

LICURICI IMPEX

Povestea continuă... cu noi capitole

Distribuție, transport intracomunitar... și apoi expediție, transport specializat, transport intern... și, chiar, producție de cafea – spiritul antreprenorial s-a întărit o dată cu noua generație.

Licurici Impex a participat la concursul RTCY în urmă cu trei ani, câștigând locul al treilea. Iar, din 2015 până astăzi, a pornit (și este aproape de finalizare) procesul de „transfer de generații”.

Ați putea crede că este vorba doar de o simplă schimbare de oameni la vârful companiei, însă ambiția generației tinere a creat noi direcții de dezvoltare.

După o primă experiență în interiorul companiei, copiii cei mari ai familiei Dan, Raluca și Răzvan, au decis să își urmeze propriul drum și, în 2012, și-au deschis propria firmă.

„Nu am vrut să cerem ajutorul părinților și, atunci, am decis să deschidem, inițial, o casă de expediție. În iunie 2012, am înființat Rise Spedition, cu un angajat și un laptop”, a povestit Răzvan Dan.

Experiența acumulată, relațiile create în timp, precum și bunul renume al companiei părinților au stabilizat rapid afacerea, mai ales că, inițial, costurile au fost menținute la minimum.

„Cifra de afaceri s-a dublat de la an la an și, în 2018, la șase ani de la înființare, vom depăși 9 milioane de euro”, a explicat Raluca Dan.

Transport frigorific

În 2016, Rise Spedition a devenit și transportator, achiziționând primele trei camioane.

„Am decis să nu facem același business ca și părinții noștri și nu am accesat segmentul de mărfuri generale, unde este o înghesuială extraordinară. Aveam deja clienți din zona pharma și din zona agro, care solicitau mașini cu temperatură controlată și ADR. Am achiziționat semiremorci duble cu ADR și double deck (putem încărca 66 de europaleți). Astăzi, am ajuns la 18 ansambluri. Sunt semiremorci scumpe, însă această nișă asigură o bună stabilitate, tarife mai mari și rute fixe. În plus, poți lucra direct cu clientul final”, a precizat Raluca Dan.

Astăzi, Rise Spedition are 50 de angajați, dintre care 22 sunt șoferi.



Raluca Dan:

„Mulți transportatori și expeditori nu știu, însă, să își facă în mod corect calculele privind costurile. Astăzi, pe piață, întâlnim oameni inteligenți (beneficiari de servicii de transport), care speculează oameni de afaceri slab pregătiți, transportatori și expeditori.”

Restructurarea

Expediția a rămas o direcție importantă pentru Rise Spedition, însă s-a trecut la un proces de restructurare, ce a inclus renunțarea la unii clienți care plăteau cu mari întârzieri.

Și apoi au trecut la firma „mamă”.

„Părinții au decis să se retragă și ne-au predat afacerea, iar acest proces de tranziție se desfășoară etapizat. Primul lucru pe care l-am realizat a fost restructurarea departamentului de transport, Licurici Impex având o flotă de 50 de camioane”, a precizat Răzvan Dan.

Licurici Impex lucra, în special, cu expeditori și s-a încercat accesarea clienților finali. De asemenea, o parte dintre semiremorci au fost schimbate, pentru a opera pe același segment de transport ca și Rise Spedition.

„Am dezvoltat și transportul intern, având în vedere faptul că parte din flotă s-a învechit și, totodată, avem propria activitate de distribuție, unde lucrăm cu marii jucători din industria FMCG”, a completat Răzvan Dan. Astăzi, compania are 18 camioane folo-

Răzvan Dan:

„Vrem să dezvoltăm relațiile cu clienții din România, pentru că se pot face bani și acasă, fără a mai fi nevoie să lucrăm departe și fără a simți și vedea cum transportatorii occidentali sunt favorizați față de cei estici.”

site de către departamentul de transport intern.

Și renegocierea contractelor cu furnizorii a adus o reducere semnificativă a costurilor.

Noi direcții

O altă direcție strategică a fost intrarea în Pall-Ex.

„Astfel, am dezvoltat relații cu producătorii din zonă. Am ajuns la 1.700 de paleți colectați, o medie de 150 de clienți facturați lunar și livrăm aproximativ 2.500 de paleți în cele două județe pe care le acoperim”, a arătat Răzvan Dan.

Planurile de viitor includ construirea unui centru logistic la Bacău, având minimum 10 mii de metri pătrați.

De asemenea, parcul de camioane este în plin proces de reînnoire. Anul acesta, au fost achiziționate 15 camioane noi și alte 25 vor fi achiziționate anul viitor.

„Camioanele înlocuite la internațional vor deveni baza de dezvoltare a transportului la nivel național, unde reușim, în anumite cazuri, să fim mai profitabili. O bună gestiune a proceselor de încărcare/descărcare, semiremorci de rezervă și un program bine elaborat ne ajută să realizăm, cu fiecare camion, peste 9.000 de kilometri pe lună”, a explicat Răzvan Dan.

Fabrica de cafea reprezentă cea mai recentă activitate a Licurici Impex, rețetele și utilajele necesare fiind achiziționate sub îndrumarea lui Alexandru Nicolae, campion mondial la concursul de prăjit cafeaua.

Radu BORCESCU

radu.borcescu@ziuacargo.ro