

# LOGISTIC E VAN WIJK

## Operațional sau comercial... sau amândouă

**Există două direcții importante, care asigură succesul unei companii de transport – excelența operațională (costuri optimizate pe kilometru) și o abordare pro client (flexibilitate pentru acoperirea completă a nevoilor clientului). În general, fiecare companie se concentrează pe una dintre cele două direcții... Dar dacă ambele ar putea fi acoperite?**

**L**ogistic E van Wijk crede în parteneriate de lungă durată și este gata să ofere clienților servicii complete de transport și logistică. Transport internațional, intracomunitar, logistică, transport intern... toate se află în oferta companiei. Singurul domeniu mai puțin dezvoltat este expediția, și asta pentru că Logistic E van Wijk este un transportator pur-sânge, care se bazează aproape 100% pe propria flotă – 182 de camioane, cu o vârstă medie de patru ani.

Două depozite la Cluj și unul la București, plus un depozit de cross-dock la Arad asigură baza logistică, aceasta incluzând servicii complexe cu valoare adăugată.

„Marca înregistrată” a Logistic E van Wijk o reprezintă combinația camion – remorcă.

„O dată ce clienții se obișnuiesc cu beneficiile aduse de camionul cu remorcă, nu mai doresc să renunțe la el. Practic, volumul de mărfuri crește de la 100 mc (semiremorca mega clasică), la 120 mc. Pentru transportator, dacă este folosită corect, este o soluție câștigătoare. În caz contrar, duce la pierderi. 65% din flota noastră este reprezentată de această combinație”, a explicat Gavril Mircean, General Manager Logistic E van Wijk.

### Soluție IT integrată

O dată cu dezvoltarea firmei, s-a simțit nevoia implementării unei soluții IT integrate, însă decizia realizării investiției nu a fost ușoară, mai ales că discutăm despre o sumă importantă.

„Costul final al soluției IT integrate pe care o utilizăm a fost de 1,2 milioane de euro. Am avut nevoie de doi ani de zile pentru a convinge acționarii în privința necesității unei soluții ERP. Dacă aș fi solicitat 10 camioane noi (aproximativ aceeași sumă), ar fi fost convinși în doar 10 minute. Soluția a inclus contabilitate, comercial, planificare, rapoarte manageriale, WMS, TMS (Ortec) și telematică (Transics)”, a explicat Gavril Mircean.



**După Revoluție, familia van Wijk a venit în România cu ajutoare și, un an mai târziu, a deschis prima firmă în țara noastră. Astfel, a luat naștere, în 1992, Logistic E van Wijk, prima investiție a familiei în afara Olandei și una dintre primele investiții străine în România.**

Astăzi, comenzile de transport sunt introduse în Microsoft AX, migrează automat în Ortec, iar informațiile esențiale pentru șoferi ajung în Transics. Sistemul arată profitabilitatea unei curse încă de la momentul planificării, inclusiv taxele de drum fiind luate în calcul. Dispecerii au acces la aceste date și pot, astfel, să își atingă țintele în mod transparent, iar, pentru șoferi, există un sistem de bonus, bianual, în funcție de performanțe.

„Punem accent pe comunicarea în interiorul companiei și, în special, între șoferi și dispecerii – sunt o echipă. Soluțiile IT sunt importante, însă comunicarea între oameni reprezintă cheia pentru funcționarea activității. Ne dorim să avem transparență în interiorul companiei și cred că aici se face diferența între o firmă de familie și multinațională”, a completat Corina Fulea, Commercial Manager Logistic E van Wijk.

### Echilibru între comercial și operațional

Un departament comercial bine dezvoltat, ce include și partea de customer service, a asigurat un număr mare de clienți și, totodată, o expunere mică pe fiecare dintre aceștia.

„Sunt două direcții principale pe care am pus accent în ultimii ani: diversificarea portofoliului de clienți și parteneriatele pe termen lung”, a arătat Corina Fulea.

Plasarea departamentului de customer service sub managerul comercial a contribuit la întărirea relațiilor cu clienții, chiar dacă sunt momente în care „operaționalul” este pus sub presiune.

Practic, în cadrul companiei, managerul comercial (pro client) se află pe același nivel ierarhic cu managerul de transport (axat pe operațional).

„Sunt viziuni ușor diferite între cele două departamente. Partea operațională are, în general, o viziune pe termen scurt, în timp ce managerul de vânzări vede lucrurile pe termen lung. Astfel, chiar dacă punem, astăzi, mai multă presiune pe planner, vom avea beneficii mai mari pe termen mediu și lung”, a explicat Corina Fulea.

Pentru viitor, este de anticipat o nouă etapă de dezvoltare pentru Logistic E van Wijk. „În următorii ani, ar trebui să trecem printr-un nou impuls de dezvoltare, pentru că nu cred în conservare. Logistic E van Wijk va rămâne o companie de familie, cu o conexiune bună cu colegii din celelalte țări (Olanda, Polonia, Ucraina) și mai multe sinergii între diferitele puncte de lucru. Cu siguranță, vom fi tot un transportator cu flotă proprie și axat pe nișe, și nu pe volume. Aceeași abordare de business familial și familiar”, a declarat managerul general al companiei.

**Radu BORCESCU**

radu.borcescu@ziuacargo.ro