA mai mari de 15.000 lei (contribuabilii mari), 10.000 lei (contribuabilii mijlocii), 5.000 de lei pentru ceilalți contribuabili și

2) societățile aflate sub incidența legislației privind procedurile de prevenire a insolvenței și de insolvență.

Drept urmare, contribuabilii ar trebui să se asigure, prin verificarea fișei de plătitor, deconturilor de raportare, precum și prin alte metode de verificare / control similare, cu privire la faptul că nu figurează cu sume restante către autoritățile fiscale privind TVA și nu sunt obligate să aplice sistemul privind plata defalcată a TVA.

În cazul în care o societate înregistrată în scopuri de TVA nu intră sub incidența sistemului privind plata defalcata a TVA, ar trebui să efectueze anumite verificări prealabile, înainte de efectuarea anumitor plăți către furnizori. Astfel, ar trebui verificat Registrul ANAF privind persoanele care aplică plata defalcată a TVA (https://www.anaf.ro/RegPlataDefalcataTVA/) și, în cazul în care furnizorii se regăsesc în acest Registru, societatea ar trebui să efectueze plata TVA aferentă achizițiilor de bunuri / servicii într-un cont separat de TVA al furnizorului / prestatorului.

Contribuabilii care aplică sistemul privind plata defalcată a TVA au obligația să comunice contul de TVA beneficiarilor, în caz contrar, aceștia din urmă având obligația să plătească contravaloarea TVA aferentă achizițiilor în contul de TVA al furnizorului / prestatorului, deschis la Trezoreria Statului.

Alexandru BOBOC
Consultant fiscal și Partener Jinga & Asociații
alexandru.boboc@ja.ro

Technology in motion ...

MAGYAR

EUROPEAN LEADER IN STAINLESS STEEL SEMI-TRAILER TANKER

Export :
(in limba rômânà)
MAGYAR S.A. - 13 avenue Albert 1er
BP 136 - 21004 DIJON - FRANCE
Tel. +33 (0)380 53 22 22
Fax +33 (0)380 45 27 02
E-Mail : serge.molin@magyar.fr

Reprezentanta MAGYAR in Romania :
Str. Av. Stâlpeanu n°3 / BL. 3 / et 1
Apt 13
BUCURESTI 1
Tel. Fax 021 224 29 28
E-Mail : office@magyar.com.ro

EUROSPEED :
Suceava
727525 - SCHEIA
Str.HUMORULUI n°81
Tel. 0330 780 005
Tel/Fax 0230 526 690
E-Mail : office@eurospeed.ro

NOUL STRALIS NP 460

PURE **POWER**

CEL MAI BUN PENTRU PLANETA NOASTRĂ

Fără combustibil clasic
Reducere de CO_2 de 95% cu biometan
Cu 60% mai puțin NO_x
Cu 99% mai puține particule (pulberi sedimentabile)
Mai puțin de 71 db la testul Piek Quiet Truck

CEL MAI BUN PENTRU ȘOFERI

Până la 50 de tone MMTA
460 CP
Autonomie până la 1.600 km fără realimentare
Spațiu de lucru silențios și fără vibrații
Realimentare curată, rapidă, sigură și fără mirosuri neplăcute

CEL MAI BUN COST TOTAL DE PROPRIETATE PENTRU AFACEREA DVS

Cel mai mic consum de combustibil (-10% față de diesel)
Cel mai ieftin combustibil
Cele mai mari intervale de întreținere (90.000 km)

CEL MAI BUN PENTRU FLOTA DVS

Serviciu de navigație optimizată
Servicii de instruire a șoferilor
Servicii de verificare zilnică

Noul Stralis NP Cursor 13, cu cei 460 CP ai săi, este o modalitate nouă și unică de a vă diferenția serviciul logistic. Acesta afirmă cu putere pe toate drumurile lumii și către oricine respectul deosebit pentru mediu al companiei dvs. Puterea naturii dă mâna cu succesul în afaceri. Emisii și consum minime. Pentru performanțe și rezultate maxime.

RESPECTUL PENTRU MEDIU ȘI PENTRU AFACEREA DVS.
NU A FOST NICIODATĂ ATÂT DE PUTERNIC.

IVECO

Partenerul tău pentru un transport sustenabil