ZIUA CARGO

revistă de transport și logistică ianuarie 2019 numărul 1 (120)

# Ghid pentru managerul de transport și logistică (III)

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

Eficiența consumului de combustibil

# VREI SĂ ALIMENTEZI MAI PUȚIN?

**9640 km**
BRNO - DORTMUND - NURENBERG - MILANO
**68 km/h**
VITEZA MEDIE
**12T**
MARFĂ
**23,7**
L / 100 km
CONSUM MEDIU

**5200 km**
ROMÂNIA - ANGLIA - ROMÂNIA
**72 km/h**
VITEZA MEDIE
**13T**
MARFĂ
**23,8**
L / 100 km
CONSUM MEDIU

**5418 km**
PITEȘTI - SIBIU - ORADEA
**60,3 km/h**
VITEZA MEDIE
**18T**
MARFĂ
**27,5**
L / 100 km
CONSUM MEDIU

Îmbunătățim în mod continuu caracteristicile camioanelor noastre, iar astăzi Volvo FH oferă mult mai mult decât oricare dintre variantele anterioare.
Vă prezentăm versiunea Volvo FH Fuel & Efficiency, special configurată pentru a reduce consumul de combustibil, deja pusă la încercare de clienții noștri în România și în Europa cu rezultate excelente. **Încearcă și tu!**
Și, pentru ca eficiența să fie maximă, Volvo FH 460CP vine la pachet cu servicii care fac diferența: contract de service Volvo Gold pentru 3 ani, abonament Dynafleet pentru 1 an cu 4 servicii incluse, curs pregătire șofer.

Pentru mai multe detalii contactează reprezentantul tău Volvo Trucks, **www.volvotrucks.ro**

**VOLVO FH FUEL & EFFICIENCY**

**Volvo Trucks. Driving Progress**

VOLVO

# 2019, anul confruntărilor

„Banii nu contează!”, îmi spunea, acum câteva zile, un patron de firmă de transport (cu o flotă destul de mare). Nu a continuat... Mă întreb: atunci, ce contează? Sau, poate, nici nu dorea să continue. Pur și simplu, a afirmat că situația financiară este atât de bună încât banii nu mai sunt o problemă.

Cele mai recente date statistice confirmă perioada bună pe care o traversează piața de transport și logistică. De asemenea, sondaje realizate printre manageri vorbesc despre perspective pozitive și în perioada următoare.

2017, cel mai recent an pentru care avem la dispoziție, în acest moment, date financiare, a arătat o creștere a cifrei de afaceri în transporturi cu 14%, atingând peste 56 de miliarde de lei, în timp ce numărul firmelor a crescut cu doar 5%. Profitabilitatea s-a îmbunătățit, de asemenea, de la 3,9% la 4,2%.

În ciuda aparentelor „reașezări” din economie, de la finalul anului, acest trend de creștere și, totodată, consolidare pare să se fi menținut și în 2018, în condițiile în care flota de camioane s-a majorat cu aproape 9%, și, de asemenea, numărul șoferilor angajați a crescut semnificativ. Iar procesul de consolidare pare să capete și mai mult contur – în 2018, s-a înregistrat o ușoară scădere (sub 4%) a numărului de firme de transport, pe segmentul firmelor mici și foarte mici (flote sub 10 autovehicule).

Viitorul este greu de prevăzut, însă viteza de reacție și execuția precisă par să reprezinte elemente cheie pentru transport și logistică, în acest an. Probabil, piața va continua să crească, însă este de așteptat ca turbulențele, variațiile bruște ale volumelor de marfă, să se accentueze. Industria auto, atât de importantă pentru economia României și a întregii Europe, trece prin transformări importante, cauzate de diminuarea producției de autovehicule cu motorizare clasică (în special diesel) și demararea producției de mașini cu propulsie alternativă. Mulți furnizori de componente riscă să iasă din business și, o dată cu ei, lanțul logistic care îi deservea.

În plus, tehnologia avansează rapid, se investește tot mai mult în cercetare și toate aceste inovații creează premisele pentru îmbunătățirea, în pași rapizi, a modelelor actuale de business. Iar acest aspect mărește

presiunea asupra sectorului de transport și logistică. Pe de o parte, nu poți să stai pe loc, însă, pe de altă parte, un pas greșit... Cu alte cuvinte, dacă lucrurile merg într-o altă direcție și clienții aleg un alt model, care poate părea mai eficient pentru ei...

Nu putem să neglijăm nici faptul că 2019 este un an electoral și lucrurile pot fi „ciudate”, afectând în mod neașteptat mediul de afaceri.

Legislația europeană și, chiar, confruntările comerciale între marile puteri ale lumii pot afecta, de asemenea, performanțele mediului de afaceri românesc. Până la urmă, trăim într-o lume globalizată.

Un alt aspect important este forța de muncă. Vor mai găsi companiile din România soluții pentru a acoperi necesarul de angajați, astfel încât dezvoltarea să nu fie stopată? Aducerea de angajați din alte țări pare a fi soluția logică și, deși, la prima vedere, pare imposibil, deja există firme care au angajat șoferi străini (extracomunitari), aceștia din urmă reușind să-și obțină atestatele în țări ale UE „mai prietenoase”.

„Banii nu contează!”, însă, oricât de bine stai, astăzi, din punct de vedere financiar, viitorul este cel care te îngrijorează.

Vă invităm să parcurgeți cea de-a treia ediție a Ghidului pentru managerul de transport și logistică și, cine știe, 2019 ar putea fi cel mai bun an de până acum.

**Radu BORCESCU**
radu.borcescu@ziuacargo.ro

*Împreună mișcăm lucrurile!*

ZIUA CARGO

**Organizator**

Romanian Transport Company of the Year

Romanian Transport Company of the Year PASSENGER

Echipamentul Anului în România

**Editor General**
**Meda Iordan**
meda.iordan@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:
EVEREST TIPOGRAFIA

**Revistă editată de**
**ZC Trans Logistics Media**

**Adresa redacției:**
**Bd. Timișoara nr. 92,**
**Sector 6, București**
www.ziuacargo.ro

**ISSN 2069 - 069X**

SUMAR

## STRATEGIE


Piața de transport... în cifre 6-7
Profitul, pe o pantă ascendentă 8-9
Optimizare pentru PROFIT 10-11

INTERNATIONAL ALEXANDER
Un pas înainte 12-14
Informații de care trebuie să ții cont 16-18
Cum evaluezi oportunitățile pe termen scurt 19
Cum abordăm o întâlnire de afaceri 20-21

Managementul timpului 22


## ECHIPA


Loialitatea și nevoia de comunicare 24-26

Ședința – o micro-oglindă a organizației 27
Problemele șoferilor și consilierea psihologică 28-29

Rolul dispecerilor este vital 30-31
Management fără extra-decibeli 32-33
Succes în recrutarea de persoane cheie 34-36


## SIGURANȚĂ ȘI SECURITATE


TRECUT GLORIOS, PREZENT FABULOS ȘI VIITOR NESIGUR...
Convenția CMR 38
Importanța contractului de asigurare în afaceri 39

Cum dispar mărfurile? 32
INTERVENȚIA ÎN SITUAȚII DE URGENȚĂ
Instruirea personalului prin utilizarea echipamentelor 42-43
CORUPȚIA, UN DRUM CU SENS UNIC
Ce putem face?... 44


## IT&C


H.ESSERS
Oglinda IT 46-48

Când apelezi la o soluție telematică? 49
BursaTransport devine 123cargo 50
SCHMITZ CARGOBULL
TrailerConnect 2.0 52
WABCO
Cum îți alegi soluția telematică? 53
IVECONNECT
Mylveco pentru acces de oriunde 54
MAN DigitalServices, viitorul în managementul flotelor 55
Fleetboard Driver – noul copilot al șoferilor profesioniști 56
Instrumente telematice de la Renault Trucks 57
VOLVO CONNECT
Portal pentru simplificarea operațiunilor zilnice 58


## VEHICULE COMERCIALE. SERVICE


Impactul financiar al timpilor morți cauzați de mentenanță 60-61
FORD TRUCKS
F-MAX, camionul anului 2019 62

Iveco mizează pe gaz 64
TruckParts se extinde 65
Fiabilitatea și specializarea în gama specială MAN XLION 66
RENAULT TRUCKS
T și D 2019 68

VOLVO TRUCKS
Noi sisteme de asistență pentru șofer 70


## DEPOZITE. ECHIPAMENTE


Cum deschizi un depozit? 72-73
2019. Începutul rocadei? 74

Memoria și creșterea randamentului 76
Specialiștii în sisteme de depozitare 77
Manipulare intermodală la SUPERLATIV 78
STILL neXXt fleet preia funcțiile STILLReport 80-82


## PASAGERI


Situația la zi... tristă 84
AVEURO INTERNATIONAL
Export de microbuze, import de autobuze 85
„Expansiunea” CNG 86
ANADOLU AUTOMOBIL ROM
Oferte pentru toate cerințele 88
IVECO
Autobuzul Crossway, în variantă „naturală” 90
MAN
Noul Lion’s City 91
MERCEDES-BENZ
Calitatea nu este întâmplătoare 92


## LEGISLAȚIE. FISCALITATE


Modificări fiscal – bugetare în 2019 94
PACHETUL MOBILITATE, LA RĂSCRUCE
Posibile scenarii 95
ABONEAZĂ-TE AZI LA UNTRR
Alege drumul drept spre destinație 96-97
FRANȚA
La ce să ne așteptăm... 98

# Strategie

*„Nu munci atât de mult, că nu mai rămâne timp ca să câștigi bani.”*

**Proverb evreiesc**

# Piața de transport... în cifre

**Orice strategie are la bază situația pieței în care compania activează... și ce date sunt mai elocvente, privind piața de transport, decât cele transmise de Autoritatea Rutieră Română (ARR)? Pentru că ne dorim ca acest catalog să reprezinte un instrument veritabil de lucru în 2019, datele furnizate de ARR sunt de ultimă oră, fiind actualizate la 14 ianuarie a.c.**

Tendința pe care o anunța, la mijlocul anului trecut, se păstrează. Numărul companiilor care fac transport de marfă scade, în timp ce parcul înregistrează o majorare semnificativă.

## 33.000 de companii, 152.000 de vehicule

După ce, în 2015, numărul firmelor de transport marfă licențiate s-a redus cu peste 20% față de 2014, de la 36.162 la 28.731 de operatori, 2016 a marcat o creștere cu puțin peste 5%, pentru ca, în 2017, cifra licențelor emise să ajungă la 34.396, iar, în la finalul anului 2018, să fie de 33.072.

Parcul licențiat este, însă, sensibil mai ridicat decât în 2017. De altfel, nivelul flotei licențiate în 2016 era, deja, mai mare decât cel consemnat în 2014, chiar dacă operatori de transport marfă erau mai puțini. Concret, față de 36.162 de companii și 129.665 de vehicule licențiate de ARR în 2014, piața împărțea, doi ani mai târziu, 133.497 de vehicule la 30.300 de firme. Pentru ca parcul dedicat transportului de marfă cu vehicule de peste 3,5 t să ajungă, la începutul lui 2019, la 152.245 de unități.

## Peste 250 de flote importante

Dacă, în majoritate, flota licențiată este operată de firme cu parcuri sub 5 unități, cifra companiilor cu flote importante, de peste 50 de vehicule, a depășit 250, dintre care 35 au în curte mai mult de 200 de unități, iar 63 între 101 și 200.

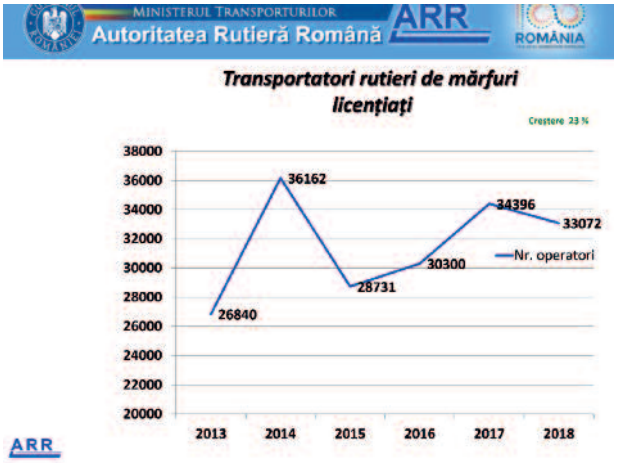
În același timp, 2.340 de companii au între 11 și 50 de vehicule. Pe podium, din punctul de vedere al numărului de vehicule licențiate, se află, potrivit ARR:

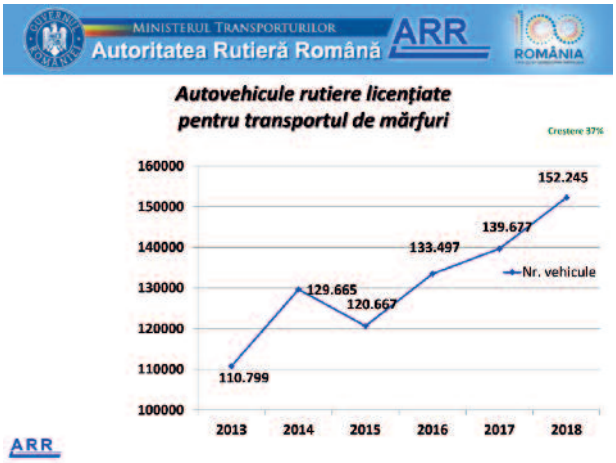
- Carrion Expedition, cu 1.307 de mașini;
- Skiptrans, cu 595 de unități;
- Aquila Part Prod Com – cu 535 de unități.

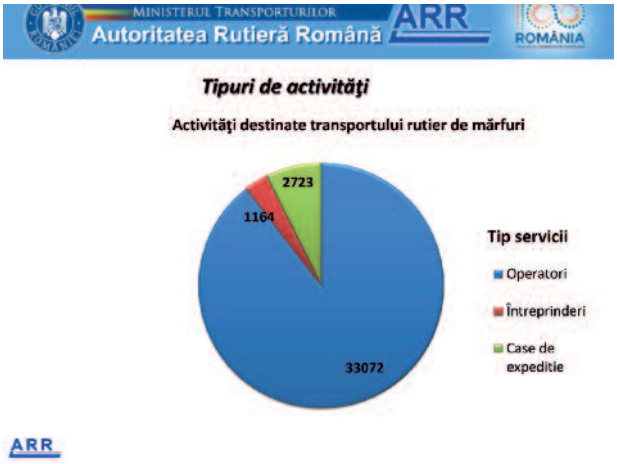
## Statistica șoferilor profesioniști...

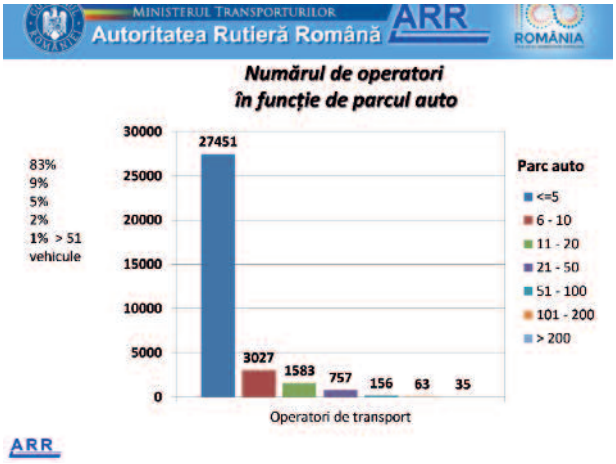
Interesantă este situația conducătorilor auto profesioniști. Un număr de 181.227 (față de 165.500 în mai 2018) sunt, în ianuarie 2019, angajați în cadrul companiilor de transport românești, conform datelor ARR, un număr semnificativ mai mare fiind certificați. În același context, un număr de 313.876 de cartele sunt emise de către Autoritatea Rutieră Română. Dar să lăsăm graficele să vorbească.

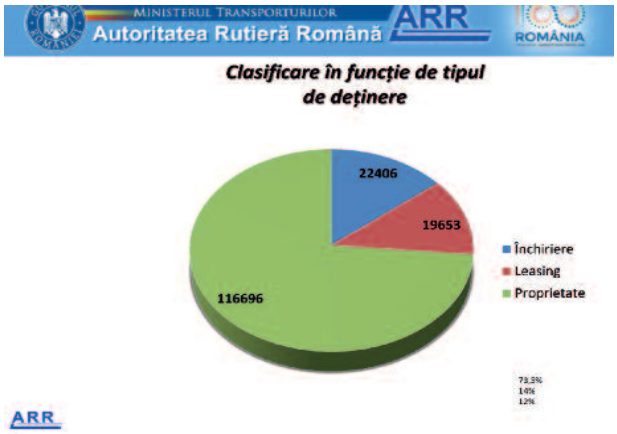
**Meda IORDAN** meda.iordan@ziuacargo.ro

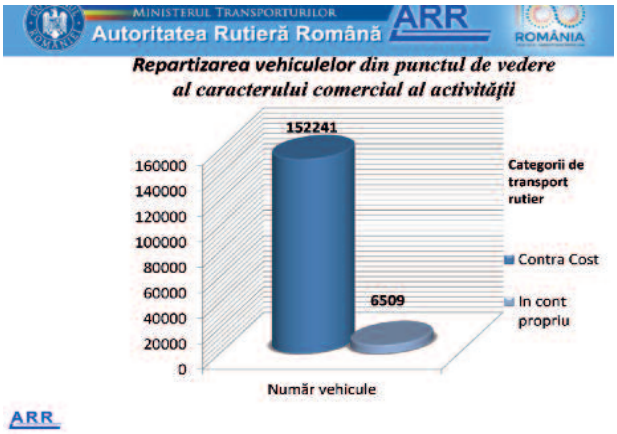


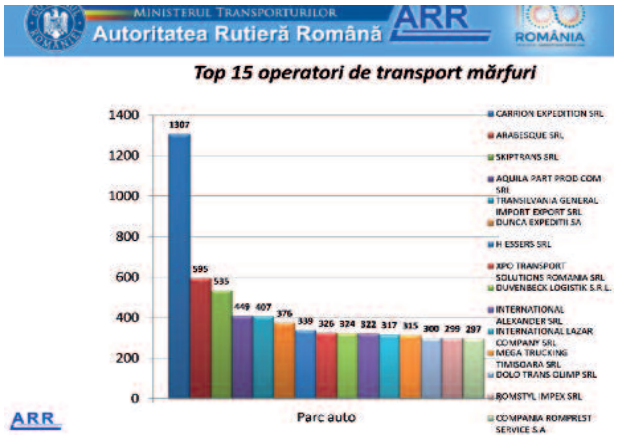



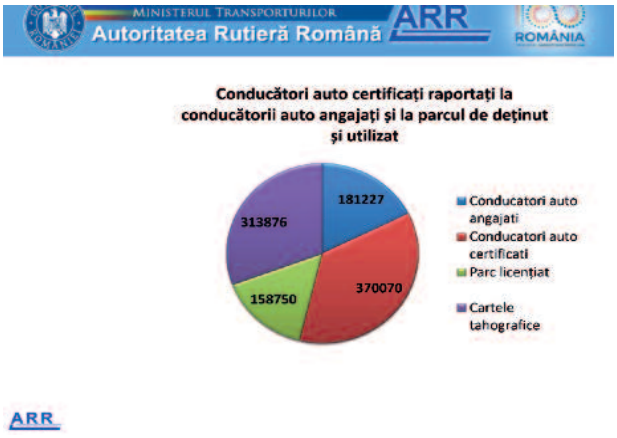






PUBLICITATE

# Profitul, pe o pantă ascendentă

Marius Cae

**2018 a marcat o relansare spectaculoasă a Uniunii Societăților de Expediții din România (USER), care a devenit extrem de activă. Iar una dintre acțiunile asociației a reprezentat o premieră pentru piața de expediții. Asociația a contractat KeysFin pentru realizarea unui studiu, la nivel național, privind acest segment. Chiar dacă cifrele sunt valabile la nivelul anului 2017, rămân relevante pentru tendințele din piață. Iată câteva concluzii pe care ni le-a furnizat președintele USER, Marius Cae.**

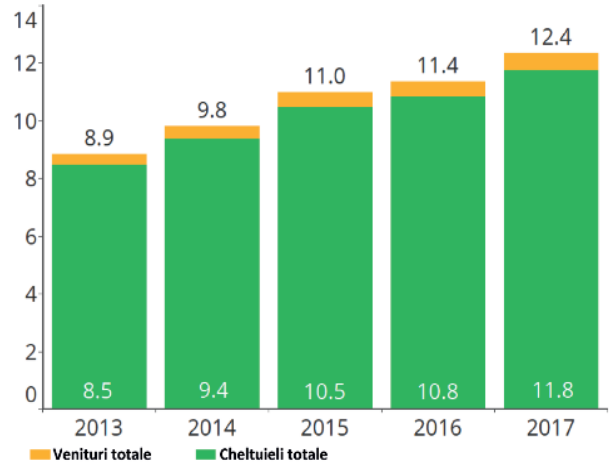
Conform studiului, **profitul brut** al caselor de expediție (veniturile minus cheltuielile totale) a crescut cu 14,7% față de 2016 și cu 63% în ultimii 5 ani, la 609 milioane de lei, în 2017. La nivelul transportatorilor de marfă, deși avansul a fost similar, de 14,7% față de 2016, acesta a fost mult mai accentuat, de 394%, în ultimii 5 ani, până la 2,3 miliarde de lei, în 2017.

**Profitul net** al caselor de expediție a crescut cu 9% față de 2016 și cu 40% față de 2013, la 567 de milioane de lei, în 2017. În 2018, tendința de creștere a continuat.

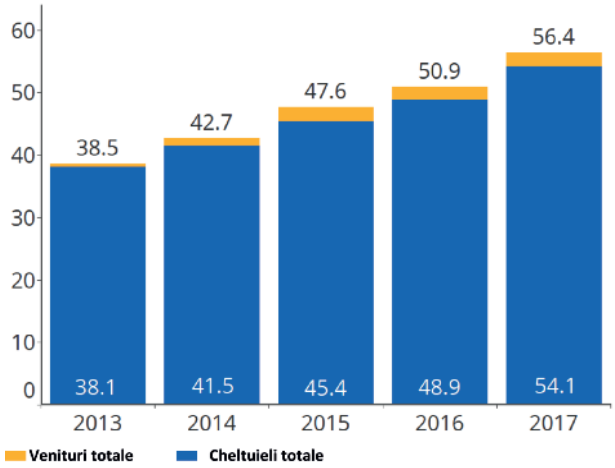
Creșterea profitabilității nete este mai accelerată în cazul transportatorilor de mărfuri, unde avansul a fost de 14% față de 2016 și de 80% față de 2013.

**Rezultatul net** (profit net minus pierderea netă) al caselor de expediții a crescut, în 2017, cu 17,7% față de 2016 și cu 78% față de 2013, la 513 milioane de lei. Cei mai profitabili 5 jucători au obținut un profit cumulat de 96 de milioane de lei, reprezentând 17% din total, în 2017. Potrivit studiului, cele mai rentabile case de expediții își desfășoară preponderent activitatea în alte moduri de transport, decât cel rutier.

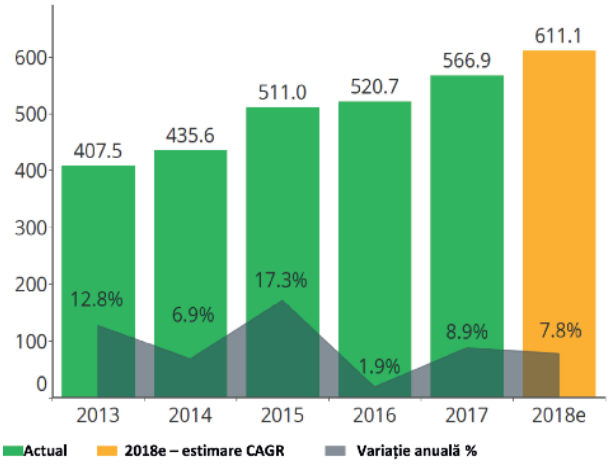
**Gradul de îndatorare** a crescut, în cazul caselor de expediție, cu 0,8 puncte procentuale față de 2016 și cu 2,6% față de 2013, la 53,9%, în 2017. În cazul transportatorilor, evoluția a fost descendentă, cu o scădere de 1,9 procente față de 2016 și de 5,7%, față de 2013, la 74,5%, în 2017.



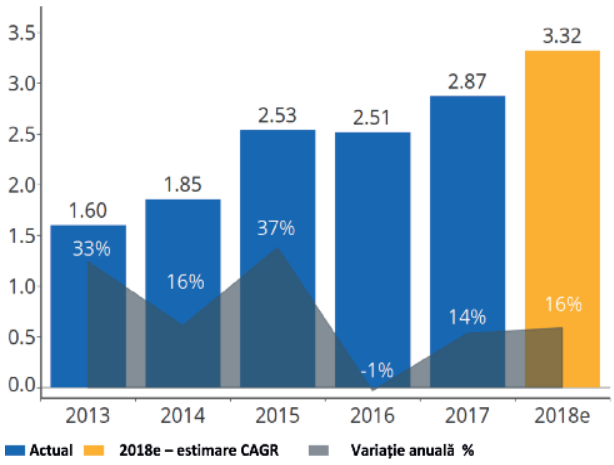
**Profitul brut (miliarde lei) – Case de expediție**



**Profitul brut (miliarde lei) – Transport de mărfuri**



**Profitul net (milioane lei) – Case de expediție**



**Profitul net (miliarde lei) – Transport de mărfuri**

Comandat ieri, iar azi deja conducem pe drumurile din Europa. DKV face posibil acest lucru prin aparatul de bord unic!
Ștefan P., companie de transport internațional
Comandați acum!
Noi livrăm ceea ce alții pot doar să promită! DKV BOX EUROPE.
dkv-euroservice.com/taxă-de-drum-europe
WE ARE EETS
You drive, we care.
DKV

# Optimizare pentru PROFIT

**Fie că ești manager sau antreprenor, bunăstarea ta depinde de profitabilitatea generată de afacerea pe care o conduci. Atenție, profitabilitate, nu profit. (Profitabilitatea reprezintă Profit/Cifră de Afaceri). Iar această profitabilitate este influențată, desigur, de satisfacția și, de ce nu, de profitul clienților tăi.**

Recomandarea cu care doresc să încep acest material este legată de etapele de creștere a unui business, aplicabile, desigur, și în transporturi. Consider că este esențial să respectăm această ordine:

- Optimizarea structurii actuale;
- Extindere.

Voi argumenta de ce. În practică, am întâlnit numeroase companii, din industrii variate, care au accelerat, grăbind procesul de dezvoltare, cu investiții noi, fără a consolida, înainte, structura de pornire. Având la dispoziție instrumente slabe de control și delegare, ce țin de strategia financiară, managerii sau antreprenorii s-au trezit în situația în care nu au reușit să majoreze cifra de afaceri, măcar proporțional cu capitalul de lucru majorat, iar, în multe situații, profitabilitatea s-a deteriorat semnificativ.

## Optimizarea structurii actuale

Iată câteva oportunități de optimizare a profitului:

**Analiza inițială** – este o etapă obligatorie și implică analiza financiară și strategică a afacerii, la nivelul de detaliu necesar pentru a defini, mai departe, potențialul de optimizat.

**Definirea și realizarea potențialului de creștere a afacerii**, pe structura actuală, presupune înțelegerea pârghiilor prin care capitalul de lucru actual poate fi eficientizat.

Aici vorbim, în primul rând, de optimizarea proceselor, procedurilor, automatizare, la care se adaugă optimizarea costurilor. Subliniez, optimizarea costurilor nu înseamnă neapărat reducerea/tăierea acestora, așa cum este, de cele mai multe ori, înțeles, în practică, acest proces. Fiecare linie din bugetul de cheltuieli are un ROI (return of investment) așteptat.

*Dacă începem să privim cheltuielile drept investiții, vom avea 2 beneficii: vom fi mai atenți la alocarea banilor și vom urmări rezultatele în cifra de afaceri și profit, generate de cheltuielile respective.*

Optimizarea costurilor poate însemna creșterea anumitor bugete de cheltuieli, pentru că avem un ROI net superior. Dar, pentru aceasta, analiza inițială trebuie să fie extrem de riguroasă. Un exemplu poate fi majorarea bugetului de marketing online, în defavoarea celui offline, sau creșterea bugetului de salarii pentru echipa de vânzări, în defavoarea bugetului de marketing.

În paralel, trebuie abordată **optimizarea utilizării capacității**, iar, în acest caz, este important să răspundem câtorva întrebări. Care este gra-

**Pentru demersul de optimizare a profitului, vă recomand să aveți alături un partener de business care să fie strategul financiar al companiei, fie că acesta este intern sau extern. 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.**

dul actual de utilizare a capacității și ce maxim poți targeta și implementa? Care este potențialul, în termeni de cifră de afaceri și profit?

Și, nu în ultimul rând, trebuie realizată **recalibrarea liniilor de business și a bazei de clienți**, astfel încât, cu aceeași structură (personal, flotă, capital financiar), să obținem o profitabilitate mai mare. Decizia de a renunța la o linie de business, la un client neprofitabil sau sub media de profit, pare un act de curaj, cu pierderi potențiale pentru câteva luni, dar, de cele mai multe ori, se dovedește a fi un catalizator pentru optimizarea profitului. Iată cum, cu aceeași structură, putem majora profitabilitatea, chiar și cifra de afaceri.

Ca să puteți face acest demers, vă invit sa analizați cu atenție cifrele și să implementați câteva instrumente de strategie financiară, obligatorii pentru a putea trece la un alt nivel.

## Extindere

Am înțeles, așadar, de ce și cum optimizăm structura actuală. După realizarea acestei etape, putem trece la extindere, respectiv creșterea capacității (personal, flotă, capital financiar).

Iată etapele:

**Analiza inițială** – presupune analiza pieței: evoluție, concurență, oportunități și amenințări (analiza SWOT), analiza internă – ajustări în arhitectura organizațională necesare pentru a pregăti procesul de extindere.

**Stabilirea obiectivelor strategice** (minim 3 ani) și tactice, în termeni financiari și operaționali.

**Implementarea unui Tablou de Bord**, alături de un Simulator de Business, dinamic, care să ajute la luarea de decizii agile. Creșterea atenției către cifre. Focus pe profitabilitate: curse/rute/clienți/internațional versus național.

**Pregătirea variantei de back-up:** acțiuni strategice de implementat, dacă piața se contractă, tarifele scad sau costurile cresc, respectiv clienții dintr-o industrie, de care suntem dependenți, scad în volum etc. Acesta este un proiect de managementul riscurilor, ce recomand a fi implementat de fiecare companie.

## Cum creăm profit pentru clienții noștri?

După cum spuneam la început, unul dintre aspectele care este de preferat a fi luate în seamă atunci când avem în vedere maximizarea profitabilității este satisfacția clienților. Un client profitabil, căruia nu îi ești doar furnizor, ci partener și căruia serviciile tale îi vor aduce plus valoare te va ajuta să te dezvolți.

Atunci când decidem să lucrăm continuu astfel, tot ceea ce înseamnă relația cu clienții actuali, abordarea de noi clienți sau argumentele vânzării sunt diferite și ne situează la un alt nivel, superior aceluia de furnizor de servicii de transport.

Această nouă abordare înseamnă, desigur, lucru suplimentar.

*Înseamnă cunoașterea, în profunzime, a afacerii clientului și înțelegerea a ceea ce se află dincolo de prețul/kilometru sau prețul/tonă, la care se uită atât de atent logisticianul sau producătorul.*

Am observat în orice domeniu, iar în transporturi este, cu siguranță, la fel: cu cât crește calitatea serviciilor, cu atât exigența clientului crește, în același nivel de preț/ofertă financiară. În această situație, o relație umană puternică, alături de o analiză riguroasă periodică a relației de afaceri, a indicatorilor de performanță și o propunere solidă pentru viitor sunt ingrediente care decid profitabilitatea ta cu acel client, în etapa următoare.

## Întrebări... răspunsuri... ecuații

Ce știi despre clienții clienților tăi? Interni sau externi? Care este raportul între timpul de livrare și cost? Ce alți parametri sunt importanți pentru ei? Tehnic, rezolvi jumătate din ecuație. Doar jumătate... pentru că, alături de caracteristici și beneficii, experiența contează în proporție tot mai mare!

*Ce experiență creezi clienților tăi și clienților lor? De la primul contact cu compania ta, până la prima comandă, la livrare, plată și after service?*

Îmi amintesc de modul în care se desfășura relația cu transportatorii, în 2006, ce limbaj aveau șoferii, faptul că nu aveau telefon sau nu răspundeau/nu aveam nicio informație cu privire la statusul livrării, ce să mai vorbim de marfa deteriorată... lucrurile au evoluat, de atunci.

Tehnologia este, acum, o componentă – cheie pentru servicii superioare de transport.

Un element sensibil, care te poate ajuta în poziționarea corectă a ofertei tale, este cunoașterea profitabilității clienților tai și, mai departe, cât reprezintă bugetul de transport în cifra lor de afaceri și cu ce marjă brută rămân. Sunt informații la care nu ai acces direct, dar o bună relație și cunoaștere a industriei și clientului pot aduce câteva repere, în acest sens. Cred că este important să acorzi atenție acestor lucruri, pentru a ști care este elasticitatea cererii tale. la o propunere de creștere a prețului.

## În final, ești important!

Mergând mai departe, strategia ta trebuie să includă zona de risk management, respectiv alternative la concentrarea pe un client, o rută, o industrie etc.

Ca să poți să decizi în mod agil, ai nevoie de măsurători, de parametri financiari și non-financiari, cuprinși în acel Tablou de Bord, permanent actualizat și analizat, de care am vorbit anterior și despre care poți citi mai multe detalii în cea de-a doua ediție a „Ghidului pentru managerul de transport și logistică”, publicat de revista Ziua Cargo, în ianuarie 2018, disponibil și pe site-ul www.ziuacargo.ro.

Ai puterea de a influența relația între clienții tăi și clienții acestora, beneficiarii produselor lor, transportate de tine. Ești parte din valoarea pe care o oferă clienții tăi în piață. Astfel, influențezi direct profitul lor!

**Ioana ARSENIE**
Trusted Advisor Strategy & Finance
www.ioanaarsenie.ro
Tel.: 0727 765 520

# INTERNATIONAL ALEXANDER
# Un pas înainte

**Piața transporturilor a trecut prin transformări profunde, în ultimii 15 ani, și, la fiecare etapă, au existat câștigători, dar și firme care au pierdut. Ar fi posibil, pentru o companie, să se plaseze, la fiecare etapă, de partea câștigătoare? Cum ar arăta, astăzi, o asemenea afacere?**

Cu o flotă de peste 300 de camioane și peste 300 de milioane de lei cifră de afaceri în 2018, International Alexander este una dintre companiile de top din România, însă, în 2003, la înființare, era doar una dintre miile de firme nou apărute, care pornea la drum cu o singură camionetă, de 7,5 t.

Nu era nevoie de autorizații, iar lohn-ul, la acea vreme, funcționa din plin.

Până la finalul anului 2004, compania avea trei camionete, având un principiu respectat și astăzi – reinvestirea întregului profit.

„În 2005, am început să lucrăm, foarte puțin, pentru segmentul automotive, foarte slab reprezentat în România, la acea vreme. Începuseră investițiile pe Vestul țării, însă lohn-ul a rămas principala sursă de transport", a precizat Simion Apreutese, director general International Alexander.

## 2007 – adio autorizații, adio lohn

Flota companiei a crescut și, în 2007, la momentul aderării la UE, însuma 20 de camionete de 7,5 t.

„Atunci când am intrat în Comunitate, toate regulile s-au schimbat. Nu mai era nevoie de CEMT-uri sau autorizații și primii care au dat semnalul schimbării au fost clienții, care, de la foarte multe camionete de 7,5 t sau 3,5 t, mutau grupaje pe ansambluri mari (cap tractor și semiremorcă), pentru optimizarea costurilor. Ne-am adaptat foarte repede și am investit în ansambluri. Nu am renunțat la camionete, însă, din acel moment, flota a crescut doar pe ansambluri", a arătat Simion Apreutese.

Și nu a fost singura schimbare. Toată piața s-a reașezat, în România, iar lohn-ul a dispărut aproape în totalitate, într-o perioadă foarte scurtă.

**„În transporturi, trebuie să iei decizii rapid, nu ai timp pentru analize elaborate."**

### Simion Apreutese, Director General International Alexander:

**„Simt nevoia să dezvolt, permanent, firma. Urmăresc situația financiară, pentru că orice afacere trebuie să aducă profit, însă ceea ce mă motivează este faptul că pot să dezvolt ceva. Sunt pasionat de transport și logistică, de faptul că pot privi de sus activitatea și încerc să găsesc îmbinările corecte. Și, totodată, trebuie să reușesc să fac oamenii să se înțeleagă, să lucreze bine unii cu alții."**

Sunt multe firme care s-au dezvoltat pe „valul" asigurat de lohn și aproape la fel de multe cele care au închis activitatea, când volumul de mărfuri asigurat de acest sector a ajuns aproape la zero.

Alte oportunități apăruseră. Multe case de expediție din afara țării au venit, în 2005 – 2006, aduse de firmele străine, în principal din cauza lipsei de încredere în cărăușii români. Iar primul pas în construirea încrederii este comunicarea.

„În 2007, lohn-ul a picat și a trebuit să ne reprofilăm rapid. Lucram cu case de expediție și cred că seriozitatea noastră a făcut diferența. Ceea ce ofeream în plus față de alți transportatori era, în primul rând, legat de comunicare. Pe mine mă găseau tot timpul – eram la dispoziția lor nonstop. În plus, nu am evitat să le dau telefonul șoferilor, pe care i-am încurajat să spună adevărul, în legătură cu locul unde este camionul, sau cu eventuale probleme apărute", a explicat directorul general al companiei.

## Criza poate aduce și oportunități

„În august 2008, barilul de petrol începuse să scadă puternic. Septembrie a fost o lună foarte bună pentru transport, iar, în octombrie... eram în Germania pentru a cumpăra o camionetă. Prețul era de aproximativ 20.000 de euro (mașina avea doi ani vechime). Și, brusc, dealerul neamț a devenit agitat și dispus la multe concesii pentru a mă determina să cumpăr mașina. Am sunat la birou să întreb dacă se întâmplă ceva și mi-au spus că nu mai era nici o marfă pe bursă. Lucram foarte mult, la acea vreme, cu bursele de transport, pentru a echilibra contractele. Nu am mai cumpărat camioneta și m-am întors acasă...", și-a amintit Simion Apreutese.

Grupajele au fost soluția. Încă din 2007, compania începuse să grupeze mărfurile, având un mic depozit închiriat, pentru realizarea consolidărilor.

„Până la criză, camioanele mergeau încărcate la capacitate maximă. Reușisem să optimizăm foarte bine transportul. Criza ne-a făcut să mergem cu camioanele mai puțin pline, însă pierderea s-a compensat prin prețurile scăzute la carburant", a precizat directorul general International Alexander.

Majoritatea transportatorilor se baza, înainte de criză, pe transportul full-truck, iar, atunci când a devenit clar faptul că grupajele reprezintă una dintre puținele posibile soluții de a depăși criza, International Alexander avea, deja, experiență, clienți și infrastructura necesară.

Astfel, au apărut oportunități pentru dezvoltare.

## Investiții când restul lumii vinde

„În 2009, am accesat un credit de investiții de 400.000 de euro și am

International Alexander HOLDING

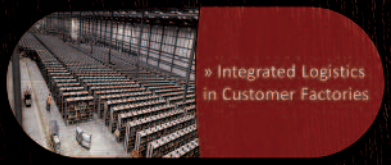
» FTL Transport

» Express Transport

» Web Platform

» Distribution
» Warehousing
» Groupages

**Transport & Logistics**
**Experience**
**Ambition**
**Motivation**



» Integrated Logistics in Customer Factories

» Air & Sea Transport

» Real Estate

» 4PL Integrated Services

»Professional washing crates machine

» Service & Recovery

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

**„După 2007, lucrurile s-au mișcat foarte repede și a urmat o succesiune de momente cheie – 2009, 2011, 2012... Cred că secretul nostru a fost să gândim mare. Întotdeauna am vrut mai mult, am țintit dezvoltarea."**

achiziționat camioane din Vest. Ajunsesem la un ritm de 10 – 15 camioane achiziționate la fiecare două luni. Iar, în 2011, ne-am apucat de depozit. Nimeni nu construia, la acea vreme, în condițiile în care băncile aveau foarte multe clădiri reposedate. Am obținut finanțarea și, în 2012, depozitul a fost gata", a spus Simion Apreutese.

Investiția în depozit, parcare și service a reprezentat cheia pentru trecerea companiei la un nou nivel.

Segmentul automotive era în creștere și International Alexander avea, deja, primii clienți mari.

Până la un punct, patronul a reprezentat motivul principal în succesul firmei, reușind să gestioneze, împreună cu o mică echipă, o flotă care atinsese o sută de camioane, să mențină contactul cu clienții, să calculeze corect prețurile...

## Momentul echipei

„Echipa a crescut mult și un rol important în dezvoltarea care a urmat l-a jucat calitatea bună a oamenilor. Astăzi, avem un board de manageri, în care discutăm ideile apărute și luăm deciziile. Am încurajat oamenii să-și expună ideile și ușa mea este deschisă, în permanență. Respect, responsabilitate, seriozitate – acestea sunt valorile pe care le încurajăm, în companie", a precizat Simion Apreutese.

Oportunitățile nu lipseau, pe piață, la nivelul anilor 2013 – 2014, mai ales că, o dată ce depozitul a început să funcționeze, financiar s-a simțit o mare îmbunătățire pentru International Alexander.

Se recomanda, la acea vreme, dezvoltarea unei palete complexe de servicii, inclusiv din rândul celor logistice, iar International Alexander le avea, deja. De asemenea, era de dorit conturarea unei structuri de personal care să asigure o bună funcționalitate și constanță, în ceea ce privește calitatea serviciului oferit. International Alexander avea, deja, manageri cu responsabilități clare – nu lipseau directorul comercial, șeful de personal și cel de service.

Astfel, creșterea numărului de clienți a venit ca urmare a unui efort țintit.

„Clienții noi au venit unul după altul, convinși, în primă instanță, de recomandările primite de la clienții deja existenți", a explicat Simion Apreutese.

**2012 – investiția în depozit, parcare și service a reprezentat cheia pentru trecerea companiei la un nou nivel.**

## Astăzi – dezvoltare pe toate fronturile

Ținta International Alexander a fost bine conturată, încă din primii ani de activitate: creștere, diversificare și acces la clienții finali. Doar că, astăzi, lucrurile au căpătat o dinamică spectaculoasă.

În ceea ce privește transportul, pe lângă industria automotive, sunt țintite și alte segmente, cum ar fi: transport de mărfuri cu valoare ridicată (TAPA), transport de autoturisme, distribuție națională, transport intermodal.

Toate variantele de dezvoltare sunt, astăzi, luate în calcul.

„Am început să analizăm și posibilitatea de a cumpăra companii existente în piață. Dezvoltarea organică presupune un timp mai îndelungat și alt tip de alocare a resurselor. Achiziția unei companii asigură o dezvoltare mai rapidă, însă cere timp pentru implementare, optimizare și armonizare cu holdingul", a explicat Simion Apreutese.

Pe partea de logistică, se țintește dezvoltarea unei rețele de consolidare și distribuție, la nivel național.

Pe lângă depozitul de la Arad (17.000 mp), finalizat în 2017, compania a demarat proiecte la Timișoara și Sibiu (câte 10.000 mp), unde, deja, terenurile au fost achiziționate. De asemenea, la București, va fi realizat un depozit de 16.000 mp.

Totodată, International Alexander asigură servicii și în interiorul fabricilor unor clienți, în Timișoara și Sebeș.

La ora actuală, compania a depășit granițele României, asigurându-și o prezență regională, cu firme deschise în Germania, Serbia și Ungaria.

Anul acesta, International Alexander va depăși 1.200 de angajați.

## O nouă criză?

„Orice urcuș are și coborâș. În perioada următoare, mă aștept la dezechilibre tot mai accentuate. Discutăm de luni în care activitatea scade semnificativ, urmate de altele în care volumul crește atât de mult, încât nu mai faci față cu ceea ce ai. În aceste condiții, va fi foarte greu să optimizezi activitatea. Nici măcar ideea de a mixa diferite tipuri de transport (diferite industrii) nu este la îndemână. Fluctuațiile sunt, la ora actuală, impredictibile și, în plus, fiecare industrie are propriile reguli, diferite unele de altele", a arătat Simion Apreutese.

Indiferent de evoluția economiei, International Alexander continuă să se dezvolte, pentru a rămâne cu un pas înaintea pieței, iar principalul atu rămâne neschimbat: „încrederea".

„Clienții au încredere în noi și, până acum, nu am pierdut niciunul. Serviciile bune și comunicarea corectă sunt aspectele care asigură încrederea și totul se întâmplă în timp. Trebuie să ai răbdare", a explicat directorul general International Alexander.

Un alt pas important va fi realizat, anul acesta, prin implementarea unei soluții IT integrate, care, așa cum ne asigură reprezentanții companiei, va fi ceva total nou față de ce există, astăzi, pe piață.

**Radu BORCESCU**
radu.borcescu@ziuacargo.ro

**„Chiar dacă nu plătim mai bine ca alte firme, cu șoferii stăm bine. Noi nu promitem lucruri pe care să nu le putem onora și respectăm ceea ce spunem."**

# 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

# FINANȚARE

# Informații de care trebuie să ții cont

**Credit, linie de credit, factoring, factoring cu asigurare, leasing financiar sau leasing operațional... O plajă destul de largă din care poți alege. Care este, însă, cea mai potrivită variantă de finanțare pentru afacerea ta?**

Pentru a primi un credit, un business trebuie să poată demonstra un profit operațional, având în vedere că o instituție bancară cofinanțează o afacere, nu o capitalizează.

## Cum te califici pentru a obține creditul?

În primul rând, un antreprenor trebuie să demonstreze angajamentul său în business-ul pe care l-a gândit. O bancă va evalua modul în care acesta își gestionează furnizorii și clienții, pentru că acest comportament îl va defini ca viitor partener. De asemenea, o bancă va urmări strategia pe termen mediu (cel puțin), pe care un antreprenor o va manifesta.

Un alt element foarte important de care depinde primirea unui împrumut bancar este planul de afaceri, care trebuie să fie realist și detaliat, nu doar pe termen scurt, ci și pe termen mediu. Unele dintre componentele esențiale ale planului de afaceri sunt cunoașterea în detaliu a pieței (condiții și competiție), precum și existența resurselor și a componentelor necesare derulării afacerii.

În plus, contează foarte mult și experiența întreprinzătorului pe piața pe care o atacă prin proiectul respectiv; calitatea managementului și calitatea situațiilor financiare.

## Credit sau linie de credit?

Deși mulți antreprenori pun semn de egalitate între un credit și o linie de credit, produsele sunt, în sine, fundamental diferite. În timp ce un împrumut se acordă pentru o perioadă mai lungă de timp, de câțiva ani, pentru a finanța un proiect clar și bine definit, linia de credit se accesează mai ales pe termen scurt, putând fi folosită în mai multe scopuri.

*Pentru a alege între cele două tipuri de finanțări, antreprenorii trebuie să țină cont de nevoile lor reale și modul în care vor folosi banii respectivi.*

Dacă nevoia pe care dorește să o acopere antreprenorul este temporară sau punctuală (de exemplu, achiziția unui echipament, achiziția unui nou sediu) atunci se va lua un credit, moment în care va primi de la bancă toată suma solicitată, care va fi folosită într-o perioadă scurtă, pentru acoperirea nevoilor, pentru ca, apoi, să se ramburseze lunar, până la scadență.

Dacă, în schimb, se dorește acoperirea unui decalaj între încasările și plățile companiei, ori deținerea unei sume tampon pentru nevoile neprevăzute din activitatea de zi cu zi, atunci se recomandă accesarea unei linii de credit. Aceasta va fi pusă la dispoziția companiei, dar va fi folosită doar în cazul în care apare nevoia și nu imediat, ca în cazul creditelor de afaceri.

## Factoringul, sau cum să obții bani din cesionarea facturilor

Prin factoring, puteți transforma, rapid, în lichidități facturile pe care le-ați emis, având în vedere că, de obicei, termenele variază de la 15 până la 120 de zile. În felul acesta, nu mai trebuie să așteptați scadența pentru a încasa banii. Pentru finanțarea prin servicii de factoring, nu este nevoie de garanții materiale, iar costurile sunt reprezentate de dobândă pentru suma acordată ca finanțare și un comision, care variază în funcție de banca sau IFN-ul cu care ați ales să colaborați.

Factoringul este o operațiune financiară care presupune să cesionați creanțele rezultate din contracte de vânzare bunuri sau prestări servicii către Factor, o companie specializată de factoring – poate fi o divizie a unei bănci sau un IFN. Factorul va finanța, prin plata în avans a creanțelor cesionate, și se ocupă, ulterior, în nume propriu, de colectarea și administrarea creanțelor. Totul se face în baza unui contract, pe care îl veți semna cu compania de factoring. Contractul nu trebuie încheiat pe o anumită perioadă de timp, însă în general, se încheie pe 1 an, cu prelungire.

Elena Radu

*De obicei, Factorul finanțează aproximativ 80% din valoarea facturii, urmând ca, după ce încasează factura, să vă vireze și suma rămasă, din care se scad cheltuielile ocazionale.*

Totuși, trebuie să știți că, în cazul în care Factorul nu reușește să colecteze întreaga sumă de la debitor, veți suporta diferența rămasă de recuperare, în cazul în care ați ales un produs de factoring cu regres.

Pe piață, există și un alt produs, factoring cu asigurare, care protejează împotriva riscului de neplată al debitorilor. Practic, se încheie o poliță de asigurare de credit la o societate de asigurări, iar dacă debitorul nu-și achită obligațiile de plată, conform facturilor existente și recunoscute, asigurătorul va suporta suma care trebuie recuperată. Din perspectiva costurilor, serviciile de factoring presupun două tipuri de cheltuieli: o dobândă și un comision. Astfel, dobânda se percepe pentru perioada de finanțare, adică din momentul în care beneficiarul serviciilor de factoring primește avansul din factură și până în momentul în care factura se încasează de debitor. Dobânzile se calculează în funcție de riscul pe care Factorul și-l

# 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.

asumă și de perioada pentru care își asumă acel risc și, de obicei, se reține din suma încasată de la debitor. Astfel, dobânda nu este un cost pe care clientul îl scoate din buzunar, ci este un cost care se reține din suma încasată la scadență. În afară de dobânzi, factoringul mai presupune și plata unui comision. Acesta se achită pentru a beneficia de serviciile de colectare a creanțelor și administrarea debitorilor și se aplică la valoarea nominală a facturii.

*Companiile de factoring vor analiza firma, debitorii ei, istoricul dintre ea și debitori, precum și calitatea creanțelor.*

În urma acestor analize, se va stabili dacă aderentul (firma care a solicitat) poate sau nu să acceseze acest serviciu de factoring, care dintre debitorii propuși vor fi acceptați a fi incluși în finanțare de la început, precum și condițiile comerciale de derulare. În privința documentelor necesare pentru evaluarea firmelor, în principal se solicită documente standard, ca la orice dosar de creditare (financiare, legale etc.). În funcție de specificul fiecărui dosar, având în vedere diversitatea debitorilor, Factorul poate decide să solicite clarificări sau chiar documente suplimentare.

## Leasing financiar sau operațional

Leasingul financiar este un contract de închiriere care îți oferă, la finele lui, posibilitatea să achiziționezi bunul și să devii proprietar contra unei valori reziduale. De cealaltă parte, leasingul operațional înseamnă tot un contract de închiriere, cu diferența că, la finele perioadei contractuale, bunul care face obiectul contractului de leasing nu poate fi achiziționat.

*Leasingul operațional este mult mai strict, comparativ cu cel financiar.*

Un client de leasing operațional trebuie să opteze, de la început, pentru o structură clară a contractului. Acesta trebuie să precizeze clar numărul de kilometri parcurși în timpul desfășurării leasingului, reparațiile care vor fi făcute, dar și perioada exactă de desfășurare a contractului. Comparativ, un client de leasing financiar poate să aibă o mai mare flexibilitate, prin faptul că numărul de kilometri este alegerea lui, sau poate cesiona/închide contractul după 12 luni.

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

### Efectul contractelor de leasing

| Element sau indicator | Leasing operațional | Leasing financiar |
|---|---|---|
| Bilanț | Nici un efect. Nu sunt create active sau datorii în baza leasingului operațional. | Un activ și o obligație aferentă sunt create în momentul în care este înregistrat leasingul. De-a lungul perioadei de leasing, atât componenta de dobândă este trecută pe cheltuială, cât și amortizarea activului, creându-se, astfel, o datorie netă, de-a lungul perioadei de leasing. |
| Cont de profit și pierdere | Redevența este înregistrată drept cheltuială. Aceste redevențe sunt adesea constante. | Se generează atât o cheltuială cu dobânda, cât și o cheltuială cu amortizarea. În primii ani ai perioadei de leasing, se produce o cheltuială mai mare. De-a lungul perioadei de leasing, cheltuiala cu dobânda scade, determinând o tendință descrescătoare a cheltuielii totale. Acest lucru generează o tendință pozitivă la nivelul rezultatelor. În ultimii ani, rezultatele sunt mai mari în baza metodei leasingului financiar decât la leasingul operațional. |
| Situația fluxurilor de numerar | Întreaga ieșire de numerar plătita în contractul de leasing este înregistrată drept ieșire de numerar din exploatare. | Ieșirea de numerar generată de plățile de leasing este alocată parțial unei ieșiri de numerar din exploatare sau din finanțare (cheltuială cu dobânda) și, parțial, unei ieșiri de numerar din finanțare (rambursarea componentei de capital din obligația aferentă leasingului). Amortizarea activului în regim de leasing nu reprezintă o cheltuială în numerar și, prin urmare, nu este un element de natura fluxurilor de numerar. |
| Marja profitului brut | Mai mare în primii ani, deoarece cheltuiala cu chiria este, în mod normal, mai mică decât cheltuiala totala raportată în baza leasingului financiar. | Mai mică în primii ani, deoarece cheltuiala totală raportata în baza leasingului financiar este, în mod normal, mai mare decât plata de leasing (redevență). Totuși, marja profitului va avea o tendință ascendentă în timp, astfel încât, în ultimii ani, va depăși marja profitului aferentă leasingului operațional. |
| Viteza de rotație a activelor imobilizate | Mai mare, deoarece nu există active închiriate în regimde leasing, înregistrate in baza acestui tip de leasing. | Mai mică. datorită activului în regim de leasing care este creat în baza leasingului financiar. Indicatorul crește în timp, pe măsură ce activul este amortizat. |
| Rata lichidității curente | Mai mare, deoarece, în baza leasingului operațional, în bilanț nu este adăugată niciun fel de datorie pe termen scurt. | Mai mică, deoarece fracțiunea curentă din obligația aferentă leasingului financiar este o datorie curentă. |
| Grad de îndatorare a capitalului | Mai mic, deoarece leasingul operațional nu duce la crearea de datorii. | Mai mare, deoarece metoda leasingului financiar creează o datorie aferentă leasingului (care este mai mare decât activul în regim de leasing în primii ani). Totuși, gradul de îndatorare scade, în timp, deoarece scade și obligația aferentă leasingului. |
| Rentabilitatea activelor | Mai mare în primii ani, deoarece profiturile sunt mai ridicate și activele mai scăzute. | Mai mică în primii ani, deoarece rezultatele sunt mai scăzute și activele sunt mai mări. Totuși, indicatorul de rentabilitate a activelor crește, în timp, deoarece trendul rezultatelor este unul pozitiv, iar activele înregistrează un declin, pe măsură ce sunt amortizate. |
| Rentabilitatea capitalurilor proprii | Mai mare în primii ani, deoarece rezultatele sunt mai mari. | Mai mică în primii ani, deoarece rezultatele sunt mai scăzute. Totuși, rentabilitatea capitalurilor proprii crește, în timp, datorită unei tendințe pozitive a rezultatelor. |
| Acoperirea dobânzii | Mai mare, deoarece, în baza leasingului operațional, nu apare niciun fel de cheltuială cu dobânda. | Mai mică, deoarece cheltuiala cu dobânda este aferentă leasingului financiar. Totuși, indicatorul de acoperire a dobânzii crește, în timp, din cauza declinului în timp al cheltuielii cu dobânda. |

9567

# Smart Trailer World

## Trailere și servicii dintr-o singură sursă

Misiunea: Oferirea de soluții inteligente pentru activități complexe de transport. Solutia: interconectarea inteligentă a informațiilor și oferirea de servicii cuprinzătoare – pe toată durata de viață a trailerelor. Cu sistemul nostru telematic TrailerConnect® și serviciile noastre premium personalizate beneficiați de soluții inovatoare în domeniul semiremorcilor, pentru dezvoltarea afacerii dumneavoastră. **www.cargobull.ro**

SCHMITZ CARGOBULL
The Trailer Company.

9312

# Eficiență unică

S.KO COOL COMPLETE cu pachetul EXECUTIVE și agregatul frigorific Schmitz, reprezintă soluția cea mai avansată pentru transportul la temperatură controlată. Izolația superioară determină cel mai scazut consum de combustibil din piață. Semiremorca împreună cu sistemul telematic TrailerConnect® determină un cost redus de exploatare. **www.cargobull.ro**

SCHMITZ CARGOBULL
The TrailerCompany.

# Cum evaluezi oportunitățile pe termen scurt

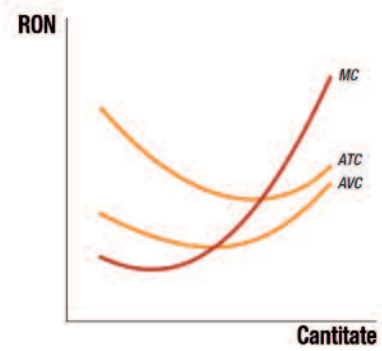
**De multe ori câștigi, atunci când crești volumul serviciilor oferite. Dar se întâmplă să apară și surprize. Atunci când tragi linie, poți să constați că ai pierdut, deși ai transportat mai mult. Există, însă, mecanisme care te pot feri de „oportunitățile" cărora nu este indicat să le dăm curs.**

Este important modul în care firmele se adaptează schimbărilor economice generate de inovațiile tehnologice și/sau de schimbările petrecute în comportamentul clienților. Subiectul este vast și, de aceea, mă voi opri, în această ediție a Ghidului, doar la impactul costurilor asupra comportamentului economic.

Modelul curbei costurilor este un model simplu, intuitiv, ce ne permite să observăm imediat starea de sănătate a unei companii. Modelul poate fi aplicat atât costurilor pe termen scurt, cât și celor pe termen lung. În acest articol, vom discuta despre costurile pe termen scurt.

## Costuri pe termen scurt

Pe termen scurt, găsim puține locuri în care putem să intervenim în ajustarea costurilor, în contrast cu deciziile cu impact pe termen lung. Putem să luăm decizii legate de forța de muncă, în timp ce, pe termen lung, putem să aducem infuzii de capital, să cumpărăm mașini mai noi, să jonglăm cu prețurile etc.




Inclusiv pe termen scurt, costurile pot fi fixe și variabile:

- **Costurile fixe** sunt acele costuri care nu pot fi schimbate pe o durată dată, de exemplu costurile cu camioanele.
- **Costurile variabile** sunt acele costuri care se pot schimba, de exemplu cele cu forța de muncă.

Pe scurt, dacă avem un parc auto format din cinci camioane, costurile legate de sediu, personalul TESA, precum cele privind camioanele (leasing, amortizare, asigurări etc.) sunt fixe. Să presupunem, doar ca exemplu, că avem doar cinci șoferi, ceea ce înseamnă că toate costurile asociate acestor șoferi (salarii, taxe, beneficii etc.) sunt variabile, alături de carburant, taxe de drum etc.

*Costul total de operare al acestei companii este dat de suma costurilor fixe (back-office și camioane) și a celor variabile (costurile cu șoferii, carburantul, taxele de drum etc.). Vom nota costurile fixe cu X și cele variabile cu Y. Costul meu total TC este: TC=X+Y.*

De aici, putem să vedem care sunt costurile noastre pe kilometru. Vom împărți costul total la numărul de transporturi dintr-o perioadă dată și vom afla cât ne costă, în medie, un transport. Putem să mergem mai departe și să aflăm media costurilor fixe și a celor variabile, folosind aceeași formulă.

## Costul marginal

În final, voi aminti costul marginal: cât de mult se schimbă costurile, atunci când producția unui bun crește (în general cu o unitate infinitezimală) – în cazul nostru, atunci când oferim un volum suplimentar de servicii de transport. Această valoare poate fi, bineînțeles, chiar negativă.

Costurile marginale intersectează costurile medii întotdeauna în punctul de minim al acestora. Atunci când costul marginal depășește costurile medii, acesta este un semn că întreprinderea nu este rentabilă.

De aceea, vă recomand ca, atunci când decideți să dați curs unei oportunități pe care piața o oferă, să analizați, într-o primă fază (bineînțeles, cu ajutorul contabilului), evoluția costurilor marginale.

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

**O dată ce știm clar care este costul pe un transport, putem să ne stabilim atât politica de prețuri, cât și mișcările strategice pe termen scurt. Putem decide să angajăm mai mulți șoferi, să stabilim colaborări cu șoferi independenți sau să ne asociem cu altă companie etc.**

# Cum abordăm o întâlnire de afaceri

**Se spune că managerii petrec între 35 și 50% din timpul lor în întâlniri. Unele sunt numite ședințe (în interiorul companiei) altele întâlniri (cu oameni din afara companiei). Indiferent cum le numim, acestea au o structură și pot avea o abordare similară...**

De câte ori nu ați plecat la o întâlnire cu ideea că... „văd eu acolo, am multă experiență, mă descurc...”? Nimic de zis, poate că aveți în spate ani buni de experiență și parteneriate de afaceri, însă, îmi permit să atrag atenția că fiecare întâlnire poate avea miza ei și că o pregătire anterioară acesteia poate face diferența.

## Pregătirea

La orice întâlnire ai mai multe persoane cheie de care trebuie să ții cont, chiar dacă acestea vor fi sau nu de față. În primul rând, întâlnirile de afaceri au un obiectiv destul de clar, legat de obținerea unui rezultat: vânzare, discutarea de termeni și condiții, schimbare a acestora, soluționarea unor chestiuni tehnice, administrative, de calitate sau de relație, prelungirea unui contract sau anularea acestuia în termeni amiabili.

Indiferent de scopul întâlnirii, buna practică te invită să iei câteva notițe:

- subiectele obligatoriu de atins, fără de care nu poți pleca de acolo, fiind esențiale pentru scopul pe care îl ai;
- obiectivele pe care le ai, formulate cât mai clar;
- condițiile pe care vrei să te asiguri că le obții.

De multe ori, într-o întâlnire, te poți lua cu vorba sau, dacă persoana cu care te vezi este mai puternică, dominantă, te poate devia de la scopul pe care ți l-ai fixat.

*Din păcate, sunt foarte mulți cei care merg la întâlniri fără o pregătire minimă și se bazează prea mult pe inspirație.*

Un alt element al pregătirii este legat de persoana pe care, poate, nu

Madi Rădulescu

o cunoști. Să știi cu cine te întâlnești. LinkedIn și Google oferă, azi, multe informații despre cei cu care te vei întâlni, preocupările lor, parcursul lor profesional, ceva care să îți dea ocazia să descoperi, poate, puncte comune: școli, companii, domenii de activitate etc. Mai mult decât atât, la întâlnire pot participa mai multe persoane și ar fi bine să înțelegi câteva ceva despre fiecare, deoarece pot influența decizia.

## Eticheta

Care este eticheta?

Cum te îmbraci: cât de formal sau casual?

Ce tip de cultură are compania în care mergi, sunt mai lejeri în relații, sau este o companie formală, în care rigoarea și disciplina sunt pe ordinea de zi?

Uneori, a merge în blugi e cât se poate de potrivit, dar nu la prima întâlnire. Mai bine îi cunoști întâi, dacă nu ai experiențe anterioare cu cei cu care te vezi. Întâlnirea este la restaurant? Gândește-te din timp cine plătește, ce ar fi potrivit să comanzi, mănâncă civilizat, respectând regulile de „bună purtare".

## Obiectivul

Fiecare întâlnire are nevoie de un obiectiv. Prima întrebare pe care ți-o pui ar fi: chiar am nevoie de această întâlnire? Și, dacă da, care ar fi obiectivul acesteia? Un obiectiv „primar", adică, rezultatul, la modul ideal, pe care ar trebui să îl genereze. Un acord, o sumă negociată, un pas de parcurs, o cerere de ofertă. De multe ori, ne fixăm acest tip de obiectiv, dar uităm să setăm și un obiectiv secundar. Adică, dacă obiectivul primar nu este atins în proporție de 100%, care este acel obiectiv care, deși imperfect, satisface pentru acest stadiu și reprezintă un progres?

***Propune o agendă a întâlnirii. Te va ajuta, astfel, să te asiguri că temele importante pentru tine sunt atinse.***

„What's in it for them?" Este o întrebare legitimă. Așa cum este nevoie să ai obiective legate de întâlnire, și partenerul sau partenerii tăi vor avea și, ca în orice discuție, vor apărea rezultate dacă veți găsi aria comună.

## Rezultatul

Pentru a obține un rezultat bun, în afară de abilitățile tale de pregătire și convingere, contează și grupul cu care discuți. De aceea, o recomandare bună ar fi să inviți pe cine trebuie și nu persoane în plus, care ar drena întâlnirea de energie și ar putea devia de la subiectul principal, sau ar putea aduce obiecții. Cu cât sunt mai multe persoane în întâlnire, cu atât scade productivitatea acesteia.

Stabilește criteriile de succes ale întâlnirii. Și, în plus, verbalizează cu partenerii tăi ce înseamnă pentru tine o întâlnire bună, aliniază cu ei criteriile de succes. În final, vă doriți ca ambele părți să fie satisfăcute de această întâlnire.

Nu toate întâlnirile sunt negocieri, însă toate întâlnirile au o miză și un obiectiv.

- Este important că întâlnirea să fie scurtă, să se încadreze într-un interval de timp?
- Este important să acoperiți toate subiectele din agendă, sau sunt câteva prioritare și nu este o problemă să le amânați sau să le abordați în altă întâlnire pe celelalte?
- Este nevoie de acord, sau este doar un pas intermediar către obiectivul final?
- Ce vă face să spuneți că întâlnirea pentru care v-ați pregătit și la care ați participat a fost una de succes?

Un criteriu de succes al unei întâlniri este și felul în care te prezinți: verifică informația ce trebuie transmisă, formatul acesteia. trebuie sau nu să ai ceva imprimat, ai nevoie de proiecție? Este compatibil laptopul tău cu videoproiectorul din sala de întâlnire? Știi să ajungi, ai suficient timp înainte pentru a verifica aspectele tehnice?

***Întreabă-te ce altceva sau cine altcineva va influența rezultatul întâlnirii.***

Mergi cu vreun coleg? Ați stabilit roluri? Ce faceți dacă apare o situație în care nu sunteți de acord unul cu celălalt? Cine, ce prezintă? Cum vă completați unul pe celălalt? Ați stabilit cum vă așezați, pentru a putea schimba opinii și a vă alinia ușor în discuție?

Lasă timp pentru întrebări și concluzii, la final. Nu ocupa mai mult de 70% din timpul alocat întâlnirii!

## Follow-up

Un sfat bun ar fi să te uiți la fiecare întâlnire că la o piesă dintr-un ansamblu mai mare. Ca la un proces, și nu ca la un eveniment. De aceea, stabilește clar, la finalul întâlnirii, în ce va consta follow-up-ul și cine, ce face.

- Se va face o minută a întâlnirii?
- Cine o redactează și cine o trimite?
- Este vreo acțiune de pus în practică?
- Cum ne informăm reciproc?
- Cine altcineva este nevoie să fie informat?

Cere feedback pe parcursul procesului, cum se simt interlocutorii și dacă se simt confortabil să treacă la următorul subiect sau arie de discuție.

## S-a schimbat ceva, azi, în era digitală?

Multe s-au schimbat. De exemplu, posibilitatea ca multe dintre aceste întâlniri să fie on-line, utilizând o aplicație. Și, cum aplicațiile joacă feste, nu se instalează întotdeauna la timp sau complet, o regulă simplă este să verifici că te poți loga în spațiul virtual de întâlnire fără probleme și la timp. De aceea, dacă nu ai experiență cu o anumită aplicație, cere un test de la organizator, pentru a evita problemele tehnice.

***În era digitală, poți avea această întâlnire virtuală de oriunde. Deci, dacă lucrezi de acasă, ai grijă cum ești îmbrăcat și care este locul în care îți instalezi calculatorul.***

## Aspectul cheie rămâne câștigarea încrederii

Dacă oamenii care se întâlnesc au încredere unii în alții, în buna lor credință, chiar dacă nu sunt de acord asupra abordării sau asupra punctelor de vedere, ei vor ajunge la un rezultat.

Nu domina, nu întrerupe fără sens, nu amâna întâlnirea fără un motiv extrem de important. Nu utiliza umorul excesiv și fii atent la ce glume faci! Nu devia de la subiect! Lasă-ți telefonul în pace!

Poate aspectul cel mai important este să fii 100% prezent în întâlnire și să asculți cât mai atent, să surprinzi și ce se spune, și ce se face, și ce se ghicește printre rânduri. Uită-te în ochii oamenilor, chiar dacă ai un moment mai dificil. Întâlnirile sunt despre oameni, în primul rând.

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

# Managementul timpului

**Printre cele mai importante resurse de care dispunem atât atunci când elaborăm o strategie, cât și atunci când o implementăm și o urmărim, este timpul. Acesta reprezintă singura resursă și limitată, și nelimitată, în același timp. Iată câteva... „strategii" care te vor ajuta să utilizezi această resursă în mod optim.**

Uneori, ne spunem că timpul le rezolvă pe toate, iar, alteori, ne plângem că nu avem timp să le rezolvăm pe toate. Astăzi, mi-am propus să vorbesc despre gestionarea timpului sau, mai degrabă, despre modul în care ne putem gestiona propriile sarcini, în așa fel încât să ajungem la o relație amicală cu timpul.

În fața fiecărei zile, ne „punem" ochelarii prin care privim lumea și, prin aceste lentile, luăm deciziile curente. Aceste „lentile" sunt colorate de factori externi și interni:

- **Factori externi:** situații neprevăzute, vizitatori, parteneri dezorganizați, volum de lucru nerealist, ședințele, telefonul, rapoarte de întocmit, deplasări etc.
- **Factori interni:** starea psihică, dezorganizarea, faptul că spunem „da" prea mult, nu avem timp de planuri, spațiul de lucru, sistemul de organizare, indisciplină, priorități etc.

O primă tehnică prin care putem face ordine în acest haos este **Matricea Important/Urgent**.

*De obicei, avem tendința să ne concentrăm pe cadranele I și III și, astfel, ne trezim prinși într-un cerc vicios, în care acționăm pompieristic. Modul prin care putem să devenim mai eficienți este dat de concentrarea pe cadranul trei. Prin planificare, pregătire și prioritizare, obținem timpul atât de prețios.*

## Pauzele sunt la fel de importante

Nu suntem mașini și trebuie să acceptăm acest lucru. Munca neîntreruptă ne epuizează și ne duce către burnout. O tehnică recomandată pentru a evita acest lucru este **Tehnica Roșiei**. Aceasta constă în alternarea timpului de lucru cu pauze: lucrăm 20 de minute, luăm o pauza de 5 minute și reluăm cu o repriză de 20 minute. După un ciclu 20/5/20, luăm o pauză de 10 minute și, apoi, reluăm ciclul 20/5/20. Pe durata celor 20 de minute, ne concentrăm pe o singură sarcină și nu ne lăsăm distrași. Nu răspundem la telefon, mail etc.

## Prioritizare

Când vorbim despre prioritizare, eu unul prefer să folosesc **Tehnica Broaștei**: dacă tot trebuie să mănânc broaște, prefer să încep cu broasca râioasă. Ceea ce vreau să spun este că încep cu sarcinile care îmi plac cel mai puțin. Am observat că amânarea unei sarcini neplăcute atrage după sine amânarea altor sarcini și, de aceea, aleg să rezolv ceea ce nu îmi place foarte mult, la începutul zilei.

Datorită acestui obicei de a începe cu sarcinile mai puțin plăcute, prefer să îmi fac agenda seara, nu dimineața. Astfel, evit tendința de a amâna sau a găsi diferite pretexte pentru a o face.

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

**Gestionarea eficientă a timpului se învață, ca orice alt lucru. Pentru a învăța, e bine să conștientizezi ceea ce nu merge și, de acea, te sfătuiesc ca, pentru o săptămână, să urmărești cum folosești timpul. Așa, vei observa unde ai perioade mai puțin eficiente și poți interveni printr-una dintre tehnicile prezentate în acest articol.**

ZARGA
CARGO
Echipa
„Liderii trebuie să fie suficient de aproape pentru a relaționa cu ceilalți, dar destul de departe pentru a-i motiva.”
John C. Maxwell

# Loialitatea și nevoia de comunicare

**O dată cu accentuarea crizei de șoferi, a reapărut și problema loialității șoferilor față de firmă. Unii patroni sunt convinși că loialitatea se cumpără cu un salariu mare, sau se impune prin semnarea de contracte. Șoferii, la rândul lor, consideră loialitatea față de firmă ca un semn de slăbiciune, nicidecum o calitate sau o dovadă de caracter. Iar, în acest context, comunicarea adevărată reprezintă o condiție esențială.**

Loialitatea nu este generată de lucrurile standard, normale. Nu veți avea șoferi loiali doar pentru că le oferiți un salariu bun. Loialitatea e mult mai profundă, vorbește despre valori personale și aspirații și despre împlinirea personală în cadrul companiei. Cu alte cuvinte, ceea ce generează loialitate e excepția, faptul că șoferul este văzut și apreciat ca persoană, că interesul patronului pentru el este cel puțin egal cu interesul care i se cere pentru firmă.

*Loialitatea, motivarea, implicarea șoferului se câștigă prin reciprocitate. Dacă vreți să aveți șoferi loiali, la rândul dumneavoastră, în calitate de patroni, manifestați loialitate față de șoferi.*

Nu trebuie sa neglijăm faptul că oamenii loiali cu adevărat sunt provocatori, dau, dar și cer, vor să schimbe lucrurile și le pasă, sunt incomozi și nu acceptă situații inechitabile sau dezechilibrate. De aceea, au nevoie de transparență, sinceritate și, nu în ultimul rând, să fie ascultați. Comunicarea, pentru ei și nu numai, reprezintă mult mai mult decât un schimb de informații.

## Un proces vital

Comunicarea nu mai este un proces opțional, ea face parte din cotidian. Patroni/manageri de transport, dispeceri, sau simpli șoferi, la firmă, acasă, în cabina camionului, sau în propria mașină, toți comunică. Aceasta are în vedere schimbul de informații, de mesaje între persoane, transmiterea de impresii și comenzi, împărtășirea unor stări afective, a unor decizii cu efecte în reprezentările și opiniile noastre, în acțiunile pe care le întreprindem.

Nu a trecut mult timp de când distanța frâna considerabil comunicarea între șoferi și manageri, între șoferi și dispeceri și între ei, șoferii aflați în cursă. Cu toate că avem nenumărate mijloace prin care putem comunica, nevoia de comunicare este, încă, de multe ori, prezentă.

**Șoferii sunt loiali companiei pentru care lucrează în funcție de percepția pe care o au despre loialitatea companiei față de ei.**

*Chiar dacă avem un mesaj strălucit, mijloace adecvate de comunicare și șoferi bine pregătiți, dacă nu dispunem și de o strategie comunicațională adecvată și coerentă, în final, firma va avea de suferit.*

Lipsa unei comunicări reale, chiar dacă vorbim cu ceilalți, chiar dacă știm să dăm ordine și directive, chiar dacă avem senzația că șoferii comunică, la rândul lor, cu noi și între ei, creează, în timp, atât la manageri sau la dispeceri, cât și la șoferi, o stare de stres, o stare de auto izolare, care poate duce la neîncredere reciprocă.

**Atâta timp cât există o bună comunicare, există și un randament maxim.**

O firmă de transport nu funcționează, în mod automat, numai datorită unei dinamici interioare sau a unui sistem de cerințe și reguli. Ea funcționează pentru că șoferii aflați în diferite colțuri ale lumii își fac bine treaba, iar asta este consecința modului în care sunt informați, în care sunt chemați să acționeze, a modului în care li se comunică sarcinile de lucru. Este general acceptat faptul că succesul unei firme de transport stă și în metodele de comunicare practicate.

## Există, oare, o rețetă universal valabilă?

Este greu de ales o variantă de comunicare optimă, deoarece, de fie-

# 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

care dată, trebuie să ne adaptăm, în funcție de persoana și de contextul în care aceasta se realizează. „Arta" comunicării adevărate, eficiente este dată de modul în care cei care comunică aderă la valorile comune ale celor cu care intră în contact. Nu este suficient doar să transmitem mesaje. Trebuie să nu uităm că informațiile pe care le transmitem, indiferent de natura lor, au și o latură subiectivă, au, întotdeauna, și o încărcătură emoțională și afectivă.

Comunicarea are o foarte mare influență asupra celor dintr-o firmă de transport, deoarece, indiferent de statut, de la manager și până la șofer, toți se definesc, se regăsesc în funcție de ceilalți, iar comportamentul lor reprezintă o construcție personală în interacțiunea cu ceilalți.

## Șoferul, comunicator de informație

Trebuie să ținem cont de faptul că și șoferul, la rândul său, este un potențial deținător de informație, care, atunci când se referă la livrarea sau preluarea unor comenzi, la evenimente neprevăzute care pot apărea pe traseu, la abaterile de la un traseu prestabilit sau la orice alte probleme ce pot apărea în timpul cursei, devine esențială pentru transportator, dar și pentru beneficiar. Atunci când activitatea nu decurge conform planului, cu cât informația transmisă de șofer este mai corectă și mai operativă, cu atât crește viteza de răspuns, cu efecte pozitive asupra desfășurării și finalizării cursei.

*Definim conducătorul auto ca un comunicator de informație, și nu ca un simplu transmițător, deoarece, pe lângă informațiile privind desfășurarea cursei, mai poate transmite – sau nu – informații considerate colaterale, dar care pot forma o opinie sau o luare de poziție.*

**Important este ca, în procesul de comunicare, să îl considerăm întotdeauna pe interlocutor ca pe un partener de dialog.**

Beneficiarii informației privind desfășurarea cursei sunt, în principal, dispecerii, dar și patronii firmelor de transport.

## Scurt-circuite...

Uneori, însă, șoferii, voit sau nu, **omit să transmită anumite informații sau le transmit trunchiat. „Nu am crezut că este important"**, „am uitat", „nu am știut", sunt doar câteva dintre scuzele care însoțesc lipsa de informație pe care trebuia să o transmită șoferul. Aceste situații sunt, de multe ori, în dezavantajul firmei, producând atât prejudicii financiare, cât și de imagine. În general, șoferii „omit" să transmită informațiile care consideră că i-ar dezavantaja sau care se referă la diferite abateri sau sancțiuni primite de aceștia în timpul cursei. Omisiuni se produc, de asemenea, atunci când șoferii observă că informațiile trimise de ei nu sunt luate în considerare sau când sunt apreciate ca inoportune sau nesemnificative.

„Ce mă încarci pe mine cu asta, nu am destule pe cap? Descurcă-te...", sunt răspunsuri care, de cele mai multe ori, îi fac pe șoferi să refuze voit să mai transmită informații.

**Scopul comunicării** cu șoferii este, în primul rând, să reușim să-i facem să ne asculte și să ne înțeleagă dar, la rândul nostru, trebuie să învățăm să ne ascultăm șoferii.

Patronul/managerul de transport, nu în ultimul rând dispecerul, sunt cei care, prin strategii adecvate de comunicare, le creează șoferilor atât posibilitatea de a „ști", dar, în egală măsură, și de a informa.

**Să nu uităm că tăcerea este la fel de importantă precum comunicarea! A vorbi când și cât trebuie e o artă care se învață cu răbdare, dar roadele vor fi pe multiple planuri: acceptare, integrare, afirmare, colaborare.**

*Atunci când șoferul simte că este ascultat, că informațiile transmise sunt de ajutor firmei, gradul de satisfacție personală și de fidelitate față de firmă crește.*

Acesta va căuta să acumuleze cât mai multă informație, pentru a o transmite firmei, considerând că, astfel, își îndeplinește rolul și își întărește statutul dobândit în firmă.

Pentru a transmite informații corecte și utile, **șoferul trebuie instruit**. El trebuie să cunoască atât natura și importanța informațiilor pe care este dator să le transmită, cât și consecințele care decurg dacă nu le ia în considerare sau nu le transmite spre firmă.

## Mesaje eronate

O altă problemă care poate produce prejudicii unei firme de transport este **„comunicarea" unor mesaje false** sau neconfirmate de către șoferi, de data aceasta nu către firmă, ci către alți șoferi. Vorbim, aici, de ceea ce putem numi „opinia parcării", opinii care sunt transmise de către șoferii comunicatori și care nu au acoperire în realitate. Există, chiar, un limbaj specific, folosit de șoferii de TIR când comunică prin stație!

*Sunt și cazuri când șoferii (chiar dacă sunt de bună credință) transmit, involuntar, informații confidențiale legate de firma la care lucrează.*

Și în acest caz, o instruire adecvată și, mai ales, lipsită de formalism, privind confidențialitatea unor informații, va da rezultatele scontate.

Nu putem vorbi de transmitere de informație, fără să precizăm că, atât pentru cel care transmite, cât și pentru cel care recepționează, este extrem de important ca între cei doi să existe **încredere reciprocă și potențial de comunicare**. Important este să îl considerăm, întotdeauna, pe șoferul care transmite informații ca pe un partener de dialog, un colaborator permanent și, mai ales, util.

**Psiholog pr. Cristian SANDU**
Cabinet de psihologie autorizat
E-mail: psih.cristian.sandu@gmail.com
Tel.: 0751.364.575

# Ședința – o micro-oglindă a organizației

**Modul în care oamenii lucrează împreună, într-un spațiu și un timp comun, spune foarte multe despre gradul de eficiență și de sănătate al organizației respective și despre fisurile prin care se scurg energia, timpul, banii și motivația lor. Ședința este unul dintre principalele instrumente de management, însă, cel mai adesea, managerii nu conștientizează acest lucru și fie abuzează de folosirea lui, fie nu îl folosesc la adevărata sa valoare.**

Fiind coach de echipe, antrenez echipe manageriale, de vânzări, achiziții, cercetare și dezvoltare, echipe de proiect – să învețe, împreună, cum pot atinge rezultatele pe care și le doresc. Antrenamentul unei echipe are loc, cel mai adesea, în cadrul ședințelor – acolo este terenul de lucru împreună, locul în care, împreună, aleg, conștient sau inconștient, cum colaborează, cum se completează, cum câștigă sau pierd timp, bani, energie, cum învață sau mențin, împreună, aceeași zonă de confort.

Din proiectele de coaching de echipă am învățat că, indiferent de mărimea organizației, pentru a fi performantă și a atinge rezultate înalte, este nevoie de ședințe la fel de performante și de centrate pe rezultat.

*Responsabilitatea pentru ședințe performante, centrate pe rezultat, este împărțită: fiecare angajat este responsabil pentru tipul său de prezență și contribuție în ședință și managementul este responsabil pentru cadrul și procesele în care se desfășoară aceste ședințe.*

Sunt ședințe în care știi care este obiectivul și care este locul tău în atingerea obiectivului respectiv, dar și ședințe în care ești invitat să participi și nu știi ce cauți acolo.

## Responsabilitatea individuală

Asumarea responsabilității individuale de participare presupune să ne clarificăm asupra **rezultatului personal pe care vrem să îl avem la finalul ședinței**, precum și cum putem să contribuim cu idei, soluții, perspective la subiectele aflate pe agendă sau care sunt de interes pentru toți participanții.

Când sunteți invitați la ședințe și nu știți de ce vă aflați acolo, responsabilitatea individuală presupune clarificarea tipului de contribuție dorită, în acel loc și pe subiectul respectiv.

## Responsabilitatea la nivel managerial

La nivel strategic, **managerii sunt cei care setează cadrul, procesele potrivite, comportamentele care servesc cel mai bine obiectivele dorite**.

Cu cât structura ședințelor este mai bine aliniată cu obiectivele și rezultatele care trebuie atinse, cu atât mai mult crește probabilitatea de a atinge respectivele rezultate.

## Exemplu concret

Am antrenat, la un moment dat, o echipă managerială care avea ca obiectiv crearea unei reputații bune în grupul din care făceau parte și în piață, prin calitatea produselor livrate și prin profitul realizat.

Modul în care organizația respectivă lucra, la momentul începerii proiectului de coaching, era unul foarte concentrat pe activitatea operațională. Ședințele aveau loc, cel mai adesea, când apărea o problemă gravă, iar ședințele periodice erau mereu amânate, din cauza unui „incendiu" care trebuia stins urgent.

Deciziile erau luate **doar la vârf**, de către directorul general, care purta întreaga responsabilitate pentru atingerea obiectivelor organizației.

Rodica Obancea

Pentru a implementa noul obiectiv, managerii și-au dat seama că, în modul actual de operare, ar fi imposibil și **au regândit o structură de lucru** aliniată cu noul obiectiv:

- **ședințe strategice de management**, în care s-au concentrat pe progresul pe care îl fac în direcția dorită și intervențiile cu impactul cel mai mare, și
- **ședințe operaționale de management**, în care contribuiau la eficientizarea proceselor interne, a resurselor alocate și a calității produselor.

Au regândit și modul în care erau luate deciziile, **creând limite de decizii și investind fiecare angajat cu decizie locală**, în aria lui de experiență, aliniată cu obiectivul de a crește calitatea și de a mări profitul.

Asumarea noului obiectiv a condus și la **schimbarea comportamentelor în ședință:** de la întâlniri conduse de directorul general, care făcea agenda, lua notițe, lua decizii și vorbea cel mai mult, la una în care fiecare manager contribuia la luarea deciziilor și la eficiența timpului petrecut împreună.

Au început să apară, în ședințele lor, și comportamente de confruntare a ideilor managerului general, de chestionare a unui anumit mod de a face lucrurile, dar și idei intuitive, care nu erau, neapărat, justificate prin date, cifre... ci, doar, ca modalitate de exprimare a percepției pe un anumit subiect.

**Mediile organizaționale sunt din ce în ce mai complexe și dinamice și asta se vede și în munca în echipă. Într-un grup de persoane care au competențele necesare pentru rolul profesional pe care îl îndeplinesc, oamenii fie știu să muncească singuri, fie în doi, dar s-ar putea să nu știe cum să funcționeze performant într-o echipă. Și, de cele mai multe ori, tocmai aici este și punctul slab, în performanța unei organizații. Numeroasele probleme de colaborare din ecosistemul unei organizații reprezintă un potențial neexplorat – o zonă căreia merită să îi acordăm atenție, ca manageri și specialiști, pentru o calitate crescută a vieții organizaționale.**

**Rodica OBANCEA**
Executive & Team Coach
rodica@rodicaobancea.ro

# Problemele șoferilor și consilierea psihologică

**După luni de zile de trafic, singurătate și presiune, în fiecare șofer există tendința de a renunța, de a pleca la altă firmă, crezând că altele sunt condițiile de muncă. Prin consiliere, șoferul înțelege că are nevoie de o gestionare a stresului, presiunii resimțite și a furiei acumulate din trafic, din timpul așteptării la încărcare, descărcare, cât din cauza problemelor familiale.**

Dar nu numai atât. Dincolo de abordarea psihologică individuală, putem spune că există diferențe legate de vârstă și de experiență. Rămâne în sarcina noastră să descoperim cele mai bune căi.

## Gândirea pozitivă versus gândirea negativă

Cu toții avem **șoferi pozitivi**, cu ei ne auzim cel mai puțin la telefon.

Soluționează orice apare neașteptat, pentru toate lucrurile există o soluție și se „leagă” cursele. Nu așteaptă prea mult la încărcare/descărcare, prind rar aglomerație în trafic, poliția îi oprește rar și, de multe ori, te anunță, după ce au plecat de la control, că a fost totul ok. Știu să își facă programul astfel încât locul în care efectuează pauza să fie de relaxare și să aibă tot ce le trebuie în parcare.

Cu toții avem și **șoferi negativi**, cu ei ne auzim des la telefon. Tot ce apare neașteptat este o problemă. Mai greșesc traseul când se grăbesc, stau, pierd programarea de la feribot, când îi oprește poliția pentru control, sună imediat la firmă, se panichează, au scenarii care încep toate cu „dacă...”. Dispecerii pierd timp și energie cu explicații. Firma pierde bani.

*Consilierea psihologică privind gândirea pozitivă și schimbarea perspectivei face minuni cu astfel de șoferi și-i poate transforma în oamenii de care avem nevoie în firmă.*

Am avut un șofer care, venit din cursă, a vrut să-și dea demisia. După o discuție cu el, am aflat că s-a temut pentru viața lui, atunci când i s-au furat actele, în Slovenia. Rezultatul din min-

Andreea Gheorghe

tea lui a fost să asocieze teama cu firma la care lucra. După această discuție, nu numai că a rămas la firmă, ci a și învățat o lecție: aceea de a fi atent și responsabil, în orice moment. De câteva luni, este unul dintre șoferii cu care firma se aude la telefon mai rar.

## Accidente

Când se întâmplă un accident (minor), pentru șofer este semnificativ și-i **crește anxietatea pentru viața lui**. Intervine momentul în care se gândește că nu merită să facă această meserie și să își pună viața în pericol pentru banii pe care-i primește (oricât ar primi) și caută și alte motive pentru a pleca din firmă, având grijă să spună tuturor colegilor acest gând despre viață.

În ultimul an, la cabinet, cererile pentru consiliere de la șoferii de TIR implicați în accidente rutiere au crescut. Într-un accident, firma pierde o mare parte financiară. Un șofer, pe lângă partea financiară, se „pierde” pe sine și familia.

## Trei variante

Psihologii dețin o mulțime de teste, inclusiv pentru măsurarea agresivității la volan. Așadar, predicția comportamentului pentru predispoziția către accidente poate fi clară. Atunci când aceasta este evidentă, există 3 variante, din punct de vedere psihologic:

- angajare pentru o perioadă scurtă de timp, până avem un alt șofer;
- așteptăm următorul șofer, mai potrivit;
- intervenim cu o scurtă consiliere psihologică, pentru ca șoferul să conștientizeze comportamentul lui la volan și ce efecte pot exista.

## Dorul de casă

Mulți șoferi vor să renunțe la meseria pe care au îmbrățișat-o, în ultimul timp, pe motiv că își doresc o familie sau că vor să fie alături de soția și copilul lor.

O bună parte dintre șoferii tineri se simt vinovați, atunci când pleacă în cursă și copilul plânge. Atunci, este bine să intervenim, ca firmă, să invitam șoferul la o discuție, pentru că nu va mai dura mult și va vrea să plece... pentru copil.

Desigur că lucrurile sunt în funcție de cum le privești. Ca psiholog, privind de partea firmei, pot considera că un șofer nu este bine să se lase tulburat emoțional, pentru a da randamentul optim și concentrarea maximă la volan și, atunci, o discuție individuală despre planurile lui, despre ce urmează să facă, este necesară.

*Găsește-i motivația și, dacă el își „uită”, pentru o perioadă, obiectivele propuse, amintește-i-le.*

De exemplu, această abordare, la tinerii șoferi, merge foarte bine.

Ce vrei să obții cu banii câștigați din meseria asta? O să primiți răspunsuri: o mașina, o casă, să îmi

renovez apartamentul, să am un trai mai bun etc.

Monitorizați planurile îndeplinite. În funcție de cum planurile ajung la final, gândul de a pleca din firmă va apărea și el. Aveți grijă să-i țineți mereu conectați cu alte obiective. E ca și cum nu poate pleca din firmă până când nu ajunge unde și-a propus. Statistica spune că o persoană rămâne la un loc de muncă aproximativ 3 ani.

*Îndrăzniți să ascultați nevoile șoferilor, chiar dacă, uneori, pare că e prea mult, și găsiți împreună soluții! Poate fi un câștig de ambele părți!*

## Generații de șoferi

Și, pentru că am amintit despre motivațiile șoferilor tineri, trebuie să subliniem că implicațiile pe care le are un șofer tânăr, față de un șofer cu vechime de 10-15 ani în această industrie, sunt diferite, **atât în comunicarea dintre ei, în calitate de colegi, cât și la nivelul firmei**.

- **Disputele între ei** sunt aceleași ca între un tată și un fiu: adică tot ce ține de ajutor (de a se ajuta între ei atunci când au nevoie), de respect (pentru meseria lor, pentru imaginea firmei, a regulilor) și de responsabilitate (față de participanții la trafic, față de marfă, față de propria persoană, față de firmă).
- **Petrecerea timpului liber este diferită**, de exemplu tinerii se plimbă cu bicicleta, vizitează, merg la market.
- **Tehnologia pentru șoferii din generații diferite** impune anumite dificultăți. Pentru un șofer cu experiență, să folosească GPS-ul performant cu setările potrivite, cu trimiterea online a anumitor fișiere cerute de dispecerat, poate fi un stres, dacă nu învață că aceste lucruri vin în avantajul lui și pentru a-i ușura munca.
- De asemenea, și **tehnologia mașinilor** s-a schimbat. O altă dispută între „vechii" șoferi și „noii" șoferi este condusul manual. De asemenea, partea de mecanică (de exemplu schimbatul unei roți) cauzează probleme tinerilor șoferi.

## Importanța implicării

**Am avut un caz la firmă tocmai în acest sens, prezența unui copil mic, ce îl făcea pe șoferul – tată să se răzgândească aproape la fiecare plecare, zicându-și că mai face câteva curse și renunță la meserie. Era unul dintre șoferii buni, fără să facă probleme, descurcăreț și implicat. Ca firmă, am fost conștienți că, dacă pleacă de la noi, va fi pentru că este într-un moment de slăbiciune și pentru că, tot zicându-și asta de un an de zile, s-a fixat pe acest lucru, neștiind neapărat ce implică rațional. Nu se va angaja la o fabrică, așa cum a spus, ci tot „pe camion" va fi. Așa că i-am spus să se mai gândească la nivelul financiar cu care s-au obișnuit și să își facă niște calcule, dacă poate să mai aibă toate lucrurile pe care și le permit acum, dacă s-ar angaja pe un salariu de fabrică, de maxim 2.500 – 3.000 lei cu ore suplimentare. Adică va munci destul de mult și oboseala își va spune cuvântul, în timpul pe care îl va petrece cu familia.**
**I-am zis că nu îi desfacem contractul de muncă și că poate reveni la firmă când va considera el. Să își ia timp să stea cu familia. După trei săptămâni, a sunat că vrea să plece în cursă. În primul rând, pentru partea financiară. În al doilea rând, datorită faptului că imaginea idilică despre familie pe care ne-o creează dorul la distanță ține puțin, iar apoi lucrurile nu se mai desfășoară așa cum ni le imaginam, dominați de sentimentul de dor.**

## Cum lucrează?

Pentru **șoferii cu experiență**, sunt importante aspecte ca:

- siguranța locului de muncă;
- siguranța primirii banilor (nu vor o sumă peste piață, dar să fie siguri și la timp);
- respectul (pentru experiența lor, pentru cunoștințele de mecanică, pentru cunoștințele legate de trasee).

Șoferii cu experiență, uneori, pot avea mai multe cunoștințe decât un dispecer, pentru că ei cunosc bine traseele și, în funcție de încărcare, tipul mărfii, relief și traficul din acea zonă, pot spune dacă este posibil să ajungă la timp pentru livrarea mărfii.

Altfel stau lucrurile cu **șoferii din noua generație**, care vor salarii mari, dar fără să aibă prea multă responsabilitate și care se plictisesc repede (și de job și de firmă).

## Cum ar trebui abordat un șofer tânăr? Dar unul cu experiență?

**Abordarea șoferilor tineri ar fi prin informare corectă și educare.** Ei aud doar părerile din parcare, ale celorlalți colegi și, astfel, de multe ori nu cunosc toate aspectele acestei meserii. Pregătirea trebuie făcută începând din școala de șoferi, continuând cu instruirea lor la firmă, ședințe în care să li se explice cum funcționează transportul. Iar toate acestea trebuie verificate prin chestionare cu întrebări. Educarea noțiunii de stabilitate se poate face prin acordarea unor bonusuri de fidelitate la 1 an, la 2 ani...

Pot fi făcute și **sugestii de petrecere a timpului liber**. De exemplu, șoferul nostru a parcat, pentru pauza de 45 ore, la 15 km de mare. I-am sugerat să profite și să meargă la plajă. S-a arătat foarte încântat că ne-am gândit la el, chiar dacă, poate, și el avea de gând să procedeze așa. Altfel spus, este bine să ținem pasul noi, ca firmă, cu nevoile angajaților, mai ales cu acțiuni care nu implică multe costuri suplimentare, cum ar fi instruire, sugestii de petrecere a timpului liber, o bună comunicare etc.

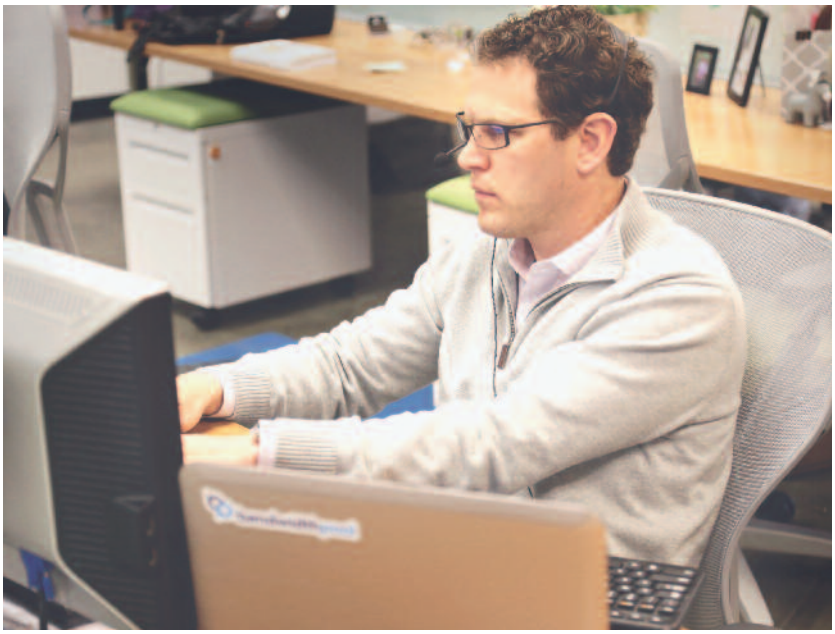
Pentru șoferii cu mulți ani de experiență, **este indicată instruirea privind tehnologia, elementele noi, dar și training-ul care să vizeze nevoile sale** (de exemplu, condusul economic sau citirea computerului de bord).

**Andreea GHEORGHE**
Psiholog specializat în psihologia transporturilor
gheorghe.andreeaioana@yahoo.com

# Rolul dispecerilor este vital

**Așteptările de la dispeceri, în ceea ce privește deciziile, sunt mari și, în fiecare zi, trebuie să demonstreze că sunt ca un „motor” al firmei: caută curse, coordonează camioane/marfă și vorbesc cu clienții. Dar nu numai atât.**

Dispecerii sunt cei care țin legătura cu șoferii și, prin comportamentul lor, îi pot motiva să rămână sau îi pot împinge să plece mai repede către alte companii. Iată câteva considerații despre problemele legate de această importantă poziție dintr-o firmă de transporturi.



## Situații în care dispecerii/expeditorii nu fac o treabă potrivită

### 01 Sunt nepregătiți

Este un domeniu pentru care **nu există cursuri acreditate**, o facultate sau un manual care să te învețe cum să fii dispecer sau expeditor, ce trebuie să urmărești, cum trebuie să te comporți cu clienții, colaboratorii, șoferii, ce riscuri sunt etc. Situațiile sunt altele, la fiecare cursă, pentru că marfa este diferită, legile sunt diferite, în funcție de țara pe care o tranzitezi, camionul este diferit, clientul este diferit și, de asemenea, șoferul.

*Atitudinea care pune bazele viitorului dispecer bine pregătit ține de disponibilitatea de a împărtăși informații, de a fi un bun antrenor, de a fi deschis, comunicativ și de a oferi o șansă, încredere și siguranță celui din fața ta, de a crede că poate învăța o meserie.*

### 02 Nepotrivire cu postul

Aici, intervine **faza de selecție** a personalului. La HR, ar trebui să se regăsească teste ce vizează capacitatea de decizie, analogia, gândirea logică, spațială, timpul de reacție, atenția, memoria.

*Este important să nu căutăm dispeceri/expeditori docili, care nu sunt cu inițiativă și așteaptă să li se spună ce să facă și fiecare mutare pe care trebuie să o realizeze.*

A fi dispecer înseamnă **a lucra atât individual, cât și în echipă** (colegi, manager, client, transportator/casă de expediții și șofer), iar comunicarea și exprimarea trebuie să se plaseze la un nivel ridicat, pentru a nu se „omite” aspecte și a nu se genera costuri. Libertatea în gândire este foarte importantă pentru performanță.

### 03 Neasumarea responsabilității

Responsabilitatea nu și-o asumă pentru că au învățat că altcineva este răspunzător pentru deciziile pe care ei trebuie să le ia, iar aici intervine atitudinea managerului. Înseamnă că acel manager **încurajează acest comportament al dispecerului** (de indecizie, lipsă de responsabilitate), prin promptitudinea cu care răspunde la cerere.

*Dacă managerul suprimă personalitatea independentă a unei persoane care este pe postul de dispecer, atunci, ca efect, poate apărea frica de a lua decizii, frica de exprimare și de transmitere a informației către client sau șofer.*

Atâta timp cât managerul nu instruiește și dezvoltă partea de libertate în decizii și încredere, pe zi ce trece dispecerul va deveni mai neimplicat, cu stima de sine scăzută, nu va mai fi sigur pe el, va face greșeli și va genera costuri.

## Comunicarea între dispecer și șofer

Pentru că tot am amintit despre rolul dispecerului în comunicarea cu șoferii, experiența arată că, dacă este întrebat, la interviu, ce l-a deranjat la firma de la care a plecat, șoferul va răspunde în majoritatea cazurilor: dispecerul sau banii.

Comunicarea corectă între dispecer și șofer poate avea ca efect fidelizarea șoferilor. Orice om va rămâne la un loc de muncă unde este liniștit, înțeles și unde contează.

Cele mai dese conflicte apar în privința:

- Programului

Dispecerul intră în conflict cu șoferul în privința programului de lucru și a locului efectuării pauzelor. Șoferul își poate scurta programul cu 30-40 de minute, spunând că nu o să mai găseas-

că parcare, sau reproșează că, la ultima încărcare, a așteptat cu x ore mai mult și și-a dat programul peste cap.

Această situație poate fi prevăzută și în avans; dispecerul poate face un plan, împreună cu șoferul, în privința timpilor de mers, a pauzelor, opririlor etc. **De multe ori, este de ajuns pentru șofer să spună și tensiunea se eliberează. Dacă nu sunteți de acord, argumentând, îi puteți face un alt program, urmat de întrebarea: „e mai bine așa?" Din această discuție, șoferul înțelege că, pentru firmă, el contează!**

- Încărcării/descărcării

Comunicarea problemelor apărute sau a desfășurării încărcării/descărcării este esențială, vizând marfa pe care o încarcă, așezarea mărfii pentru a nu depăși greutatea pe axe sau totală, verificarea adresei de descărcare de pe CMR versus adresa primită de la dispecer, traseul pe care urmează să meargă, timpul de așteptare la încărcare/descărcare. Toate aceste aspecte necomunicate sau greșit înțelese de către șofer sau dispecer pot crea probleme firmei. **Este important ca șoferul să înțeleagă că timpul de așteptare nu este nici în folosul firmei**; amândoi sunt în aceeași situație, iar efectele așteptării pot fi mult mai mari pentru firmă.

- Adreselor

Șoferii vor coordonate GPS. Poate nu este o problemă, dar, uneori, s-ar putea să nu mai fie timp pentru transmiterea coordonatelor și, atunci, dispecerul va spune, simplu, șoferului: „Ți-am dat adresa!" De aici, încep problemele. Șoferului poate să îi fie mai dificil să caute pe un ecran GPS de 5 inch o adresă, decât i-ar fi dispecerului, care dispune de ecran de 15 – 19 inch și de internet de mare viteză. Pentru șofer, 10 minute de căutare pot conta pentru pauza lui, în care trebuie să se odihnească, să se gospodărească și să socializeze.

*În cazul noilor șoferi de TIR, este necesar să fie învățați cei 3 R: respectul, responsabilitatea personală din timpul cursei și regulile.*

Printre nemulțumirile șoferilor, se numără și faptul că dispecerul le spune ce să facă, pe unde să meargă, unde să parcheze, dar nu știe cât de dificil le este în acea zonă, din diverse motive: climă, relief, plată, amenajare necorespunzătoare etc. Tocmai pentru acest lucru, **dispecerul e necesar să facă echipă cu șoferul**, pentru a-și forma o imagine de ansamblu, completă și complexă, asupra cât mai multor aspecte, pentru a iniția o comunicare corectă și a câștiga respectul șoferului. În cazul în care cerințele dispecerului sunt incorecte, e de ajuns o singură dată pentru ca șoferul să nu mai aibă încredere în ghidarea lui și să simtă nevoia sa preia controlul.

În același timp, șoferul trebuie să aibă și o anumită libertate. Sau măcar să aibă impresia că o are. **Dispeceratul, atunci când are ocazia, poate să îl pună să aleagă dintre două variante, potrivite situației**.

Altfel spus, pe lângă activitatea de coordonare, informare, e necesar ca dispecerul să transmită:

- **profesionalism** (pregătire, organizare, informare, optimizare, comunicare);
- **siguranță** (imaginea, valorile firmei);
- **spirit de echipă**.

**Andreea GHEORGHE**
Psiholog specializat în psihologia transporturilor
gheorghe.andreeaioana@yahoo.com

PUBLICITATE

# Management fără extra-decibeli

**Într-o simplă căutare pe internet, descoperim că vocea normală, într-o conversație umană, se încadrează între 40 și 50 de decibeli. Un ciocan pneumatic, pe de altă parte, depășește pragul de 90 de decibeli și, probabil, cu toții am auzit (chiar și din depărtare) un astfel de zgomot... Având aceste informații, îmi permit să vă întreb: ce zgomot vă place mai mult?**

Rostim, în fiecare zi a vieții noastre, mai multe sau mai puține cuvinte, transmitem și primim informații, încercăm sa rezolvăm probleme și, poate, să facem lumea un loc mai bun... fără să ne gândim la decibelii care ne ajută.

## Oameni și animale

Copiii care încă nu știu să vorbească reușesc să transmită informații prin nivelul decibelilor țipetelor, întrucât altă modalitate nu cunosc. Totuși, când reușesc să învețe suficiente cuvinte încât să transmită părinților dacă și ce îi deranjează, putem spune că au trecut un prag important pe drumul evoluției. Pe scurt, reducerea nivelului de decibeli folosiți ne avansează puțin pe scara evoluției.

Majoritatea comunicării între oameni este verbală, adică prin decibeli. Chiar dacă variem nivelul decibelilor, pentru a da o importanță sau nuanță unor cuvinte, nu ne bucurăm când trebuie să ridicăm foarte mult limita superioară, pentru a ne face înțeleși; dar ne dăm seama când și de ce o facem?

## Probleme

În viața de zi cu zi, întâmpinăm situații diverse, atât acasă, cât și la muncă. Unele ne provoacă sentimente plăcute și afișăm diverse tipuri de zâmbete, altele poate că ne provoacă stres și vrem, cumva, să îl eliminăm. Logica ne arată sursa stresului, iar prima reacție ar fi să folosim vocea pentru a o elimina. Ce facem când nu reușim? Simplu: repetăm ridicând nivelul decibelilor, poate adăugând unul – două cuvinte „specifice" respectivei situații. Dar dacă nici așa nu reușim, nu cumva repetăm a 3-a oară, dar cu și mai mulți decibeli?

În afara situațiilor în care zgomotul de fond (sau provocat de mediul în care trebuie să comunicăm) este destul de puternic și singura variantă pentru a transmite informațiile este creșterea decibelilor, restul depășirilor limitei de 50 dB rămân nejustificate; mai mult, pot provoca sentimente de frustrare, anxietate sau, chiar, furie destinatarilor. Poate că ne amintim un moment similar trăit în urmă cu ceva vreme, iar justificarea că „am meritat-o" o simțim insuficientă versus furia trăită...

## Dar de ce o facem și noi, la rândul nostru?

Doar din poziția „observatorului", aș putea să identific câteva motive:

- Am senzația că interlocutorul îmi ignoră cuvintele și mă simt furios.
- Am senzația că interlocutorul nu a auzit de prima dată și, fiind puțin furios, mă simt dator să repet.
- Am senzația că interlocutorul nu va reacționa „de vorbă bună" și îmi folosesc autoritatea prin decibeli.
- Am senzația că restul oamenilor care vor auzi că ridic vocea îmi vor respecta autoritatea și mă vor recunoaște ca șef.
- Dacă interlocutorul este, cumva, șeful meu, mai bine mă abțin...

## Cum as putea, totuși, să reacționez altfel?

M-aș bucura dacă prima dată aș accepta că și eu mai urlu din când în când; negarea cu vehemență oprește orice șansă de evoluție și ne va ține blocați în nivelul prezent până la adânci bătrâneți... sau până vom fi înlocuiți (mult mai probabil, în economia prezentă). Dacă reușesc să înțeleg că extra-decibelii fac mult mai mult rău decât bine, pot să îmi îndrept atenția spre sursele posibile pentru exagerări. La ce mă gândesc mai exact?

Poate că varianta mea nu este singura funcțională și poate că alte variante sunt chiar mai bune decât ale mele... nu ar fi chiar imposibil, nu? Adică nu sunt singurul om care știe ce trebuie făcut într-un anumit moment în situația noastră; cei din jurul meu, care, probabil, sunt implicați zi de zi în acea activitate, știu mult mai bine ce ar trebui făcut, însă nu reușesc să-și exprime ideile/sugestiile, din diverse motive (frica de responsabilitate, rușine de a vorbi direct, lipsa implicării etc.). Notez ca primă posibilitate **„există alte metode mai bune decât a mea."**

Cumva colegii mei (implicit, cel căruia intenționez să mă adresez) cunosc problema de fond care mie îmi provoacă stres? Le-o fi spus cineva? Dacă oamenii habar nu au ce s-a întâmplat, vor avea convingerea că este corect ceea ce au făcut și, în cele din urmă, rezultatele vor veni. Cred că la fel funcționez și eu: atâta vreme cât șeful meu nu îmi corectează nicio acțiune și nu mă informează că este ceva din ceea ce am făcut care nu a funcționat, presupun (pe buna dreptate) că am făcut bine. Aș spune că a doua posibilitate este **„oamenii neinformați sunt nevinovați."**

Când simțim valul furiei depășindu-ne, experimentăm acea „îngustare

Paul Niță

a vizibilității" și avem tendința sa vedem un vinovat în oricine. Mai mult, acționăm conduși de impuls și, în multe cazuri, „atacăm" un nevinovat... chiar dacă el încearcă, foarte calm și responsabil, să ne explice că nu de la el a pornit situația generatoare de stres. A treia situație ar fi bine să fie **„vinovatul este cel pe care-l văd, nu cel care a greșit."**

Nu în ultimul rând, istoricul unor anume colegi aproape că ne arată cine va greși în viitorul apropiat și, prin urmare, din cauza cui vom fi iar furioși și vom depăși limita de 50 dB... Obișnuința are tendința să ne întunece judecata și să ne conducă într-o direcție greșită, în mai puțin de o secundă. Aici se poate spune că **„repetiția greșelilor ne indică un om incapabil."**

Fiecare dintre noi mai putem identifica situații diferite, însă cele 4 de mai sus aduc 4 modalități de combatere care cred că pot funcționa aproape peste tot.

## Cine începe?

Eu. Eu aș vrea sa încep să schimb ceva în comportamentul meu, astfel încât și colegii mei să schimbe ceva în comportamentul lor, iar, peste ceva timp, cu toții să avem o atmosferă de lucru frumoasă, în care toți să fim bucuroși că venim la muncă. Dar ce anume sa fac?

Atunci când simt că furia îmi crește exponențial și că „nu mai pot", aș vrea să fac stânga-mprejur și să îmi iau 2-3 minute de respirație singur, fără „sfaturile" nimănui. Dacă mă gândesc logic și fără nervi, îmi dau seama că pot să îmi adaptez reacția la situația de fapt și nu la nervii mei.

Daca nu aveți idee ce să faceți în cele 4 situații de mai sus, uitați ce spun eu.

*Există alte metode mai bune decât a mea:*
- *strâng din dinți și nu spun soluția mea;*
- *întreb colegii ce sugestii au;*
- *îi rog să evalueze fiecare sugestie primită;*
- *dacă niciuna nu pare să funcționeze, atunci o prezint și pe a mea.*

*Oamenii neinformați sunt nevinovați:*
- *întreb colegii dacă știu ce s-a întâmplat;*
- *în cazul în care nu știu, le explic cât pot eu de calm care este problema;*
- *în cazul în care știu, îi întreb dacă, în opinia lor, vina le aparține;*
- *în cazul în care nu au înțeles, caut să le dau cat mai multe informații care să îi ajute să înțeleagă.*

*Vinovatul este cel pe care-l văd, nu cel care a greșit:*
- *întreb colegii dacă știu cine a acționat greșit;*
- *în cazul în care nu știu, încerc să aflu, împreună cu ei (fără să fiu fixat în convingerea mea);*
- *în cazul în care știu, poate este mai bine ca ei să acționeze pentru a corecta și pentru a elimina cauza.*

*Repetiția greșelilor ne indică un om incapabil:*
- *întreb colegul „vinovat" dacă și-a dat seama că a greșit;*
- *dacă nu și-a dat seama, poate că este mai bine să îl înlocuiesc sau să îi reduc responsabilitățile (având în vedere că nu este la prima greșeală);*
- *dacă și-a dat seama și și-a însușit lecția, pot să îl consider puțin mai valoros (analizând mai departe costul total al greșelilor lui).*

Situațiile și rezolvările de mai sus vin în urma experiențelor proprii și sunt subiecte de îmbunătățire. Fiecare dintre noi ne lovim de diverse probleme în activitate și alegem dacă ne eliberăm furia (prin folosirea decibelilor și nu numai) sau încercăm să o evităm, pentru a ne face viața mai bună (atât la serviciu, cât și acasă). Fiind oameni, ne permitem să greșim, însă, o dată conștientizată o greșeală, ar fi bine să facem ceva pentru a nu o mai repeta.

Sunt convins că mulți dintre noi am reușit să nu depășim limita de 50 dB decât în cazuri fericite... și vrem să continuăm așa.

**Paul NIȚĂ**
Director Operațiuni ID Logistics
pnita@id-logistics.com

# Succes în recrutarea de persoane cheie

**Anumite poziții pot deveni vitale pentru funcționarea unei companii. De aceea, implicarea, la nivel intern, pentru angajarea directă a unei persoane poate deveni singura variantă acceptabilă. În acest context, angajatorul se va implica într-un proces complet de identificare, atragere și integrare a persoanei în propria echipă.**

Abordarea noastră, în cele ce urmează, este, în esență, un mesaj din piață – vom împărtăși din experiența, observațiile și concluziile rezultate din activitatea de recrutare pe care o derulăm zilnic. Ne vom raporta la atragerea de candidați pentru posturi de specialiști sau angajați la birou și vânzări, și până la nivel de management.

Iată câteva aspecte cheie.

## 01 Stabilirea obiectivului postului

La ce anume va servi postul de referință, în procesul strategic sau operațional al afacerii? De ce este necesar postul? Ce va face și ce nu va face persoana pe acest post? Care este raportul cost – beneficiu privind angajarea unei persoane?

## 02 Evaluarea și ajustarea sau corectarea strategiei și modelului de business

De exemplu, prea puțină ambiție sau, dimpotrivă, o ambiție nerealistă, o organizare operațională ineficientă a companiei etc. fac dificilă depășirea unui punct care să o ducă la nivelul următor. De ce ar dori un candidat valoros să vină aici, în compania noastră? Candidații se interesează în ceea ce privește structura în care ar urma să vină și evaluează oportunitatea încă din etapele de pre-interviu. Dacă vorbim de o persoană inteligentă și analitică, există mari șanse să refuze continuarea discuțiilor pentru un rol neatrăgător/riscant/neclar încă din interacțiunea sa cu recrutorul („Dragă recrutor, mulțumesc că m-ai abordat și te-ai gândit la mine, însă acest job – sau, mai rău, companie – nu îmi inspiră încredere/nu pare de viitor/nu pare stabil etc.).

*Refuzul candidaților de a da curs interviurilor pentru că au aflat date despre o companie nu este deloc o situație ipotetică, ci una cu care ne confruntăm frecvent.*

Pentru noi, cei din recrutare, a devenit o adevărată provocare să obținem interviuri inițiale, adică o primă discuție. De exemplu, avem 200 de candidați ipotetic eligibili pentru un anume post nișat, însă, dacă nu avem ceva palpabil să le propunem în legătură cu job-ul sau compania pentru care recrutăm, va fi dificil spre imposibil să atragem candidații doriți, dacă și pretențiile angajatorului sunt ridicate. Trebuie să le prezentăm candidaților o oportunitate reală, credibilă și atrăgătoare. Deci, compania este evaluată de către un candidat încă dinainte ca angajatorul să aibă ocazia evaluării acestuia. Până să ceară ceva unui candidat, este importantă clarificarea și conturarea unei strategii pe cât de realiste, pe atât de ambițioase și bine fundamentate/susținute în zona de implementare.

## 03 Reputația și imaginea companiei

Este un alt aspect tot mai puternic pus în balanță, în procesul decizional, de către candidații activi sau pasivi, în cadrul procesului de recrutare. Oferta de job-uri este generoasă. Adesea, din motive de confort și/sau din abordare stereotipică și limitativă, candidații preferă să meargă către companii multinaționale sau despre care au avut ocazia să afle lucruri pozitive. Cu cât compania este mai necunoscută, sau cunoscută tocmai din mesaje negative, cu atât atragerea în discuție a unui candidat va fi mai dificilă și, astfel, oportunitatea va fi mai greu de vândut candidaților. Crește, astfel, gradul de dificultate privind atragerea acestora.

*În cazul companiilor mici, în efortul de a convinge un candidat să acorde o șansă companiei și job-ului, se poate miza, în orice combinație, pe bunul renume al patronului sau acționarilor, pe cifra de afaceri, sănătatea business-ului, mediul de lucru și pachetul salarial.*

Când recrutorul are încredere în companie și în managerul angajator – el însuși poate vinde mai bine oportunitatea. De aceea, punctele 1 și 2 de mai sus contribuie, în bună măsură, la asigurarea succesului în procesul de recrutare.

## 04 Creativitatea și gândirea în perspectivă/pe termen lung

Mai ales în situațiile când ceea ce căutăm este greu de găsit sau atras sau chiar nu există pe piață – cum procedăm?

Angajarea de persoane care au potențial. Expresii de genul: nu avem timp/răbdare să mai învățăm pe cineva, ne trebuie o persoană gata pregătită care doar să vină și să înceapă activitatea/domeniul nostru este prea greu ca să fie înțeles ușor de cineva care nu a mai făcut asta – sunt atât de frecvente, încât suntem în marele pericol de a aștepta ca alții să investească în educarea forței de muncă și noi doar să beneficiem în urma acestui proces.

*Deja am rămas fără specialiști pentru că nici școala și nici angajatorii nu s-au implicat în formarea reală de specialiști (pe lângă mulți alții, care au fost cumpărați de angajatori din afara țării și, posibil, au emigrat definitiv sau pe termen nedeterminat din țară).*

O abordare creativă presupune identificarea de calități personale, talente, pasiuni, înclinații native sau disponibilitatea și capacitatea de a învăța în mod continuu a unei persoane – ca premise ale succesului la job. Aceasta, cu atât mai mult cu cât unii profesioniști doresc, ei înșiși, să nu mai fie asociați cu istoricul lor profesional și să fie văzuți doar din perspectiva a ceea ce au făcut până la un punct. Mulți candidați cu profilul perfect doresc, la un moment dat, să schimbe industria, deci nu mai sunt interesați de job-ul nostru, unde s-ar potrivi mănușă, pentru că doresc o schimbare, o gură de aer proaspăt, noi perspective și provocări.

Oksana Rusu

*Dorim să încurajăm luarea în calcul a unor candidați care, aparent, nu sunt potriviți cu job-ul, judecând strict după CV, ci din perspectiva umană și de potențial profesional și, astfel, vom putea crește șansa de a ocupa posturi.*

Da, în acest caz, este posibil să fie necesară o perioadă de învățare. Cum putem determina dacă merită să luăm persoane pe baza potențialului? Să răspundem la întrebarea: care sunt calitățile și competențele cel mai greu de învățat la acest job? Dacă partea ce ține de persoană cântărește mai mult decât simplele abilități tehnice, iar aspectele tehnice nu necesită obținerea unei specializări urmând o facultate (medicină, inginerie electrică, proiectare, inginerie în construcții etc.), atunci ne putem gândi serios la valorificarea potențialului.

## 05 Alocarea unui buget mai mare

Aceasta pentru a cumpăra, totuși, un om gata format, de la concurență sau din companii unde există un anumit profil de persoane.

Avantaje:

- teoretic, o perioadă mai scurtă de integrare;
- cunoașterea pieței, a industriei, modului de lucru;
- dacă este un job de vânzări – existența unui portofoliu de relații care să faciliteze procesul de vânzare și, eventual, creșterea volumului de vânzări și a cifrei de afaceri a companiei.

Dezavantaje sau riscuri:

- lipsa bugetului;
- o atitudine nepotrivită din partea unui candidat, care se simte prea important și poate deveni arogant și, astfel, ineficient și neproductiv;
- nepotrivirea de cultură și valori – chiar dacă o persoană a performat într-o companie, nu există garanția că va avea rezultate la fel de bune și la noul angajator (pentru că succesul și performanța țin atât de atributele personale, cât și de întreg contextul muncii: instruire la job, relația cu managerul și colegii, calitatea comunicării din organizație, reguli, specificul produselor/serviciilor, cultura organizațională în ansamblul său etc.).

Contează cum definește o organizație succesul și, de asemenea, dacă o persoană a fost performantă sau doar i s-a dus vestea că este performantă. Deci, riscul de a cumpăra, cu bani grei, un nou angajat și, apoi, a întâmpina surprize cu acesta este unul mare. Evident că acest risc poate fi eliminat sau diminuat, prin derularea corectă a unei evaluări a candidaților pe diverse criterii, care sunt, cu adevărat, importante pentru companie.

## 06 Derularea corectă a procesului de recrutare

Să presupunem că un angajator a clarificat punctele de mai sus, știe de ce dorește să angajeze, ce profil are în vedere și a identificat modalități creative de a aborda candidații, precum și de identificare a potențialului.

Din acest punct, întrebările care se ridică sunt următoarele:

- Unde căutăm?
- Cum căutăm?
- Cum ne asigurăm că evaluăm corect și luăm decizia cea mai potrivită?
- Cum ne asigurăm de acceptarea ofertei de angajare de către candidat?

În funcție de dimensiunea organizației, structura acesteia, precum și specificul job-ului, recrutarea va fi derulată de un reprezentant intern sau extern de resurse umane, iar, în anumite situații, chiar de către directorul general sau alt reprezentant al companiei, dacă aceasta este mică. Este necesară căutarea pe canalele potrivite, adesea singura variantă fiind cea de headhunting cu abordare activă a candidaților. Managerul angajator este important să țină cont de feedback-ul din piață și să se ajusteze pe parcurs, dacă semnalele nu sunt în favoarea sa (disponibilul de competențe, prețul etc.). Unii candidați evaluează un angajator bazându-se tocmai pe modul în care sunt evaluați.

*Avem situații în care candidații nu au acceptat o companie/un job pentru că au considerat că managerul nu a fost pregătit de interviu.*

Refuzuri au fost generate și pentru că s-au întrebat lucruri nerelevante, candidatul a fost făcut să se simtă inconfortabil fără motiv, că a fost prezentat un job neclar sau că jobul din anunț și din interviurile inițiale nu seamănă cu job-ul din etapele finale etc.

Deci, în procesul de recrutare, candidații evaluează, într-o măsură tot mai mare.

Însă chiar și dacă doar angajatorul ar fi în poziție de forță, evaluarea inadecvată duce la erori decizionale și angajarea persoanei nepotrivite.

## Alocarea corectă a bugetului și a pachetului

Ce buget avem și care ar fi maximul? În stabilirea bugetului, contează valoarea pe care o aduce job-ul companiei și acesta poate fi un reper important de atribuire a pachetului salarial asociat postului. Pe de altă parte, bugetul alocat nu prea poate face abstracție de oferta din piață. Adesea, în piață, se plătește pentru un om chiar și cât nu face. Sunt companii care, în disperare de cauză, vin cu oferte care strică piața.

## Un exemplu

Să luăm exemplul ipotetic al unui post de reprezentant vânzări de servicii de transport și logistică.

O companie, care se numește A, cu un anumit model de afacere și cu un rulaj mare (și profitabilitate, de asemenea, ridicată), ar putea avea un buget mai generos pentru reprezentantul său de vânzări. Ipotetic, salariul pentru acest post ar fi de 1.000 de euro (toate cifrele sunt cu titlu de exemplu și nu recomandăm să fie luate ca repere decât pentru înțelegerea exemplului nostru de lucru). Compania B rulează cifre mai mici, cu o profitabilitate mai mică și oferta sa este mai puțin atrăgătoare, din punct de vedere strict financiar. Indiferent cât de mult ar vinde cel din B, schema de comisionare nu îi permite omului de vânzări să se compare cu omologul său din compania A.

Salariul fix este, tot mai frecvent, un aspect care nu este deloc neglijat de candidați. Sunt de acord că omul bun de vânzări ar trebui să gândească în termeni de rezultate – câștig în funcție de cât vinde. Dar acest candidat are exemplul altor angajați pe posturi similare, mai bine plătiți, sau sunt dintr-o altă generație, mai relaxată, mai puțin flămândă, sau poate, dimpotrivă, persoane cu niște obligații lunare fixe (sub forma ratei datorată băncii).

Ce soluții are B?

Să facă, în primul rând, cunoscut modelul de business, cum și de unde se obțin veniturile și care sunt cheltuielile companiei – în linii mari. Când înțelege sistemul din care face parte, o persoană poate fi mai rezonabilă referitor la așteptări, precum și la modul în care poate contribui la succesul companiei.

***Se pot adresa, la interviu, întrebări de genul: ce oferi în schimb, pentru suma de...? Ce produci tu ca să susții salariul solicitat?***

În cazul companiei B, aceasta ar putea să caute candidați pentru care postul ar reprezenta o evoluție în carieră sau care au dificultăți de angajare (categoriile de vârstă defavorizate, deși mulți reprezentanți ai acesteia sunt încă în plină forță – de ce să nu angajăm persoane de 40+ ani?)

Companiei B îi mai recomandăm:

- să se preocupe de formarea de abilități;
- să creeze condiții de lucru;
- să aibă un sistem clar de compensații și beneficii;
- corectitudine;
- o cultură și o comunicare sănătoasă, care să facă atractivă ideea de a face parte din acea echipă.

Miza este că o bună reputație și recomandările din interiorul companiei sunt un important canal de branding de angajator și vor putea contribui la atragerea de candidați în viitor, întrucât mesajul către piață ar fi unul de genul „merită să fii aici nu doar pentru bani". Important este ca nu doar bugetul și pachetul să reprezinte moneda de schimb a companiei.

## Oferta

Oferta/pachetul oferit pentru un job este un subiect vast. Aici este important să se țină cont de:

- structura salarială internă;
- piață;
- nevoile și preferințele individuale.

Dincolo de partea salarială, alocarea adecvată a beneficiilor și, mai ales, comunicarea corectă a întregului pachet pot face diferența.

***Recomandarea noastră este ieșirea, pe cât posibil, din zona strict tranzacțională („cât îmi dați ca să vin la voi?") și abordarea unei maniere creative și inteligente de a discuta cu candidații.***

Există situații când angajatorii au oferit salarii extrem de atrăgătoare, însă aspectele privind organizația, job-ul, reputația au fost percepute în mod negativ de candidați și, astfel, au refuzat job-ul.

În concluzie, pentru a avea succes în procesul de recrutare, este importantă clarificarea nevoii pentru un job, care sunt aspectele determinante privind performanța și abordarea creativă, în continuă adaptare la piață, a recrutării. Managerii implicați trebuie să fie pregătiți să prezinte și să convingă candidatul de oportunitate și, de asemenea, să se asigure de evaluarea corectă a candidaților (aici poate cere suportul de la profesioniști din domeniul recrutării). Bugetul este important, însă, o ofertă personalizată, care ține cont de nevoile și punctele sensibile ale candidatului, poate crește capacitatea de a atrage persoana dorită în echipă. Nu în ultimul rând, educarea și formarea continuă a oamenilor va asigura o performanță mai ridicată și crearea de competențe necesare în viitor.

**Oksana RUSU**
Talent Reserve
Consultant recrutare și integrare angajați
office@talentreserve.ro

*„Cine nu dă câinelui pâine, dă lupului oaia…”*
**Proverb românesc**

# Siguranță și Securitate

## TRECUT GLORIOS, PREZENT FABULOS ȘI VIITOR NESIGUR...

# Convenția CMR

**În presa sfârșitului de an 2018, au apărut două știri care, citite separat, nu au nicio legătură cu Convenția CMR, însă informațiile cuprinse în acestea, corelate, capătă o relevanță pentru viitor.**

Ordinea știrilor: la mijlocul lunii noiembrie, presa online anunța că *poliția din Dubai va folosi motociclete zburătoare*, pentru ca, la finalul aceleiași luni, *Ion Țiriac să declare că, în 50 de ani, nu vom mai avea autostrăzi, pentru că s-a descoperit ceva uluitor. Și preciza că a văzut cu ochii săi lucruri uimitoare.*

În prima știre suntem informați despre folosirea, pentru deplasarea de persoane, a unor mijloace de transport noi – motociclete zburătoare – care nu mai au nevoie de șosele pentru deplasare. În a doua știre, Ion Țiriac previzionează un viitor sumbru autostrăzilor, pentru că nu vom mai avea nevoie de acestea. Când transportul de marfă nu se va mai face „rutier", pe șosele, Convenția CMR va dispărea sau va fi adaptată noilor mijloace de transport. Până la acel moment, să vedem câteva considerații despre Convenția CMR și aplicabilitatea acesteia în prezent.

### 60 de ani vechime, încă în actualitate

La momentul adoptării Convenției CMR, s-a avut în vedere utilitatea reglementării într-un mod uniform a condițiilor contractului de transport internațional de mărfuri pe șosele, în principal în ceea ce privește documentele folosite pentru acest tip de transport și responsabilitatea transportatorului. Apariția convenției CMR a reprezentat un mare pas înainte în ceea ce privește transportul rutier de mărfuri. Puținele modificări aduse în decursul celor peste 60 de ani de aplicabilitate arată cât de bine au fost sintetizate regulile aplicabile. Realitățile economice prezente, cât și tehnologia prezentului necesită mici modificări cu privire la completarea/transmiterea formularului CMR și în format electronic, cu semnătură electronică, poate, însă regulile de acum mai bine de 60 de ani sunt încă de actualitate.

### Asigurat în totalitate, sau nu?

În acest material mi-am propus să abordez (reabordez) problema răspunderii limitate a transportatorului și problema contractului de asigurare necesar pentru a avea marfa transportată acoperită ca valoare în totalitate.

George Iacob-Anca

Potrivit art. 23 din Convenția CMR, transportatorul are o răspundere limitată valoric. Dacă limita menționată de art. 23 (așa cum a fost ulterior modificată) era rar depășită în anii apariției convenției, în prezent, sunt foarte multe mărfuri transportate care depășesc limita respectivă.

***Concret: marfa cântărește puțin, însă are o valoare mare și foarte mare.***

Deși Convenția CMR menționează soluții pentru atragerea răspunderii transportatorului peste limita anterior menționată, în practică se folosesc foarte rar cele două soluții: „valoarea mărfii" și „declararea de interes special la predare". Însă, chiar și cu aceste clauze/mențiuni speciale, totuși, nu există siguranța acoperirii integrale a valorii mărfurilor transportate, în caz de daună, furt etc.

### Exemplul...

Să analizăm, împreună, un exemplu: transportator serios cu o „asigurare CMR" în valoare de 50.000 de euro valabilă (achitată la zi), transportă o marfă cu o greutate de 100 de kilograme, dar cu o valoare de 40.000 de euro. Să considerăm că se produce un furt, iar marfa dispare în totalitate. În această situație, transportatorul are obligația de despăgubire de: 8,33 DST (drept special de tragere) x 100 kg marfă. Dacă 1 DST are o valoare de 1,21 euro rezultă că transportatorul are obligația de a despăgubi clientul său cu suma de 1.007,93 euro (8,33 DTS x 1,21 euro/DTS x 100 kg). În această situație, cine suportă diferența de valoare de la 1.007,93 euro la 40.000 de euro?

***Răspunsul: potrivit limitării prevăzute de Convenția CMR, transportatorul nu datorează diferența, deci paguba va fi suportată de client, transportul fiind făcut, astfel, pe riscul acestuia.***

Să complicăm puțin exemplul de mai sus și să introducem și o casă de expediții și o societate de asigurări, la care proprietarul mărfii transportate este asigurat. În această situație, clientul solicită contravaloarea mărfii de 40.000 de euro de la asigurătorul său – în baza actelor doveditoare ale furtului –, iar acesta plătește suma de 40.000 de euro. În baza dreptului de regres, asigurătorul solicită plata sumei de 40.000 de la casa de expediții, care, la rândul ei, solicită aceeași sumă de la transportator. Transportatorul invocă răspunderea limitată, răspundere limitată pe care o are și casa de expediții față de clientul său (casa de expediții are calitatea de transportator față de client).

***În această situație, diferența de valoare (dintre valoarea mărfii, 40.000 de euro, și cea achitată de transportator, 1.007,93 euro) este suportată de societatea de asigurări.***

Până la dispariția autostrăzilor și a transportului rutier de marfă, să folosim cu atenție Convenția CMR.

**Avocat George IACOB-ANCA**
IACOB-ANCA & ASOCIAȚII SCA
0724.245.307

# Importanța contractului de asigurare în afaceri

**Când conduceți o afacere, vă asumați responsabilitatea pentru integritatea bunăstării și conservarea patrimoniului unei game largi de persoane, de la angajați, la clienți.**

Activitățile dumneavoastră au potențialul de a afecta aceste persoane în mod grav și foarte costisitor, iar, printr-un contract de asigurare, vă puteți proteja de unele dintre aceste consecințe.

## De ce ar trebui să aveți activitatea asigurată?

Este foarte important să cunoașteți și să alegeți cel mai bun produs de asigurare pentru activitatea de transport, deoarece consecințele financiare ale unei eventuale daune ar putea șterge, cu ușurință, activele unei afaceri, provocând, chiar, și un faliment.

Asigurarea este un instrument de protecție financiară. Putem alege un grad mic de protecție, sau putem alege o protecție completă, atunci când ne pasă de afacerea noastră și de partenerii noștri.

CMR, CASCO, PROPERTY, RCA, GTPL sunt printre principalele contracte de asigurare întâlnite printre instrumentele de protecție pe care companiile de transport le utilizează. Ce reprezintă fiecare și cât de importante sunt pentru compania asigurată? Acest lucru îl vom putea cunoaște doar după o analiză atentă și informare pe care consultantul (brokerul de asigurare) le oferă în mod profesionist.

**CMR** – este contractul de asigurare prin care ne asigurăm răspunderea din contractul de transport. Mai exact, vom beneficia de acoperire pentru daunele provocate mărfurilor pe durata transportului, daune încadrate în răspunderea ce decurge din contractul de transport.

**CASCO** – este contractul prin care ne asigurăm flota. Așa cum spuneam, instrumentele de protecție sunt esențiale pentru a ne putea conserva patrimoniul, astfel încât, împreună cu asigurarea **Property**, ne vom asigura activele companiei în cazul unor circumstanțe prin care ne-ar putea fi afectate, fie că vorbim de flotă sau de clădiri.

Posesia unei polițe **RCA** nu exonerează de răspunderea faptei, în consecință, suntem direct interesați ca asigurătorul nostru să fie o companie solidă, cu o bună reputație, astfel încât, atunci când provocăm o pagubă mare unui terț, să nu ne trezim cu un faliment al asiguratorului RCA, ca ulterior, diferența ce apare prin depășirea plafonului suportat de Fondul de Garantare să o plătim din fonduri proprii și care, în unele situații, să atragă chiar și falimentul asiguratului.

Alin Dicu

**GTPL** – este, probabil, contractul cel mai puțin cunoscut, însă, cu siguranță, cel mai important. Prin „general liability”, **ne acoperim răspunderea civilă a companiei**, decurgând din activitatea desfășurată, pentru prejudiciile produse din culpa asiguratului sau a prepușilor săi. Fie că vorbim de daune materiale, daune provocate mediului sau vătămări corporale aduse terților, toate acestea fac obiectul riscului asigurat prin GTPL.

În domeniul transporturilor, costul asigurării este unul semnificativ și impactează, în mod vizibil, bugetul companiei. Modalitatea prin care alegem contractul de asigurare este direct proporțională cu atenția pe care o acordăm propriei afaceri, iar, dacă prețul este tot ceea ce știm despre contractele de asigurare, este cu adevărat trist și îngrijorător. Brokerul este responsabil de calitatea consultanței, iar decizia în alegerea brokerului și evaluarea consultanței îi revine întotdeauna asiguratului.

Nimic nu se schimbă dacă nimic nu se schimbă!

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

# Cum dispar mărfurile?

**Dacă abordezi corect securitatea în firmă, vei avea surpriza să descoperi că investițiile nu sunt atât de mari. În plus, vei putea identifica, inclusiv, reduceri de costuri, prin eliminarea evenimentelor nedorite. Și totul pleacă de la o bună organizare... care, până la urmă, nu te costă aproape nimic.**

Atunci când gândiți securitatea, în cadrul unui depozit, este bine să începeți cu planificarea... Trebuie să știți foarte bine ce fel de produse veți depozita, pentru a cunoaște și riscurile pe care le aduceți în depozit, o dată cu ele. Ideal ar fi ca, încă din momentul în care se proiectează fluxurile de materiale și de oameni, să fie stabilite și elementele de securitate.

## De unde vin riscurile de securitate?

Ca să reduceți la zero aceste riscuri, ar trebui să eliminați complet factorul uman din ecuație. Dar, pentru că nu este posibil, trebuie să recurgeți la măsuri alternative: administrative sau tehnice.

Măsurile ADMINISTRATIVE înseamnă:

- proceduri;
- procese;
- verificări istoric angajați;
- instruiri;
- comunicare;
- audituri;
- măsurători;
- elemente de verificare internă;
- principiul celor 4 ochi etc.

*Cuvântul cheie este PREVENȚIE. Din păcate, deși sunt extrem de importante, măsurile administrative nu sunt suficiente.*

Aveți nevoie de măsuri TEHNICE:

- mecanice;
- electrice;
- electronice.

*Abordarea este una asemănătoare unei „cepe”.*

Din exterior către interior, măsurile trebuie adaptate riscului asociat cu locația, specificului acesteia și al business-ului. Protejați partea perimetrală, apoi limitele fizice ale clădirii, urmând interiorul, în funcție de nivelul de risc (de exemplu, zona unde se află bunuri de valoare mare va avea un set de măsuri de securitate total diferit de zona administrativă).

## Măsuri încă din faza de proiectare

Atât în cazul măsurilor administrative, cât și tehnice, este extrem de importantă planificarea, încă din faza de proiectare, a unei locații/afaceri.

*De exemplu: căile de acces pietonal este indicat să fie diferite de cele de acces marfă și fluxul personalului administrativ trebuie să fie total separat de cel al bunurilor.*

Aici, vorbim atât despre aspectele tehnice (bariere, porți, garduri, camere, control acces etc.), cât și despre

cele administrative (semne de acces, proceduri, instruiri etc.).

Aparent, aceste aspecte pot părea minore, dar... în cazul unui business matur/la capacitate maximă, pot face diferența. De asemenea, o investiție inițială în securitate poate reduce considerabil costurile, față de o investiție ulterioară. De exemplu, instalarea unui sistem video perimetral încă din faza inițială a construcției poate evita neplăcerile de a sparge, ulterior, betonul din parcare sau de a trage kilometri de cablu, doar pentru că un client îți cere să întrunești un anumit standard.

## Incidente din toate direcțiile

Incidentele de securitate pot apărea din zone diverse.

Să începem cu angajații, respectiv momentul angajării. A folosi lipsa de forță de muncă de pe piață ca o scuză pentru a avea o atitudine tolerantă și a face angajări neverificate implică riscuri mari. Faceți verificări înainte de angajare! Nu considerați că ați rezolvat problema dacă recrutați de la concurență...

*Am identificat, în cadrul unui depozit, o grupare de 7 persoane, care sustrăgea mărfuri.*

I-am prins, i-am dat afară și am aflat că, ulterior, s-au angajat la depozitul amplasat în apropiere. Aceasta pentru că aveau „experiență”, le-a fost la îndemână și știau foarte bine fluxurile, respectiv ce au de făcut.

Procedurile urmate în cazul furnizorilor de servicii trebuie, de aseme-

nea, stabilite cu grijă. Spre exemplu, riscuri pot fi generate prin intermediul furnizorului de transport, unde se pot infiltra persoane care transmit informații secrete (atenție la clasificarea informațiilor) privind camionul care va prelua marfa. Ulterior, vehiculul, aflat sub controlul unei structuri de crimă organizată, dispare, cu tot cu marfă.

Firmele partenere, cu un nivel de securitate scăzut și în care rigorile nu sunt la fel de ridicate ca în cazul angajaților, reprezintă, în general, puncte sensibile.

***Pentru a sustrage produsele din depozit, în mod facil și pe termen lung, există o soluție simplă: implicarea – firma de curățenie, de pază, de mentenanță etc.***

Din păcate, indiferent cât de riguroși sunteți la verificarea propriilor angajați, dacă nu vă verificați subcontractorii (procesele acestora nu sunt aliniate cu ale voastre), riscurile sunt foarte mari. În general, pentru a crea circuitul care să permită sustragerea mărfurilor, este nevoie, de exemplu, de un om la curățenie, de unul la pază și unul la picking. Atunci când aceste 3 persoane se sincronizează, lucrurile funcționează.

## Furtul cu acte în regulă

Cele mai răspândite cazuri, mai ales în depozitele cu bunuri de valoare, au la bază 3 metode relativ simple, care permit așa-zisul furt cu acte în regulă.

Prima metodă presupune introducerea de produse mici cu valoare mare (telefoane, camere video, camere foto etc.) în produse mai mari cu valoare mică (de exemplu, mașini de spălat). Mărfurile furate pot fi, pur și simplu, așezate în palet sau sub palet, astfel încât să nu fie vizibile, în cazul inspecțiilor vizuale sau pe camerele video.

Cea de-a doua metodă de furt cu acte în regulă ține de utilizarea de documente de livrare pentru un produs mai ieftin, în condițiile în care este livrat unul mai scump. Cum ar fi, de exemplu, televizoare de diagonale diferite. De aceea, este indicat să se verifice înscrisurile din documente și confruntarea acestora cu produsele fizice.

***Chiar dacă se utilizează scannere, se pune problema dacă verificarea se face la încărcarea în camion sau cu mult înainte (de exemplu: la coborârea din raft).***

În cel de-al doilea caz, poate intra orice altceva în camion. Contează când este făcută verificare finală! În aceste situații, există o înțelegere între persoana care preia marfa și cea care o livrează. Sunt cazuri foarte des întâlnite, dar sunt și foarte greu de demonstrat. Astfel de acțiuni sunt realizate de oameni care au experiență, lucrează de foarte mult timp în acel sistem și cu acele produse, le cunosc foarte bine, cunosc oamenii și procedurile.

Cea de-a treia metodă de furt cu acte în regulă: documente de recepție pe o anumită cantitate, dublate de o recepție reală pe o cantitate mult mai mică. De exemplu, potrivit semnăturii au intrat 10 paleți de țigări în depozit, în condițiile în care, în realitate, s-au primit doar doi. Teoretic, acest lucru ar trebui să fie vizibil. Se pun, însă, două întrebări: când și de către cine?

***Astfel de furturi pot trece, de cele mai multe ori, drept pierderi care nu mai sunt investigate.***

În general, se merge la limita acceptabilului. De exemplu, pentru unul sau două telefoane pe lună, nu se generează o anchetă, pentru că există o marjă de toleranță acceptabilă de la firmă la firmă.

Problema este că, în momentul în care practici de acest fel încep să funcționeze, generează oportunități, grupuri infracțional organizate și nevoi în creștere.

***Atenție! În general, produsele targetate sunt vândute înainte de a fi furate!***

Devine, astfel, evidentă importanța utilizării de sisteme care identifică abaterile de la regulă, în depozit, în timp real, și pot genera semnale de alarmă asupra procesului, înainte de realizarea inventarului.

## Intrări prin efracție

În final, nu trebuie să uităm de intrările prin efracție, situații în care poate fi folosită orice slăbiciune. Și în aceste cazuri, de cele mai multe ori, banda de hoți dispune de informații din interior, pe care își construiesc planul de acțiune.

***Atâta timp cât lucrați cu oameni și vă confruntați cu furturi/pierderi, securitatea va deveni importantă, la un moment dat.***

Poate nu acum, dar, peste câțiva ani, veți fi afectați de probleme de imagine, de costuri suplimentare, de rezistență la schimbare, generate de o cultură organizațională care implică un grad ridicat de toleranță, în companie. În acel moment, efortul depus pentru a îndrepta deficiențe tehnico-administrative care creează vulnerabilitățile de securitate poate crea mari probleme, care pot duce până la pierderea unei bune părți din personal.

În final, vă rog să reflectați asupra unui adevăr pe care piața l-a demonstrat, în nenumărate rânduri: valoarea reală a unui incident trebuie calculată ca reprezentând de 5 ori valoarea bunului furat.

**Ionel POPA**
General Manager WindOne
ionel.popa@windone.ro

## INTERVENȚIA ÎN SITUAȚII DE URGENȚĂ

# Instruirea personalului prin utilizarea echipamentelor

**Există, în popor, concepția că, dacă nu te gândești la lucruri rele, acestea au mai puține șanse să se întâmple. Nimeni nu își dorește un incendiu, o inundație, un incident chimic sau un cutremur. Dar acest lucru nu înseamnă că aceste situații de urgență nu au loc, uneori, cu toate măsurile noastre de precauție. Iar atunci instruirea personalului pentru intervenția în situații de urgență este extrem de importantă și trebuie să ținem pasul, și în acest domeniu, cu evoluția tehnologiei.**

Trebuie precizat că există o legislație strictă în privința instructajelor la care trebuie să ia parte diferitele categorii de salariați.

Cerințele legale cu privire la 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;
- se execută **pe baza tematicii anuale și a graficului de instruire**, aprobate de conducătorii instituțiilor, manageri sau patroni;
- **intervalul de timp** între două instructaje periodice se stabilește de către conducerea operatorului economic sau a instituției publice, în funcție de specificul condițiilor de muncă din unitatea respectivă, cu respectarea următoarelor termene:

– cel mult **o lună** (30 de zile), pentru personalul cu funcții de execuție sau operative, care sprijină serviciile de urgență (structurile de răspuns) în cazul producerii situațiilor de urgență;

– **1 – 3 luni**, pentru personalul care lucrează nemijlocit cu aparate, mașini, utilaje și instalații tehnologice (tehnicieni, maiștri, subingineri, ingineri), precum și pentru analiști, cercetători și personalul din laboratoare;

– **3 – 6 luni**, pentru personalul auxiliar din secțiile și sectoarele de producție, control tehnic, cercetare, proiectare, de întreținere și reparații, investiții, transporturi, precum și pentru cel care lucrează în instituții publice;

– **1 – 6 luni**, pentru personalul auxiliar care are atribuții de organizare, conducere și control (șefi de secții, ateliere, instalații, depozite etc.), pentru cel din conducerea operatorului economic sau a instituției, precum și pentru cel din structura autorităților publice locale, a administrației publice centrale și a instituțiilor statului.

O altă cerință legislativă o reprezintă **planificarea și executarea exercițiilor privind modul de acțiune în caz de incendiu**.

Exercițiile au rolul de a verifica modul real și concret de intervenție în caz de situații de urgență, în baza planurilor de intervenție aprobate de către ISU, și constituie una din formele de bază prin care se verifică stadiul și capacitatea de apărare și răspuns a personalului de la locul de muncă.

*Exercițiile și aplicațiile vizează modul în care se execută alarmarea, evacuarea și stingerea incendiului; suplimentar, se pot lua în calcul și factorii de risc specifici protecției civile.*

Prezentarea și dezbaterea temelor prevăzute în planul de instruire se organizează și se realizează în funcție de experiența persoanelor care fac instruirea și, nu în ultimul rând, de im-

Daniel Alexa

portanța pe care managementul o acordă acestei activități.

## Instruirea adulților

Ca metode utilizate în educația/instruirea adulților, putem vorbi despre:
- metode pasive de instruire:
  – metode interogative;
  – metode expozitive;
- metode active de instruire:
  – metode simulative;
  – metode demonstrative;
  – metode interactive de grup;
  – metode de instruire în sistem e-learning sau asistată de calculator.

Instruirea poate fi efectuată și prin alte metode de instruire moderne, respectiv în poligoane de instruire și/sau simulatoare.

## Exerciții care dau rezultate

Exercițiul care să conducă la un rezultat cât mai bun (să poată fi replicat într-o situație reală) trebuie să implice cât mai multe simțuri:
- **Văz** – flăcări deschise, închise, artificiale, fum, manechine, etichete substanțe periculoase etc.;
- **Miros** – fum general, substanțe chimice;
- **Auz** – sunete specifice scenariului realizat: explozie, foc, gaz, persoane în pericol;
- **Tactil** – utilizare echipamente de stingere, utilizare echipamente de protecție etc.

Este posibilă atingerea acestui deziderat, astfel încât să fie posibil ca:
- rezultatul instruirii să fie cel dorit;
- scoaterea din program să fie cât mai mică;
- costurile să fie accesibile;
- toată activitatea, instalațiile și substanțele folosite să fie prietenoase cu mediul.

## Este posibil să atingem acest deziderat?

Din experiența personală, vă pot spune că, în trecerea de la teorie la practică, de la practică la o simulare cât mai complexă și până la o intervenție reală, același lucrător/echipă de intervenție se comportă total diferit. Secretul unei intervenții optime constă în practică și în simularea posibilelor scenarii de apariție a unei situații de urgență: accidente de muncă, avarie la o instalație sau un echipament, poluare accidentală, incendiu etc.

**Daniel ALEXA**
alexa.daniel@safety-health.ro

## Întrebări frecvente

**Rezultatul instruirii poate fi garantat? În ce mod?**
***Instruirea asigură partea teoretică și practică, lucrătorii pot repeta exercițiul până la atingerea obiectivului. De exemplu, un stingător P6 are un timp de descărcare de 9-12 secunde. Exercițiul se repetă până când lucrătorul se încadrează în acest timp.***

**Ce înseamnă ca timp scoaterea din program? Personalul trebuie să se deplaseze?**
***Din experiență, timpul alocat unei serii de 15 de persoane este de 2 ore. Acesta poate să difere în funcție de complexitatea instruirii.***

**Costurile instruirii sunt accesibile?**
***Costurile pot să difere în funcție de complexitatea instruirii, de echipamentele necesare (aparate de respirat, simulator cu flacără deschisă, generator de fum, manechin etc.), dacă se solicită, spre exemplu, diplome recunoscute de Crucea Roșie pentru acordarea primului ajutor. De asemenea, costurile depind și de distanța pana la locație. O instruire de bază pentru utilizarea stingătoarelor, ca valoare orientativă, costă 15 euro, preț la care se adaugă TVA-ul.***

**Toată activitatea desfășurată, instalațiile, substanțele folosite pot afecta sănătatea lucrătorilor sau mediul?**
***Toate echipamentele și substanțele folosite sunt sigure și prietenoase cu mediul.***
***Nu putem să comparam utilizarea unui stingător cu pulbere, care poate contamina o suprafață mare, fie și numai curtea, cu utilizarea unui stingător cu laser, apă sub presiune sau spumă de antrenament. Generatoarele de fum, de asemenea, lucrează cu produse pe bază de apă, în acest fel pot fi folosite și la interior, fără a contamina/afecta elementele de construcție, mobilier sau echipamente de muncă.***
***De asemenea, utilizarea echipamentelor cu laser asigură instruirea într-un spațiu închis: centru de comandă, sală de operații, cameră server, bucătării, cameră hotel etc.***

# CORUPȚIA, UN DRUM CU SENS UNIC
# Ce putem face?...

**Corupția, o poveste, în aparență, fără sfârșit. Vedem la televizor, citim în presă sau auzim la radio. Subiectul e cam același: un funcționar public a acceptat ilegal o sumă de bani oferită de un cetățean, pentru a nu-i aplica o sancțiune sau pentru a nu i se întocmi dosar penal, în cazul săvârșirii unor fapte mai grave.**

Parafrazându-l, însă, pe celebrul Murphy (la bază inginer, pe numele său adevărat Edward Aloysius Murphy), „dacă un lanț are un capăt, atunci mai are unul", iar acesta este cetățeanul. Din această perspectivă, mai puțin abordată, este necesar să tragem câteva învățăminte. În fiecare zi, viața ne poate oferi surprize. De comportamentul nostru depinde totul. Adică: libertatea noastră, locul de muncă, colegii, prietenii și, of..., atât de mult invocata, de către majoritatea persoanelor, familie...

Astfel, ca să puteți acționa corect, în fața oricăror situații de corupție, iată 3 măsuri simple pe care le puteți lua imediat:

### Nu oferiți bani/alte foloase și nu promiteți că veți da ceva!

Promisiunea, oferirea sau darea de bani ori alte foloase reprezintă o infracțiune, adică o faptă prevăzută de Codul penal (art. 290) și se pedepsește cu închisoarea de la 2 la 7 ani. Rețineți, deci, și că simpla promisiune se pedepsește! Nimeni nu se poate apăra, ulterior, după comiterea faptei, invocând necunoașterea legii.

Nu uitați faptul că și funcționarii publici sunt instruiți despre modalitatea de reacție la corupție. Ei riscă, la rândul lor, închisoarea de la 3 luni la 3 ani sau amenda dacă, luând cunoștință de săvârșirea unei fapte prevăzute de legea penală în legătură cu serviciul în cadrul căruia își îndeplinesc sarcinile, omit să sesizeze de îndată organele de urmărire penală (art. 267 Cod penal).

Gândiți-vă, înainte de orice, că, în plus, va suferi și familia, copiii sau prietenii. Deci merită? Nu merită.

Robert Neacșu

### Refuzați pe loc orice plată ilegală care vă este solicitată!

Ca participant la trafic, transportator sau în orice altă situație, informați-vă din timp asupra taxelor legale impuse de Stat (de drum, de pod etc.), a restricțiilor de gabarit, de tonaj. Orice taxă sau plată se solicită doar în baza legii. Dacă situația nu e clară, puneți întrebări sau solicitați lămuriri.

### Semnalați de îndată situațiile de corupție cu care vă confruntați!

Cetățeanul care a dat mită nu se pedepsește dacă denunță fapta mai înainte ca organul de urmărire penală să fi fost sesizat cu privire la aceasta (art. 290 Cod penal).

Totodată, o persoană are dreptul și obligația să sesizeze faptele de corupție prin plângere (încunoștințarea făcută de o persoană fizică sau juridică, referitoare la o vătămare ce i s-a cauzat prin infracțiune) sau denunț (încunoștințarea făcută de către o persoană fizică sau juridică despre săvârșirea unei infracțiuni).

**Și simpla promisiune se pedepsește!**

**Fiți fermi în atitudine. Nu lăsați loc de interpretări.**

În aceste cazuri, încercați să rețineți cât mai multe aspecte, precum: numele, prenumele funcționarului public, numărul de identificare sau al legitimației, numărul mașinii în care se afla.

### În loc de încheiere, câteva precizări

După cum știți deja, Direcția Generală Anticorupție este structura Ministerului Afacerilor Interne specializată în prevenirea și combaterea corupției în rândul personalului ministerului, fiind organizată la nivel central și teritorial.

În acest context, reamintim că și cititorii revistei Ziua Cargo pot sesiza faptele de corupție, în mod gratuit, prin intermediul Call center-ului anticorupție 0800.806.806, prin e-mail la petitii.dga@mai.gov.ro, direct la sediul Direcției Generale Anticorupție din Șos. Olteniței nr. 390A, sector 4, București, sau la nivelul fiecărui serviciu județean anticorupție.

Nu ne rămâne decât să vă urăm dumneavoastră, transportatorilor sau celor care lucrați în domeniul logistic, un An Nou fericit, cu multe realizări în plan profesional și personal, cu convingerea acelei zicale din popor că „omul poate sfinți locul"!

La mulți ani!

**Comisar-șef NEACȘU Robert**
Direcția Generală Anticorupție
Serviciul Prevenire

# IT&C

*„Când ai zece pași de făcut, nouă pași sunt jumătatea drumului.”*
**Proverb chinezesc**

# H.ESSERS
# Oglinda IT

**Soluțiile IT ajută, dar pe cine? Compania, angajații, clienții... A atins H.Essers, una dintre cele mai tehnologizate companii de transport din România, echilibrul?**

Amintim faptul că H.Essers este câștigătoarea ediției 2018 a concursului Romanian Transport Company of the Year, adjudecându-și, totodată, Premiul special pentru IT.

Iar conceptul companiei este acela de a avea pentru fiecare activitate (oricât de mică) o soluție IT, care să o oglindească.

## Turnul de control tehnic

„Sistemul nervos central" al H.Essers este reprezentat de „Turnul de control". Mai precis, este vorba despre două turnuri, unul tehnic, dedicat service-ului și incidentelor, iar celălalt specializat pe securitate, transport mărfuri cu valoare ridicată și pharma.

Turnul de control tehnic asigură, pe de o parte, interfața între flotă și propriul service și, totodată, se ocupă cu toate incidentele tehnice care apar pe traseu.

Angajații de aici urmăresc defecțiunile tehnice, realizează programările în service, inclusiv ITP-urile și mentenanța pentru semiremorci și capete tractor. Accidentele și intervențiile pe

Alexandru Borza

șosea sunt, de asemenea, monitorizate, inclusiv pentru transportatorii parteneri.

„Fiecare zi este diferită. Provocările sunt permanente și, de aceea, la fiecare trei luni, angajații din acest turn de control lucrează, efectiv, în service, o săptămână, pentru a păstra un nivel ridicat de cunoștințe și a putea să ia decizii împreună cu șoferii, în cazul unor defecțiuni apărute pe traseu", a arătat Alexandru Borza, Fleet Operations Manager H.Essers.

În cazul unui incident, decizia de a trimite un atelier mobil pentru depanare la fața locului sau găsirea unei soluții pentru a permite camionului să ajungă la un atelier se ia în urma dialogului dintre turnul de control și șofer, scopul fiind o cât mai rapidă și eficientă rezolvare a problemei și menținerea costurilor la un nivel cât mai scăzut. Totodată, departamentele interesate sunt informate în timp real. Astfel, dispecerii pot comunica eventualele întârzieri sau daune clienților.

Accidentele sunt gestionate după un tipar similar, cu diferența că primul pas al turnului de control este să se asigure că șoferul este bine.

Turnul de control din Oradea monitorizează flota întregului grup H.Essers.

## Turnul de control pentru securitate

Am vizitat și turnul de control pentru securitate – mai mare, cu mai mulți angajați însă... fără a avea acces la prea multe informații.

Strategia este firească – cu cât sunt mai puține informații legate de procedurile turnului, cu atât riscurile

**Maarten Möller, Operational Manager BU East:**

**„Informațiile oferite de sistemul IT ne ajută să realizăm ajustări fine la strategia stabilită, să trasăm cu precizie țintele privind indicatorii de performanță. Astăzi, clienții nu mai acceptă întârzierile și, astfel, întregul supply chain (care este tot mai complex) trebuie să funcționeze fără sincope și să ofere vizibilitate maximă. În acest context, soluțiile IT moderne sunt obligatorii."**

sunt mai scăzute. Sigur, fiecare camion este dotat cu buton de panică pentru șofer și cu numeroși senzori, însă amplasarea acestora și modul în care turnul de control reacționează nu reprezintă informații publice, nici măcar pentru angajații H.Essers care nu sunt direct implicați.

Merită amintit și faptul că, în cazul transporturilor la temperatură controlată, ajustarea temperaturii se poate realiza direct din turnul de control.

## Service – totul înregistrat în sistemul IT

Pentru propriul service, H.Essers a reușit să dezvolte un sistem care asigură vizibilitate precisă până la nivelul celui mai mic reper și, cel mai important, atelierul are o productivitate ce rivalizează cu cea a marilor service-uri specializate.

„Fiecare mecanic se înregistrează la începutul și finalul activității și, totodată, înregistrează fiecare lucrare în parte. De asemenea, înregistrează fiecare piesă de care are nevoie. Bineînțeles, fiecare piesă este scanată, până la nivel de piuliță, pentru că doar așa poate fi scoasă din depozit", a precizat Alexandru Borza.

Compania dispune, la Oradea, de un stoc pentru piese de schimb ce însumează aproximativ 500.000 de euro.

Productivitatea este urmărită la nivel de atelier, informațiile din sistem oferind rapoarte până la nivelul fiecărui mecanic în parte. Sistemul păstrează un istoric al intervențiilor tehnice pentru fiecare vehicul – tip intervenție, piese folosite, mecanic care a realizat lucrarea...

Într-o hală complet separată, H.Essers are și un atelier specializat pentru zona de transport mărfuri cu valoare ridicată. Practic, cele două persoane care lucrează aici se ocupă cu montarea și mentenanța senzorilor, încuietorilor speciale și a altor sisteme menite să asigure standardele de siguranță specifice acestui tip de transport. Vehiculul intră în hală și apoi iese, fără ca cineva (în afara celor doi angajați) să aibă acces la ceea ce se întâmplă.

„Ceea ce se întâmplă acolo reprezintă informații la care nimeni nu are acces, nici măcar din interiorul firmei. Doar ei știu unde sunt montate sistemele și cum funcționează. Sunt detalii care, cu cât sunt cunoscute de mai puțini oameni, cu atât riscurile sunt mai mici", a explicat Alexandru Borza.

## Pregătire șoferi – fără documente expirate

În cadrul H.Essers șoferii beneficiază de un training inițial, urmat de training-uri periodice. Practic, procesul de pregătire este continuu, iar sistemul IT nu lipsește nici la acest nivel. Pe lângă monitorizarea documentelor legal obligatorii (buletin, permis, atestat, card tahograf etc.), compania urmărește și continuitatea propriilor programe de pregătire, cu aceeași atenție.

Iar aceste programe proprii de pregătire se pliază pe specificul companiei – condus economic și preventiv, prevenția efracției și a migrației ilegale, training pentru transport pharma – sunt doar câteva exemple în acest sens.

„La expirarea valabilității documentelor, sistemul generează alerte. În plus, realizăm importuri din sistem cu liste care ne arată care sunt șoferii și ce documente expiră în următoarele două sau trei luni. Monitorizăm, de asemenea, ceea ce se întâmplă după aceste cursuri. Avem grafice și indicatori care ne arată cum evoluează performanțele fiecărui șofer, de la cei mai buni, la cei mai slabi", a declarat Alexandru Borza.

## Ținte precise pentru performanțele șoferilor

Având o monitorizare strictă a activității, este la îndemâna companiei să stabilească, an de an, noi ținte ambițioase, dar realiste. Iar soluția IT face lucrurile ușor de urmărit.

Problemele sunt evidențiate prin culoarea roșie, galben reprezintă performanțe medii, iar verde este bine.

Indicatorii monitorizați sunt cei pe care îi generează, în mod obișnuit, un sistem telematic modern (Transics în cazul H.Essers) – durata cât motorul este pornit, consumul de carburant, rulare liberă, timp utilizare a pilotului automat, număr frâne la 100 km (anticipare), număr frâne de urgență, turația medie a motorului, media emisiilor de carbon, viteza medie, timp de rulare la turații ridicate, poziție pedală de accelerație...

Însă H.Essers și-a dorit să monitorizeze și comunicarea.

„Soluția IT evidențiază problemele și, totodată, intervențiile avute de către mentori. Aceștia din urmă contactează șoferii și îi ajută să corecteze greșelile. Există, astfel, o arhivă a discuțiilor purtate între mentori și șoferi. La anumite intervale de timp, sunt generate rapoarte eco. Există un scor pentru fiecare șofer și este un mare pas să treacă din zona roșie în cea galbenă și, bineînțeles, elita șoferilor fiind în zona verde", a completat Alexandru Borza.

O radiografie privind echipa de șoferi H. Essers, conform rapoartelor, arată astfel: 30% șoferi sub medie, 44% în zona medie, iar 26% sunt foarte buni (discutăm de 550 de șoferi în România și 130 șoferi în Bulgaria).

Managerul de transport are oricând acces la toate informațiile legate de șofer: date personale, funcție, do-

**Vera Vanderheyden, Director Finance, HR & Administration CEE:**

**„Valorile companiei – spirit antreprenorial, simplitate, siguranță, pozitivism, grijă – sunt sugestive pentru ceea ce H.Essers reprezintă. Avem sisteme, însă oamenii sunt cei care le conduc și nu invers. Sistemele sunt proiectate să simplifice munca noastră, și nu să creeze o povară suplimentară."**

cumente, toate training-urile realizate (inclusiv documentele scanate completate de acesta în timpul sesiunilor de pregătire), poza de profil, cazier...

Un rol important este jucat de mentori. Ei repartizează șoferii pe camioane, fac instruiri cu aceștia, predau camionul efectiv la șofer și țin legătura în permanență cu ei.

„Fiecare mentor are echipă de 100 de șoferi și măsurăm evoluția fiecărei echipe. Sistemul ne arată inclusiv câte mesaje au transmis mentorii către șoferi. Șoferii sunt sunați săptămânal și încurajați să comunice ce probleme întâmpină. Răspunsurile sunt, de asemenea, arhivate în sistemul IT, pot fi urmărite în timp, împreună cu modul în care aceste nemulțumiri au fost soluționate", a precizat Alexandru Borza.

## Jeroen Fabry, Business Unit Manager H.Essers Romania:

**„Pentru noi, IT înseamnă mult mai mult decât un simplu cuvânt, mult mai mult decât un singur computer... IT este un element viu în compania noastră, există multă inovație în sistemele noastre IT și în companie, pentru a continua să deservim piețele înalt competitive (pharma, produse chimice și mărfuri de valoare) pe care activăm. Încercăm să ne ușurăm misiunea, să ne concentrăm pe competențele esențiale și să le oferim oamenilor timpul de a analiza, nu de a crea, prin intermediul instrumentelor potrivite, dintre care face parte și domeniul IT. Vin timpuri pline de provocări, în privința supply chain-ului, a influențelor digitalizării și blockchain-ului asupra transporturilor și logisticii... Așa cum a spus, odată, Steve Jobs: inovația face distincția între un lider și unul care doar urmează tendințele."**

## TMS dezvoltat intern

Pentru partea operațională, H.Essers a dezvoltat două departamente, unul de planificare și altul pentru dispecerizare și propria soluție TMS.

Clienții au acces la soluții de track&trace, putând, astfel, să vizualizeze marfa pe toată durata transportului.

„Există și posibilitatea de integrare între platforma de comenzi a clientului și soluția noastră TMS. Astfel, comenzile de transport sunt recepționate și procesate automat. Aceste comenzi ajung automat și la turnul de control", a arătat Maarten Möller, Operational Manager BU East.

Clienții pot vedea în timp real fiecare etapă: preplanificare, planificare, confirmare, urmărirea efectivă a transportului...

Dispeceratul de planificare este format din 45 de persoane la Oradea și 2 persoane la București.

„Sistemul ne pune la dispoziție diferite rapoarte care evidențiază activitatea dispecerilor. Urmărim principalii indicatori, cum ar fi ore de condus, consum carburant, mers pe gol... Aceste rapoarte sunt utilizate inclusiv de departamentul vânzări, care își concentrează eforturile, de exemplu, pentru a reduce cât mai mult kilometrii parcurși fără marfă", a completat Maarten Möller.

Având multe variante de transport (rutier sau intermodal), poate fi dificil pentru dispecer să aleagă soluția optimă, luând în considerare contractul încheiat cu clientul, ruta, ce tip de echipament este necesar, precum și costurile implicate etc.

Astfel, pentru viitor, soluția TMS va recomanda opțiunea optimă, urmând ca dispecerul să o confirme.

„Dispecerul rămâne esențial, însă sfaturile automate venite din partea generației viitoare TMS vor crește eficiența activității. Noua generație TMS va intra în utilizare în anul 2020", a declarat Maarten Möller.

## Opt ore pe zi

Pare o dorință firească pentru orice angajat, însă, adesea, imposibil de atins în transporturi.

H.Essers este o companie bine structurată, iar sistemul informațional funcțional are inclusiv această misiune – să permită angajaților un program normal și stabil de opt ore pe zi. Un angajat poate prelua activitatea altuia fără probleme, având toate informațiile necesare în sistem – stadiul curselor, istoricul comunicațiilor...

„În ultimii doi ani, am realizat progrese importante în a asigura un echilibru corect între viața privată și muncă pentru angajații noștri – 8 ore pe zi, 40 de ore pe săptămână, într-un program flexibil. În special în zona de dispecerat, sunt multe companii care nu pot asigura un asemenea program, pentru simplul fapt că fiecare dispecer trebuie să-și încheie activitatea, fiind, practic, imposibil să o predea altcuiva", a precizat Vera Vanderheyden, Director Finance, HR&Administration CEE.

Având un departament cu peste 130 de specialiști, H.Essers continuă să investească puternic în acest segment, iar achiziționarea de noi soluții IT existente pe piață se împletește cu dezvoltarea internă de soluții proprii.

Următorul pas ar putea fi utilizarea soluțiilor de inteligență artificială și Big Data. Oare a început deja H.Essers să le utilizeze? Oficial, răspunsul este negativ. Oricum, dacă ar fi testate asemenea soluții, ar reprezenta, cu siguranță, secrete care nu pot fi divulgate, așa că... Probabil, vom discuta despre acestea într-un articol viitor... nu foarte îndepărtat.

**Radu BORCESCU**
radu.borcescu@ziuacargo.ro

# Când apelezi la o soluție telematică?

**Răspunsul este simplu... ACUM... dacă vrei să deții un control real asupra activității și să scapi de o mulțime de probleme birocratice care, în multe cazuri, se pot traduce în pierderi de eficiență și, chiar, în amenzi. WebEye oferă soluții apreciate deja în piață. Care sunt, însă, zonele în care rezultatele se fac simțite?**

Bineînțeles, totul pornește de la o promisiune cu adevărat interesantă: un control maxim al activității flotei auto. Cum?

Funcțiile sistemului WebEye permit un control total asupra flotei și un management eficient din toate punctele de vedere:

- financiar;
- salarizare;
- taxe.

Se poate obține o privire de ansamblu asupra întregii activități, dispunând, în același timp, de informațiile necesare pentru a interveni acolo unde este necesară optimizarea unor parametri de performanta, prin:

- funcțiile și rapoartele asimilate rutelor, activității camioanelor;
- foaia de parcurs;
- controlul consumului de combustibil;
- alertele privind calendarul mentenanței camioanelor;
- prin funcția Driving Style, care îmbunătățește stilul de condus.

Sistemul este utilizat atât de contabilitate, cât si de departamentele implicate în coordonarea flotei.

## Taxa de drum din Ungaria

Dar avantajele nu se opresc aici. Plata taxei de drum din Ungaria implică mai mult decât pare la prima vedere. Fără soluția WebEye dedicată acestui segment, nu dispui de libertatea de a alege traseul optim, pentru ca ești legat de traseul ales la intrarea în țară.

*WebEye alege rutele în funcție de traficul de la frontieră, pentru a evita ambuteiajele.*

De altfel, planificarea curselor poate fi mult îmbunătățită, prin intermediul funcției **eControl**, care furnizează informații în timp real despre timpul de condus rămas, respectiv timpul de repaus. Mai mult, în cazul în care s-a depășit timpul de condus admis, funcția alarmează imediat dispeceratul, putându-se evita amenzile și accidentele cauzate de depășirea timpului de condus.

Pot fi, astfel, evitate întârzierile generate de timpul de transport calculat greșit. Prin **eDownload**, se poate realiza descărcarea de la distanță a datelor tahografului, ceea ce aduce reduceri importante de costuri.

## Consumul de carburant nu mai are enigme

Controlul consumului de combustibil continuă să fie o preocupare majoră pentru transportatori, care sunt, însă, din ce în ce mai atenți la detalii. Iar stilul de condus are un impact semnificativ în economia firmei. Prin utilizarea soluției **DrivingStyle** cu sistem de notare, beneficiile se traduc atât în diminuarea consumului de combustibil, cât și în reducerea costurilor cu mentenanța. Analiza stilului de șofat și instruirea personalului dau, întotdeauna, rezultate, în acest context. Pentru un control total al consumului de combustibil, WebEye recomandă achiziția respectiv etalonarea sondelor pentru rezervoare. De menționat că etalonarea se face prin golirea completă a rezervorului și alimentarea lui progresivă, cu cate 10 l de combustibil, până la stabilirea exactă a capacității rezervorului și definirea cât mai precisă a nivelului. Sistemul se potrivește în special flotelor cu activitate în străinătate, indiferent de tipul de transport, dar și oricărei companii care dorește un control maxim asupra combustibilului.

## Produse noi

WebEye dezvoltă, în permanență, funcții noi, precum **Scanner**-ul, **Route Sending** sau **aplicația pentru mobil**, care vor ajuta la un mai bun management al clienților.

Foarte apreciată este soluția **Truck Navigator,** lansată recent, care oferă șoferilor toate informațiile necesare pentru a alege ruta optimă. Astfel, aceasta este stabilită de dispecer și transmisă șoferului, a cărui misiune este mai simplă, putându-se concentra asupra șofatului.

*Pentru stabilirea rutei, dispecerul primește informații complexe, legate de trafic, tipul drumului, blocaje etc.*

Serviciul este disponibil pe telefoane mobile și tablete, într-un format ușor de urmărit.

O altă noutate, propusă, de curând, în România, Ungaria și Polonia, este pachetul **MyWebEye** pentru vehicule cu greutate totală maxim autorizată de pana la 3,5 t, o dovadă a faptului că acest segment de transport este suficient de matur pentru a primi o astfel de soluție.

Poate, chiar, mai elocvent este studiul realizat, în cursul anului 2018, asupra unui eșantion reprezentativ de 100 de companii, clienți WebEye:

- 66% dintre participanții la interviu au declarat că implementarea soluțiilor telematice la nivelul flotei a influențat pozitiv activitatea companiei, în sensul unei mai bune planificări a curselor auto.
- 38% dintre respondenți au constatat reducerea consumului de combustibil.
- 22% au menționat, la capitolul beneficii, scăderea costurilor cu întreținerea mașinilor.

În ce categorie crezi că te vei încadra?

# După 18 ani de existență, BursaTransport devine 123cargo

**Încep să scriu după ce am trecut în revistă ediția de anul trecut a revistei Ziua Cargo, „Ghid pentru managerul de transport și logistică”. Prețuiesc și acum, ca întotdeauna, vorbele simple și adresarea directă.**

123cargo, pe care o numiți încă BursaTransport, face parte dintr-un grup de companii de software ce livrează servicii pentru operatorii de transport și logistică.

## Grupul Alpega

Vă invit să faceți cunoștință cu colegii noștri de grup.

- **Teleroute:** este cea mai veche bursă europeană în funcțiune, prezență notorie în partea de Vest a Europei.
- **Wtransnet:** lider de piață în peninsula Iberică, a devenit parte a grupului Alpega în august 2018.
- În afara celor 3 burse, fiecare din ele lider de piață pe o anumită zonă geografică europeană, **Transwide:** o soluție completă pentru shipperi, ce acoperă toate modurile de transport, cu implementări în Europa, Statele Unite și Brazilia.
- **Inet:** un TMS (transport management software) multimodal cu implementări personalizate.
- **Tas-Tms:** soluție TMS pentru companiile de expediție rutieră.
- **TenderEasy:** soft pentru licitații de servicii de transport.

Din cele 7 branduri enumerate, aș remarca grupul celor 3 burse de transport: **123cargo fostă BursaTransport, Teleroute și Wtransnet:** fiecare din ele fiind lider de piață pe o anumită zonă geografică, creează posibilitatea grupului Alpega să își construiască o unică platformă omogenă din punct de vedere funcțional și tehnic. În cadrul acestui proces, BursaTransport are misiunea să se transforme dintr-o platformă locală, într-o platformă regională.

## De ce 123cargo?

Pentru că BursaTransport nu poate deveni un brand regional, din cauza lipsei de semnificație în alte limbi. Ambiția noastră este să facem posibilă operarea în comun a operatorilor de transport români, bulgari, greci, maghiari, polonezi așa cum lucrează francezi, belgieni, olandezi, germani și spanioli.

Este și va fi dificil. Din cauza istoriei Est-europene, din cauza unor diferențe culturale ce nu pot fi ușor învinse. De aceea, ne străduim ca serviciul nostru să fie ireproșabil.

## De ce diferă 123cargo de alte burse

- În primul rând, noi **descurajăm suprapostarea** (publicarea multiplă a aceleiași partide de marfă de transportat în variante asemănătoare), în timp ce în mod tradițional, o bursă de transport își etalează în primul rând numărul de mărfuri valabile.
- În al doilea rând, facem eforturi ca, o dată înscrise în aplicație, **companiile să fie transparente pentru parteneri**. Oferim informații cât se poate de complete.
- În al treilea rând, suntem preocupați de **probitatea profesională a utilizatorilor noștri**: amendăm și menționăm neplata furnizorilor de transport, cât și situațiile neprofesioniste raportate de membrii comunității 123cargo.

Dan Cotenescu

- Și în sfârșit, suntem conștienți de riscurile comunicării electronice pe internet și **ne străduim să nu se petreacă fraude** prin intermediul aplicației noastre. Nu numai că vorbim despre fraudă pe bursele de transport în paginile noastre, ci oferim și instrumente pe care utilizatorii noștri să le folosească spre a evita postura de victime ale furtului de identitate sau victime ale companiilor rău platnice. Astăzi suntem o companie de software, dar serviciul nostru izvorăște din propria experiență de operator de transport și expediție rutieră.

## Ce planuri are 123cargo în 2019

Întâi de toate, aplicația noastră va îmbrăca o nouă haină. **Un nou site de internet.** Cu funcționalități mai evidente și cu un design mai aproape de zilele noastre. Urmează, sperăm noi, **„strângerea de mână”** pe care solicitantul și ofertantul de transport să o facă în cadrul platformei noastre, până la trimiterea comenzii și confirmării sale. Sub confirmarea ulterioară 123cargo, dacă e necesară. **Lista albă și lista neagră la nivelul companiei**, cu privire la ceilalți utilizatori. Apoi **biblioteca de documente de companie** și de flotă pe care fiecare utilizator să o poată încărca la dispoziția celorlalți utilizatori. Lucrăm, în permanență, la facilități noi care să vină în sprijinul utilizatorului.

**Dan COTENESCU**
Manager 123cargo

### Statistici 2018

| | |
|---|---|
| 22.777 | Companii au folosit 123cargo în 2018 |
| 7.182.461 | Mărfuri publicate de membrii 123cargo |
| 5.241.722 | Mărfuri provenite din colaborările cu Teleroute și Cargo.lt |
| 21 | Companii au consultat, în medie, fiecare marfă postată pe bursă |
| 16.181 | Companii au căutat informații despre parteneri în Lista membrilor |

BursaTransport
din 2001

# VA DEVENI

123 cargo

# SUB NOUL LOGO:

123 cargo
Global brand of
BursaTransport
since 2001

# SCHMITZ CARGOBULL
# TrailerConnect 2.0

**Schmitz Cargobull ține creșterea gradului de digitalizare a parcului de semiremorci, cu o soluție telematică îmbunătățită: TrailerConnect 2.0 cu CTU 3 – a doua variantă de interfață și a treia variantă de hardware.**

Pentru 2019, Schmitz Cargobull Romania și-a propus să pună și mai mult accent pe zona serviciilor adăugate – telematică, contracte de service și breakdown, precum și service pentru agregatele frigorifice Schmitz Cargobull. Iar soluția telematică joacă un rol esențial.

CTU 3, a treia generație de hardware, are bateria încorporată și încălzită, senzor de contact pentru ușă, senzor cuplare la capul tractor, senzor identificare cap tractor, senzor uzură plăcuțe frână, senzor nivel carburant în rezervorul agregatului frigorific, senzor monitorizare a presiunii și temperaturii în anvelope.

## Informații precise, utilitate crescută:

- Presiune și temperatură roți. Temperatura în roți poate crește, din cauza presiunii necorespunzătoare în anvelope, însă principalele cauze sunt legate de sistemul de frânare și punte. O temperatură mai mare pe una dintre roți poate semnala probleme, ce pot fi, astfel, remediate înainte să producă pagube semnificative și, chiar, imobilizări ale vehiculului. Gresarea unui butuc sau un etrier blocat pot fi remediate cu costuri mici în service, însă neremediate, pot produce pagube însemnate.
- Monitorizare temperatură pentru semiremorcile frigorifice.
- Monitorizare funcționare a agregatului frigorific.
- Modificare temperatură și setări de la sediul firmei, pentru agregatele Schmitz Cargobull și Carrier. Degrevarea șoferului de această responsabilitate ajută la confortul acestuia și are impact pozitiv asupra siguranței mărfurilor și transportului, în general.
- Monitorizare grad de umiditate, aspect foarte important în special în transportul pharma.
- Codurile de eroare înregistrate de agregatul frigorific sunt transmise direct către service. Astfel, un update de software poate fi realizat direct prin sistemul telematic, fără a fi necesară deplasarea semiremorcii la service.
- Poziționare exactă. Se poate preseta o anumită poziție, iar dispecerul este notificat când semiremorca a ajuns în respectivul loc de parcare. Astfel, dispecerul poate comanda, de exemplu, deschiderea ușilor – soluție potrivită pentru transporturi de mărfuri cu valoare ridicată.
- Identificare cap tractor – se montează un emițător în capul tractor, căruia i se atribuie numărul de înmatriculare al autovehiculului și, la momentul cuplării, soluția telematică înregistrează ce semiremorcă a fost cuplată la respectivul cap tractor. Astfel, în special flotele mari pot evita cazurile în care șoferii cuplează o semiremorcă greșită.
- Senzor nivel de carburant în rezervorul agregatului frigorific. Poate fi urmărit atât de către șofer (în oglinda laterală, pe display-ul agregatului), cât și de dispecerat, în portalul Schmitz Cargobull. Soluția telematică poate fi setată, astfel încât dispeceratul să primească alerte, în cazul unor scăderi rapide ale volumului de carburant din rezervor.

Pachetele de datele sunt transmise o dată la 15 minute, însă înregistrările sunt realizate cu o frecvență mai ridicată (și în funcție de modificarea parametrilor înregistrați de senzori).

Totodată, în situația în care vehiculul traversează o zonă în care transmiterea datelor nu este posibilă, datele sunt stocate, urmând a fi transmise integral, imediat ce este posibil. Astfel, nicio informație nu se pierde.

**Începând cu primăvara acestui an, toate semiremorcile frigorifice comercializate de Schmitz Cargobull Romania vor fi echipate, standard, cu soluția telematică.**

## Trei tipuri de abonament

Abonamentele lunare includ transmitere datelor la 15 minute și, opțional, la 5 minute.

Stocarea datelor se realizează pentru 12 luni și, opțional, perioada poate fi mărită fără limită.

Există trei tipuri de abonamente: Info, Alert și Control.

- Info oferă informații privind poziționarea vehiculului.
- Alert acoperă, în plus, toate informațiile legate de transportul frigorific.
- Control include primele două pachete și oferă și posibilitatea de control (de exemplu: blocare/deblocare uși și setare agregat frigorific din dispecerat).

Operatorii pot urmări informațiile pe interfața online pusă la dispoziție de Schmitz Cargobull, sau datele pot fi importate în soluția IT utilizată de transportator. De asemenea, datele pot fi integrate în FleetBoard, soluția telematică dezvoltată de Mercedes-Benz.

În plus, prin aplicația gratuită beSmart, pentru telefoane mobile, șoferul poate vizualiza toate datele importante legate de semiremorcă direct din cabină, pe display-ul telefonului. Transferul de date se realizează prin Wi-Fi – unitatea sistemului transmite datele direct pe telefon. Apar, astfel, numeroase facilități – de exemplu, diagramele pentru transportul frigorific pot fi descărcate în telefon și transmise pe e-mail.

**Radu BORCESCU**
radu.borcescu@ziuacargo.ro

## WABCO

# Telematică pentru orice aplicație

**Ca furnizor complet de sisteme, WABCO poate conecta camioane, trailere, partenerii de business și operatorii de flote, în timp real.**

Furnizorul dezvoltă și comercializează, via Transics, o companie WABCO, software, hardware și servicii pentru industria transporturilor, care includ sisteme avansate telematice și FMS și servicii pentru camion, șofer, trailer, încărcătură și managementul subcontractorilor. Cheia este consultanța individuală.

**01 La ce doriți să utilizați soluția telematică?**

Operatorii de flote trebuie să se gândească în avans la funcțiile care le sunt necesare. În general, merită să investești într-o soluție expandabilă modular. Poate că unele companii de transport au nevoie, în prima fază, doar de funcții de bază, cum ar fi navigația, urmărirea mărfurilor și descărcarea tahografului, dar, pe măsură ce se dezvoltă, alte funcțiuni pot deveni importante.

**02 Ce date doriți să analizați? (Camion, trailer, șofer, marfă, subcontractor)**

Toate informațiile relevante despre camion, trailer, încărcătură pot fi vizualizate în timp real, pe un singur ecran. Sistemele mai complexe permit ca aceste informații să fie împărtășite cu colegii sau subcontractorii, precum și cu partenerii de afaceri.

**03 Ce soluție vă sprijină cel mai bine șoferii?**

Computerele de bord instalate în cabina camionului și dispozitivele mobile, cum ar fi telefoanele smart, pot fi utilizate și combinate. Prin utilizarea unei aplicații pe telefon, șoferii pot realiza activități specifice, cum ar fi scanarea de coduri de bare, încărcarea de imagini, stocarea feedback-ului din partea clientului sau raportarea incidentelor. Datele sunt sincronizate cu computerul de bord. În plus, informații relevante sunt transmise către dispecerat, prin intermediul software-ului din birou.

Astfel de soluții sunt recomandate pentru flotele ale căror șoferi lucrează cu diferite dispozitive și trebuie să schimbe frecvent vehiculele.

**04 Este posibilă integrarea software-ului unei terțe părți?**

Procesele logistice eficiente sunt posibile doar în cazul posibilității unei integrări între furnizorul telematic și alți furnizori de software, care oferă soluții precum planificarea expedițiilor, optimizarea rutelor, programe de contabilitate, instrumente de raportare și de diagnosticare.

Operatorii de flote trebuie să se asigure că aleg o soluție deschisă, care să permită o integrare facilă ale soft-urilor unor terțe părți și care poate fi personalizată.

**05 Ce soluție telematică este cea mai potrivită pentru dimensiunea flotei dvs.?**

Sistemele FMS sunt, deja, standard pentru flotele de peste 50 de unități. Dar majoritatea companiilor de transport din Europa operează flote mici, de până la 20 de vehicule. Pentru aceste flote, sistemele telematice operate de către un furnizor de servicii, bazate pe cloud și internet, sunt, în special, interesante și eficiente din punct de vedere al costurilor. Operatorul poate accesa cu ușurință datele vehiculului și le poate evalua prin intermediul unui browser web, cu parolă personalizată. Iar șoferul poate accesa aceste date prin intermediul unei aplicații de pe smartphone.

**Material furnizat de către WABCO**

PUBLICITATE

# IVECONNECT
# MyIveco pentru acces de oriunde

**Lansat anul trecut, portalul MyIveco este un instrument gratuit pentru utilizatorii IVECONNECT, atât administratori de parc, cât și șoferi, care pot, astfel, accesa informațiile, cu ajutorul unui portal web care are și versiune optimizată pentru platforme mobile.**

Odată cu IVECONNECT, clienții Iveco beneficiază, în funcție de statutul lor, de numeroase avantaje, iar, acum, informațiile pot fi accesate de oriunde.

Administratorii de parc și managerii companiilor de transport:

- Accesul în MyIveco se poate face din birou sau de pe platformele mobile.
- Urmărirea în timp real a parcului de autocamioane, cu informații despre trasee și poziționare tot în timp real. Beneficii: optimizarea distanțelor de „dislocare" (scade numărul kilometrilor parcurși pe gol); câștigarea încrederii clienților de transport, având, permanent, informații privind poziția camionului.
- Alertarea în cazul abaterii unui vehicul de la un traseu prestabilit.
- Urmărirea consumurilor și a stilurilor de condus asigură reducerea costurilor, o dată cu examinarea rapoartelor și reacționarea în consecință.
- Prin IVECONNECT, se poate urmări evoluția unui șofer/autocamion în privința stilului de condus și a parametrilor obținuți, în funcție de încărcătură și de gradul de dificultate al curselor, ceea ce reprezintă un instrument crucial pentru a face un training targetat pe ariile corecte.

**Utilizarea sistemului IVECONNECT duce la reducerea consumului de combustibil cu un procent cuprins între 5 și 12%.**

- Urmărirea emisiilor: în condițiile de presiune pe emisiile de $CO_2$ și o dată cu apropierea standardelor Euro 6 Step D, urmărirea emisiilor de $CO_2$ devine foarte importantă. Pe baza rapoartelor, se poate ajunge la îmbunătățirea emisiilor, ceea ce ajută la obținerea certificatelor de $CO_2$ Neutral pentru marile companii de transport. O dată cu aceste certificări, se va îmbunătăți imaginea companiei, statutul acesteia într-o piață concurențială, îmbunătățirea contractelor în desfășurare și eventuale facilitări în accesarea de fonduri UE.
- Negocierea noilor contracte și a KPI-urilor în conformitate cu performanța pentru emisii.

Pentru șoferi:

- Configurarea traseului optim direct prin interfața de infotainment, ținând cont de: greutate, lungime, cu efecte pozitive la consum, emisii – un beneficiu major pentru șoferii patroni.
- UN TRAINER MEREU PREZENT: Sfaturi utile și targetate despre îmbunătățirea stilului de condus, prin Fuel Advising, afișate în timp real, prin ecranul sistemului IVECONNECT – perfect pentru șoferii la început de carieră, care mai necesită sfaturi.

În ciuda trainingului inițial și a unei perioade de probă (eventual, alături de un șofer cu experiență sau un instructor Iveco), șoferii noi au tendința să uite sfaturile primite, la scurtă vreme după ce se urcă singuri la volan. Astfel, sistemul are grijă să le arate unde greșesc, ajutând la conturarea unui stil corect de condus, încă de la bun început.

- Configurarea informațiilor afișate în legătură cu stilul de condus – util pentru șoferii cu experiență, care doresc să perfecționeze stilul de condus.
- Compararea rezultatelor cu alți colegi – motiv de mândrie și de motivare pentru șoferi.
- Accesarea rapoartelor de pe platforme mobile. Pe lângă informațiile livrate prin ecranul sistemului, ai acces de oriunde la un portal care „vorbește" cu tine.

# MAN DigitalServices, viitorul în managementul flotelor

**Prin lansarea noii divizii MAN GroupServices, producătorul german oferă servicii digitale personalizate și aplicații exclusiv pentru vehiculele sale.**

MAN DigitalServices este parte a RIO, platforma logistică bazată pe cloud. Aplicațiile MAN DigitalServices sunt concepute în mod expres pentru a fi funcționale, potrivite pentru operațiunile de zi cu zi și extrem de ușor de utilizat.

Digitalizarea, gestionarea eficientă a flotei și conectarea universală sunt elemente esențiale în ceea ce privește competitivitatea pe termen lung a companiilor de transport. Aici, MAN DigitalServices își poate sprijini clienții printr-o gamă continuă de servicii digitale, perfect adaptate la vehiculele MAN, ajutând la urmărirea și optimizarea tuturor factorilor care contribuie la costul total al proprietății (TCO).

## Ce oferă această platformă?

- MAN DigitalServices oferă o gamă largă de aplicații pentru gestionarea durabilă a flotei.
- Servicii digitale inteligente ce fac flotele moderne mai rentabile și mai ecologice.
- Această soluție de conectivitate pentru industria de transport folosește hardware-ul RIO Box (standard pe toate noile camioane MAN Euro 6), putând fi utilizate funcțiile digitale de bază ale MAN Essentials, în mod gratuit, după înregistrarea pe platforma RIO.

## Aplicațiile platformei

La categoria dedicată managementului de flotă avem:

- **MAN Essentials** – unde sunt disponibile informații despre vehicul, precum locația sa, viteza curentă, kilometrajul, viteza medie și greutatea, precum și o analiză a consumului de combustibil (pot fi aflate, astfel, informații vechi de până la 10 zile).
- **MAN Advance** – permite controlarea întregii flote, de la Status Monitoring și evaluarea curselor, la analize de tendințe. Această extindere este disponibilă prin magazinul online MAN Marketplace (cu acest pachet, aveți acces la informații cu privire la autovehicule din ultimele 25 de luni).

Lucrări de întreținere:

- **MAN ServiceCare** – este un instrument proactiv pentru gestionarea întreținerii flotei. RIO Box livrează toate datele legate de întreținere ale vehiculului către MAN ServiceCare. Utilizatorul și service-ul MAN primesc, în mod automat, informații despre intervalele de service, sau despre necesitatea înlocuirilor componentelor uzate, în viitorul apropiat.
- **MAN Maintenance** – Programări la service și alimentări planificate în mod fiabil. Folosind cloud-ul, se oferă acces permanent la informații precum termene ale inspecțiilor periodice, nivel de combustibil, de ulei sau nivelul lichidului de parbriz, dar și starea plăcuțelor de frână.

Performanța și asistența șoferului:

- **MAN Perform** – este instrumentul care măsoară potențialul de performanță al șoferilor, generând rapoarte și analize ale stilului de condus, oferind sfaturi despre cum ar putea fi îmbunătățit acesta, cu scopul de a obține un stil de condus mai economic.
- **MAN Compliant** – arhivează, automat, datele camioanelor din flotă și permite utilizatorilor să descarce, automat, toate datele de pe tahograful digital al vehiculului (cardul șoferului la fiecare șapte zile, unitatea de stocare la fiecare 30 de zile), indiferent unde se află. Anterior, acest lucru a fost posibil numai în prezența camionului, eventual la sediul firmei. Aceasta are, de asemenea, o funcție avansată, care poate fi utilizată pentru a stoca, analiza și gestiona datele de până la 25 de luni, în conformitate cu perioada de doi ani prevăzută, în mod legal, în care companiile de transport trebuie să păstreze datele.

- **MAN Driver** – menită să simplifice și să digitalizeze munca șoferilor dar și a managerilor de flotă, transmițând către aceștia din urmă posibile lipsuri sau daune identificate înainte de pornire. Totodată, aplicația explică, pe scurt, funcțiile martorilor din bord și ale butoanelor.

**Alexandru STOIAN**
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

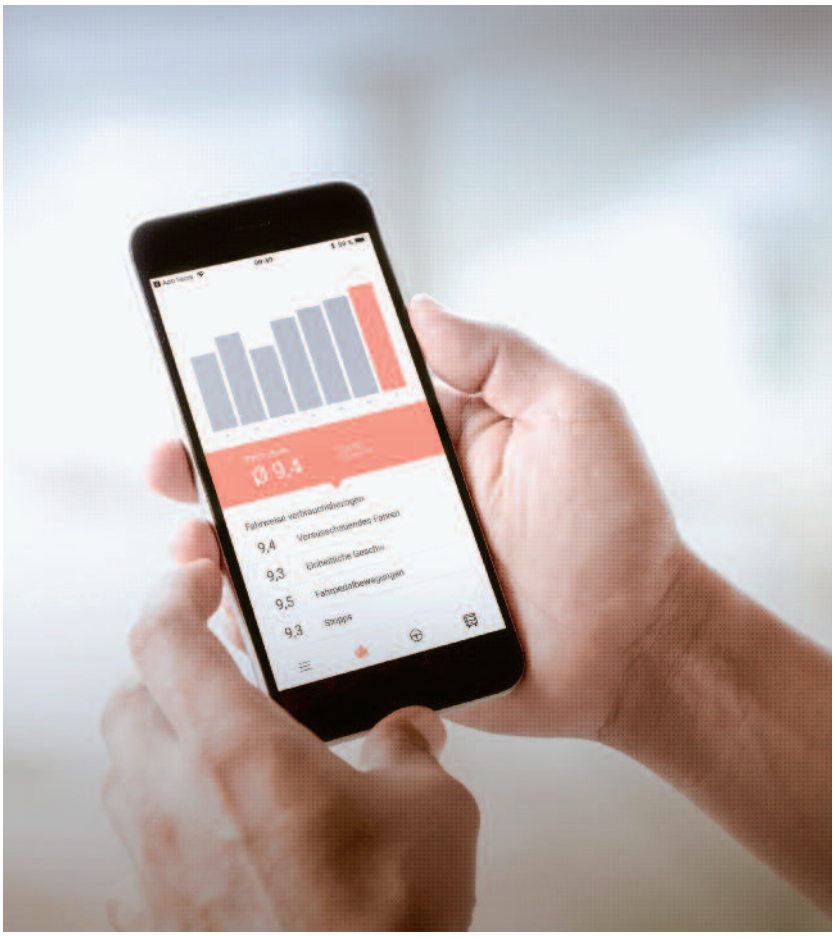
# Fleetboard Driver – noul copilot al șoferilor profesioniști

**Daimler Fleetboard GmbH a dezvoltat noua aplicație Fleetboard Driver, ce vine cu o tehnologie ce sprijină conducătorii profesioniști în activitatea lor zilnică.**

Fleetboard Driver le oferă șoferilor o perspectivă de ansamblu, atât cu privire la stilul de condus, cât și la timpii de conducere și de odihnă și poate accesa informațiile serviciilor complementare, precum cele ale Fleetboard Time Management, Performance Analysis sau Track&Trace.

Interfața de utilizare simplificată a noii aplicații permite operarea rapidă și intuitivă, precum și optimizarea stilului de condus, oferind sugestii utile cu privire la acest aspect. Șoferii pot, de exemplu, vizualiza timpul rămas până la destinație, într-o manieră cât se poate de clară. Mai mult, aceștia pot accesa și alte informații relevante cu privire la camioanele lor. De exemplu, pentru un stil de condus cât mai eficient și economic, aceștia pot analiza stilul de condus aferent ultimelor șapte călătorii și, astfel, pot optimiza cursa curentă, reducând consumul de carburant. Mai mult, în lumea camioanelor, amenzile reprezintă deseori un extra-cost nedorit, mai ales când sunt cauzate de lipsa atenției asupra timpilor de condus și de repaus. Cu ajutorul Fleetboard Driver și a perspectivei de ansamblu oferită de aplicație, șoferii nu mai riscă să fie sancționați pentru aceste aspecte, iar Fleetboard Driver devine un copilot eficient, mereu informat.

Întrucât accesul la informații cu privire la locație este indispensabil pentru șoferii de camion, Fleetboard Driver permite și accesul direct către serviciile dedicate Time Management și Performance Analysis, ajutând șoferii să rămână alerți și informați.



## O singură aplicație, doar informații utile

Fleetboard Driver se transformă în partenerul de încredere al șoferilor profesioniști, fie că este vorba de șoferi la prima cursă sau șoferi cu stațe vechi în această meserie, asigurând drumuri cât mai sigure și eficiente. Funcțiile Fleeboard Driver includ:

- **Driving Time:** timpii de condus și repaus mereu la vedere. Funcția Driving Time oferă șoferilor informații cu privire la timpii zilnici și săptămânali de condus și indică momentul pentru pauze.
- **My Grade:** note pentru o performanță îmbunătățită. Funcția My Grade informează șoferii cu privire la stilul de condus și oferă detalii despre ultimele curse. Mai mult, șoferii pot primi sugestii pentru a-și îmbunătăți stilul de condus.
- **My Truck:** informații în timp real. Funcția My Truck pentru camioanele Mercedes-Benz oferă informații complexe cu privire la propriul autovehicul. Afișează kilometrajul și informează șoferii cu privire la nivelul de combustibil (diesel/AdBlue) al camionului.

Aplicația Fleetboard Driver este disponibilă în 25 de limbi, pentru șoferi din întreaga lume și poate fi descărcată gratuit de către șoferii din statele membre ale Uniunii Europene, plus Norvegia, Elveția și Rusia din Google Play Store sau Apple App Store. Pentru a putea fi folosită, șoferii trebuie să aibă acces la Fleetboard Cockpit.

Pe lângă versiunile pentru sistemele de operare Android și iOS, este disponibilă și o versiune pentru tablete. Aplicația Fleetboard Driver este dezvoltată constant, pentru a răspunde cât mai eficient nevoilor fiecărui șofer profesionist.

**Radu BORCESCU**
radu.borcescu@ziuacargo.ro

# Instrumente telematice de la Renault Tucks

**Constructorul francez de vehicule comerciale Renault Trucks propune clienților săi o gamă actualizată de servicii telematice și de conectivitate, de natură să îi ajute în eficientizarea activității lor: Optifleet – sistem de gestionare a flotei, Optivision – sistem predictiv de Cruise Control, și Roadpad – nou sistem de infotainment pentru șoferi.**

Optifleet, sistemul de management al flotelor oferit de Renault Trucks, propune utilizatorilor mai multe module:

**MAP – localizarea geografică a flotei**:

– localizarea autovehiculelor în timp real: viteza autovehiculului, locul, direcția, numele conducătorului auto și starea cardului acestuia;

– analizarea istoricului de parcurs al autovehiculelor;

– optimizarea traseelor pentru evitarea kilometrilor suplimentari.

**CHECK – monitorizarea consumului autovehiculelor**:

– monitorizarea de la distanță a datelor tehnice ale fiecărui vehicul și ale fiecărui șofer: consumul de carburant, consumul în zona verde, procentul de timp la ralanti, numărul de acționări ale pedalei de frână etc;

– alertă cu privire la variațiile importante ale nivelului de combustibil din rezervor;

– editarea bilanțului de mediu (dioxid de carbon, NOx etc.).

DRIVE – respectarea reglementărilor:

– monitorizarea în timp real a timpului de conducere și de odihnă, conform reglementărilor (reglementarea europeană 561/2006);

– programarea și descărcarea la distanță a datelor din memoria tahografului și a cardului șoferului.

LINK – contactul permanent cu șoferii:

– comunicare prin e-mail;

– consultarea timpilor de activitate și a jurnalului autovehiculului din cabină.

De asemenea, acum, este disponibilă o aplicație Optifleet, versiunea mobilă a instrumentului de gestionare a flotei Renault Trucks. Aceasta poate fi descărcată de pe App Store și Google Play, dar poate fi utilizată numai în cadrul abonamentului la serviciile Optifleet.

## Optivision actualizat

Sistemul predictiv de cruise control **Optivision**, conectat la GPS, a fost, acum, actualizat.

Cum funcționează:

Sistemul face posibilă adoptarea unei **trepte de viteze, a unei accelerații și a unei viteze corespunzătoare traseului urmat**.

În timpul fiecărei călătorii, sistemul **înregistrează traseul**, nu numai pentru camionul respectiv, ci și pentru toate celelalte camioane echipate cu Optivision care au urmat un itinerariu similar.

**NOU**: sistemul stochează datele **direct în vehicul**. Conexiunea nu se va pierde, chiar și în zone în care sistemul GPS nu oferă nicio informație, cum ar fi în cazul tunelurilor rutiere.

**NOU**: informațiile despre rută sunt **mai exacte**, permițându-le șoferilor să își planifice mai bine cursele.

## Roadpad – navigație și muzică

Modelele Renault Trucks T, C și K sunt dotate cu un ecran digital secundar de 7 inch, de înaltă rezoluție, cu sistem „drag-and-drop”, prevăzut cu Roadpad, noul sistem audio, de entertainment și de navigație al constructorului. Acesta include un navigator HGV, streaming de muzică, hands-free pentru telefon și camere de luat vederi, toate într-un singur dispozitiv.

Facilități disponibile prin Roadpad:

Aplicație HGV GPS precisă, cu ajutorul unui **sistem de navigație TomTom**, care include mai multe elemente, cum ar fi opțiunea de a vizualiza ruta în 2D sau 3D și de a obține informații în timp real despre condițiile de trafic.

Opțiunea de a asocia **două telefoane în același timp**. Acest lucru înseamnă că șoferii se pot bucura de **acces hands-free** atât la telefonul de serviciu, cât și la cel personal. Deși trebuie să aleagă un telefon prioritar pentru consultarea listelor de contacte sau pentru efectuarea de apeluri, primirea de apeluri sau de mesaje text se realizează pe ambele telefoane. Prioritatea între telefoane poate fi schimbată cu ușurință, prin intermediul unui meniu simplu de utilizat.

Acces la platforma **Deezer**. De asemenea, șoferii își pot asculta posturile favorite de radio în DAB+ (Digital Audio Broadcasting), beneficiind de o calitate optimă a sunetului.

Acces la **aplicații meteo**.

Acces la **Google Maps**.

Asigură o vizibilitate perfectă în toate situațiile, fiind **pre-echipat pentru instalarea a patru camere de luat vederi**. Camerele laterale oferă o vizibilitate optimă, în timp ce cele posterioare cresc confortul, în special la cuplarea trailerelor.

**Raluca MIHĂILESCU**
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

# VOLVO CONNECT
# Portal pentru simplificarea operațiunilor zilnice

**Volvo Connect reprezintă un nou portal destinat clienților care va oferi o interfață singulară pentru servicii și funcțiuni digitale. Astfel, Volvo Trucks își propune să simplifice accesarea beneficiilor pe care le oferă digitalizarea și conectivitatea.**

Proprietarii de camioane și transportatorii folosesc, din ce în ce mai mult, telematica și serviciile digitale, pentru a îmbunătăți productivitatea și eficiența afacerilor lor, dar acest lucru presupune și o creștere a numărului de sisteme și interfețe diferite. Prin lansarea Volvo Connect, o serie de servicii digitale și de conectare vor fi combinate într-un singur portal, prietenos cu utilizatorul. Doar câteva dintre funcționalitățile prezentate în rândurile următoare au fost lansate, anul trecut, dar portalul va fi actualizat și extins în permanență, pe parcursul acestui an și al celor care vor urma.

Volvo Connect este dezvoltat în parteneriat cu Connected Solutions, o organizație în cadrul Grupului Volvo care conduce dezvoltarea și operațiunile serviciilor și soluțiilor de conectivitate.

## Acces la informații esențiale

Utilizatorii își vor putea adapta interfața, astfel încât informația și cele mai importante servicii pentru ei să fie accesibile rapid și cu ușurință. Volvo Connect îi va permite utilizatorului accesul la servicii și informații esențiale pentru conducerea și dezvoltarea afacerii sale, prin intermediul următoarelor funcțiuni:

- **Dynafleet**, o versiune nou actualizată a sistemului de management al flotelor de la Volvo Trucks.
- **Service Planning**, o aplicație pentru vizualizarea serviciilor planificate de reparații și întreținere.
- **Data Access**, un nou serviciu, permițând stocarea datelor vehiculelor și accesate prin intermediul serviciilor cloud, în conformitate cu standardul Remote FMS. Acest lucru permite integrarea datelor cu sistemele deja existente ale clienților și le permite acestora utilizarea datelor vehiculelor, fiind în beneficiul companiilor care utilizează flote mixte, indiferent de marcă sau model.
- **Dynafleet Safety Service**, proiectat să ajute utilizatorul să monitorizeze indicatori de siguranță, cum ar fi frânările bruște sau folosirea centurii de siguranță, elemente care pot fi utilizate în traning-ul șoferului, pentru condusul sigur.
- **Vehicle Status**, conceput să monitorizeze componente cheie la nivelul vehiculului și ajută la depistarea posibilelor defecțiuni, fie pentru a fi reparate imediat, fie pentru planificarea lor pentru următoarea vizită la service.
- **Asset Management**, o privire de ansamblu asupra bunurilor companiei, inclusiv dar nu limitându-se la vehicule.
- **Workshop History**, o privire de ansamblu asupra istoricului reparațiilor și detalii în legătură cu operațiunile realizate asupra fiecărui vehicul în parte, în cadrul atelierelor Volvo.
- **Marketplace**, prin intermediul căruia utilizatorul va putea selecta serviciile digitale de care are nevoie, atât de la Volvo Trucks, cât și de la partenerii săi, se va putea abona și le va putea activa.

## Exemplu de configurare a portalului

- **Hărți (Maps)** – poziționarea în timp real a camioanelor și trailerelor, informații de trafic, nivelurile de combustibil din rezervoare și distanța care poate fi parcursă, istoricul pozițiilor și curselor, puncte de interes, planificarea traseelor, geofencing.
- **Bunuri (Assets)** – informații detaliate în legătură cu camioanele, monitorizarea presiunii în pneuri, statut în timp real al vehiculelor, alerte și notificări.
- **Rapoarte (Reports)** – eficiența consumului, performanță, mediu, siguranță, rapoarte personalizate.
- **Activitatea șoferului (Driver Activity)** – descărcarea tahografului, rapoarte de încălcări ale legislației, previziuni privind timpii de conducere, rapoarte de activitate.
- **Calendar** – următoarea vizită planificată la service, pentru reparații sau întreținere, confirmarea programării în service-ul Volvo Trucks, managementul disponibilității vehiculelor.
- **Istoric service (Workshop History).**

**Raluca MIHĂILESCU**
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

# Vehicule comerciale. Service

*„Cine știe totul, nu știe nimic.”*

**Proverb turcesc**

# Impactul financiar al timpilor morți cauzați de mentenanță

**Timpii morți, sau downtime în limbaj englez/corporatist, reprezintă un dușman silențios, care îți toacă bugetul, fără să producă prea multă agitație.**

Nu discutăm despre downtime-ul cauzat de factori operaționali de transport (așteptări la încărcare/descărcare și lipsă șoferi) ci ne concentrăm doar asupra downtime-ului cauzat de mentenanță și de accidente.

Un avion, pentru a returna investiția, trebuie să producă venituri. Venituri care se adună numai atunci când avionul este operațional, pe cât posibil 24 de ore din 24, 7 zile pe săptămână. Același calcul se aplică și camioanelor.

## 250 euro/zi – cost de staționare

Ideal ar fi ca acestea să ruleze non-stop, bineînțeles cu marfă în semiremorcă. Mai ales în transportul internațional, acest lucru nu este posibil din cauza regulamentelor privind timpii de condus, a imposibilității asigurării unui număr de șoferi corespunzător, cât și din cauza programului de lucru al centrelor logistice.

Practic, rămânem cu o fereastră destul de îngustă de timp în care camionul nostru trebuie să producă venituri. În momentul în care, în această fereastră de timp, camionul rămâne blocat din cauza mentenanței planificate și, mai ales, a celei neplanificate, se pierd bani din 2 direcții:

- venit care nu se mai produce și
- costuri suplimentare de readucere a vehiculului în starea de funcționare.

O zi neproductivă a unui camion costă aproximativ 250 de euro. Vorbim de costuri fixe, care se adună, indiferent dacă mașina este în cursă sau stă nemișcată.

În momentul în care, la o flotă de 50 de camioane, avem, în medie, în fiecare lună, câte 15 camioane care pierd o zi de lucru, contabilizăm **pierderi directe de 45.000 de euro în fiecare an**. Cu alte cuvinte, la fiecare 2 ani, pierdem echivalentul unui cap tractor nou.

## Ce se poate face?

În primul rând, trebuie să avem un **instrument de măsură** a acestor timpi morți. De obicei, acest lucru se face cu ajutorul unui software. Nu putem lua măsuri asupra unui element pentru care nu avem date exacte.

În al doilea rând, trebuie să ne asigurăm că, intern, avem **toate proce-**

**O organizare bună, o respectare a planurilor de service cât și a bunelor practici de mentenanță, dublată de un sistem de raportare exact, aduce economii financiare importante, practic fără nicio investiție suplimentară.**

**durile foarte bine puse la punct**, astfel încât să nu se piardă timp inutil, în dialogul dintre dispecerat și departamentul tehnic, și că responsabilul tehnic știe foarte bine ce are de făcut, în toate situațiile.

În al treilea rând, trebuie să ne asigurăm că facem tot ce este posibil pentru **a preveni apariția defecțiunilor** și pentru **a planifica eficient mentenanța preventivă.**

## Care ar fi aceste măsuri?

Cu ajutorul unui **tablou** din care știm momentul la care sunt scadente verificările ITP, tahograf și reviziile uzuale, putem să facem un plan de intrare în service, astfel încât timpul pierdut să fie minim.

Dacă avem mai multe vehicule scadente în aceeași zi sau săptămână, putem lua decizia de **a devansa unele lucrări**, pentru a nu aglomera service-ul, sau să depășim termenele de revizie. Buna colaborare cu dispeceratul este crucială, pentru că vehiculele trebuie să devină disponibile pentru departamentul service și acest lucru nu se obține cu ușurință.

Verificările tehnice care nu sunt făcute la timp pot duce la defecțiuni care să facă imposibilă continuare cursei. Cu alte cuvinte, este în interesul tuturor ca **mentenanța preventivă să se facă la timp**.

Un alt avantaj al planificării este posibilitatea programării în service. **O programare exactă într-un service partener** duce la salvarea de ore importante, care altfel s-ar irosi în așteptare.

Un sistem **de înregistrare și catalogare a defecțiunilor tehnice** semnalate de șoferi ajută în luarea deciziilor de către departamentul tehnic înainte ca o problemă mică să se transforme într-una importantă.

Cu ocazia unei intrări în service, planificată sau neplanificată, ar trebui rezistat presiunilor departamentului de transport și **problemele tehnice care ar putea duce la o imobilizare ulterioară ar trebui rezolvate**.

## Anvelopele – responsabile pentru majoritatea intervențiilor pe traseu

O atenție sporită trebuie acordată anvelopelor, știut fiind faptul ca majoritatea intervențiilor în traseu se fac ca urmare a unei anvelope defecte.

**Presiunea aerului** trebuie refăcută constant, la intervale care să nu depășească 90 de zile.

**Adâncimea benzii de rulare** este un element care trebuie luat în calcul, pentru că o anvelopă uzată poate conduce la un accident, sau poate atrage o amendă. Totodată, o

Cosmin Lixandru

anvelopă uzată este mai predispusă la pană decât una nouă.

## Timpul în service contează

În cazul lucrului cu mai multe unități service, trebuie acordată mare atenție **timpului total pierdut** pentru activitatea respectivă. Nu numai tariful pe oră de manoperă este important. Degeaba am un tarif mic, dacă pierd ore prețioase la coadă, sau mai rău, pentru a reveni în service pentru aceeași defecțiune. Trebuie contabilizat și timpul necesar drumului până la și de la service. Comparația între service-uri trebuie să țină cont neapărat și de factorul timp adițional tipului efectiv de lucru în service.

**Cosmin LIXANDRU**
Business Development Manager ProAct
cosmin.lixandru@proactsoftware.eu

PUBLICITATE

# F-MAX camionul anului 2019

**Ford Trucks, livrat pe piața autohtonă exclusiv prin Cefin Trucks, și-a făcut simțită prezența prin vehicule de construcții și vehicule municipale, iar cu modelul F-MAX se arată o altă „față" a camioanelor Ford, cea destinată transportului de marfă.**

## Așii din mânecă

**Un TCO** (Total Cost of Ownership) ce va fi printre cele mai competitive, mulțumită motorului puternic și eficient. Grație costurilor scăzute de mentenanță și intervalelor lungi între servisări, noul F-MAX aduce o economie de până la 7% la costurile de întreținere.

**Propulsorul E6D Ecotorq**, cu o capacitate cilindrică de 12,7 litri, dezvoltă o putere de 500 CP, 2.500 Nm și 400 kW putere de frânare (poate ajunge la 1.000 kW, dacă se optează și pentru intarder).

**Transmisia automată ZF** cu 12 trepte și diferite moduri de condus (Eco sau Power) ajută la optimizarea consumului de combustibil.

Aerodinamica superioară, calibrarea sistemului de propulsie și caracteristicile tehnice, printre care tehnologia E-APU, funcția eco-roll și cruise control predictiv (Max Cruise), asigură o **îmbunătățire a consumului de combustibil cu 6%** față de modelele anterioare.

## „Bucurii" pentru șoferi

În cazul acestei categorii de vehicule, în care șoferul petrece foarte mult timp, este foarte important cum se simte acesta. Pentru șoferi, pentru a crește nivelul lor de confort, atât psihic cât și fizic, F-MAX a „adus":

**O cabină nouă**, redesenată, ce are, acum, un design modern. Lățimea acesteia este de 2,5 m, are podea dreaptă și o înălțime interioară de 2.160 mm, spațiu mai mult decât necesar încât să poți sta/merge în picioare.

O gamă de **spații de depozitare** generoase și ușor accesibile. Suprafața de depozitare supradimensionată, în stil avion, spațiile de depozitare de deasupra capului și zonele de depozitare exterioare de pe ambele părți ale vehiculului sunt ușor de utilizat și ușor de curățat.

**Dispozitive interne de iluminare** în zona patului și a compartimentului șoferului, sisteme automate de control al climatizării

**Pat superior pliabil la 90 de grade**, un cadru înclinat al capului pentru patul inferior, saltele mari și confortabile, o unitate de control de la distanță în apropierea patului, care oferă o zonă ideală pentru șoferi, unde se pot relaxa atunci când fac o pauză.

**Scaunul șoferului este de ultimă generație**, se poate ajusta până la 260 mm, are tapițerie din material de înaltă calitate (ce „respiră") și un design ergonomic, ce oferă suport lombar optim în timpul condusului.

## Tehnologia spune „prezent"

**ConnecTruck** oferă, printre altele, monitorizarea de la distanță a vehiculului folosind software-ul de diagnosticare la distanță și software-ul „over-the-air"(OTA).

Cu ajutorul **Hărții Topografice Speciale**, F-MAX este capabil să analizeze condițiile rutiere, permițând vehiculului să conducă la viteze optime, reducând, astfel, consumul de combustibil cu până la 4%.

**Integrarea FMS** permite Modulului ConnecTruck și Ford Trucks cloud să acționeze ca un cumul de date pentru un terț, având acces de la distanță la datele selectate pentru acel vehicul.

**Sistemele de asistență** Adaptive Cruise Control, Predictive Cruise Control (Max Cruise), sistem avansat de frânare de urgență (Advanced Emergency Brake System), asistență la pornire în rampă (Hill Launch Assist), sistem de avertizare privind încălcarea benzii (Lane Departure Warning), dispozitiv limitator de viteză reglabil și control electronic al stabilității (Electronic Stability Control) sunt și ele prezente.

La interior, **display-ul color TFT**, cu ecran de 8 inch, permite afișarea tuturor funcțiilor vehiculului, de la presiunea anvelopelor, temperatura din exterior, până la funcțiile de evaluare a stilului de condus al șoferului. Comutatoarele de control, amplasate pe volanul din piele, permit șoferului să navigheze între diferitele aplicații. Sistemul de navigație specific încorporat, link-ul web și implementarea Apple CarPlay, la fel ca și funcțiile de conectare Bluetooth sunt prezentate pe ecranul multimedia tactil LCD de 7,2 inch.

**Farurile** noului F-MAX optimizează vizibilitatea pe timp de noapte, luminând mai puternic drumul. Design-ul atractiv al iluminatului de asistență la manevre de parcare, luminile de zi cu LED-uri și iluminarea cu LED opțională, aduc un plus sistemului de lumini standard al vehiculului.

**Alexandru STOIAN**
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

# Ford Trucks F-MAX

INTERNATIONAL TRUCK OF THE YEAR
FORD TRUCKS
F-MAX
2019

- Câștigătorul Internațional Truck of the Year 2019 (ITOY)
- Preț competitiv și niciun compromis în ceea ce privește calitatea, specificațiile tehnice sau performanța
- Conceput pentru a maximiza confortul șoferului
- Prin performanțele noului F-MAX garantăm creșterea profitabilității și competitivitatea utilizatorilor.

*Pentru mai multe detalii sunați*
*la 021 202 60 00*
*www.ford-trucks.ro*

**Ford Trucks**
**Sharing the load**

Ford
TRUCKS

CEFIN TRUCKS

Unic importator
și distribuitor
www.ford-trucks.ro

Autostrada București-Pitești km. 13,2
Str. Italia 1-7, Comuna Chiajna
+40 21 202 60 00 | info@ford-trucks.ro

# Iveco mizează pe gaz

**Iveco are planuri mari, în ceea ce privește vânzările de vehicule bazate pe tehnologia pe gaz (CNG și LNG).**

Pentru următorii trei ani, Iveco are ca țintă, în zona vehiculelor comerciale grele, să dubleze vânzările vehiculelor pe gaz de la an la an, așa cum, de altfel, s-au dublat în fiecare din ultimii 3 ani.

Datorită compatibilității cu biogaz/biometan, exploatarea autovehiculelor Iveco poate avea impact zero în ceea ce privește amprenta de $CO_2$ și, mai mult, spre deosebire de autovehiculele electrice, face parte, deja, din economia circulară.

Iveco România are, în acest an, cinci camioane heavy pe gaz pentru teste demo la clienți (trei CNG și două LNG), plus 3 vehicule CNG din gama light.

## Soluții pentru toate misiunile

Iveco a realizat prima mașină pe gaz în 1996 și a continuat să dezvolte această tehnologie. Astăzi, în contextul unei legislații europene tot mai puternic axate pe protecția mediului, Iveco deține un avantaj important, datorită experienței acumulate, mai ales că tehnologiile actuale au devenit relativ complicate, în încercarea de a se alinia normelor de mediu impuse.

Din punct de vedere tehnic, Iveco a dezvoltat o gamă completă de soluții pe gaz, de la 3,5, la 40 t, pe toate segmentele de activitate – distribuție, transport pe distanțe lungi și construcții, chiar și cu ADR, demonstrând că gazul reprezintă o soluție globală în transporturi.

## Implicare în dezvoltarea infrastructurii

După modelul din alte piețe, mai dezvoltate, Iveco promovează utilizarea gazului în transporturi, pe toate fronturile.

Astfel, reprezentanții constructorului se implică în discuțiile cu autoritățile, alături de ceilalți actori interesați, în scopul realizării unui cadru legislativ funcțional.

Mai mult decât atât, pentru a elimina neajunsul infrastructurii, Iveco este deschis să susțină construirea primei stații LNG din România, ce va fi amplasată pe coridorul TEN-T Arad – Constanța, după modelul de cooperare din alte piețe europene și care se bazează pe parteneriate cu membri din rețea, jucători din piața de gaz sau, chiar, clienți.

**Testul, din 2018, cu un Iveco Stralis NP de 460 CP – traseul de la Londra la Madrid – a stabilit un record privind autonomia camioanelor LNG – peste 1.700 km fără alimentare pe traseu.**

LNG (gaz natural lichefiat) asigură autonomie mare și se adresează, în primul rând, transportului pe distanțe lungi.

România ar intra, astfel, pe harta transportului internațional cu gaz, iar operatorii străini care au asemenea camioane vor putea tranzita România. Într-o perioadă scurtă, este de așteptat ca și operatorii români să înceapă achizițiile.

## Avantaje în raport cu motorina

O comparație între vehiculele pe gaz și cele diesel este, la ora actuală, ușor de realizat, având la bază numeroasele teste, realizate în ultimii ani.

Trebuie menționat faptul că prețul de achiziție al unui vehicul pe gaz este mai mare cu între 25% și 45% față de un model similar diesel.

Perioada în care se recuperează diferența de preț, prin costurile mai mici de exploatare, este invers proporțională cu volumul carburantului utilizat. Practic, cu cât consumul de motorină este mai mare, o soluție pe gaz care să înlocuiască camionul diesel se amortizează mai repede.

Pentru transport internațional, cu un consum mediu de motorină estimat la 28-29 l/100 km, un camion pe gaz este la fel de eficient față de unul diesel în primii 5-600.000 de kilometri de exploatare (fără a ține cont de avantajele oferite de diverse state pentru această tehnologie), dar devine foarte profitabil ulterior.

În sectorul construcțiilor, unde consumul mediu este mai mare, soluțiile pe gaz pot deveni mai eficiente chiar și după mai puțini kilometri.

Iveco oferă buy-back pentru camioanele pe gaz, chiar și până în anul opt de exploatare. Constructorul acoperă perioada de exploatare prin contracte de service și garanții extinse.

În ceea ce privește reviziile obligatorii, diferențele dintre gaz și diesel nu sunt foarte mari. Deși revizia unui camion pe gaz este mai ieftină, aceasta se realizează mai des (interval de mentenanță 90.000 km) față de un diesel (interval de mentenanță 150.000 km).

## Echivalare consum litri motorină – kilograme gaz

Testele DEMO realizate la nivel european, dar și de către clienții din România, au permis stabilirea unor comparații între consumul de motorină și gaz, în funcție de misiunile de transport.

Astfel, în cazul celor mai solicitante aplicații, cum ar fi, de exemplu, livrările urbane, cu multiple opriri și porniri, la fiecare litru de motorină consumat, un vehicul similar pe gaz ar consuma 1 kilogram de gaz.

În cazul transportului internațional, gazul câștigă teren: 1 l motorină – 0,85 kg gaz.

Practic, dacă am înlocui un cap tractor diesel, care are un consum mediu de 28 l/100 km, cu un cap tractor pe gaz, acesta din urmă consumă sub 24 kg gaz/100 km (consum demonstrat și în testul Londra – Madrid).

**Radu BORCESCU**
radu.borcescu@ziuacargo.ro

# TruckParts se extinde

**Portofoliul TruckParts by Mercedes-Benz a fost extins cu piese de schimb și pachete de service pentru Atego și Axor.**

În numai un an și jumătate de la lansarea sa oficială pe piață, TruckParts by Mercedes-Benz, brandul de piese de schimb și service ce venea în sprijinul autocamioanelor Actros Classic, construite între 1996-2013, lansat în premieră în România, a înregistrat un real succes. Anul trecut, proiectul TruckParts by Mercedes-Benz, demarat în România și Polonia ca țări-pilot, a fost extins la nivelul mai multor state din Europa. În România, portofoliul de piese și servicii a fost mărit, pentru a veni în sprijinul și celorlalte modele de camioane Mercedes-Benz, precum Axor (fabricat între 2001 – 2013), respectiv Atego (fabricat între 1998 – 2013).

Indiferent de cât de fiabile și de încredere încă se dovedesc a fi pe șosele pentru afacerile din transport, construcții sau distribuție, întreținerea camioanelor este un element cheie pentru performanță și siguranță, la toate nivelurile.

Astfel, pe baza TruckParts by Mercedes-Benz, au fost create oferte atractive pentru clienții sensibili la costurile de întreținere ale seriilor constructive anterioare, dar care au, în continuare, așteptări înalte în ceea ce privește calitatea.

## 88 de coduri de piese și 27 de pachete de service

La momentul lansării-pilot în România și Polonia, în mai 2017, portofoliul TruckParts cuprindea 38 de coduri de piese de schimb, cu rulaj mare, esențiale pentru revizie, consumabile și elemente de caroserie, precum și 15 pachete de service.

TruckParts este disponibil în 13 țări.

Acum, portofoliul extins al TruckParts by Mercedes-Benz cuprinde 88 de coduri de piese de schimb la preț competitiv, adaptat vârstei camionului, cât și 27 de pachete de service pentru întreținere, consumabile și coliziune.

„Extinderea portofoliului TrucksParts ne permite să venim în întâmpinarea și a altor posesori de camioane Mercedes-Benz care caută soluții de optimizare a întreținerii vehiculelor ce le mișcă afacerile. România este o piață ce își dovedește, constant, importanța pentru operațiunile Daimler în Europa pe acest segment, mai ales în serviciile post-vânzare, iar acest fapt se datorează numărului mare de camioane. Așadar, cu atât mai mult ne dorim să le oferim transportatorilor locali alternative de încredere, ce respectă exigența specifică Mercedes-Benz”, a declarat Valeriu Zaharia, Managing Director Trucks&Buses Mercedes-Benz România.

## Garanție de doi ani

„TruckParts este un program optim atât din punct de vedere al diversității gamei de piese incluse în ofertă, cât și din punct de vedere financiar, deoarece prețurile acestora se situează între cele ale pieselor originale Mercedes-Benz și cele ale furnizorilor independenți de operațiuni de service și piese de schimb”, a declarat Cristian Drăgan, After Sales Director Trucks, Mercedes-Benz România.

Gama variată de piese proiectate, testate și omologate pentru Actros, Axor, Atego mai vechi de 5 ani vine cu un raport preț-performanță optim, precum și cu o garanție de 2 ani. În ceea ce privește operațiunile de service, posesorii de camioane beneficiază de experiența tehnicienilor din centrele autorizate Mercedes-Benz, care se ocupă de comandarea și montajul pieselor. Întreaga gamă actualizată de piese și pachete de service este disponibilă în rețeaua partenerilor și centrelor autorizate pentru camioane Mercedes-Benz din România, iar, în curând, va putea fi consultată și pe site: https://www.mytruckparts.com/ro_RO/home.html.

**Radu BORCESCU**
radu.borcescu@ziuacargo.ro

# MAN
# Fiabilitatea și specilizarea regăsite în gama specială MAN XLION

**Pentru 2019, producătorul german MAN propune câteva soluții de transport cel puțin interesante. O ediție specială de echipare, XLION, dar și un eTGM, camionul electric de distribuție, care poate „duce mult”.**

Echiparea XLION a fost prezentată publicului în cadrul expoziției de la Hanovra, din toamna anului trecut, iar numele acesteia face trimitere la concursul Ironman Europe, competiție de triatlon, care este sponsorizată de către MAN. Edițiile XLION ale MAN au ca filozofie îmbinarea dintre eficiența pentru companie și confortul șoferului, realizând diferite pachete de dotări, menite să deservească ambele „tabere“.

## Triatlonistul șoselelor și al șantierelor

Fiabilitate, performanță ridicată și rezistență, acestea sunt elementele caracteristice ale gamei XLION, ce se pot regăsi atât la vehiculele de transport pe distanțe lungi, cât și la cele de distribuție sau construcții. Este vorba de o combinație de echipamente premium și pachete de servicii specifice țării unde urmează să „muncească” mașina.

**– MAN TGX XLION Long-Haul** – camionul destinat transportului de marfă pe distanțe lungi poate primi motorizarea D26 sau D38, adică putere ce poate varia de la 480 la 640 CP. Îmbunătățirile vizuale și de creștere a confortului includ echiparea completă a cabinei ca parte a pachetului de confort al șoferului, sistemul de sunet MAN, luminile de zi cu LED-uri și farurile cromate de pe bara de protecție.

**– MAN TGS XLION Traction** – camionul de construcții poate avea 460 sau 500 CP, iar, pe lângă pachetul special „de șantier”, acesta mai are și sistemul de sunet MAN, luminile de zi cu LED-uri și funcționalitatea off-road pentru ABS. Aceasta înseamnă că ajută la creșterea siguranței muncii și a fiabilității transportului. Echiparea specială face ca interiorul să fie mai rezistent la murdărie, având culoarea Urban Concrete, iar, la exterior, acest efort este „susținut” de un scut aflat sub motor, ce împiedică circulația prafului, precum și o protecție împotriva pietrelor, amplasată în față radiatorului.

**– MAN XLION Distribution** – poate fi atât întâlnit pe TGL cât și pe TGM cu două osii, pentru rulaj pe șosea asfaltată, indiferent de dimensiunea cabinei sau de puterea motorului. Printre elementele ce merită enumerate, evidențiem aerul condiționat, sistemul hands-free și sonorizarea MAN, ce asigură șoferului un plus de confort. Tot aici, adăugăm și volanul multifuncțional, scaunul mai confortabil al șoferului și tapițeria, ori închiderea centralizată, în funcție de modelul cabinei.

În toate cele trei modele speciale MAN XLION, producătorul combină un vehicul de înaltă calitate cu echipamente specifice industriei, cu condiții speciale post vânzare, precum contractele de service Comfort și Comfort Super.

## Camionul electric de 26 t

MAN eTGM, lansat în cadrul IAA 2018, este un camion cu propulsie 100% electrică. Autovehiculul de 26 t utilizează baterii montate sub cabină și pe părțile laterale ale șasiului, oferind o autonomie de până la 180 km. Motorul electric, poziționat în zona centrală a șasiului, livrează o putere de 264 kW (360 CP) și un cuplu de 3.100 Nm către roțile motoare, fără trepte de viteză. Autovehiculul a fost proiectat pentru a răspunde nevoilor specifice activităților logistice urbane,

putând suporta o varietate de caroserii, de la mărfuri generale și dubă frigorifică, până la ridicare deșeuri menajere. Nevoile suplimentare de putere pentru aceste aplicații sunt acoperite, de asemenea, prin sisteme electrice.

## Alături de clienții săi

MAN Truck&Bus încearcă să facă misiunile cotidiene cât mai ușoare pentru clienții săi și, pentru asta, oferă o serie de servicii:

- Service non-stop prin MAN Mobile24.
- MAN ServiceContracts – acest produs este adaptat la cerințele clientului și ajută companiile de transport să scadă costurile și să sporească performanța, în același timp. Potențialul se reflectă în planificarea absolută și fiabilitatea costurilor.
- MAN Genuine Engine ecoline+ – Un motor, două vieți. Motoarele vechi sunt dezasamblate la uzina motoarelor din Nürnberg, iar piesele sunt curățate și testate. Apoi, motoarele sunt asamblate din componentele reciclate și piese originale MAN, garanția fiind de 24 de luni.
- Garanție extinsă la 2 ani, pentru service și componente.

**Alexandru STOIAN**
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

# MAI MULTĂ PUTERE, CONSUM ȘI MAI MIC.

## MAN TGX EfficientLine 3.

În sectorul de transporturi, exact trei aspecte sunt importante: eficiență, eficiență, eficiență. Și cât poate fi de eficient un camion, o demonstrăm cu noul nostru MAN TGX EfficientLine 3. Datorită transmisiei dezvoltate continuu, este mai puternic și mai economic ca niciodată. Toate acestea sunt posibile datorită motorului MAN D26 cu cuplu puternic, a soluțiilor de structură ușoară și aerodinamice, precum și datorită sistemelor inteligente de asistență, cum ar fi MAN EfficientCruise® și MAN EfficientRoll. A rezultat astfel un adevărat pachet de putere, care este totodată și un real pachet de eficiență. Aflați mai multe pe website-ul **MHS Truck & Bus - www.man.ro.**

PORSCHE FINANCE GROUP ROMANIA

MAN | Finance

Servicii complete de finanțare şi asigurare prin **MAN Finance** – Powered by Porsche Finance Group România.

MAN

# RENAULT TRUCKS
# T și D 2019

**Renault Trucks prezintă modelele 2019 ale gamelor T (destinat transportului de lungă distanță) și D&D Wide (pentru distribuție). Echipate cu noi motorizări Euro 6 Step D, noile modele aduc o reducere a consumului de combustibil cu 3% pentru T și cu 7% pentru D, comparativ cu generația anterioară.**

Vehiculele sunt dotate, de asemenea, cu noi echipamente, de natură să crească nivelul confortului la bord pentru șofer.

## Renault Trucks T și T High 2019

Motoare:

– DTI 11 și DTI 13 Euro 6 Step D, care respectă regulamentele ce vor intra în vigoare la data de 1 septembrie 2019.

– nou sistem de post-tratare, realizat cu ajutorul unor noi materiale cu un grad crescut de durabilitate;

– senzor de calitate pentru AdBlue;

– a fost înlăturat cel de-al șaptelea injector.

Sistem Optivision de nouă generație: regulator predictiv de viteză; folosește topografia pentru a optimiza schimbarea treptelor de viteză; stochează datele direct în vehicul.

Eco Cruise Control: noi setări, care folosesc mai puțin combustibil.

Interior:

– noi finisări de înaltă calitate;

– planșă de bord cu finisaj de carbon, prezent și pe interiorul ușilor;

– scaune cu piele neagră și nouă tapițerie armonizată pentru plafon, de culoare gri.

Exterior:

– grila radiatorului și oglinzile laterale pot fi personalizate, fiind disponibile două culori, negru strălucitor sau portocaliu eloxat;

– plăcuța de identificare a vehiculului are un scris simplificat și mai vizibil, cu numele vehiculului, puterea și motorizarea.

## Renault Trucks D și D Wide 2019

Motoare:

– DTI 5, DTI 8 și DTI 11, care respectă regulamentul Euro 6 Step D.

– filtru de particule de nouă generație;

– nou software pentru DTI 5 și DTI 8;

– nou sistem de răcire a uleiului;

– pompă de apă cu debit scăzut.

Aerodinamică optimizată:

– noi deflectoare laterale;

– deflector ajustabil pentru acoperiș, cu 12 poziții de setare.

Siguranță și confort în conducere:

– adaptive Cruise Control (ACC);

– limitator ajustabil de viteză (ASL);

– elementele de control ale ambelor sisteme sunt poziționate la îndemâna șoferului, pentru un condus mai sigur și mai eficient.

**Raluca MIHĂILESCU**
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

## PROFITABILITATEA ÎNCEPE CU UN TELEFON!

**București** - 0735 312 353/0723 505 456, **Bacău** - 0734 222 316,
**Sibiu/Brașov** - 0736 300 537, **Constanța/Buzău/Galați** - 0736 300 537,
**Cluj** - 0723 131 528, **Craiova** - 0723 505 456, **Oradea/Arad** - 0755 063 778,
**Pitești** - 0723 505 456, **Timișoara** - 0736 399 420

**renault-trucks.ro**

RENAULT TRUCKS

# VOLVO TRUCKS
# Noi sisteme de asistență pentru șofer

**O mai bună siguranță în trafic și un mediu de lucru optimizat pentru șoferi. Acestea sunt obiectivele în vederea cărora Volvo Trucks introduce noile sisteme de asistență pentru șoferi, bazate pe Direcția Dinamică Volvo – o inovație premiată, care susține manevrarea autocamioanelor de mare tonaj în mod inovator.**

Prin integrarea Direcției Dinamice Volvo în cadrul celorlalte sisteme de sporire a confortului și siguranței, Volvo Trucks a dezvoltat două programe de asistență pentru șofer de prevenire a accidentelor, precum și mai multe funcții noi:

- Direcția Dinamică Volvo cu asistență de stabilitate;
- Direcția Dinamică Volvo cu asistență de păstrare a benzii de rulare;
- reglarea individuală a rezistenței volanului.

## Direcția Dinamică Volvo

- **Dezvoltată pentru a compensa automat denivelarea suprafeței șoselei și a elimina vibrațiile și mișcările bruște ale volanului.**
- **Atunci când conduceți la viteză redusă, rezistența volanului este redusă cu aproximativ 75%, avantaj major în timpul deplasării în marșarier și în manevrele în spații înguste.**
- **Volanul se autocentrează automat, de îndată ce slăbește presiunea exercitată de șofer asupra sa.**
- **La viteze mai mari, autocamionul își păstrează direcția chiar și sub efectul vântului lateral puternic.**
- **Această tehnologie se bazează pe servodirecția hidraulică a autocamionului, fiind asistată de un motor electric asistat electronic, care reglează continuu direcția și asigură forță suplimentară de virare atunci când este necesar.**

## Asistență de stabilitate

- **Situație:** rulați pe un drum umed și alunecos și observați că partea din spate a autocamionului începe să-și piardă aderența pe asfalt.
- **Mod de acțiune:** Senzorii monitorizează continuu mișcarea de rotație a autocamionului și, când se detectează cea mai mică tendință de derapare, sistemul este activat și oferă o asistență suplimentară pentru volan, ajutându-l pe șofer să vireze în direcția opusă, stabilizând, astfel, vehiculul.
- Sistemul **poate depista riscul și poate contribui la stabilizarea vehiculului** chiar înainte ca șoferul să observe că urmează să de întâmple ceva.

## Asistență pentru păstrarea benzii de rulare

- **Situație:** autocamionul dă semne de depășire a marcajului benzii de rulare.
- **Mod de acțiune:** Direcția Dinamică Volvo colaborează îndeaproape cu sistemul de asistență pentru păstrarea benzii de rulare a autocamionului, la viteze mai mari de 55 km/h. Sistemul monitorizează poziția vehiculului, folosind camere video. Când depistează că autocamionul riscă să părăsească banda actuală de rulare, este activată manevrarea volanului și acest lucru îl ajută pe șofer să revină în direcția dorită.

- Dacă este nevoie de asistență suplimentară, șoferul este avertizat prin **vibrații ușoare resimțite în volan**, în locul unui semnal de avertisment.

## Reglarea rezistenței volanului

- Volvo Trucks introduce o funcție de mult așteptată, care permite reglarea individuală a rezistenței volanului pentru autocamioanele echipate cu Direcția Dinamică Volvo.
- Mai mult confort și reducerea oboselii la volan.

## Îmbunătățiri pentru motoarele D11 și D13

**Motoarele diesel Volvo Trucks D11 și D13 reînnoite, pentru Volvo FH, FM și FMX, îndeplinesc noul standard Euro 6 Step D și includ o serie de îmbunătățiri care le permit operatorilor de transport să-și diminueze costurile legate de combustibil:**

- **un nou software al motorului;**
- **un înveliș îmbunătățit al elementelor de la nivelul sistemului de post-tratare a gazelor de eșapament;**
- **motorul diesel D13: lubrifiant VDS-5 cu viscozitate redusă și noi inele de piston care diminuează consumul de combustibil și fricțiunea internă;**
- **motorul de 500 CP economisește suplimentar, având același înalt raport de compresie ca și variantele de 460 și 420 CP;**
- **software I-See pe bază de hărți: folosește datele cartografice pentru a previzualiza topografia traseului și are grijă de selectarea treptelor de viteză, de accelerare și de frâna de motor. Nouă strategie de selectare a treptelor de viteză și rulare selectivă în pantă, care permite o utilizare mai eficientă a funcțiunii I-Roll.**

**Raluca MIHĂILESCU**
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

*„Pune-ți peticul cum îți e și sacul.”*
**Proverb românesc**

# Depozite. Echipamente

# Cum deschizi un depozit?

**Cum deschizi un depozit? Ce trebuie să urmărești, de la idee, până în momentul în care operezi, efectiv, în depozit? Cum evaluezi corect investiția? Cu ce capcane te poți întâlni? Cum poți obține avantaje pe termen lung? Sunt întrebări pe care și le pun, în prezent, mulți operatori de transport, care simt că a venit momentul să își diversifice activitatea. Călăuze în găsirea unor răspunsuri, care să ne poată ajuta în luarea viitoarelor decizii, ne sunt, în acest Ghid, doi dintre vicepreședinții ARILOG, Adriana Pălășan, Managing Partner Supply Chain Management Center, și Romeo Dumitru, Logistics Director Euroccoper.**

Decizia de a deschide un depozit se ia, în cele mai multe cazuri, atunci când soluțiile aflate la îndemână nu mai fac față. Pentru un transportator, deschiderea unui depozit nu este neapărat o oportunitate, în sensul că are la dispoziție, în curte, 1.000 mp, pe care construiește un depozit de 400 mp. Depozitul trebuie să fie potrivit pentru ceea ce va avea înăuntru.

**Ar fi bine ca un depozit să fie construit pentru următorii 10 ani. În realitate, însă, nu sunt niciodată bani suficienți. De aceea, ar trebui ca atunci când îți construiești depozitul suprafața de teren să fie suficient de mare ca să poată să acomodeze un depozit generos, măcar după standardele actuale. Aveți în vedere media, faceți proiectul final și realizați construcția pe module, astfel încât, la extindere, să fie necesar doar să mutați peretele exterior, pentru a amplasa noul modul. Și nu uitați că extinderile trebuie să țină seama și de reglementările PSI.**

## Proiectarea din interior către exterior

Întotdeauna, trebuie să pornim de la marfa pe care o vom depozita, iar baza de date reprezintă primul punct de care ne lovim, la fiecare client. De cele mai multe ori, este construită pentru Departamentul Vânzări și nu este relevantă pentru logistică. Sunt introduse în sistem toate atributele legate de vânzări și aproape niciodată date complete legate de logistică. Aici, este vorba de:

- numărul de bucăți în bax;
- numărul de baxuri pe palet;
- dimensiunile paleților;
- coduri de bare pentru fiecare unitate de ambalare;
- dimensiunile ambalajelor suplimentare.

Dezvoltarea și implementarea automatizărilor, din ultimii ani, implică și automatizări în captarea informațiilor legate de loturi, date de expirare etc.

**Echipamentele de stivuit trebuie bine dimensionate. Sunt multe cazurile în care echipamentul de stivuit este achiziționat după ureche. Nu ridică până la ultimul nivel, este prea mare, ori prea mic, ori... am întâlnit, chiar, în 2018, stivuitoare cu motorină, într-un depozit de vopseluri. Sunt elemente de care trebuie să se țină seama, chiar înainte de a pune rafturile.**

Iar aceste elemente reprezintă numai o parte dintre cele pe care trebuie să le luăm în calcul.

*Orice anomalie din baza de date duce la dimensionări greșite ale depozitelor. Iar costurile suplimentare pot fi cel puțin semnificative.*

Și mai concret: dacă nu ai **dimensiunile reale și exacte ale produselor**, nu vei putea nici măcar proiecta rafturile. Sunt domenii în care ecarturile dintre dimensiunile produselor sunt foarte mari.

Să luăm în discuție cazul în care ai construit depozitul... și l-ai umplut. Tendința este aceea de a mai adăuga niște rafturi. În acest caz, însă, va trebui să renunți la zona de expediție și recepție, pe care o vei muta în curte. Corturile de depozitare temporară au devenit o normalitate definitivă. Apoi, vei apela la alte companii pentru depozitarea cantității suplimentare de marfă. Din păcate, foarte mulți nu pun la socoteală toate shuttle-urile care au loc între depozite și pe care transportatorii, de obicei, nu vor să le facă. Sau costurile de consolidare a comenzilor care necesită stoc din ambele locații de stocare (aflate la distanță una de alta). Cu siguranță, vor apărea costuri suplimentare semnificative, care nu sunt luate în calcul, în prima etapă.

Multe companii conștientizează costurile numai când încep să curgă facturile de prestări servicii la terți.

*În momentul în care depozitul este foarte lung, chiar dacă suprafața este generoasă, fluxurile sunt proaste, pentru că sunt extrem de lungi. Într-un pătrat, însă, te poți învârti pe toată suprafața, într-un timp foarte scurt. Proporția între dimensiunile depozitului ideal arată că lungimea trebuie să fie de două ori lățimea.*

O dată cunoscute mărfurile, intră în prim plan **proporțiile depozitului**. Nu va fi niciodată indicată o fâșie lungă de teren, care a fost agricolă, pentru că nu va permite spațiu de manevră pentru camioane.

## Oamenii... marea provocare

Marea provocare a momentului o reprezintă, însă, **oamenii**. În logistică, atunci când un depozit este construit în apropierea altuia, problema forței de muncă devine una generală. Chiar dacă te poți lega la rețeaua de utilități sau de drumuri mai ușor, problema personalului va fi greu de rezolvat. Asta pe lângă problema traficului. Cei care au depozitele amplasate la km 13 sau 23 pe A1 (unde se află 90% dintre spațiile logistice de lângă București) știu foarte bine câte ore trebuie să petreacă pentru a ajunge acasă. Este important ca poziționarea depozitului să fie făcută de cineva care gândește pe termen lung o astfel de construcție,

pentru că, o dată ce l-ai construit, primul risc este acela că nu te mai poți muta în locații cu potențial mai bun.

## Îți construiești depozitul sau închiriezi?

Tradițional, distribuitorii au propria rețea de depozite. De ce să nu îți închiriezi depozitul central? De ce să blochezi banii? Este adevărat că sunt logisticieni care au abordarea propriilor active. Dar și aceștia mai au, pe lângă depozitele proprii, alți 10 – 30.000 mp închiriați în aceeași zonă, pentru că au nevoie de spațiu suplimentar.

În privința distribuitorilor, teoretic, localizarea depozitului central reprezintă cel mai important element... iar aceasta este determinată de distribuția vânzărilor. În marea majoritate a cazurilor, locația se alege după sediul social. Cum este să ai depozitul central la Timișoara și să ai bazinul principal de vânzare la Bacău? Trebuie luate în calcul toate elementele menționate anterior, precum și aspecte legate de concentrările volumice de vânzări.

**Atunci când construiți, luați în calcul și loc pentru parcări civilizate pentru camioane, cu toate serviciile necesare șoferilor. Nu îi mai lăsați să stea în stradă.**

## Închirierea, mai potrivită, în unele cazuri

**În multe cazuri, varianta închirierii depozitului oferă mai multă flexibilitate. În această situație, trebuie să fim atenți la schema de tarifare a dezvoltatorului, care poate fi open book, fără elemente fixe în afară de renting, sau all inclusive, fixă, incluzând atât renting-ul cât și celelalte elemente de costuri. Lucrurile sunt dependente de modul în care este făcut contractul. În funcție de cât de clar este contractul, pot fi simple sau complicate. Și în contractele încheiate cu dezvoltatorii pot fi clauze ambigue, din punctul de vedere al formulării, care pot ridica mari probleme, în timp.**
**Aceasta înseamnă că, atunci când închei contractul, nu e bine să te bucuri că ai ajuns direct la dezvoltator. Este indicat să apelezi la un consultant, care să te sfătuiască în legătură cu contractul respectiv și, mai mult, să cunoască foarte bine piața, ca să te informeze dacă este vorba despre un depozit mai vechi, construit după standarde diferite.**

## Exemple...

În multe industrii, Bucureștiul înghite 45 – 50% din volumele de vânzări, situație în care, potrivit teoriei, zona limitrofă a Capitalei ar trebui să găzduiască depozitul central. Dar îți găsești oameni? În plus, îți permiți rata de închiriere practicată, aici, la ora actuală? Iar în aceeași categorie intră și Clujul, care, astăzi, este chiar mai scump. Să luăm un alt exemplu. Unul dintre centrele de bază de distribuție în Moldova este în Bacău. Dar sunt depozite de Clasa A în Bacău? În plus, Bacăul a început, de asemenea, să sufere la capitolul forță de muncă. Atunci, ce altă variantă poți lua în calcul? Te poți gândi la Roman. Acolo, nu ai, însă, personal calificat. Te întrebi, atunci: câte luni trebuie să plătesc un angajat, ca să îl pot califica?

Există o familie de soluții cu plusuri și minusuri. Fiecare în parte ține de profilul activității și al produselor depozitate. Iar frecvența livrărilor este extrem de importantă.

Concluzia: în localizarea depozitului, trebuie să identificăm CEL MAI BUN COMPROMIS.

PUBLICITATE

# Piața imobiliară industrială și logistică, în 2019

# Începutul rocadei?

**În ultimii aproximativ 10 ani, piața imobiliară din domeniul industrial și logistic a fost dominată de către dezvoltatori, prin menținerea unui nivel extrem de scăzut al ratei de neocupare a spațiilor de depozitare, aceasta atingând un nivel minim record, în 2017, de aproximativ 2% în București și 5% în restul țării.**

Creșterea consumului intern a generat, în ultimii ani, schimbări substanțiale, în acest domeniu, iar ultimii 2 ani s-au remarcat atât prin volumele livrate, cât și prin modificări la nivelul atitudinii clienților și a dezvoltatorilor față de proiectele noi, marcându-se, astfel, un început de „maturizare" a pieței.

## O schimbare de dinamică

În domeniul industrial și logistic, după livrări de spații moderne de depozitare de jumătate de milion de metri pătrați, în 2017, și peste 0,7 milioane (estimat) în 2018, adică o creștere cu peste 40% a stocului în doar doi ani, este de așteptat ca piața să ia o pauză, în 2019, în ceea ce privește livrarea de spații noi, mai ales în condițiile în care creșterea ușoară a ratei de neocupare arată că oferta a depășit cererea.

Cum va afecta această schimbare dinamica pieței imobiliare din domeniul industrial și logistic? Asistăm la o rocadă între chiriași și dezvoltatori, în ceea ce privește cine domină scena, având în vedere că, în ultimii ani, aceasta a fost, în mare parte, controlată de către dezvoltatori?

## Anul relocărilor

În 2019, putem vedea livrări mai mici, de 0,4 milioane mp, suprafețe concentrate, mai degrabă, în alte zone decât București. Pe fondul unei cereri mai puțin entuziaste decât în alți ani, rata de neocupare ar putea continua să crească ușor, în 2019. În plus, companii mari, precum eMAG și Altex, și-au construit propriile depozite (o parte semnificativă din suprafețele livrate fiind dedicată închirierii, ceea ce marchează intrarea unor noi jucători în rândul dezvoltatorilor), iar acest trend pare să devină din ce în ce mai puternic, în rândul marilor retaileri și producători. În 2019, piața nu va fi, însă, mai puțin dinamică. Putem afirma că aceasta va fi, chiar, mai animată

Laurențiu Duică

decât în anii trecuți: estimăm că 2019 va fi anul relocărilor, în care multe companii aflate în zonele industriale din orașe vor migra către spațiile moderne oferite de către dezvoltatori în zonele limitrofe ale orașelor.

## Rămânem optimiști

Astfel, în 2019, pentru segmentul industrial și logistic, cuvântul la ordinea zilei va fi „normalizare": sectorul industrial se va „răci" ușor, după doi ani de creșteri record. Piața are, în continuare, potențial de dezvoltare și rămânem optimiști că stocul actual aproape s-ar putea dubla, în următorul deceniu, mai ales dacă vom vedea și evoluții importante din punct de vedere al infrastructurii. Totuși, în 2019, dezvoltatorii vor începe să aibă o cerere mai redusă decât în alți ani, în ton cu o încetinire a economiei, iar acest lucru deja se vede într-o rată de neocupare mai mare, atât în București, cât și în alte orașe din România. Ne îndreptăm către o piață echilibrată, după ce, în ultimii ani, a fost una a dezvoltatorilor.

**Laurențiu DUICĂ**
Director Industrial Agency,
Colliers International Romania
laurentiu.duica@colliers.com

# 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 **69** countries on **6** continents

**$2.7**
billion in annual revenue

**2**
billion square feet under management

**15,400**
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

Madalin Stanescu | Senior Project Manager
+40 724 556 501
madalin.stanescu@colliers.com

# Memoria și creșterea randamentului

**Specialiștii afirmă că forța de muncă reprezintă aproximativ 45% din costurile operaționale ale unui depozit. Muncitorii din depozit, căci despre ei vrem să vorbim în rândurile următoare, sunt, poate, veriga cea mai importantă într-o facilitate logistică, atât din punctul de vedere al productivității, cât și al competitivității.**

Depozitul este, de multe ori, locul în care apar problemele care duc, în cadrul lanțului logistic, la ineficiență și care nemulțumesc atât transportatorii, cât și beneficiarii transporturilor.

Există nenumărate tratate care prezintă bune practici în managementul depozitelor, bune practici care, însă, se referă, în special, la aspectele legate de derularea eficientă a proceselor desfășurate la nivelul depozitului și mai puțin la managementul eficient al forței de muncă.

*Astăzi, când, datorită creșterii semnificative a comerțului online și nu numai, activitățile din depozite au crescut, a apărut, pe de o parte, o criză a forței de muncă și, pe de altă parte, nevoia de a găsi soluții de creștere a randamentului, a performanțelor muncitorilor pe care îi avem în depozit.*

Există numeroase variante, de la cele care consideră automatizarea și informatizarea ca fiind singurele soluții, și până la cele care se referă la metode care țin de managementul resurselor umane.

Dintre toate abordările privind activitatea lucrătorilor din depozit, vă propunem să vorbim despre legătura care există între memoria lucrătorilor și randamentul acestora.

## Memoria...

... este un proces psihic care constă în întipărirea, recunoașterea și reproducerea senzațiilor, sentimentelor, mișcărilor, cunoștințelor etc. din trecut. Memoria definește dimensiunea temporală a organizării noastre psihice, integrarea ei pe cele trei segmente ale orizontului temporal – trecut, prezent, viitor.

Pentru a putea desfășura o activitate cu randament superior, lucrătorul din depozit trebuie să-și folosească, permanent, memoria. De la memorarea comenzilor de manevrare a utilajului, și până la memorarea spațială a depozitului, caracteristicile și funcțiile memoriei intervin, permanent, în procesul de lucru al operatorului din depozit.

Vă prezentăm, în continuare, câteva sfaturi referitoare la memorie, prin care randamentul lucrătorilor să fie optim.

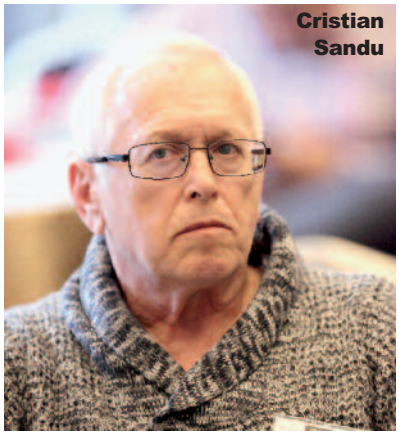
## Comunicarea informației

Pentru a fi memorate rapid și corect, pentru a putea fi reactualizate în forma inițială, fără adăugiri sau omisiuni, **informațiile transmise către lucrător trebuie să fie clare și concise**. Desele reveniri, modificări ale unui mesaj pot duce la o memorare eronată, la blocaje, atunci când trebuie luată o decizie în funcție de acest mesaj. De asemenea, este bine ca **informația să fie transmisă de către o singură persoană**, transmiterea unei informații prin mai multe persoane ducând, deseori, la denaturarea ei, prin omisiuni sau adăugiri.

## Stabilitatea informației

Este bine să existe o **stabilitate în timp atât a sarcinilor, cât și a acțiunilor pe care un lucrător trebuie să le execute**, în timpul activității desfășurate la locul de muncă.

Randamentul va fi mai mic, erorile mai dese, dacă un lucrător va trebui să-și schimbe mereu stereotipurile de lucru, sarcinile pe care le are de îndeplinit.


Cristian Sandu

Nu este suficient să transmitem, respectând anumite principii, informațiile pe care un lucrător trebuie să le memoreze. **Este nevoie ca acesta să și vrea, să fie dispus să memoreze sarcinile** pe care trebuie să le îndeplinească. Intervine, aici, interesul lucrătorului, responsabilitatea acestuia și, nu în ultimul rând, **motivația pozitivă** a acestuia.

## Trebuie să avem ce motiva!

În acest sens, depozitele trebuie întâi să angajeze și, apoi, să păstreze lucrătorii.

Pe termen mediu și lung, mai ales pentru depozitele puternice, care doresc să-și mențină statutul și renumele și să se dezvolte, soluțiile ar fi recrutările permanente de personal, dar și inițierea unor politici coerente de formare profesională.

Motivați corespunzător, având conștiința că sunt o verigă importantă a activității din depozit, lucrătorii vor percepe pozitiv informațiile și sarcinile de lucru, memorându-le ușor, reactualizându-le rapid și corect, crescându-și, astfel, randamentul și performanțele proprii.

**Ştim cu toţii care sunt metodele de motivare a unui salariat, de la cele materiale, şi până la cele care se referă la personalitatea acestuia, la statutul său.**
**Aici, trebuie avut în vedere faptul că, în mentalul social, lucrătorul din depozit este, încă, asimilat cu muncitorul care „cară saci în spate". Este necesar să se încerce, în plan social, o reformulare a statutului lucrătorului din depozit, să se prezinte adevărată dimensiune a activității acestuia.**

**Psiholog pr. Cristian SANDU**
Cabinet de psihologie autorizat
E-mail: psih.cristian.sandu@gmail.com
Mobil: 0751.364.575

# Specialiștii în sisteme de depozitare

**Dexion Storage Solutions anunță, pentru 2019, o extindere majoră a gamei de produse. Totul se bazează pe o experiență de peste 50 de ani în Europa, compania fiind unul dintre liderii pieței în domeniul proiectării, producției și comercializării diferitelor sisteme de depozitare.**

Extinderea gamei va include atât soluții specializate, precum sisteme de depozitare pentru industria textilă și panouri separatoare pentru spațiul industrial, cât și soluții complet automatizate.

Dexion oferă soluții produse atât în fabrica din România, cât și în fabricile din Germania și Rusia. Centrul de producție, de 12.500 metri pătrați, de la Râșnov, a presupus o investiție de 12 milioane de euro și găzduiește echipamente și utilaje de ultimă generație.

Tot aici, se află Centrul de Suport Vânzări al Grupului, departament înființat pentru a oferi consultanță tehnică și suport în proiectarea sistemelor de rafturi, care a realizat deja peste 20.000 proiecte pentru clienți din întreaga lume.

*Centrul de cercetare și dezvoltare produse noi, precum și Laboratorul de teste Dexion se află tot în România.*

Dexion produce o gamă largă de sisteme de rafturi pentru paleți, soluții tradiționale sau semiautomatizate, 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.

Produsele Dexion pot fi folosite, printre altele, în domenii cum ar fi: industria auto, industria alimentară, industria farmaceutică, materiale de construcții, depozite logistice specializate. În același timp, sunt realizate soluții personalizate, adaptate necesităților specifice de depozitare.

Calitatea și siguranța în exploatare se află în centrul culturii organizaționale a Dexion. Compania deține certificările de calitate universal recunoscute ISO 9001:2015, ISO 14001:2015, precum și OHSAS 18001: 2007.

În plus, fabrica Dexion din Râșnov este membru proeminent al Federației Europene pentru Manipularea Materialelor și al Federației Europene a Rafturilor.

PUBLICITATE

Dexion®
Gonvarri Material Handling

## Pregătiți-vă pentru viitor cu soluții inovatoare de la Dexion

Dexion produce și comercializează o gamă largă de echipamente de depozitare, de la rafturi pentru depozitarea bunurilor mici, la mari instalații de stelaje pentru paleți, de la sisteme multietajate de tip mezanin, la mașini automate de depozitare.

- Economisiți timp
- Reduceți costurile
- Optimizați spațiul
- Reduceți necesarul de forță de muncă

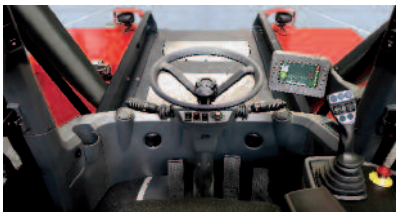
**Dexion Storage Solutions SRL** | www.dexion.ro

# Manipulare intermodală la SUPERLATIV

**COREMO SERVICII și grupul Italian CVS FERRARI au demarat, la finele anului 2018, un parteneriat de reprezentare, import și distribuție pe piața din România.**

Ideea unei colaborări între cele două societăți a prins contur la un eveniment de specialitate. Intențiile de dezvoltare asemănătoare și experiența fiecăreia au netezit drumul către finalizarea parteneriatului. Pe de o parte, CVS FERRARI proiectează și construiește echipamente grele, de peste 40 de ani. Pe de altă parte, COREMO SERVICII activează pe piața românească a stivuitoarelor de peste 20 de ani, livrând echipamente de mare capacitate în majoritatea porturilor, dar și către alți utilizatori.

Înființată în 1974, CVS FERRARI oferă o gamă largă de echipamente pentru manipularea containerelor, dar și pentru alte aplicații industriale, fiind capabilă să ofere soluții standard sau adaptate pentru oricare cerință de manipulare a mărfurilor grele sau speciale.



## Portofoliul CVS FERRARI

- **Reach Stackers pentru containere** (pline sau goale).
- **Reach Stackers cu atașamente speciale** pentru diverse mărfuri grele sau agabaritice.
- **Stivuitoare pentru containere** (pline sau goale).
- **Stivuitoare cu acționare Hibrid** pentru containere goale – o inovație în segmentul lor, care permite reducerea cu până la 40% a costurilor totale de investiție și operare (TCO).
- **Stivuitoare Frontale** de mare capacitate (18 – 48 de tone), echipate cu tracțiune 2WD sau 4WD, astfel încât să poată opera și în condiții dificile de exploatare.

Toate aceste modele sunt produse integral în cele două fabrici moderne din Italia, în conformitate cu cele mai avansate standarde internaționale de calitate, siguranță și protecție a mediului. Tehnologiile de proiectare și control a producției sunt de ultimă generație, permițând CVS FERRARI să se poziționeze în prima linie a industriei.

## Capabilități

Echipamentele pentru manipulare containere pot fi dotate cu atașamente tip ***„spreader"*** standard (prindere superioară) sau combinat (prindere superioară și inferioară), pentru a răspunde atât cerințelor de stivuire pozitivă (deasupra căii de rulare), cât și negativă (sub nivelul căii de rulare). Opțiunea de calare rapidă durează mai puțin de 5 secunde și minimizează pierderea de capacitate, atunci când sunt abordate containerele de pe rândul 2 și 3, sau la extinderea maximă a brațului. Alte tipuri de atașamente sunt, deja, disponibile sau pot fi proiectate la cerere pentru manipularea diverselor tipuri de marfă – **dispozitive de prindere prin strângere, magnetice sau cu vacuum, rotatoare, pivoți, cârlige de macara, grinzi de suspendare etc**.

## Tehnologie

Toate componentele sunt atent proiectate sau sunt selecționate de la furnizori de top (motoare Cummins, Volvo sau Scania, transmisii Dana etc). Structura echipamentelor este certificată integral conform standardului DIN 15018/H2 B4 și asigură o stabilitate longitudinală și laterală superioară. Elementele expuse sunt tratate pentru a rezista la mediul salin din porturile maritime și la alți factori de mediu.

## Siguranță și control

Gama de Reach Stackers a CVS FERRARI este dotată cu sistemul „*Sixth Sense*", o combinație de elemente hard, software și electro-hidraulice, care transformă, în mod inteligent, puterea motorului în acționare

hidraulică precisă și eficientă și permite un răspuns instantaneu la comenzile operatorului. Computerul de bord este un „*asistent*" de încredere, oferind date în timp real operatorului și permițând diagnoză directă pentru mentenanță și service; cu ajutorul opțiunii „*Remote Monitoring System*", se transmit date de lucru la un server, unde parametrii de lucru ai utilajului pot fi verificați și analizați, inclusiv elemente de telemetrie.

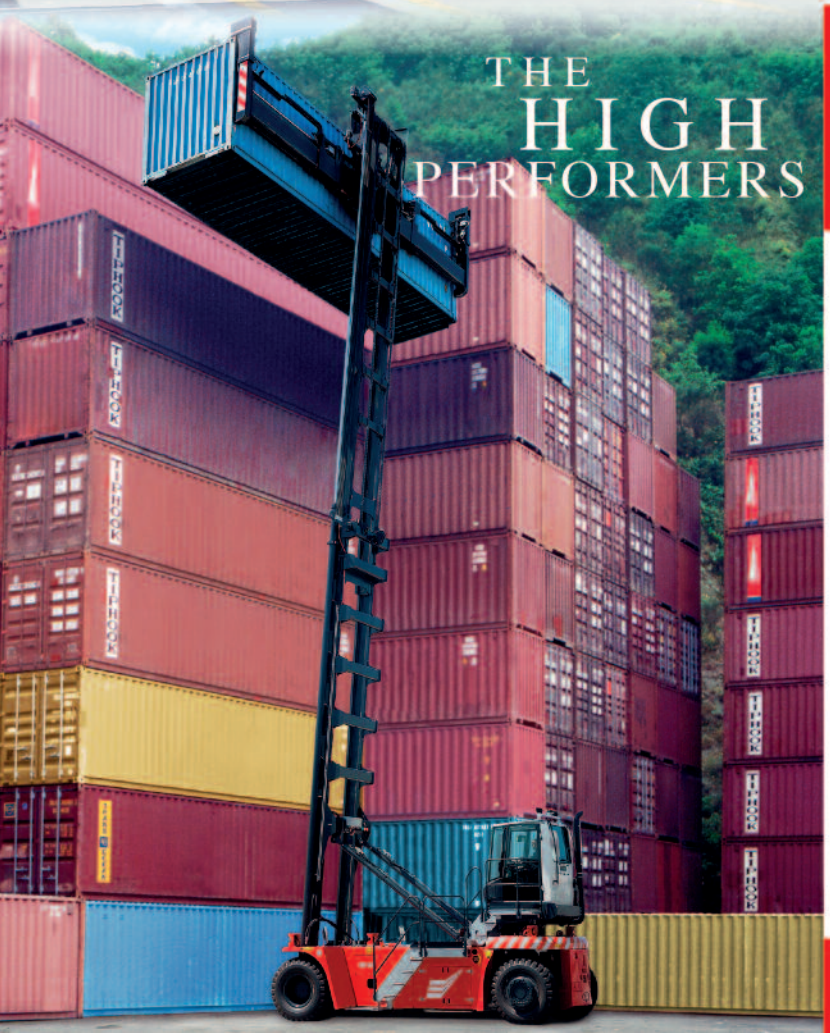
## Ergonomie și confort

Cabinele echipamentelor sunt spațioase, confortabile și pot fi dotate cu opțiune de glisare, pentru îmbunătățirea vizibilității; aparatura de bord este intuitivă și la îndemâna operatorului; comenzile proporționale pentru atașamentul *spreader* sunt grupate pe un joystick de tip capacitiv.

Toate aceste aspecte și multe altele sunt prezentate în detaliu pe site-ul producătorului și, în curând, pe site-ul COREMO SERVICII. Reprezentanții COREMO au constatat aceste performanțe și avantaje în timpul vizitei la fabricile CVS FERRARI, unde au testat câteva modele. Ospitalitatea gazdelor, grandoarea și manevrabilitatea acestor utilaje au convins că parteneriatul FERRARI – COREMO va oferi utilizatorilor din România soluții moderne și, mai ales, eficiente, pentru aplicațiile intermodale și industriale.

EXPERIENCE THE FUTURE

KING OF THE YARD



THE HIGH PERFORMERS

✓ Reach Stackers
✓ Container handling lifters
✓ Forklift trucks
www.cvsferrari.it

CVS FERRARI

Consultanta si Ofertare la
➢ office@coremo.ro
➢ +40 21 667 54 37
➢ www.coremo.ro

COREMO servicii

Unic Importator în România

# STILL neXXt fleet preia funcțiile STILLReport

**Prioritatea principală a STILL este intralogistica durabilă a partenerilor. STILL neXXt fleet face loc pentru viitorul managementului flotei digitale. Instrumentul software inteligent permite partenerilor să monitorizeze și să controleze eficiența și performanța flotelor lor, de oriunde și de pe orice dispozitiv de utilizator.**

STILL îi încurajează pe clienții existenți ai STILLReport să actualizeze STILL neXXt fleet, până la jumătatea anului 2019. Transparența și controlul complet al eficienței sunt doar două dintre multele argumente puternice care favorizează migrația.

STILL neXXt fleet este cel mai inovator și mai puternic portal web de optimizare a flotelor de stivuitoare industriale. Sistemul stabilește noi standarde în termeni de accesibilitate, disponibilitate, transparență, atitudinea prietenoasă față de utilizator și mijloace de vizualizare. STILL neXXt fleet cumulează toate informațiile relevante pentru utilizator într-un singur instrument.

## Componentele STILL neXXt fleet

Domeniul STILL neXXt fleet este alcătuit din 9 aplicații diferite:

### FLEET OVERVIEW

- Prezentare clară și transparență ridicată a flotei de utilaje.
- Informații de bază utile, puse la dispoziție, rapid, despre fiecare utilaj – tipul de utilaj, anul de fabricație, proprietatea, seria, alocarea flotei de stivuitoare utilitare, precum și locul de operare.
- Acces direct la documente importante legate de utilaje – configurația utilajului, specificațiile tehnice sau manualul de operare.
- Utilizatorul poate alimenta sistemul, luând în considerare informațiile suplimentare specifice utilajului, care pot fi editate și completate ulterior.
- Imagine completă asupra flotei de stivuitoare utilitare, inclusiv despre utilajele altor producători.

### COST REPORTING

- Transparența totală a costurilor privind serviciile financiare – finanțare, leasing, închiriere, întreținere și a costurilor de reparații, precum și de asigurare.
- Alertă automată privind depășirea limitelor de cost definite.
- Elaborarea transferului de date, prin intermediul Excel, pentru instrumentele de raportare a proprietății.
- Facturile legate de flota de stivuitoare utilitare, de exemplu, pentru costurile de întreținere și reparații, sunt disponibile rapid și ușor. Pot fi adăugate costurile de service pentru utilajele unor terțe părți, pentru a permite comparații rapide și ușoare, inclusiv prezentări vizuale.
- Aplicația permite compararea sumelor și a tipului de costuri – listele utilajelor corespunzătoare cu costurile aferente pot fi descărcate în Format Excel sau PDF.

### MAINTENANCE CONTROL

- Rezumatul vizual al tuturor datelor de întreținere și inspecție, într-o singură aplicație.

# ELECTRIZEAZĂ-TE

## Noul RX20.

Stabilirea criteriului de referință în clasa sa: STILL RX 20 oferă mai mult în orice capacitate. Mai multă performanță, mai mult dinamism și mai multă disponibilitate. Cel mai bine vandut stivuitor electric STILL de ultimă generație, este cel mai bun RX 20 pe care STILL l-a dezvoltat vreodată.

**www.still.ro**

first in intralogistics

STILL

- Documentarea întreținerii și inspecțiilor.
- Notificarea automată a viitoarelor date de întreținere și inspecție.
- Datele sau impacturile de întreținere și inspecție pot fi prezentate, pe scurt, și evaluate, ulterior, individual, pentru fiecare utilaj. Pe baza acestei informații, utilajele pot fi ușor și rapid comparate și clusterele, în anumite situații, pot fi identificate.
- Utilizatorului îi este oferit acces rapid la raportul detaliat corespunzător fiecărei situații.
- Pe lângă informațiile actuale, sunt disponibile și date salvate anterior, pentru a descrie tendințele în timp.

### FLEET USAGE

- Evaluarea precisă a utilizării utilajului – folosirea utilajului, timpii de conducere și de ridicare/coborâre, prin intermediul casetei GSM și, la cerere, compararea datelor dintre mai multe locații cu alte utilaje.
- Identificarea simplă și rapidă a economiilor potențiale.
- Notificare automată, dacă utilizarea scade sub limitele definite.

### KPI MONITOR

- Generarea automată a indicatorilor cheie de performanță (KPI), pentru evaluarea costurilor și a performanței și rezultatele prezentate în mod cuprinzător, în diagrame sau scheme.
- Identificarea posibilităților, prin compararea indicatorilor cheie de performanță: pe mai multe situri, sau pe utilaj, cu perioade definite individual.
- Elaborarea analitică a datelor de utilizare și cost.

### OPERATING HOURS

- Prezentarea generală a orelor de funcționare pentru fiecare utilaj, inclusiv istoricul utilajului.
- Identificarea, din timp, a utilajelor cu niveluri ridicate de utilizare, pentru a evita timpul de întrerupere cauzat de avariile pe bază de uzură. Intervalele de întreținere pot fi planificate cu precizie.
- Alertă automată, dacă limitele convenite de ore de funcționare sunt depășite.

### TRUCK LIFE ANALYSIS

- Afișarea și evaluarea tuturor evenimentelor trecute, pentru un singur utilaj.
- Identificarea rapidă a clusterelor, în anumite situații, prin comparații vizuale.
- Accesul facil la rapoarte detaliate, pentru fiecare situație.
- Pe lângă informațiile actuale, sunt disponibile și date salvate anterior, pentru a descrie tendințele în timp.

### SERVICE REPORT PLUS

- Înregistrarea individuală a facturilor, pentru asistență suplimentară, și a rapoartelor de asistență – posibilitatea de a crea, de a documenta și de a tipări facturile pentru servicii și rapoartele de asistență de la furnizorii de servicii alții decât STILL.
- Documentarea și întreținerea datelor pentru serviciile oferite terților.
- Completarea prezentărilor generale din „Raportarea costurilor” și „Controlul întreținerii”.

### DATA PLUS

- Suplimentarea rapidă a informațiilor adiționale referitoare la utilaje.
- Configurarea planurilor de modificare sau reprezentarea structurilor organizatorice.
- Introducerea individuală în sistem de utilaje de la diferiți producători.

## Despre STILL neXXt fleet, pe scurt

- **Privire de ansamblu asupra tuturor datelor relevante despre flota de stivuitoare și mașinile utilitare, într-o singură aplicație.**
- **Vizualizare clară.**
- **Acces online, de pe orice dispozitiv.**
- **Datele sunt combinate în siguranță, pe serverele STILL.**
- **Configurare individuală cu 9 aplicații.**
- **Notificări – fie ca mesaje de sistem, sau ca mesaje de poștă electronică – anunță, automat, dacă sunt depășite anumite valori sau termene limită.**

**Raluca MIHĂILESCU**
raluca.mihailescu@ziuacargo.ro

# Pasageri

*„Soarele, oricât este de cald, nu încălzește pe toată lumea.”*
**Proverb românesc**

# Situația la zi... tristă

**Ne-am ferit, ani de zile, să discutăm serios despre liberalizare, sperând fiecare, în sinea lui, că nu se va întâmpla, sau că nu se va întâmpla prea curând, în loc să ne implicăm responsabil și, pornind de la ceea ce s-a întâmplat în celelalte țări din Uniunea Europeană, să „producem" un program coerent, care să ne permită implementarea corectă și favorabilă pentru România a reglementărilor UE.**

Orgoliile unora, lipsa de interes a altora, ignoranța, comunicarea defectuoasă, toate la un loc au adus transportul național de persoane, un domeniu economic vital pentru România, într-o situație pe care foarte mulți o văd ca fiind fără ieșire.

Autoritățile, cele care sunt principalele responsabile pentru implementarea și aplicarea noilor regulamente europene în domeniul transporturilor, din cauza prea frecventelor schimbări de miniștri și, implicit, a echipelor de (uneori, așa-ziși) specialiști, nu au reușit să înțeleagă, ele în primul rând, ceea ce se dorește prin noile reglementări, darămite să mai elaboreze și să transmită în teritoriu programe coerente de implementare a acestora.

## Nici marile probleme nu aduc unitatea

Asociațiile patronale, federațiile și confederațiile transportatorilor nu au reușit niciodată să acționeze unitar, cel mai elocvent exemplu fiind preconizatul protest din data de 11 octombrie, atunci când, în întreaga țară, ar fi trebuit să fie oprit transportul de persoane. În data de 9 octombrie, în fața MT, absolut toți reprezentanții transportatorilor au decis, într-un consens pe care, personal, nu l-am mai văzut până la acel moment, că singura soluție pentru re-

Daniel Micu

glementarea situației create de intenția ministrului Transporturilor de a „mutila" transportul interjudețean și de a legifera o liberalizare sălbatică, este ca toată lumea să „scoată cheia din contact" pentru câteva ore. S-a stabilit clar că data de 11 octombrie 2018, ora 12:00, va fi momentul în care se va trage semnalul de alarmă pentru viitorul transportului interjudețean de persoane din România. În ziua premergătoare acțiunii preconizate la nivel național, au apărut primele semne de slăbiciune, atunci când una dintre confederații a anunțat că renunță la protest, invocând o întâlnire promisă de primul-ministru, o persoană cu o mare experiență în transporturi de altfel, pentru reglementarea situației. Mai mult, în ziua protestului, o altă confederație reprezentativă și-a notificat membrii că protestul nu va mai avea loc.

Rezultatele:

01 Au rămas câțiva „fraieri" care au „scos cheia din contact", spre bucuria „colegilor", care au avut pasageri mai mulți.

02 Ministrul a modificat, în urmă cu câteva săptămâni, Ordinul 980, așa cum a dorit.

03 S-a pierdut timp prețios, cel puțin pentru transportatori, absolut necesar pentru lămurirea a ceea ce se va întâmpla în transportul interjudețean după 30 iunie 2019.

## Zero predictibilitate

Ordinul semnat, pe ultima sută de metri a mandatului său, de către ministrul Lucian Șova nu face decât să întărească un lucru de care ne temeam cel mai mult – mergem spre o liberalizare stil „junglă", unde nu știm cum vor putea opera 5, 10 sau poate 20 de operatori pe un traseu.

- Cine va avea curajul să facă investiții în parc auto nou?
- Ce vor face cei care, totuși, vor risca și se vor trezi că împart traseul (și, implicit, veniturile) cu alți „n" operatori care, la rândul lor, au investit în autobuze noi?
- Vor avea operatorii români forța să țină piept multinaționalelor?

Legislația transporturilor de persoane este elaborată de oameni care nu au lucrat niciun minut în domeniu, care recunosc, între patru ochi și pe la colțuri, că nu au cunoștințele necesare, dar care, prin diverse concursuri de împrejurări, au ajuns să decidă soarta unui domeniu vital din economia României. Legea 328 din 21 decembrie 2018, cea care modifică și completează Legea 92 din 2007, este ultima și, poate, cea mai bună dovadă în acest sens. Fără nicio pregătire prealabilă, fără o consultare serioasă a autorităților din teritoriu, consiliile județene se trezesc cu o lege care le dă în administrare un domeniu care, dintotdeauna, a fost rezervat administrației centrale.

**Daniel MICU**
danmicu1703@gmail.com

# AVEURO INTERNATIONAL
# Export de microbuze, import de autobuze

**Carosierul prahovean Aveuro International și-a mărit, anul trecut, capacitatea de producție și, totodată, a demarat importul de autobuze din Turcia, pentru a acoperi cât mai bine solicitările pieței.**

Compania a extins spațiul de producție, ajungând la 5.000 mp parcare și 2.000 mp hale pentru producție. Astfel, capacitatea de producție a ajuns la 25 de unități pe lună, Aveuro International având peste 50 de angajați. Jumătate din producția anului 2019 este, deja, contractată, mare parte plecând la export (100 de unități).

## Se caută confort pentru pasageri

Nici piața locală nu este neglijată. Chiar dacă legea este neclară în privința licitației pentru traseele interjudețene, operatorii români solicită autovehicule categoria I – microbuze și autobuze cu un confort superior, chiar dacă, implicit, costurile sunt mai mari.

Cel mai solicitat model este microbuzul de 19+1+1 locuri, cu podea în amfiteatru, ceea ce asigură și un spațiu de bagaje și categoria I.

Toate aceste microbuze au la bază noul Mercedes-Benz Sprinter, Aveuro International având un stoc de peste 20 de autovehicule.

**Anul acesta, Aveuro International își propune să producă minimum 200 de unități.**

Portofoliul de autovehicule oferite de Aveuro International include și microbuze cu șasiul lungit (capacitate 22 locuri) și variante pentru transport urban.

În ultimele șase luni, compania Aveuro a demarat și comercializarea de autovehicule mărcile Temsa și Otokar, importate din Turcia.

Aveuro Internațional participă la cele mai importante târguri internaționale de profil, precum IAA Hanovra și Busworld. Astfel, au fost încheiate parteneriate cu revânzători locali din diferite țări europene, care cunosc bine respectivele piețe și pot oferi serviciile solicitate de operatori (leasing, buy-back etc.).

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

# „Expansiunea” CNG

**Legislație, infrastructură, protecția mediului, dar și rațiuni economice fac din CNG (gaz natural comprimat) o alternativă viabilă la carburanții clasici.**

Astăzi, utilizarea CNG este într-o etapă incipientă, în România, însă dezvoltarea, la nivel european, a acestui carburant, precum și interesul ridicat manifestat de către operatorii din țara noastră, reprezintă semnale puternice pentru dezvoltarea ce va avea loc în 2019 și în anii următori.

## Avantajele economice

Utilizarea CNG duce la reduceri importante de costuri, fără a necesita modificări notabile, din punct de vedere al modului de exploatare a vehiculelor:

- costurile cu carburantul reduse până la jumătate, față de diesel;
- de peste două ori mai eficient decât benzina;
- costuri de mentenanță mai mici;
- fiabilitatea crescută;
- eliminarea problemelor supapelor și ale chiulasei;
- durată de viață dublă (20 de ani a rezervorului de CNG, față de 10 ani a celui de GPL);
- durată de viață prelungită cu până la 50% a motorului, CNG având arderi mult mai bune (120 octani, prin comparație cu benzina, care are 95 – 98 octani, sau GPL – 97 octani);
- preț de achiziție cu doar 15 – 20% mai mare față de cel pentru mașinile cu motorizări „clasice”;
- până la 80% finanțare nerambursabilă (pentru companiile ce efectuează transport public, în funcție de numărul de locuitori ai localității);
- plină expansiune a rețelei de stații de alimentare.

## Combustibilul „verde”

Gazul natural comprimat este un carburant alternativ, fiind cel mai prietenos cu mediul dintre toți combustibilii fosili. Gazul natural provine din zăcămintele naturale din subsol și se obține prin extracție – nu este toxic, fiind utilizat la aragaz, pentru gătit, și la centralele termice de apartament. După comprimare la circa 1% din volumul său, gazul natural rămâne în stare gazoasă și presiunea la care se comercializează ca CNG este de 200 bar.

## Alte aspecte:

- Transportul rutier este responsabil cu peste 20% din totalul emisiilor de $CO_2$ din UE: autoturismele și vanurile reprezintă 15%, iar autovehiculele grele (camioane și autobuze) – 5%;
- având emisii de particule fine cu până la 99% mai mici, deci aproape inexistente, gazul natural este, poate, singura soluție viabilă, la acest moment, ca alternativă la carburanții tradiționali.

## Legislația sprijină carburanții alternativi

- Anul trecut, parlamentarii europeni au votat reducerea cu 35% a emisiilor de $CO_2$ pentru camioanele noi, începând cu anul 2030, și cu pragul intermediar de -20%, în 2025.
- În România, Legea 37/2018 impune companiilor de stat ca, din 2019, cel puțin 30% dintre autovehiculele achiziționate să fie ecologice – electric, gaz natural sau hidrogen, iar, din 2020, această regulă va deveni obligatorie și pentru firmele private.
- Ministrul Mediului a emis, prin Ordinul 741/2018, Ghidul de finanțare a Programului privind îmbunătățirea calității aerului și reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră, utilizând autovehicule mai puțin poluante în transportul public local de persoane.
- Sunt eligibile să se încadreze în programul de finanțare (până la 80% nerambursabilă) unitățile administrativ teritoriale – municipii reședință de județ, inclusiv Municipiul București, declarate conform prevederilor Legii 351/2001.
- Din 2019, intră în vigoare și VECTO (instrument de calcul al consumului de energie pentru vehicule). VECTO va deveni esențial pentru așteptata stabilire a taxelor de drum, la nivel european, în funcție de poluare.

**Alexandru STOIAN**
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

Cofinanțat de Mecanismul pentru Interconectarea Europei al Uniunii Europene

**În România, Denisson Energy, firmă membră a grupului Antares, și Asociația Gazului Natural pentru Vehicule, NGVA România, dezvoltă proiectul CNG România, care vizează implementarea a 9 stații de alimentare a vehiculelor cu gaz natural comprimat (CNG) de-a lungul coridoarelor pan-europene.**
**Proiectul, în valoare de 5,2 milioane de euro, este derulat în cadrul programului CEF al Agenției pentru Inovație și Rețele (INEA) a Comisiei Europene și este cofinanțat de Uniunea Europeană cu 85% din valoarea acestuia.**
**Detalii despre proiect și stadiile de implementare puteți găsi accesând www.cngromania.eu.**
***Notă: Responsabilitatea privind această publicație revine integral autorului. Uniunea Europeană nu este responsabilă pentru modul în care sunt utilizate informațiile publicate.***

# PRIMA REȚEA DE STAȚII CNG DIN ROMÂNIA

www.cngromania.eu

CNG ROMANIA

## CARBURANT ECOLOGIC PENTRU TRANSPORT ECONOMIC

ECOLOGIC ECONOMIC SILENTIOS SIGUR

*Proiect realizat de*

Denisson Energy
Member of Antares Group

NGVA ROMANIA

Cofinanțat de Uniunea Europeană
Mecanismul pentru interconectarea Europei

# ANADOLU AUTOMOBIL ROM
# Oferte pentru toate cerințele

**Anadolu Automobil Rom, lider în piața furnizorilor de vehicule de transport persoane din România, este importatorul cu cea mai largă gamă de produse. Indiferent dacă aveți nevoie de un autobuz urban, interurban sau autocar, autobuz electric sau cu alimentare cu gaz natural sau tramvaie, Anadolu Automobil Rom va răspunde pozitiv oricărei cerințe.**

Anadolu Automobil Rom a reușit să strângă sub același acoperiș producători din toate categoriile de autovehicule destinate transportului public de persoane.

## Isuzu

Gama Novo este oferită în trei versiuni. **Novo S** reprezintă o soluție economică și practică pentru transportul interurban de persoane. Capacitatea de 28 de locuri, motorul robust și dimensiunile compacte ale vehiculului îl avantajează într-un cost total de exploatare scăzut. Dacă vreți să oferiți mai mult confort pentru pasageri, Isuzu oferă modelul **Novo Ultra**. Acesta a fost conceput ca un autocar de dimensiuni mici, fiind ideal pentru excursiile de o zi sau transportul turiștilor în tururi prin țară.

**Gama Turquoise** este, probabil, una dintre gamele cele mai răspândite din țară. Aproape că nu există companie de transport de persoane care să nu aibă, sau să nu fi avut, un astfel de model. Noua generație Euro 6 vine substanțial îmbunătățită. Au fost vizate reducerea consumului de carburant, creșterea confortului și siguranței pasagerilor și, nu în ultimul rând, scăderea costurilor de transport per pasager.

**Isuzu Visigo** a reprezentat una dintre cele mai mari revoluții din gama autocarelor Isuzu. Forma sa atractivă, dotările de lux și motorizarea puternică sunt câteva atuuri în favoarea acestuia. Având o capacitate de aproape 40 de pasageri, Visigo se distinge prin confortul suspensiilor integral pneumatice și și prin utilizarea facilă, mulțumită grupului motopropulsor dotat cu transmisie automată ZF.

Tot din familia Visigo mai face parte și versiunea **Inter-City**, versiune deosebit de interesantă pentru transportul urban/județean de călători. Ușile duble de la mijloc, salonul, ce permite inclusiv călători în picioare, și spațiile de depozitare sunt avantaje ce vor fi apreciate de toți călătorii.

## Gama urbană Isuzu

O dată ce s-a extins pe piața vehiculelor urbane, Isuzu a făcut o întreagă linie de produse. După revoluționarul **Citibus**, în categoria de 10 metri, Isuzu a continuat să ofere noi produse destinate utilizării din orașe.

Din familia Novo s-a desprins versiunea **Novociti** iar, în gama de 12 metri, și-a făcut apariția modelul **Citiport**. Citiport este modelul care poate fi văzut pe străzile din Iași, Constanța sau Sibiu. Cel mai nou produs este **Novociti Life**, unul dintre cele mai mici autobuze urbane cu podea complet coborâtă de pe piață.

## Karsan/Menarinibus

Cu peste jumătate de secol de activitate, Karsan este unul dintre cei mai buni producători din Turcia.

Karsan produce modelele **Jest, Jest Electric, Atak, Atak Electric și Star**. Primele patru sunt destinate transportului urban de călători. Pentru gama Jest și Atak există variante electrice, cu grupuri propulsoare de la BMW i.

Pentru vehiculele de dimensiuni mari, Anadolu Automobil Rom oferă autobuzele **Menarinibus,** în trei versiuni de lungime: 10, 12 și 18 metri. Acestea sunt produse la uzina Karsan din Bursa, fiind construite într-un parteneriat cu firma Industria Italiana S.p.A. De curând, autobuzele Menarinibus au intrat în circulație în Brașov.

## Temsa

Temsa este unul dintre cei mai valoroși constructori de autobuze din Turcia. Producătorul s-a concentrat mai mult pe vehiculele de capacitate mare, dar a menținut în ofertă și modele de capacitate mai mică. Astfel, binecunoscuta gamă **Prestij** a revenit în actualitate cu motorizări Euro 6 și suficient spațiu pentru pasageri. Pentru cei care-și doresc mai mult, există, în schimb **Temsa MD9**. Un autocar premiat, cu o bună capacitate de încărcare pentru clasa din care face parte (40 de călători pentru clasa de 10 m).

Dorințele de mai mult confort sunt satisfăcute de Temsa cu autocarele **Temsa LD** și, mai ales, **Temsa HD** sau top-modelul **Temsa Maraton**. Acestea, mulțumită motorizărilor DAF și transmisiilor ZF, reușesc să obțină consumuri mici de carburant. Iar, la capitolul confort, călătorii vor fi încântați, chiar și după 2.000 de kilometri.

Pe partea de autobuze urbane, Temsa oferă **MD9 LE, LF12** sau noile versiuni cu motorizări electrice, de 9 și, respectiv, 12 metri.

## SOR

SOR, companie cehă, este unul dintre cei mai buni producători de autobuze electrice din Europa. Concentrat pe cercetarea și dezvoltarea transportului public ecologic, SOR a reușit să-și formeze o gamă de **autobuze urbane electrice** cu mult timp înainte ca acestea să devină un trend. Ajutat de alți parteneri cehi și francezi, SOR a reușit să producă autobuze electrice urbane cu o mare fiabilitate și performanțe de consum extraordinare, demonstrate atât în Munții Tatra, cât și pe traseele urbane din București, Alba Iulia, Ploiești, Slatina sau Timișoara. Autonomia reală oferită de autobuzele electrice SOR poate ajunge aproape de 300 de kilometri, fără nicio reîncărcare în cursul zilei.

## Durmaray

Cea mai nouă marcă intrată în portofoliul Anadolu Automobil Rom este Durmaray. Producătorul turc de **tramvaie** și-a dovedit deja competența în mai multe orașe din Turcia și Europa. Intrarea lor pe piața românească reprezintă un important pas înainte. Principalele avantaje constau în designul modern și performanțele de transport de excepție.

zero emission & silent

# JEST ELECTRIC
# POSITIVE ENERGY OF THE CITY

*Cu motorul silențios BMW, structura prietenoasă cu mediul și dotări de confort pentru șofer și pasageri, Jest Electric este polul pozitiv al orașului*

- Motor electric BMW
- Touch screen de 10,1"
- Podea complet coborâtă
- Rampă electrică de acces
- Manevrabilitate excelentă
- Suspensii integral independente

**AUTONOMIE 165 KM**

KARSAN | 50+ years | AAR

electrificat de BMW i. | jest electric

Șos. București-Ploiești, nr. 110, Comuna Ciolpani, Județ Ilfov Tel: 021 266 83 00; 021 266 83 09 Fax: 021 266 83 29

# IVECO
# Autobuzul Crossway, în variantă „naturală”

**Unul dintre principalii jucători pe segmentul intercity, Iveco Bus, vine în completarea gamei sale cu varianta Crossway Natural Power.**

După ce a lansat modelul Crossway Natural Power Low Entry (cu podea joasă), desemnat „Sustainable Bus of the Year 2018” în cadrul Busworld, ediția din 2017, Iveco Bus își confirmă susținerea pentru carburanți alternativi.

Alimentat cu gaz natural comprimat (CNG), vehiculul, produs în fabrica FPT din Bourbon-Lancy (Saône-et-Loire), promite să conserve autonomia, capacitatea pasagerilor și volumul de încărcare ale variantei diesel, oferind același nivel de calitate, dar cu o scădere în ceea ce privește costurile operatorului.

## Crossway Natural Power

- Designul este diferit față de versiunea diesel, grație integrării rezervoarelor de gaz comprimat în acoperiș, caracteristică patentată de către producătorul italian și care optimizează centrul de greutate al vehiculului, generând o stabilitate și un confort sporite.
- Motorizare de ultimă generație, Cursor 9, ce livrează 265 kW (echivalentul a 360 CP ai motorului diesel).
- Rezervorul este împărțit în 4 compartimente a câte 315 litri fiecare, însumând 1.260 de litri.
- Autonomia autobuzului este de 600 de kilometri.
- Înălțimea în compartimentul pasagerilor este de 2 metri, iar la dispoziția acestora stă și un compartiment de depozitare destinat bagajelor de mână.
- Sunt oferite aceleași standarde în ceea ce privește accesibilitatea, capacitatea pasagerilor sau volumul de încărcare precum ale variantei diesel.
- Disponibil în variante de lungime de 12 și 13 metri, LINE și POP, reprezintă o alternativă viabilă pentru regiuni sau orașe care doresc să ofere soluții de transport compatibile cu tranziția energetică, posedând certificare Crit'Air 1.
- Servicii conexe pentru cei ce achiziționează: contracte de mentenanță, anumite module de training, precum și o rețea de dealeri și puncte de service cu experiență în materie de vehicule alimentate cu gaz natural comprimat.

**Iveco Crossway NP a fost lansat, în premieră mondială, în cadrul Autocar Expo de la Lyon, unde a fost prezentată varianta LINE, de 13 metri lungime, cu 63 de locuri și sistem de alimentare rapidă cu CNG.**

## Atuurile „verzi”

Un pionier european în materie de vehicule ce rulează pe CNG, cu o experiență de peste 20 de ani, Iveco oferă o soluție matură, virtuoasă și responsabilă pentru mediul ecologic.

- Modelul NP ajută la conservarea resurselor naturale, fiind perfect compatibil cu biometanul, ce este produs din resturi organice.
- O altă soluție este producerea metanului sintetic, utilizând energie electrică provenită din surse regenerabile, precum cea solară sau eoliană. Această soluție include, de asemenea, stocarea și distribuția în rețea.
- „Avantajul” pentru mediu este de 95%, emisiile de carbon fiind cu mult mai mici decât în cazul altor combustibili fosili.

## Gamă completă

Iveco propune acest sistem de energie alternativă pentru mai multe modele ale gamei sale: autobuze Urbanway, autobuze CREALIS High Service Level, microbuze Daily, autobuze Crossway Low Entry Suburban și autocare Crossway, precum și alte vehicule NGV precum Eurocargo și Stralis, camioane pentru deșeuri menajere, camioane de distribuție sau construcții, mixere, incluzând și gama de camioane „ușoare” Daily.

**Alexandru STOIAN**
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

# MAN
# Noul Lion's City

**După ce generația trecută a ajuns la majorat, având 18 ani în producție, MAN propune un nou model al autobuzului urban Lion's City.**

Acesta se remarcă printr-o largă paletă de posibile motorizări, eficiență în exploatare și un design îndrăzneț, care face legătura între clasic și modern, între tradiție și un viitor al inovațiilor.

## Inovații tehnice, combinate cu un nou design

Generația aceasta a fost dezvoltată de la zero și combină o concentrare clară asupra eficienței, confortului și ergonomiei cu noul design al autobuzului MAN.

Modulul MAN EfficientHybrid, printre altele, permite utilizarea funcției stop-start și reduce semnificativ consumul de combustibil și emisiile, cu până la 16%.

Suspensia independentă a punții față și amortizoarele cu PVC (Premium Confort Valve), cu un nou concept de gestionare a uleiului, scad nivelul de zgomot și permit o reglare optimă a șasiului în ceea ce privește confortul și stabilitatea vehiculului.

În premieră, tehnologia LED este disponibilă pentru faruri, dar și pentru stopuri, crescând siguranța și reducând costurile de operare, având o durata de viață ridicată, până la 10.000 de ore de funcționare.

Interiorul a primit un upgrade, cu un nou suport pentru scaune, bare de susținere noi, asemenea culorile și elementele de ornament.

Ergonomie și siguranță ridicată pentru șofer. Suportul pentru pahare și portul USB sunt amplasate în panoul lateral. În plus, sunt disponibile, opțional, spații suplimentare de depozitare dedicate șoferului.

Un nou propulsor D15, de 9,0 l, mai ușor și mai economic, ce respectă standardul Euro 6 Step D, având trei variante de putere: 280, 330 și 360 CP.

Noile materiale folosite, precum și noile procese de fabricație fac nu numai ca autobuzul să arate bine, ci și să fie mai ușor și mai robust. De exemplu, varianta de 12 metri a noului MAN Lion's City este mai ușoară cu aproximativ 1.130 kg față de predecesorul său, ce era echipat cu un motorul D20, mulțumită modificărilor aduse compartimentului motor.

## Fratele „pe baterii"

În cadrul expoziției IAA Hanovra, a fost prezentat modelul electric de autobuz urban, Lion City E, ce prezintă câteva atuuri importante în această bătălie a combustibililor fosili cu sistemele de propulsie alternative.

Design-ul este diferit față de modelul „clasic", lipsește compartimentul motor, iar bateriile sunt amplasate pe plafon.

Capacitatea locurilor pe scaune a fost crescută cu 4 locuri, ajungând la 29, accesul făcându-se pe 3 uși laterale, acționate electric.

Varianta solo a vehiculului are motor amplasat central (propulsând puntea spate) și două motoare pentru modelul articulat (pe a doua și a treia punte).

Propulsorul poate produce puteri ce variază între 160 (220) și 270 (370) kW (CP).

Capacitatea bateriei pentru „solo" este de 480 kWh iar, pentru cel „articulat", de 640 kWh.

Bateriile se încarcă la depou, printr-un dispozitiv CCS. Încărcarea completă durează sub 3 ore pentru varianta solo a autobuzului și sub 4 ore pentru cel articulat.

Puterea medie de încărcare este de 100 kW, iar durata acesteia scade dacă se utilizează puterea maximă de încărcare instalată, de 150 kW.

Autonomia este de 200 km (putând ajunge până la 270 km în condiții favorabile), pe toată durata de viață a bateriei.

TCO-ul este competitiv și datorită folosirii recuperării energiei de frânare. În plus, funcția stop-start permite opriri silențioase și cu zero emisii.

Producția de serie este programată să înceapă în a doua jumătate a anului 2020.

Serviciile complete de consultanță ale MAN ajută companiile de transport să demareze exploatarea vehiculelor electrice.

## ...și CNG

Producătorul german are o altă propunere interesantă, anume modelul Lion's City G, ce poate oferi 29 de locuri pe scaune și 70 în picioare și este echipat cu un nou motor, pe gaz natural comprimat.

Puterea dezvoltată de noul motor E18 poate fi de 280 sau de 320 CP, având o capacitate cilindrică de 9,5 l și fiind cuplat la o cutie de viteze automată, cu 4 rapoarte.

Cuplul maxim este de 1.200, respectiv 1.400 Nm.

Respectă norma Euro 6 Step D de emisii, datorită unui nou sistem de recirculare a gazelor cu răcire și combinat cu un convertizor catalitic cu trei căi.

Rezervoarele de gaz, în număr de 4 sau 5, sunt amplasate pe plafon, pentru optimizarea greutății și au o capacitate de 1.260 sau 1.875 l.

**Alexandru STOIAN**
alexandru.stoian@ziuacargo.ro

# MERCEDES-BENZ
# Calitatea nu este întâmplătoare

**Producător de soluții pentru toate segmentele de transport rutier de pasageri, Mercedes-Benz pune accent pe experiența operatorului, tratând cu atenție fiecare etapă a relației cu acesta – alegerea autovehiculului corect, calitatea ridicată a autobuzelor, servicii after-sales potrivite condițiilor de exploatare.**

Având în vedere perioada relativ lungă de exploatare a autovehiculelor destinate transportului (7 – 8 ani la autocarele destinate transportului internațional și 14 – 15 ani la autobuzele urbane), este important ca operatorii de transport să aibă în vedere costurile pe toată durata de exploatare – un autobuz ieftin la început nu înseamnă neapărat ieftin până la final.

Cel mai important aspect este reprezentat de serviciile post-vânzare.

## Rețea de service specializată

În cazul transportului urban, adesea se optează pentru servisarea la sediul clientului.

Operatorul se autorizează pentru un minimum de cunoștințe și calificare pentru revizie, diagnosticare etc.

Orice intervenție are loc la sediul clientului, deoarece autobuzul urban antrenează costuri mari pentru imobilizare și deplasare la un service aflat la distanță.

Pe de altă parte, Mercedes-Benz dispune de o rețea de service dezvoltată și, în caz de nevoie, operatorii pot apela la ateliere fără a fi nevoie de deplasare pe o distanță lungă.

Este de menționat faptul că rețeaua de service dezvoltată la nivel național este bine echipată și cu standarde înalte de calitate, aspect stabilit încă de la autorizarea fiecărui partener (pentru autobuze există un standard special).

## Proiectarea corespunzătoare a vehiculului

Mercedes-Benz poate oferi un autovehicul perfect dimensionat pentru nevoile operatorului, iar specificația tehnică este personalizată, respectând solicitările clientului.

Însă nu este vorba doar despre soluția de propulsie, puteri, transmisie și dimensiuni. Autovehiculele produse de Mercedes-Benz sunt „prietenoase" cu informațiile. Acestea sunt echipate cu o rețea informatică bine dezvoltată (CAN), astfel încât multele date privind funcționarea autovehiculului, corect și precis colectate, sunt prelucrate și transferate prin diferite sisteme, către sediul operatorului.

Transportatorul are control nu numai asupra parametrilor generali, cum ar fi poziționare, kilometri parcurși sau consum de carburant, dar poate intra în multe alte detalii, precum deschidere uși, staționare în stație, contorizare număr de pasageri – informații complexe despre funcționarea mașinii și despre exploatare.

## Fiabilitate și experiență

Daimler are în vedere faptul că disponibilitatea mașinii este asigurată, în primul rând, de fiabilitate și apoi de capacitatea service-ului de a interveni în timp scurt și a rezolva eventualele probleme apărute.

Mașina nu trebuie să aibă multe intervenții; in România există, deja, o bună experiență, atât pentru modelul Citaro, cât și pentru Conecto, exploatate cu succes în orașe mari precum București, Cluj sau Timișoara.

## Soluții alternative de propulsie

În ultima vreme, operatorii de transport urban caută soluții alternative, mai ecologice, însă alegerea optimă depinde, în primul rând, de infrastructura depoului.

Mercedes-Benz a dezvoltat multiple soluții de propulsie alternativă, oferind variante de autobuze electrice, cu gaz natural comprimat (CNG) precum și hibrid. Totuși, recomandă o analiză atentă a nevoilor și disponibilităților în ceea ce privește infrastructura, atât în depou, cât și pe traseele vizate.

**Un punct important este prețul și puterea de revânzare. Posibilitatea de a restitui mașina și a genera, astfel, un avans pentru una nouă reprezintă un concept care începe să prindă contur și în România.**

De exemplu, pentru autobuzele electrice, trebuie avută în vedere capabilitatea de reîncărcare a bateriilor la depoul operatorului și, eventual, pe traseu, iar CNG este condiționat de stația de alimentare și de prezența unei magistrale de gaz metan în zonă.

Modelele de autobuze cu propulsie alternativă sunt în producția de serie și se realizează pe aceeași linie de producție ca și autobuzele clasice diesel.

Mai mult decât atât, eCitaro (Citaro electric) este, deja, exploatat în mai multe orașe din Europa, cu rezultate bune.

De altfel, Citaro electric are la bază caroseria modelului clasic, cu avantaje în materie de mentenanță, fiabilitate, amenajare interioară și finisaje.

O variantă eficientă din punct de vedere al efortului investițional precum și al costurilor de operare o reprezintă versiunea hibrid a modelului Citaro, vehicul ce nu necesită o infrastructură specială pentru a fi exploatat, asigurând, totodată, o capacitate mare de transport, similară cu versiunea clasică, diesel. Citaro hibrid oferă avantaje importante în materie de protecție a mediului și reducere a consumului de carburant, având costuri de producție apropiate de cele ale modelului diesel clasic.

Nu în ultimul rând, Mercedes-Benz pune accent pe disponibilitatea de a interveni în cazul oricărei probleme apărute, dezvoltând o organizație specializată și completă în ceea ce privește serviciile de vânzare și post-vânzare.

**Radu BORCESCU**
radu.borcescu@ziuacargo.ro

ZARGA
CARGO
„Cine caută adevărul, își asumă riscul de a-l găsi.”
Isabel Allende
Legislație.
Fiscalitate

# Modificări fiscal – bugetare în 2019

**Statul poate accelera sau frâna activitatea economică. Fără îndoială, măsurile fiscale avute în vedere pentru acest an se vor reflecta atât în mod direct, în activitatea companiilor de logistică și transport, cât și indirect, prin intermediul clienților sau al furnizorilor, care vor trebui, la rândul lor, să se adapteze modificărilor. Iată principalele schimbări.**

Salariul minim brut a crescut de la 1.900, la 2.080 de lei, pentru angajații fără studii universitare, și la 2.350 de lei pentru cei cu studii superioare, dar care lucrează în domeniu și au o vechime profesională de minimum un an.

Salariul minim brut al angajaților din construcții a fost majorat la 3.000 de lei, dacă firma obține cel puțin 80% din venituri din construcții, în fiecare lună. Acești angajați vor fi scutiți de plata cotei de 3,75% către Pilonul II de pensii, pentru perioada ianuarie 2019 – decembrie 2028.

*Benzina comercializată trebuie să conțină 8% biocarburant, față de 4,5% anterior, lucru care poate crește prețul la pompă.*

Toate amenzile trebuie virate într-un cont unic, cu excepția celor de circulație, în cazul cărora sistemul este în faza de proiect-pilot. Contul unic este 50.09.01 pentru amenzile aplicate persoanelor rezidente în România și 50.09.02 pentru cei care nu au domiciliul în România. Sumele încasate vor fi virate către bugetul local sau de Stat, în cel mult două zile de la plată.

Perioada de restituire a banilor din cele patru tipuri de taxă auto s-a prelungit până pe 30 iunie 2019. Este vorba despre taxa specială pentru autoturisme și autovehicule, taxa pe poluare pentru autovehicule, taxa pentru emisiile poluante provenite de la autovehicule și taxa pentru timbrul de mediu.

Suprataxa aplicată consumului de date în cazul depășirii limitelor utilizării rezonabile a unor servicii în roaming în UE/SEE scade cu 25%, la 4,5 euro/GB, iar volumul de consum rezonabil crește cu 25%, față de cel disponibil anul acesta. În plus, suprataxa pentru apelurile primite scade, din 3 ianuarie, cu 7%, la 0,85 eurocenți/minut.

Băncile trebuie să achite o taxă pentru activele financiare, dacă media trimestrială a ROBOR, la 3 luni și la 6 luni, depășește 2%. Taxa crește cu câte 0,1% la fiecare pas de 0,5 puncte procentuale, până la ROBOR de 4%.

## Tichetele de masă, impozitate cu 10%

Toate tipurile de vouchere și de indemnizații, inclusiv cele de vacanță și care le sunt acordate bugetarilor, sunt plafonate la nivelul existent la finele lunii decembrie 2018, între 1 ianuarie 2019 – 31 decembrie 2021.

Se unifică regimul fiscal al biletelor de valoare. Veniturile persoanelor fizice primite sub forma tichetelor de masă, voucherelor de vacanță, tichetelor cadou, tichetelor de creșă, tichetelor culturale, sunt asimilate veniturilor salariale date în natură și sunt impozitate cu 10%. Pentru acestea nu se datorează asigurări sociale obligatorii.

Contributorii la Pilonul II de pensii vor putea să se retragă, prin depunerea unei cereri, dacă au plătit pe minimum cinci ani. Ei nu-și vor putea retrage sumele virate, dar vor putea să își vireze întreaga cotă pentru pensii, de 25% din salariul brut, către Pilonul I.

S-a prelungit până la data de 30 iunie 2022 măsura de simplificare pentru TVA – taxare inversă pentru livrarea de: cereale și plante tehnice; certificate de emisie de gaze; energie electrică către un comerciant cumpărător revânzător; certificate verzi; telefoane mobile; microprocesoare; tablete și laptop-uri.

Firmele din energie și gaze sunt obligate să achite o contribuție de 2% din valoarea cifrei de afaceri pe care o obțin din licența pentru aceste activități. Anterior, această contribuție era de 0,08%. Suma aferentă va fi virată către Autoritatea Națională de Reglementare în Domeniul Energiei (ANRE).

Operatorii telecom care dețin licențe 3G, 4G și 5G trebuie să achite o taxă de 2 – 4% din cifra de afaceri din anul precedent, înmulțită cu numărul de ani pentru care se acordă licența, potrivit OUG 114/2018.

Vor mai putea fi angajați zilieri doar în următoarele sectoare de activitate: agricultură; vânătoare și servicii anexe; silvicultură, cu excepția exploatări forestiere; pescuit și acvacultură. Majoritatea zilierilor vor putea lucra cel mult 120 de zile ca zilieri, într-un an, iar o firmă nu va putea folosi un zilier mai mult de 25 de zile într-o lună.

**Magda SEVERIN**
magda.severin@ziuacargo.ro

# PACHETUL MOBILITATE, LA RĂSCRUCE

# Posibile scenarii

**Anul 2019 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?**

După mai mult de un an și jumătate de dezbateri și negocieri dificile, la nivel european, soarta pachetului mobilitate rămâne, la începutul lui 2019, incertă și extrem de periculoasă pentru transportatorii români și Est-europeni.

Pachetul Mobilitate 1 a fost publicat de Comisia Europeană pe 31 mai 2017 și cuprinde trei dosare cheie de modificare a legislației europene în domeniul transporturilor rutiere, respectiv:

- Lege specială pentru aplicarea Directivei detașării 71/1996 la transporturile rutiere;
- revizuirea Regulamentului 561/2006 privind timpii de conducere și de odihnă ai șoferilor profesioniști;
- modificarea Regulamentului 1071/2009 privind accesul la profesie și a Regulamentului 1072/2009 privind accesul la piața de transport rutier de marfă.

## Votul Consiliului

Anul trecut, pe 3 decembrie – Consiliul Miniștrilor de Transport din UE a adoptat poziția sa (abordare generală) privind Pachetul de Mobilitate 1, bazată pe propunerile restrictive ale Președinției Austriece, precum aplicarea regulilor detașării la transporturile rutiere internaționale, cu exceptarea tranzitului și a transportului bilateral, definit extrem de restrictiv, restricționarea cabotajului prin introducerea unei perioade de „răcire" (cooling-off) de 5 zile, interzicerea efectuării perioadei de repaus săptămânal normal în cabină, întoarcerea acasă a șoferilor cel puțin o dată la patru săptămâni și obligația dotării tuturor autovehiculelor care efectuează operațiuni de transport internațional cu tahograf inteligent, până la sfârșitul anului 2024.

Propunerile cuprinse în pachetul mobilitate au fost realizate pe fondul protecționismului în creștere al Statelor Membre din Vestul UE, reunite în cadrul Alianței Rutiere, iar transportatorii români și Est-europeni vor fi cei mai afectați de măsurile propuse, care vor conduce la o creștere semnificativă

a costurilor lor de operare și la restricționarea transporturilor rutiere internaționale operate de aceștia în cadrul UE. Transportatorii din România, alături de cei din Bulgaria, Lituania și Polonia au organizat un amplu protest la Bruxelles, în fața Parlamentului European în timpul votului TRAN, privind pachetul mobilitate. Protestul a fost susținut și de asociațiile transportatorilor rutieri din Croația, Slovenia și Ungaria. Pe 11 ianuarie 2019, UNTRR a mai organizat un protest în fața Reprezentanței Comisiei Europene (CE) din București, împotriva ipocriziei și lipsei de acțiune CE, care în loc să oprească interpretările abuzive ale legislației UE în mai multe state membre din Vestul UE, a propus preluarea acestora în cadrul legislației europene.

## Decizia TRAN

În acest context, în data de 10 ianuarie 2019, Comisia de Transport și Turism a Parlamentului European (TRAN) a respins toate amendamentele de compromis pentru două dintre dosarele cheie ale Pachetului Mobilitate 1 – cel referitor la timpii de conducere și de odihnă și cel referitor la detașare. Cu toate acestea, a fost adoptat raportul privind accesul la profesie și la piața de transport rutier, cuprinzând prevederi inacceptabile precum:

- limitarea cabotajul la 3 zile urmate de o perioadă de „răcire" (cooling-off) de 60 de ore;
- obligativitatea ca autovehiculul să se întoarcă acasă la fiecare patru săptămâni;
- aplicarea Regulamentului Roma I, astfel încât contractele de muncă să reflecte locul de muncă obișnuit al șoferilor, iar sediul de înființare al firmei să fie locul în care sau de la care șoferii își desfășoară în mod obișnuit activitatea, în conformitate cu Regulamentul (CE) 593/2008 (Roma I).

## Scenarii

Raportorii TRAN responsabili cu cele trei dosare au avut o întâlnire, după vot, în efortul de a găsi un acord privind următoarea etapă, dar nu s-a ajuns la niciun rezultat și discuțiile au fost amânate. Discuțiile informale ale raportorilor continuau, la închiderea ediției, la Strasbourg, urmând să fie luată o decizie până pe 21 ianuarie 2019, la Bruxelles. Deși rezultatul este, încă, imprevizibil, există 4 scenarii posibile:

- Raportorii ar putea decide să amâne discuțiile privind cele trei dosare, adică acestea nu vor mai fi discutate de actualul Parlament înainte de alegeri.
- Raportorii ar putea decide să trimită cele trei dosare direct la vot în ședința plenară, riscând, astfel, ca toate dosarele să fie respinse.
- Raportorii ar putea decide să supună la vot, în plenul PE, doar dosarul referitor la accesul la profesie și cabotajul și să amâne să ia vreo decizie privind celelalte două dosare, în acest mandat. Această opțiune ar ignora natura interdependentă a celor trei dosare, care au fost întotdeauna prezentate ca un pachet.
- Raportorii ar putea decide să redeschidă discuțiile privind aceste dosare, în Comisia TRAN.

UNTRR urmărește atent evoluția pachetului mobilitate, solicitând participarea activă a autorităților române în cadrul procesului decizional european și acțiunea lor responsabilă pe durata Președinției române a Consiliului UE, pentru apărarea viitorului transportatorilor români și estici în UE.

**Informații furnizate de UNTRR**

# ABONEAZĂ-TE AZI LA UNTRR

# Alege drumul drept spre destinație

**UNTRR – Uniunea Națională a Transportatorilor Rutieri din România – este organizația profesională și patronală neguvernamentală, independentă și apolitică, fondată, în anul 1990, pe principii democratice, care promovează și apără interesele transportatorilor rutieri, pe plan intern și internațional.**

Prin accesarea abonamentului anual la UNTRR, operatorii de transport rutier beneficiază de informații complete din industria de transport rutier și vor afla, în timp real, cele mai importante modificări legislative, la nivel național, european și internațional, cu impact asupra activității curente.

*De exemplu, UNTRR a fost prima și singura asociație care a prezentat transportatorilor rutieri principalele modificări din Pachetul Mobilitate 1, încă de la prezentarea acestuia de către Comisia Europeană (CE), la data de 31 mai 2017.*

UNTRR a oferit firmelor românești posibilitatea de a avea o dezbatere deschisă și directă cu CE pe marginea acestuia, prin invitarea șefului de unitate de la Direcția Generală pentru Mobilitate și Transporturi (DG MOVE) la București. Totodată, urmărim atent evoluțiile de la Bruxelles și încercăm să punem punctul de vedere al transportatorilor rutieri români pe masa factorilor de decizie europeni. Pachetul mobilitate trebuie să asigure condiții egale de competiție pe piața europeană de transport rutier. Așa cum în domeniul bancar se utilizează dobânda de referință EURIBOR + marja băncii, similar ar trebui utilizat în transportul rutier european Costul de referința UE + marja fiecărei firme de transport rutier, alături de liberalizarea pieței.

Astfel, UNTRR propune înființarea unui organism, cel puțin la nivel consultativ, similar CNR (Consiliul Național Rutier) din Franța, care să stabilească modul de calcul și costurile de transport, în funcție de rutele operate (distanțe lungi, distanțe medii) și de tipul de vehicule utilizate (transport mărfuri generale, cu temperatură controlată, cereale etc.)

## Implicați în recuperarea supraacizei

De asemenea, în ultimii 2 ani, UNTRR s-a implicat activ în adoptarea actului normativ pentru recuperarea supraacizei de către transportatorii rutieri români, proces care s-a finalizat prin publicarea, în Monitorul Oficial, a Hotărârii 549 din 17 iulie 2018 privind condițiile, procedura și termenele de restituire a sumelor reprezentând ajutor de Stat pentru suportarea unei părți din accizele calculate pentru motorina utilizată drept combustibil pentru motor. După adoptarea actului normativ, UNTRR a urmărit ca această procedură să funcționeze și a solicitat semnarea Protocolului între ARR și MFP și efectuarea plăților la cererile înregistrate, depuse în 2018.

*Din cele 321 de cereri înregistrate în 2018, 11 au fost returnate la ARR și 310 cereri, în valoare de 8,2 milioane de lei, au fost achitate.*

## Promotor al aderării României la e-CMR

În ultimii ani, UNTRR a fost principalul promotor al aderării României la Protocolul adițional privind scrisoarea electronică de însoțire (e-CMR). Începând cu 2010, UNTRR a tradus protocolul e-CMR și a realizat primele intervenții către Ministerul Transporturilor, Ministerul Afacerilor Externe și Direcția Generală a Vămilor. UNTRR consideră că e-CMR va contribui la digitalizarea documentelor aferente transportului de mărfuri, fiind un instrument de sprijinire a creșterii eficienței lanțurilor de logistică, dar și a monitorizării ușoare a fluxurilor de mărfuri, în special cele purtătoare de accize sau cu risc sporit de fraudă.

*În data de 10 ianuarie 2019, Președintele României a semnat Decretul privind promulgarea Legii pentru aderarea*

**Radu Dinescu, secretar general UNTRR**

*României la Protocolul adițional privind e-CMR.*

La nivel de industrie, e-CMR este așteptat și cerut de toți operatorii de transport și clienții onești, fiind un instrument care îi va ajuta foarte mult în desfășurarea activității.

## Lobby pentru acte normative favorabile cărăușilor

Având în vedere că, în ultimii ani, au existat puncte de vedere divergente între poliția rutieră și ISCTR, referitor la aplicarea restricțiilor de circulație pe unele sectoare de drumuri naționale și autostrăzi, în zilele de sărbătoare, și operatorii de transport au fost amendați abuziv de agenții de circulație, UNTRR a solicitat modificarea legislației astfel încât aceasta să fie clară și fără echivoc. Astfel că HG 1777/2004 a fost abrogată și înlocuită cu ORDINUL 132 din 2018.

Au trecut 4 ani de la intrarea in vigoare a Legii 198/2015 de modificare a OG 43/1997 privind regimul drumurilor, iar Normele de aplicare a legii nu au fost încă actualizate, cauzând grave prejudicii operatorilor de transport agabaritic și celor de transport cu vehicule specializate. Cu toate că Normele au fost elaborate conform legislației europene în domeniu și au fost promovate și avizate în cadrul Comisiei de Dialog Social, atât în 2017, cât și de 3 ori în 2018, acestea, totuși, nu au fost semnate de ministrul Transporturilor. UNTRR va continua demersurile, până la semnarea Normelor de către ministrul Transporturilor.

## Activi în crizele șoferilor și RCA

Referitor la criza șoferilor profesioniști din România, încă din 2015, UNTRR a solicitat măsuri urgente de atragere a tinerilor de la vârsta de 18 ani și finanțarea unui program european de formare vocațională a șoferilor, precum și cursuri de formare profesională și examinarea șoferilor în limba engleză.

*După 3 ani de intervenții și solicitări susținute, în luna decembrie 2018, Ministerul Transporturilor a publicat, pe site, un proiect de Ordin care prevede examinarea șoferilor în limba engleză.*

UNTRR s-a implicat activ în plafonarea tarifului RCA, atunci când acesta a escaladat orice limită de bun simț, precum și în elaborarea noi unei legi privind asigurarea RCA. La mai bine de un an de când a intrat în vigoare LEGEA 132/2017, piața asigurărilor a început să funcționeze normal și, tocmai din acest motiv, UNTRR se opune propunerii ASF, la solicitarea netransparentă a Comisiei Europene, de modificare a legii, mai ales pe formula de calcul a tarifului RCA, un drept câștigat de operatorii de transport, prin proteste.

Pe lângă zona de informații, calitatea de abonat UNTRR vă oferă și posibilitatea de a beneficia de reduceri la produse destinate transportului rutier (formulare tipizate, dispozitive OBU, chingi, produse siguranță, produse tahograf, anvelope, acumulatori, hărți, publicații diverse) sau diferite servicii (asigurări RCA și CMR, roviniete, obținerea formularelor A1).

Pentru a vă abona la UNTRR, intrați pe www.untrr.ro sau puteți trimite un email la adresa office@untrr.ro.

PUBLICITATE

NOU! Abonament UNTRR
Abonează-te online la UNTRR pe www.untrr.ro.
Plătești cu card Visa sau Mastercard, 24/7, și primești confirmare imediat pe email.

Taxa-Pod-Fetesti.ro
Prima platformă online unde se poate achita tariful pentru podul de la Fetești-Cernavodă
Taxa-Pod-Fetesti.ro

e-rovinieta.ro
Sistem complet de gestiune roviniete pentru parcuri auto
E-rovinieta.ro

transmag.ro
Magazin online pentru produse de transport
Transmag.ro

UNTRR
Uniunea Națională a Transportatorilor Rutieri din România
www.untrr.ro
Uniunea Națională a Transportatorilor Rutieri din România (UNTRR) este o organizație profesională și patronală, neguvernamentală, independentă, apolitică, fondată în 1990 pe principii democratice, care promovează și apără interesele transportatorilor rutieri pe plan intern și internațional, înregistrând de la înființare până în prezent peste 16.000 de firme înscrise - operatori care efectuează transporturi interne și internaționale de marfă și persoane.
facebook.com/untrr youtube.com/user/untrr2011 twitter.com/untrr

Driving Times - Timpii de conducere
Aplicatie de mobil a regulilor privind timpii de conducere

LoiMacron.eu
Servicii de reprezentare în Franța pentru transportatorii rutieri
Loimacron.eu

UNTRR Assistance
Asistență rutieră completă în 32 de țări din Europa
www.untrr.ro - Secțiunea Produse și servicii

tachoweb.ro
Soluții tahograf și descărcare date
Tachoweb.ro

OBȚINERE VIZE
pentru șoferii profesioniști. Informații pe www.untrr.ro

TRANSPORT TIMES
Știri exclusive din domeniul auto. Transmitere personalizată prin notificări push
T-Times.ro

Asigurări CMR și CASCO Lutz
Polițe de asigurare CMR și CASCO avantajoase ca preț față de alți competitori. Prelucrare rapidă și profesionistă a cazurilor de daune. Descoperă întreaga ofertă pe lutz.untrr.ro

Obținere Formular A1
UNTRR vă ajută să obțineți formularele A1 în condiții avantajoase.
a1.untrr.ro

ACHIZIȚIONARE VIGNETĂ PARIS
UNTRR vă ajută să obțineți vigneta de Paris în cel mai scurt timp în condiții avantajoase.
www.untrr.ro

# FRANȚA
# La ce să ne așteptăm...

**Iată câteva elemente de actualitate, de care transportatorii vor trebui să țină cont, în viitorul apropiat, în activitatea lor, desfășurată pe teritoriul francez, și nu numai.**

După cum știți, începând cu cu data de 30 martie 2019, va avea loc Brexit-ul, iar transportatorii vor trebui să prezinte **documente obligatorii**, așa cum fac și pentru țările din afara UE.

În special**, licențele comunitare eliberate transportatorilor din UE nu ar mai fi valabile**, ceea ce înseamnă proceduri mult mai lungi.

La acestea, se adaugă și **CEMT**-urile.

Obținerea acestor autorizații nu este un drept legal. Autorizația, care trebuie completată înainte de plecare, **trebuie furnizată pentru fiecare călătorie – cu sau fără încărcătură**.

**Formalitățile vamale** necesită, în special, în zonele portuare ale Canalului (marea cea mai aglomerată din lume!), investiții importante, pentru instituirea structurilor de control, fără a menționa personalul vamal adecvat pentru aceste operațiuni de verificare. Și, deja, vorbim despre **timpi lungi de așteptare** pentru camioane... Au fost exprimate îngrijorări, în acest sens, de către directorii regionali din porturile din Normandia sau din Nord, cum ar fi Dover, Calais sau Le Havre și Cherbourg. Porturile la Marea Nordului par a fi mai bine adaptate, încurajând transportul maritim în Belgia, Olanda sau Germania, în detrimentul porturilor franceze din Canalul Mânecii.

Pascale Ricaille

## Se preconizează noi taxe și restricții

**Proiect de introducere a unei noi taxe pentru transportatorii străini, care tranzitează Franța**. Guvernul se bazează pe modelul elvețian, unde societățile de transport sunt obligate să achiziționeze o vinietă anuală, care costă aproximativ 40 de euro. În acest moment, proiectul privind vinieta este în discuții, dar, cu siguranță, va intra în vigoare începând cu anul 2020.

**Proiect de stații de taxare la intrarea în fiecare oraș**, care are peste 100.000 de locuitori. Taxa s-ar putea cifra la aproximativ 2,5 euro pentru vehiculele mici și la 5 euro pentru camioane. În orașele mari precum Paris, Marseille, Bordeaux sau Lille, taxa va ajunge la 20 de euro pentru camioane.

Se discută ca, din 2019, **camioanele Euro 1, 2 și 3 să nu mai poată intra în regiunea „Grand Paris**", care, probabil, se va extinde și în departamentele limitrofe 92, 93, 94.

Începând cu anul 2024, **vehiculele care rulează cu motorină vor fi interzise definitiv în Paris și în alte câteva orașe mari din Franța**.

**GRAP International se ocupă cu reprezentarea societăților de transport străine pe teritoriul francez, conform Legii MACRON. Compania oferă, în plus, consultanță 24 de ore din 24, pentru orice altă problemă pe care cărăușii o pot întâmpina în țările unde se vorbește limba franceză.**

## Atenție, în continuare, la legea MACRON!

După cum știm, începând cu 1 ianuarie 2018, în Franța, atestatul sau declarația de detașare se transmite doar pe internet, în serviciul SIPSI. După mai multe discuții cu serviciile de control, putem afirma că **Legea MACRON rămâne interpretabilă, după bunul plac al fiecărui controlor**.

De exemplu, o societate a fost amendată cu 135 de euro, pentru că atestatul de detașare nu era, încă, înregistrat în serviciul SIPSI, dar șoferul îl avea, valabil, dar într-un formular mai vechi.

Discutând cu anumiți inspectori, pe tot teritoriul francez, am avut surpriza de a afla că unii dintre aceștia verifică doar documentul privind detașarea în format de hârtie, alții acceptă și formatul .pdf pe telefonul mobil. Cert este că legea există, dar fiecare o interpretează după cum vrea, iar singurii pierzători sunt firmele de transport.

**Pascale RICAILLE**
office@grap.eu.com
Contact limba română Adrian Gegiu:
0033.645.666.694

# Toți vorbesc. Doar unul acționează. Noul Actros.

**MirrorCam.** În locul oglinzii retrovizoare standard, noul Actros este echipat cu sistemul MirrorCam revoluționar, proiectat aerodinamic. Acest sistem oferă nu doar o vizibilitate ideală de jur împrejurul camionului, ci și o siguranță mărită la manevrele de parcare, virare și schimbarea benzii de rulare. www.mercedes-benz-trucks.com

Mercedes-Benz
Trucks you can trust

# FARA TAXE DE DRUM DIN 2019

## TRECI PE GAZ SI ECONOMISESTI PANA LA 30.000€ PE AN*

### 100% ECONOMIE LA TAXA DE DRUM

Fara taxe de drum in 2019 si 2020
Pana la 30000€ pe an economie*

### 20% ECONOMIE DE CARBURANT

20% mai putin combustibil consumat **

### 100% PRIETENOS CU MEDIUL

90% mai putin $NO_2$
99% mai putine PM
95% mai putin $CO_2$ cu biometan

**SCHIMBANDU-TI VEHICULELE ALIMENTATE CU MOTORINA, CU VEHICULELE IVECO ALIMENTATE CU GAZ, OBTII O AUTONOMIE DE PANA LA 1600 KM, NU MAI PLATESTI TAXE DE DRUM, FARA COSTURI PENTRU AFACEREA TA SI MEDIUL INCONJURATOR.**

IVECO

Partenerul tău pentru un transport sustenabil

* economie cu taxa de drum si combustibilul, la 150000Km parcursi, 90% taxe de drum.
** 10% economie de combustibil fata de Stralis Diesel 460HP si 10% la costul combustibilului.